www.sia.ru/delo

газета **дело**

сентябрь, 2011

Пилотный выпуск

информационно-рекламное издание

инвестиции

Что делать со «свободной» суммой, которую хочется приумножить? Стоит ли хранить сбережения в драгметаллах или лучше в валюте?

04

недвижимость

Вырастут ли в Иркутске цены на жилье нынешней осенью? Этим вопросом сейчас задаются многие, наблюдая сезонное оживление на рынке недвижимости.

08

страхование

Как застраховать свою квартиру от потопа и кражи? Рекомендации специалистов.

12

стиль жизни

Приверженность наших земляков традиционным маршрутам мешает им оценить более выгодные в осенний сезон туры в тёплые края. Где можно отдохнуть нынче осенью?

14

Что будет с ценами на топливо?

Фото А. Фёдорова

Игроки и эксперты топливного рынка Иркутской области прогнозируют, что к концу 2011 года цены на нефтепродукты по сравнению с прошлым годом вырастут еще на четверть.

Повышение стоимости, по их словам, провоцирует не столько рост нефтяных котировок на фондовом рынке, сколько традиционный дефицит бензина в разгар сезона.

→13

анонс

Как купить квартиру без миллионов в кармане?

Специалисты рынка сходятся во мнении, что ничто так не приближает нас к заветной цели - стать обладателем собственного жилья - как ипотека. О том, чем отличаются современные ипотечные кредиты и какие программы действуют для клиентов в банке ВТБ24, рассказывает управляющий региональным операционным офисом «Иркутский» ВТБ24 Владимир Чернышев.

→17

7

тема дня

Что нового появится к юбилею города?

В Иркутске ударными темпами идет возведение юбилейных объектов. Согласно плану, в первых числах сентября 2011 года должна завершиться реконструкция Музыкального театра имени Загурского, 5 сентября там состоится открытие фестиваля «Звезды на Байкале».

К 14 сентября намечено закончить благоустройство Нижней Набережной Ангары на участке от Вечного Огня до вновь созданных Московских ворот, где запланировано открытие памятника Первопроходцам. Возле Спасской церкви появится еще один памятник – святым Петру и Февронии Муромским, которые почитаются как покровители семейного счастья, любви и верности. В самой Спасской церкви к этому времени также завершатся восстановительные работы. После реставрации откроются дом-музей декабриста Сергея Трубецкого и парк в усадьбе городского головы Владимира Сукачева.

В разной степени готовности находятся другие юбилейные объекты. Сдача в эксплуатацию здания детского сада в Ленинском районе состоится в октябре текущего года. На третьем пусковом комплексе нового моста через Ангару предстоящей осенью откроется въезд по улице Седова, развязка, выходящая на улицу Байкальская, и надземный пешеходный переход на улице 4-я Советская. Ввод в эксплуатацию универсального спортивно-демонстрационного зала с искусственным льдом, здания библиотеки имени Молчанова-Сибирского и модульного бассейна «Юность» запланирован на 2012 год.

Также в следующем году в полном объеме будет реализован проект «Иркутская слобода». А 14 сентября 2011 года там состоится открытие Дома музыки пианиста Дениса Мацуева. Также будут готовы к наружному обозрению 20 домов в стиле исторической застройки Иркутска.

Пресс-служба правительства Иркутской области

фотовзгляд

9 августа на ул.Урицкого открылась архитектурная композиция «Виолончель». Фигура задумана специально к 350-летнему юбилею Иркутска и изготовлена за счет средств бюджета города. Авторы проекта - Евгений и Илья Ставские. «Виолончель» станет символом ул.Урицкого, подчеркнув ее уникальность как самого популярного места выступлений уличных музыкантов.

Фото А. Фёдорова

Полностью 130 квартал будет сдан в 2012 году.

Городской карнавал дал старт юбилейным торжествам.

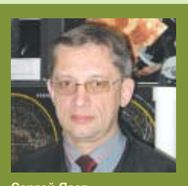
К 14 сентября планируется закончить благоустройство Нижней Набережной.

наш опрос

Ваше лето – это...?

Вот и закончилось такое короткое и такое долгожданное сибирское лето. Но как приятно вспоминать эти дни, даже если провести их пришлось в офисе или на дачном участке. О том, каким было лето-2011, мы спросили у наших читателей.

Олег Тириков, генеральный директор девелоперской компании ООО «Земля Сибири», строительной компании ООО «СтройТрансКом»



Сергей Язев, директор астрономической обсерватории ИГУ

Дмитрий Таевский, главный редактор портала Babr.ru, директор веб-студии «Рамина»

Максим Ногин, директор оценочной компании ООО «Русская провинция»

Дмитрий Левин, управляющий партнер Mainstream Realty (продажа и аренда коммерческой недвижимости)

Олег Тириков

– Нынешнее лето для меня – круглосуточная работа. Технический дефолт на фондовом рынке произошел практически сразу после допвыпуска бумаг нашего ЗПИФа. Поэтому следить за ситуацией на рынке приходилось буквально с утра до утра, просыпаясь по иркутскому времени и укладываясь спать по московскому. Временами приходилось докупать собственные бумаги, но сейчас все уже «устаканилось».

Сергей Язев

– Этим летом наша обсерватория вела работу сразу по двум фундаментальным проектам, которые сводятся к наблюдению за Солнцем. Тем не менее, иногда находил время вечерами выбираться на дачу. Цветущий сад и свежий воздух – что еще нужно для отдыха?

Дмитрий Таевский

– Отдыхая, достраиваю дачу. В целом удается расслабиться, переключаясь с разных видов работы. Еще этим летом завел кур – слежу за ними сам, без помощи жены. За это время узнал очень много интересного об этой живности.

Максим Ногин

– Все лето я работал. Но позволял себе короткие поездки на неделю – в Китай, Монголию и традиционный выезд в Ниловку. Так что есть ощущение, что удалось отдохнуть. Хотя в тот же Гуанчжоу я ехал по работе, побродить по городу и поваляться на пляже время нашлось. Конечно, проводить и без того немногочисленные теплые деньки в городе не очень хочется, с другой стороны именно летом в Иркутске рабочий ритм становится по-отпускному расслабленным. А вот ехать в отпуск в теплые страны лучше, когда дома, в Сибири, наступят холода.

Дмитрий Левин

– Встречи с друзьями, походы в рестораны, кино, боулинг – вот и весь мой городской летний отдых. За последние пять лет дольше, чем на неделю, не удавалось вырваться из Иркутска: несмотря на сезонный спад на рынке недвижимости летом, работа все равно есть. В этом году, когда удалось «выхватить» недельку, съездил в Бурятию – в Энхалук.

Информационно-рекламное издание газета дело

Учредитель и издатель: ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»

Редакция: Сибирское Информационное Агентство (СИА)

Главный редактор: Вырупаева Е.В.

Адрес редакции: г. Иркутск, ул. Коммунаров, 10

Почтовый адрес: 664003 г. Иркутск-3, а/я 33, СИА

Телефон/факс: (3952) 203-060, 203-225, 203-025

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре РЦ «ИНФОРМРЕСУРС» г. Иркутск, ул. Коммунаров, 10

Отпечатано с готовых оригинал-макетов в Областной типографии №1 г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11
Заказ № 09
Тираж 1000 экз.

Время подписания в печать: по графику 18:00 фактическое 18:00
Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Иркутской области 19.08.2011 г., свидетельство о регистрации ПИ №ТУ38-00381

Выходит 1 раз в месяц.
Цена свободная.
Перепечатка и любое воспроизведение материалов и таблиц, опубликованных в «Газете Дело», без согласования с редакцией не разрешается.
За содержание рекламных материалов редакция «Газеты Дело» ответственности не несёт

Что будет с ценами на бензин?

На фоне оптимистичной статистики Минэнерго России, подтверждающей текущую стабилизацию цен на бензин, игроки и эксперты топливного рынка прогнозируют, что к концу 2011 года цены на нефтепродукты по сравнению с прошлым годом вырастут еще на четверть.

Повышение стоимости, по их словам, провоцирует не столько рост нефтяных котировок на фондовом рынке, сколько традиционный дефицит бензина в разгар сезона. По оценкам Росстата, бензин по-прежнему является самым дорожающим продуктом на фоне общей динамики роста цен в России. «По мнению Минэнерго, рост по неделям незначительный. Однако если эти 0,3 пункта умножить на оставшиеся до конца года несколько недель, мы получим подорожание в год на 5 рублей. А это уже серьезно», – замечает ведущий экономист УК «Финам менеджмент» Александр Осин.

С коллегой согласна Ольга Веселова из УК «Тройка Диалог». По ее словам, временная стабилизация цен была связана с сезонным затишьем на рынке нефтепродуктов и госполитикой искусственного сдерживания цен на горючее: «Еще в феврале снизить розничные цены на бензин нефтяным компаниям поручил председатель правительства РФ Владимир Путин. С тех пор ФАС возбудила уже более полусотни дел против торговцев топливом. А цены на нефть продолжают расти. Рыночная обстановка в ближайшее время вынудит нефтяников вновь поднять цены на бензин».

«К тому же мы вплотную приблизились к сезонному пику потребления, – добавляет директор ООО 'Парламент-А' (контролирует 5% розничного рынка в Иркутске под брендом ОМНИ) Денис Писаревский. – С конца августа до конца сентября традиционно наблюдается пик потребления. Соответственно, спрос на бензин будет выше, чем предложение. Я думаю, что скачок будет не столь значительным в этот раз, потому что есть запасы. Признаки надвигающегося дефицита мы почувствовали еще в апреле, и с тех пор постоянно оповещали об этом министерство».

Примечательно, что в августе Минэнерго поставило для независимых операторов Иркутской области более 8 тысяч тонн бензина в рамках заявки, которую сформировал «Иркутскнефтепродукт». Об этом сообщил губернатор Иркутской области Дмитрий Мезенцев, при этом подчеркнув, что согласно данным рабочей группы по мониторингу и контролю ситуации на розничном рынке нефтепродуктов в Иркутской области, цены реализации бензина марки АИ-92 через АЗС Иркутской области снизились на 1,2 руб. А цены на ГСМ практически достигли уровня мая 2011 года.

Сами участники рынка, напротив, говорят о повышении цен. По подсчетам Дениса Писаревского, с апреля нынешнего года оптовые цены на бензин к середине августа выросли на 12-15%. «К примеру, на АИ-92 цена увеличилась с 27,2 тыс руб за тонну до 30,5, – приводит цифры собеседник. – Аналогичное движение и по остальным видам. Розница при этом произошедший рост еще не отыграла – тот же АИ-92 за это время вырос в цене всего на 3,5 % – с 25,6 до 26,5 руб за литр. Но все впереди – не можем же мы себе в убыток работать».

Писаревский прогнозирует, что до конца 2011 года цены на бензин вырастут еще на 20%. С коллегой не согласен заместитель генерального директора ИНП по коммерческим вопросам ЗАО «Иркутскнефтепродукт» (структура НК «Роснефть», на розничном рынке контролирует около 40%) Петр Петрончак: «У нас подорожал только мелкий опт: в августе мы подняли цену с 30,2 до 30,7 тыс руб за тонну. А цены на розницу нам, думаю, до конца года удастся удержать на текущем уровне».

По данным на 26 августа 2011г., на автозаправочных станциях «Иркутскнефтепродукта» АИ-92 реализуется по 26,7 руб за литр, АИ-95 – 29,0), АИ-98 – 30,2. «Повышать цены в ближайшее время не планируем, к этому нет предпосылок, дефицита топлива на рынке Иркутской области не наблюдается. 8 тыс тонн бензина, поступивших в прошлом месяце в регион по договоренности между руководством 'Роснефти' и губернатором области, достаточно для бесперебойной работы всех местных операторов в течение месяца», – утверждает Петрончак.

В ЗАО «Крайснефть» (контролирует около 20% розницы) признались, что вопросы повышения цен в компании в настоящее время не рассматриваются. По данным на 26 августа на АЗС «Крайснефти» АИ-92 стоит 26,9 руб, АИ-95 – 29,3 АИ-98 – 30,5.

«Недавнее повышение 'Иркутскнефтепродуктом' оптовых цен на АИ-92, скорее всего, приведет к повышению розничной цены этой марки бензина, – комментирует Денис Писаревский. – Подорожать могут и АИ-95 с АИ-98, потому что на эти виды топлива в регионе имеется дефицит. Если эти бензины придется везти из европейской части страны, то цена обязательно возрастет за счет транспортных затрат». На автозаправочных станциях "Парламента-А" (ОМНИ) по данным на 26 августа стоимость АИ-92 26,9 руб, АИ-95 – 29,5, АИ-98 – 30,5.

Иван Усольцев, Газета Дело

Розничные цены на бензин в Иркутске на 26.08.11, руб/литр

	АИ-92	АИ-95	АИ-98
ЗАО «Иркутскнефтепродукт»	26,70	29,00	30,20
ЗАО «Крайснефть»	26,90	29,30	30,50
ООО "Парламент-А"	26,90	29,50	30,50

Фото А. Фёдорова

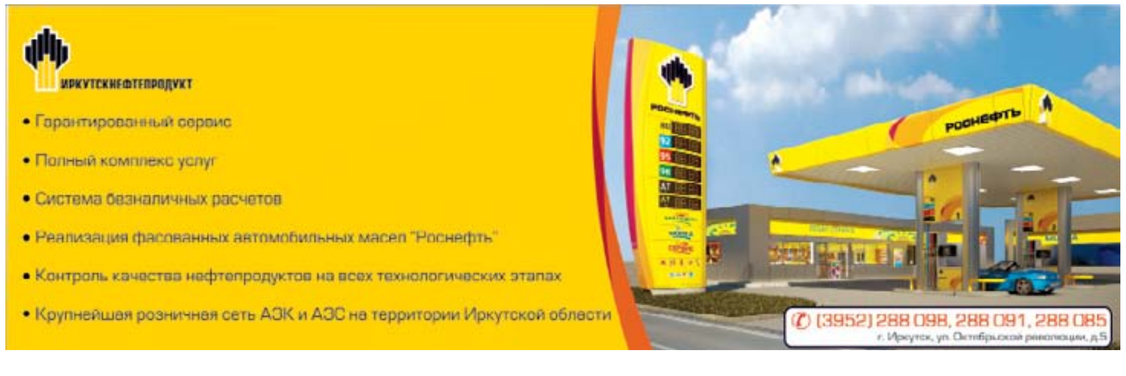
> Эксперты опасаются, что при нынешнем удорожании (в среднем на 0,3 процентных пункта в неделю) топливо к концу года вырастет в цене еще на четверть.

Экспертное мнение

«Непростую ситуацию с ценами частично можно будет исправить, если насытить рынок бензинами, – комментирует президент Российского топливного союза Евгений Аркуша. – Надеемся, что это произойдет, когда с 1 сентября будет принято решение по отмене запрета на бензин класса 2». Напомним, запрет на производство и продажу бензина АИ-95, соответствующего стандарту Евро-2, был введен правительством с января 2011 года, то есть с вступлением в силу технического регламента о требованиях к бензинам, дизельному топливу и отдельным горюче-смазочным материалам. Эксперты сегодня называют этот запрет одной из причин топливного дефицита.

Однако главная причина роста цен, по мнению Евгения Аркуши, состоит в том, что до сих пор нефтедобывающие компании поставляют бензин независимым АЗС на 5 тысяч рублей за тонну дороже, чем своим заправкам. «ФАС взялась за расследование, но пока ситуация остается критичной. Независимые продавцы выжимаются с рынка, и он все больше становится монопольным», – уверен Аркуша. По его мнению, возврат бензина 2-го класса только частично решит проблему. «Нужно развивать биржевую торговлю. И продавать на ней весь объем выпускаемого бензина», – уверен собеседник. Тогда независимые АЗС смогли бы по справедливой цене покупать топливо и повышать уровень конкуренции на рынке.

Работа в этом направлении в Минэнерго хоть и развернута, но результаты пока невелики: сейчас на бирже торгуются только 15% от объема всех поставок нефтепродуктов на внутренний рынок, замечают в инвесткомпаниях. Тем не менее, ведомство настроено оптимистично и намерено в ближайшее время увеличить этот показатель.



банки

На металлическом счету

Интерес российских инвесторов к драгоценным металлам, которые можно купить и хранить в банках на обезличенных металлических счетах (ОМС), возник сравнительно недавно. В разгар кризиса, когда на финансовом рынке стабильно росли только котировки драгметаллов, число владельцев ОМС заметно увеличилось. Тем не менее, инструмент так и не стал массовым: по словам банкиров, высокие риски по-прежнему отсекают большинство «рядовых» вкладчиков.

Что такое «металлический счет»?

Обезличенный металлический счет – это аналог обычного валютного счета клиента, только на нем учитываются не рубли или валюта других стран, а обезличенные драгоценные металлы в граммах, то есть без указания конкретных индивидуальных признаков мерных слитков (количества слитков, пробы, производителя, серийного номера и др.). Металлический счет в Иркутске можно открыть в таких драгоценных металлах, как золото, серебро, платина, палладий.

Счет обычно ведется в одном драгоценном металле – чаще всего в золоте. В Иркутске из восьми банков, предлагающих ОМС, только в двух готовы открыть счет в любом из четырех драгметаллов: золоте, серебре, платине или палладии. В остальных шести работают только с «золотыми» вкладами.

Как это работает?

На счет вносятся наличные деньги, которые банк конвертирует в драгоценные металлы по установленному курсу. Далее определенное количество граммов драгметалла зачисляется на счет клиента. Счет можно пополнять, увеличивая количество граммов на депозите, можно продать драгоценный металл банку и получить деньги. Преимуществом вложений в обезличенные металлические счета является то, что цена, по которой клиент приобретает металл в обезличенном виде, гораздо ниже котировок металла в слитках.

Как и традиционные денежные счета, ОМС могут быть текущими или срочными. Проценты на остатки металла на депозитных счетах банк начисляет также в граммах металла. В этом случае доход клиента складывается из двух составляющих: роста стоимости металла на мировом рынке и процентов, начисляемых банком на сумму вклада.

Где можно открыть металлический счет?

В Иркутске из восьми банков, работающих с ОМС, только четыре предлагают срочные вклады в драгметаллах – «УРАЛСИБ», «НОМОС-Банк», «Байкал-Банк» и Братский АНКБ.

НОМОС готов открыть срочный вклад в золоте, серебре, платине и палладии, если оценочная стоимость вклада (по курсу ЦБ РФ) превышает 2,5 млн руб.

В УРАЛСИБе условия попроще: вклад в золоте или серебре объемом от 50 грамм до 3 килограмм сроком на 181 день принесет клиенту доходность в 0,4% годовых, 271 день – 0,7% годовых, 367 дней – 1,0% годовых.

В БайкалБанке максимальная ставка – 6% годовых при размещении на 3 года. Счет на 1 год обеспечит фиксированную доходность не более 1% годовых.

Братский АНКБ обещает до 3% годовых при сроке вклада до двух лет, до года – 2,5% годовых.

От чего зависит прибыль?

Однако деньги на ОМС размещают, конечно, не для получения этои невысокой фиксированной доходности – прибыль здесь зависит от изменения курсовой стоимости металла. Если стоимость металла вырастет – удастся заработать, упадет – потеряете.

Так, с января 2009 года по середину июля 2011 года учетная цена ЦБ РФ на золото выросла на 75,8%, на серебро – на 224,1%, на платину – на 87,97%, на палладий – на 308,4%. Вот на сколько увеличились сбережения вкладчиков, разместивших деньги в драгметаллах два с половиной года назад.

⟶ I 5

вопрос-ответ

В чем предпочитаете хранить сбережения?

Сергей Шигорин, **директор ООО «Торговая площадь Павла Чекотова» и рынка «Русиновский»**

Игорь Медведев, **генеральный директор ОАО МПК «Падунский»**

Михаил Хазин, **экономический аналитик, президент консалтинговой компании «Неокон»**

Сергей Шигорин:

Чисто теоретически доверяю драгметаллам, особенно золоту. По мне хранить сбережения в слитках – самое надежное вложение, тверже валюты не бывает.
Время от времени при посещении банков интересуюсь слитками, узнаю условия покупки, но в банках постоянно предлагают обезличенные металлические счета – понятно, налоги в этом случае существенно меньше, но эффект уже не тот: потрогать ОМС нельзя.

Михаил Хазин:

Если вы хотите вложить деньги и не думать о них 20 лет, лучше покупать золото. Хотя оно сейчас на максимуме, есть мнение, что оно все равно исторически будет расти. Но такое вложение меньше чем на 3-4 года делать нет смысла. В нынешних долларах золото к концу 2011 года может стоить и $10 тысяч за тройскую унцию (31,1 г).
Больший рост – повод задуматься о продаже актива. На перспективу речь идет про $2000 за унцию.

Сам я не инвестирую. Меня, воспитанного в лучших советских традициях, от денег тошнит.

Игорь Медведев:

Вклады обычно открываю для того, чтобы накопить на крупную покупку или семейный отдых. Деньги по традиции размещаю в Сбербанке. Сейчас действующих депозитов нет, только зарплатный счет. Но в свое время я попробовал не только классические вклады: сохранял деньги на металлических счетах когда валютные курсы сильно скакали.

кстати

Банкиры подтверждают, что доля ОМС в общем объеме вкладов и счетов до сих пор невелика – она едва ли достигает 1%: в Сбербанке, к примеру, она составляет 1,5%. Для большей части населения более привычно держать сбережения все-таки в рублях и валюте.
Тем не менее, банки продолжают активно внедрять в свои продуктовые линейки ОМС и улучшают качество обслуживания держателей таких счетов. Например, сейчас многие кредитные организации планируют подключить обезличенные металлические счета к системе дистанционного обслуживания.

личный счёт

Вклады без риска

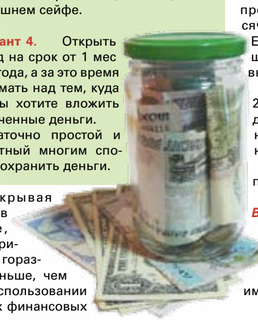
Любой человек, получивший на руки деньги от продажи машины или иного дорогого имущества (например, квартиры), задается вопросом – куда на время пристроить деньги? Ведь получить их – полдела, важно сохранить и грамотно ими распорядиться.

Вариант 1. Оставить деньги дома. Небезопасно.

Вариант 2. Положить деньги в домашний сейф.
Рассматривать можно, если вы не «растащите» сумму на очень «нужные» дела.

Вариант 3. Положить деньги в банковский сейф.
Лишний раз в банк не пойдешь. Поэтому шансы, что сумма останется в целости и сохранности, больше, чем в домашнем сейфе.

Вариант 4. Открыть вклад на срок от 1 мес до 1 года, а за это время подумать над тем, куда же вы хотите вложить полученные деньги.
Достаточно простой и понятный многим способ сохранить деньги.



Открывая вклад в банке, вы рискуете гораздо меньше, чем при использовании других финансовых инструментов, где положительный доход не гарантирован.

А надежность даже небольших региональных банков не идет ни в какое сравнение с компаниями-однодневками, обещающими заоблачные проценты. При этом если сумма вашего вклада не превышает 700 тысяч рублей, то выбор банка, которому вы доверите свои деньги, становится значительно проще – все банки, имеющие право привлекать средства населения, входят в систему страхования вкладов. Для вкладчика это означает, что возврат его денег (суммы вклада и процентов по нему в пределах 700 тысяч рублей) гарантирует государство. Если сумма на руках оказалась больше, то ее обычно дробят и открывают вклады в нескольких банках.

На сегодняшний день (23 августа 2011 года) в Иркутске ставки по вкладам размером до 700 тысяч рублей и на срок до 1 года, по данным SIA.RU, не превышают 11,25% годовых.

Рассмотрим, какие варианты вкладов предлагают банки.

Ставка 11,25%. Вклад «Юность» в ВЛБанке.

Особенность вклада «Юность» от ВЛБанка в том, что он открывается в пользу несовершеннолетнего ребенка и действует до достижения им 16 лет.

Ставка по вкладу не фиксируется на момент договора и считается по формуле: ставка рефинансирования ЦБ плюс 3% годовых. Ребенок, достигший возраста 16 лет, закрывает вклад самостоятельно, в присутствии родителя. Несмотря на необычные условия этого предложения, вклад на данный момент можно назвать одним из самых привлекательных в Иркутске. При действующей сейчас ставке рефинансирования, равной 8,25%, ставка по вкладу «Юность» составляет 11,25% годовых. Вклад может быть особенно интересен тем родителям, у которых есть дети 14-15 лет. По сути вы оформляете вклад на срок 1-2 года.

Ставка 10,0%. Вклад «Юбилейный-350» в «Байкалкредобанке».

Это специальное предложение банка к юбилею города. Ставка по нему составляет 10% годовых, сумма вклада – от 350 тысяч рублей, срок вклада – 350 дней. Предложение действует до 14 сентября 2011 года.

Ставка 9,75%. Вклад «Формула успеха» в «Мой Банк».

Вклад открывается на 270 дней (9 мес), сумма вклада должна составлять 700 тыс.руб. По вкладу предусмотрена возможность пополнения.

Ставка 9,45%. «Мой Вклад Плюс» «Моего Банка».

На сумму вклада от 150 тыс.руб до 749,99 тыс.руб при сроке 366 дней ставка составляет 9,45%, выплата процентов в конце срока вклада.

Вкладчику предлагается оформить банковскую карту VISA без первоначального взноса и взимания комиссии за изготовление и годовое обслуживание.

Ставка 9,00%. Вклад «Летний урожай» в Мособлбанке.

Сумма вклада – от 1000 руб. На срок от 366 дней ставка составляет 9,00% годовых. Предусмотрена возможность пополнения вклада.

Ставка 8,80%. Вклад «Срочный» в Национальном Резервном Банке.

Для суммы вклада от 600 тыс.руб ставка составляет 8,80%. При открытии вклада каждому вкладчику предоставляется возможность получить банковскую карту VISA Classic со сроком действия 1 год без взимания комиссии за оформление основной банковской карты.

Ставка 9,27%. «VIP вклад» Восточного экспресс банка.

При сумме вклада от 650 тыс.руб до 1 млн руб и сроке вклада 12 мес ставка составит 9,27% (с учетом ежемесячной капитализации).

При оформлении вклада в подарок оформляется кредитная карта VISA GOLD с льготным периодом 56 дней.

СИА

Максимальные ставки по вкладам до 700 тыс.руб, на срок до 1 года. 23.08.2011. SIA.RU

Срок вклада	до 300 тыс. руб	до 700 тыс. руб
1 мес	7,65	7,65
2 мес	5,50	5,50
3 мес	7,97	7,97
4 мес	6,90	7,10
5 мес	6,90	7,10
6 мес	8,61	8,90
9 мес	9,15	9,75
12 мес	9,45	10,00

* Из выборки исключены вклады, которые предполагают при открытии вклада одновременное приобретение страховых или инвестиционных продуктов (ПИФов), а также вклады, ограничивающие возраст вкладчика

важно учесть

На металлическом счету

Окончание.
Начало на стр. 4.

На первый взгляд, вклады в драгметаллах кажутся более привлекательными по сравнению с обычными. Но, во-первых, котировки драгметаллов могут не только расти, но и падать. «При этом резкий взлет цен на золото – явление редкое. Считается, если за определенный период вы смогли заработать хотя бы 8%, то уже есть основание продать золото и вложиться в него, когда цена немного опустится, – комментирует аналитик УК 'Тройка Диалог' Ольга Веселова. Больше всего рискуют те вкладчики, которые покупают виртуальные граммы палладия и платины.

Во-вторых, система страхования банковских вкладов на металлические счета не распространяется, в то время как депозиты в рублях и валюте на сумму до 700 тыс руб застрахованы государством.

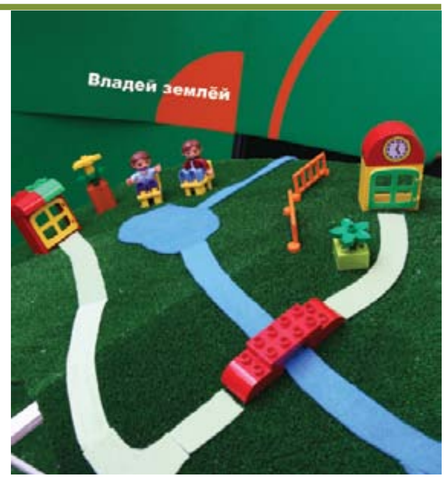
В-третьих, продавать металл придется в том же самом банке, где вы его покупали. То есть поступить как с валютой – идти и искать банк с более выгодным курсом – не получится.В-четвертых, доходность депозитов всегда фиксированная (если, конечно, вкладчик не изъял деньги раньше срока, установленного договором с банком). А доходность по ОМС, как уже упоминалось, непредсказуема из-за колебаний цен на рынке драгметаллов и постоянно меняющихся спредов внутри банка.

По сути, держатели ОМС несут издержки при закрытии счетов, получая денежный эквивалент исходя из установленного банком курса покупки того или иного металла. Изменить металл счета нельзя: если счет открыт в золоте, клиент может добавлять на него только золото. Но в качестве альтернативы можно открыть счета сразу в нескольких металлах. СИА

Изменение цены золота с 2008 г по 2011 г (руб/гр)

Земля в кредит

К осени продавцы ожидают полного восстановления спроса на рынке земли. По их наблюдениям, важный фактор оживления: банки реанимируют программы кредитования даже в таком рискованном сегменте, как рынок земли. Некоторые из них готовы кредитовать покупку «чистого» земельного участка без каких-либо строений, о чем год назад не могло быть и речи.



Если еще год назад рынок стагнировал, а брать или выдавать кредит на приобретение земельного участка считалось чуть ли не безумием, то сейчас, по словам участников рынка, возрастает спрос на покупку земельных участков именно на заемные средства.

В столичной компании «Рамн Девелопмент» отмечают годовой рост доли сделок по приобретению земельных участков с привлечением кредитных средств с 5% до 15%. В иркутской фирме «За городом» отмечают, что пока доля ипотечных сделок в проектах компании не превышает 5%. «Однако количество таких сделок медленно, но растет, – констатирует коммерческий директор ООО 'За городом' Ирина Ткачук. – Это связано с расширением линейки кредитных и ипотечных программ российских банков и постепенным уменьшением процентных ставок по кредитам».

Пока банков, предлагающих стандартные программы на покупку земельных участков, не так много. По данным портала SIA.RU, кредиты на приобретение земельных участков готовы предоставить в Сбербанке, банке СОЮЗ и Примсоцбанке. При этом кредитовать покупку готового дома или таунхауса вместе с земельным участком согласны почти все крупные банки. Причину такого настороженного отношения к кредитованию покупок именно земельных участков продавцы земли видят скорее в субъективном отношении банков к приобретаемому объекту, чем в каких-то специфических рисках.

«Основная причина в том, что банки плохо знают земельный рынок – он еще не сформирован до конца, неясны его перспективы», – считает генеральный директор ООО «Рамн Девелопмент» Валерий Пронов.

> Средний уровень ставок по кредитам на приобретение земельных участков под жилищное строительство колеблется в пределах 13-15% годовых. Это несколько выше ставок по кредитам на готовое загородное жилье и выше ставок на приобретение жилой недвижимости в городских новостройках.

Осторожность банков при кредитовании покупки земельного участка проявляется уже на уровне первоначального взноса и ставки по такому кредиту. Практически все банки требуют, чтобы первоначальный взнос по таким займам составлял не менее 15-20% от суммы кредита.

Средний уровень ставок по кредитам на приобретение земельных участков под жилищное строительство колеблется в пределах 13-15% годовых. Это несколько выше ставок по кредитам на готовое загородное жилье и выше ставок на приобретение жилой недвижимости в городских новостройках.

В Сбербанке по программе «Загородная недвижимость» (предоставляется в том числе на приобретение земельных участков) ставки для заемщиков «с улицы» – не являющихся зарплатными клиентами банка – составляют в зависимости от срока и суммы первоначального взноса 14-15% годовых до регистрации ипотеки в пользу банка и 12,5-14% годовых после регистрации.

Примерно те же ставки предлагают некоторые коммерческие банки. Так, банк СОЮЗ кредитует приобретение земельных участков по ставкам от 14% годовых в рублях и от 12% годовых в долларах США. При этом комиссия за пользование кредитом составит 1,5% от его суммы (не более 100 тыс руб). Примсоцбанк кредитует покупку земельного участка под 16-17% годовых в рублях и 12-13% в долларах США. За выдачу кредита банк возьмет 2% от суммы займа (не менее 20 тыс руб), за рассмотрение заявки – 1,8 тыс руб.

В кредит можно приобрести землю всех категорий, подходящих под частное строительство. Что касается залога по кредиту, то тут возможны два базовых варианта. В первом случае банки не предъявляют дополнительных требований к кредитуемому объекту недвижимости, требуя в качестве залога другую находящуюся в собственности заемщика недвижимость. При этом в договоре четко прописывается цель кредитования – приобретение земельного участка. Этот вариант как раз и может использоваться для приобретения участков без подряда, ставших очень популярными в кризис благодаря их относительно низкой стоимости.

Во втором случае банк потребует оформить приобретаемый земельный участок в залог сразу после получения заемщиком документов, подтверждающих право собственности. Дополнительным требованием может быть и дальнейшее использование участка под застройку.

Кредитовать приобретение участка любой категории под залог иной имеющейся в собственности у заемщика недвижимости готовы почти все крупные банки. Залогом может стать квартира или загородный дом. Особых требований к приобретаемому в кредит земельному участку банки в этом случае не предъявляют, основные требования касаются предмета залога.

Иные банки согласны взять в качестве обеспечения приобретаемый участок, но могут потребовать и дополнительного залога на этапе оформления сделки, а также будут настаивать на целевом использовании земли.

Потенциальный заемщик проходит стандартные процедуры проверки. «Особых требований к заемщикам по земельной ипотеке мы не предъявляем», – подчеркивают в банке СОЮЗ. Однако такой заемщик должен располагать большей долей собственных средств, чем при покупке квартиры. Ирина Ткачук из компании «За городом» отмечает, что «на первоначальный взнос потребуется не менее 20-30% против 10-15% в случае ипотеки на квартиру».

Кроме того, 1-1,5 процентных пункта составят сборы за услуги страховой компании – за заключение договора комплексного ипотечного страхования (страхование риска утраты и повреждения предмета залога, жизни и потери трудоспособности, риска утраты права собственности собственником объекта недвижимости). Также придется уплатить государственный регистрационный сбор и услуги нотариуса.

Следует отметить, что продавцы недвижимости пока не готовы подтвердить «либерализм» банков при кредитовании сделок с земельными участками. «Если поселок не аккредитован в каком-либо банке (т.е. дома в поселке не входят в список одобренных банком, ликвидных с его точки зрения объектов), получить ипотечный кредит не представляется возможным, – сетует Ирина Ткачук. – В таких случаях заемщику может оказаться проще взять потребительский кредит».

Иван Усольцев, Газета Дело

вопрос-ответ

Лариса Игонченкова, руководитель группы кредитных продуктов Иркутского филиала АКБ «СОЮЗ» (ОАО)

Ваш банк предоставляет кредит на покупку земельного участка? Дома?

Банк «СОЮЗ» разработал и предлагает своим клиентам специальные программы для приобретения земельного участка с домом или без него - Кредит «Домашний» и Кредит «Земельный». Максимальный срок кредита – 20 лет, процентная ставка – от 12,5% годовых в рублях, от 10,5% в долларах США, обеспечением по кредиту является приобретаемая недвижимость. Дом и земельный участок могут быть приобретены в любом регионе присутствия Банка «СОЮЗ».

Какие требования банк предъявляет к земельному участку? К дому?

Это зависит от выбора кредитной программы.

Если приобретается только земельный участок, он должен удовлетворять следующим условиям:

- Относиться к категории земель населенных пунктов, имеющих разрешенное использование «для индивидуального жилищного строительства; для ведения личного подсобного хозяйства»;
- Иметь подъездную дорогу, обеспечивающую круглогодичный подъезд к земельному участку;
- На участке может находиться сооружение незаконченного строительства.

В случае приобретения дома и земельного участка расширяется перечень категорий земель, подходящих для кредитования. Могут рассматриваться не только земли населенных пунктов, но и земли сельскохозяйственного назначения с разрешенным использованием «для дачного строительства; для садоводства».

Приобретаемый дом должен соответствовать поэтажному плану БТИ; иметь постоянное электроснабжение; иметь кирпичный, бетонный, железобетонный или каменный фундамент, материал несущих стен и перекрытий – камень, кирпич, бетон, дерево (последнее - только с предварительным согласием страховой компании). Дом должен находиться в удовлетворительном состоянии, не иметь дефектов конструктивных элементов и инженерного оборудования, которые могут привести к аварийности. Иметь в исправном состоянии окна, входную дверь, крышу. Допускается приобретение объектов с отсутствием внутренней отделки.

Первоначальный взнос по программе необходим?

Максимальный размер кредита по программам «Домашний» и «Земельный» установлен в размере 70% от стоимости объекта. Таким образом предусмотрено, что первоначальный внос за счет собственных средств заемщика составит 30% от цены приобретаемой недвижимости.

Более подробно об условиях кредитования, особенностях оформления специалисты Банка «СОЮЗ» проконсультируют по телефонам в Иркутске 79-41-41, 79-41-66, 79-41-38 и в офисах (ул. Ленина, 6 и ул. Карла Либкнехта, 99 А). Сайт www.banksoyuz.ru, http://банксоюз.рф

Как купить квартиру без миллионов в кармане?

ВТБ24

Специалисты рынка сходятся во мнении, что ничто так не приближает нас к заветной цели - стать обладателем собственного жилья - как ипотека. О том, чем отличаются современные ипотечные кредиты и какие программы действуют для клиентов в банке ВТБ24, рассказывает управляющий региональным операционным офисом «Иркутский» ВТБ24 Владимир Чернышев.

- Какие ипотечные программы предлагает банк ВТБ24?

- Клиент банка может приобрести жилье как на первичном, так и на вторичном рынках, а также взять нецелевой ипотечный кредит. Также мы предлагаем рефинансирование ипотечных кредитов и приобретение объектов из «Витрины залогового имущества». В ВТБ24 действуют как базовые программы, так и специальные: «Ипотека с государственной поддержкой», «Ипотека с государственной поддержкой. Строящееся жилье», «Гаражная ипотека», «Ипотека + материнский капитал», «Победа над формальностями». При определении кредитного лимита в нашем банке учитываются различные виды доходов заемщика, в том числе доходы близких родственников, а срок кредитования может составлять до 50 лет. Досрочное погашение кредита возможно уже через 3 месяца без комиссий и штрафов. В зависимости от того, какое жилье хочет приобрести клиент и какими ресурсами для этого располагает, индивидуально подбирается и оптимальная программа.

- Каковы сегодня ставки по ипотечным кредитам? Как они изменились за год?

- В прошлом году наш банк неоднократно снижал требования как к величине первоначального взноса (от 10% от стоимости жилья), так и к размеру процентных ставок. 19 июля 2011 года произошло еще одно снижение ставок – сегодня они находятся в интервале от 7,5 до 13,95%. Также в ВТБ24 действует предложение по ипотечным кредитам с комбинированными процентными ставками, которые сочетают в себе преимущества фиксированных и переменных ставок.

- Какой должна быть минимальная величина дохода для получения ипотечного кредита в вашем банке?

- Требования банка к уровню дохода заёмщика напрямую зависят от параметров ипотечного кредита: суммы и срока кредитования. Как показывает практика, ежемесячный доход семьи заемщика не менее 30 тыс. рублей позволяет ему взять ипотеку.

- Давайте поговорим о самых свежих программах банка - ипотеке с государственной поддержкой и ее более позднем продолжении – «Ипотека с государственной поддержкой. Строящееся жилье».

- Мы первыми из российских банков объявили о старте программы господдержки в июне прошлого года. Льготная программа предусматривает выдачу ипотечных кредитов гражданам РФ под 11% годовых в рублях при 20% -ном первоначальном взносе, на срок до 30 лет. Жилье при этом должно быть готовым, с оформленным правом собственности. Максимальная сумма кредитования - 3 млн рублей. Жилье по этой программе приобретается после завершения строительства (с оформленным правом собственности) у юридического лица (застройщика, инвестора и т.п.). Запуск программы стал возможен благодаря сотрудничеству банка ВТБ24 и Внешэкономбанка по реализации Программы инвестиций Внешэкономбанка в проекты строительства доступного жилья и ипотеку в 2010-2011 годах. Как показали прошедшие с июня 2010 года месяцы, программа оказалась весьма востребованной и перспективной и сильно «подстегнула» ипотечный рынок региона.

С ноября 2010г. программа господдержки была расширена - по ней стало возможным приобретение жилья и на стадии незавершенного строительства.

- Есть ли в ВТБ24 специальная программа с использованием материнского капитала?

- С 16 марта 2011 года у нас стартовала программа «Ипотека с использованием материнского капитала». Ее отличительная особенность в том, что клиенты могут получить ипотечный кредит без первоначального взноса, располагая лишь правом на получение материнского капитала. Программа распространяется на клиентов, имеющих государственный сертификат на материнский (семейный) капитал, то есть, на молодые семьи с детьми. В зависимости от стоимости покупаемой квартиры, заемщик может получить ипотечный кредит без внесения собственных средств. После получения ипотечного кредита и завершения сделки, заемщик обращается в отделение Пенсионного фонда Российской Федерации, который перечисляет средства материнского капитала для частичного погашения ипотечного кредита. Напомню, что с 1 января 2011 года максимальный размер материнского (семейного) капитала составляет 365 698,40 рублей.

- «Победа над формальностями» – что это за новая программа? Кто может ею воспользоваться?

- Самая свежая программа, стартовавшая в банке 24 мая 2011 года, - «Победа над формальностями». Она позволяет людям, располагающим 50%-ми первоначального взноса (от стоимости квартиры), получить ряд преференций – во-первых, заявка рассматривается при минимуме документов (необходим только паспорт и второй документ, удостоверяющий личность), во-вторых - ее рассмотрение занимает не более одного дня. При этом процентная ставка остается такой же, как и у других действующих ипотечных программ банка. Программа «Победа над формальностями» интересна, прежде всего, топ-менеджменту компаний и владельцам собственного бизнеса.

- 2011 год - юбилейный год для города Иркутска. По традиции каждый старается сделать подарок для города и его жителей. А какой подарок ВТБ 24 приготовил для иркутян?

- Банк ВТБ24 совместно со стратегическими партнерами – ведущими агентствами недвижимости города дарят иркутянам к 350-летию Иркутска – акцию «Ипотека 3-5-0». Клиенты, обратившиеся в ВТБ24 через агентство недвижимости, в течение 3 месяцев в рамках акции получают скидку в размере 1% годовых на ипотечные программы (кроме программ «Ипотека с государственной поддержкой» и «Витрина залогового имущества»), рассмотрение ипотечной заявки в течение 5 рабочих дней и 0 рублей комиссии за выдачу кредита. Агентство недвижимости, в свою очередь, назначает индивидуального персонального менеджера по сопровождению данной сделки. А также клиентам, оформившим ипотечный кредит ВТБ24 в рамках акции «3-5-0», предоставляются льготные условия по страхованию в СК ВТБ Страхование.

- Обратившись в какие агентства города возможно получить скидку на ипотеку в ВТБ 24?

- Стратегическими партнерами акции «Ипотека 3-5-0» являются агентства недвижимости: ООО «Слобода», ООО «Ритм города», ЗАО «Агентство недвижимости «РИМ», ООО «Производственно-коммерческая фирма «Квартирный вопрос», ЗАО «Карта мира».

Консультацию по интересующим Вас вопросам вы может получить в Центре ипотечного кредитования по адресам:
г. Иркутск, ул. Дзержинского,1
тел.: (3952) 72-88-58
г. Ангарск, 22 мкрн, д.13
тел.: (3955) 65-18-31

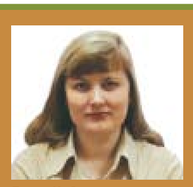
На правах рекламы.

мнение

Что будет с ценами на жилье осенью 2011 года?

Евгений Ланский, правовой центр недвижимости «Аверс»

Ирина Незгоренко, агентство недвижимости «Монолит»



Елена Кабурган, агентство недвижимости «Регион-Развитие»

Григорий Бабицкий, сеть агентств недвижимости «Карта мира»

Владимир Герасимов, директор агентства недвижимости «Оранж»

Этим вопросом сейчас задаются многие в преддверии сезонного оживления на рынке недвижимости. Что думают о динамике цен на региональном рынке эксперты и специалисты?

Евгений Ланский

– Конечно, цены на жилье сильно зависят от ситуации на фондовом рынке. Если цены на нефть будут падать, осенью произойдет рост цен на жилье.

Судя по комментариям экспертов, августовское падение на фондовом рынке было чисто техническим и не является второй волной кризиса. Предпосылок для паники, уверяют аналитики, нет, поэтому я склоняюсь к прогнозу небольшого роста цен на квартиры. В пределах 10-15% от текущих показателей.

Ирина Незгоренко

– Думаю, существенного роста цен на жилье этой осенью мы не увидим. Ожидаемое всеми увеличение стоимости квартир в принципе уже состоялось: однокомнатные квартиры с июля нынешнего года подорожали на 50-100 тыс руб, двухкомнатные – на 50-70 тыс руб. По нашим наблюдениям, сейчас на рынке почти все ликвидные квартиры выбраны. Вероятно, продавцы их просто придерживают до осени, но факт остается фактом – сделок с однокомнатными квартирами не происходит вообще, их просто нет среди предложений.

Елена Кабурган

– Скорее всего, будет небольшой рост цен на жилье. Спровоцирует его ипотека, которая сейчас набирает обороты. Ипотечные деньги и сертификаты по-прежнему в ходу на рынке. Тем не менее, денег на руках населения больше не стало, и это не позволяет говорить о каком-то значительном увеличении цен на квартиры. Даже несмотря на возможные послабления со стороны кредиторов. Тот вероятный рост цен на жилье к концу 2011 года, о котором я говорю – скорее инерционный, он не будет выше той динамики, что зафиксирована с весны нынешнего года. Так, с мая по август 2011 года самый ходовой товар – однокомнатные квартиры в Октябрьском районе – подорожали примерно на 7%, с 1,5 до 1,6 млн руб. На те же 100 тыс руб подорожал этот сегмент вторичного жилья с августа по декабрь прошлого года. Я думаю, осенью 2011 года история повторится – будет рост на 6-7%.

Григорий Бабицкий

– По опыту нашей работы могу сказать, что сейчас на рынке жилья в Иркутске переизбыток предложения. С начала лета наблюдается сезонная стагнация – количество совершаемых сделок уменьшилось примерно на 10% по сравнению с маем 2011г.

С другой стороны, нарастает платежеспособный спрос, так как банки стали активно продвигать ипотечные продукты: снижаются ставки и требования к платежеспособности заемщиков, сокращаются сроки рассмотрения заявок.

Банки признаются, что большая часть одобренных ипотечных заявок пока не вышла на рынок. Складывается ощущение, что потенциальные покупатели запаслись кредитными деньгами, но сделки совершать не спешат. Возможно, дело в том, что все разъехались по отпускам. Сделки сейчас совершаются, как правило, на суммы от 1,5 до 2,5 млн руб. Иногда приобретаются квартиры за 2,7-3 млн руб, но редко. Покупают в основном одно- или двухкомнатные квартиры, как наиболее ликвидные.

При этом кредитные заявки потенциальных заемщиков оформлены в основном на 1,4-1,8 млн руб. Сегодня на ипотечные деньги совершается примерно половина всех сделок купли-продажи жилья. Уверен, что уже осенью доля ипотеки на рынке серьезно увеличится.

Владимир Герасимов

– Сейчас продажа жилья идет «ни шатко, ни валко». Хотя банки действительно заметно улучшили свои ипотечные предложения: ставки даже немного ниже докризисных, остальные условия тоже приемлемы. Чтобы взять стандартную однокомнатную квартиру стоимостью 1,7-1,75 млн руб в ипотеку на 20-30 лет при условии 10-15% первоначального взноса, заемщику придется отдавать 12-13 тыс руб ежемесячно. Сумма, в принципе, доступная большинству иркутян.

Новостройки Иркутска (срок сдачи 2011 год)

Адрес	Название ЖК,блок-секция	Планируемый срок сдачи	Стоимость квартир	Строительная компания
ОКТЯБРЬСКИЙ РАЙОН				
Депутатская, 42	ЖК Ланинский, б/с 4	3 кв. 2011	от 40.50 до 42.00 т.р/.м2	Стройсервис
6-ая Советская, 14	ЖК Династия, б/с 9	3 кв. 2011	от 2649.15 до 3332.98 т.р	ГК Аурум
Маршала Жукова	б/с 13	3 кв. 2011	49.00т.р/.м2	УКС г. Иркутска
30 Иркутской Дивизии	б/с 1,7	3 кв. 2011	45.00т.р/.м2	Иркутсклесстрой
Семена Лагоды, 4	ЖК Родные берега, б/с 3,4,5	4 кв. 2011	от 38.00 до 45.00 т.р/.м2	Сибстройинвест
Седова	ЖК Амурские ворота, б/с 1,2,3	4 кв. 2011	39.00т.р/.м2	ЖСК Инвест
Депутатская	ЖК Депутат	4 кв. 2011	от 33.00 до 47.00 т.р/.м2	СтройКонсалт
Верхняя Набережная	ЖК Прибайкальский, б/с 13	4 кв. 2011	от 44.00 до 52.00 т.р/.м2	Новый Город
30 Иркутской Дивизии	б/с 8	4 кв. 2011	45.00т.р/.м2	Иркутсклесстрой
4-ая Советская		4 кв. 2011	от 38.00 до 50.00 т.р/.м2	Мандрта
Дыбовского	Новый город - 7, 3 очередь	4 кв. 2011	от 44.00 до 55.50 т.р/.м2	Новый Город
СВЕРДЛОВСКИЙ РАЙОН				
Вампилова	б/с 1-1, 1-2	3 кв. 2011	от 38.00 до 39.90 т.р/.м2	Восток Центр
Лермонтова, 341/6		3 кв. 2011	от 42.00 до 43.00 т.р/.м2	Иркутсклесстрой
Лермонтова	ЖК Прогресс, б/с 1-4	3 кв. 2011	от 49.20 до 52.80 т.р/.м2	Гранд-Строй
Лермонтова, 341/5		4 кв. 2011	от 42.00 до 43.00 т.р/.м2	Иркутсклесстрой
Лермонтова	ЖК Флагман, б/с 5-5, 6-1, 6-2	4 кв. 2011	37.00т.р/.м2	Макссстрой
Костычева	ЖК Академия, б/с 16,17,18	4 кв. 2011	от 32.00 до 34.00 т.р/.м2	Сибавиастрой
ЛЕНИНСКИЙ РАЙОН				
8 м/р Ново-Ленино	М/р Березовый, б/с 1,3,4,5,7,9	3 кв. 2011	от 31.00 до 33.00 т.р/.м2	Нью-Лен-Ойл
Баумана, 216а	ЖК Иннокентьевская слобода	4 кв. 2011	33.50т.р/.м2	Жилстройкорпорация
Розы Люксембург	ЖК Веста, б/с 3,4	4 кв. 2011	от 30.50 до 35.00 т.р/.м2	Иркутскстройинвест
Баумана	б/с 6-7	4 кв. 2011	от 37.00 до 38.00 т.р/.м2	УКС г. Иркутска
ПРИГОРОД ИРКУТСКА				
Березовый пос.	ЖК Березовый, 2 очередь	4 кв. 2011	от 26.50 т.р/.м2	Норд-Вест

Объекты представлены выборочно. Полная информация на сайте REALTY.IRK.RU

Примечания. При подготовке таблиц использована информация, предоставленная строительными компаниями.
Публикация цен не означает безусловного обязательства организаций продавать и покупать недвижимость в соответствии с указанными ценами. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблицах информации.

частная территория

В рубрике «Частная территория» портала REALTY.IRK.RU известные люди Иркутской области рассказывают о своем отношении к недвижимости как территории для жизни или как к способу сохранить и увеличить накопления, рассуждают о возможностях покупки жилья, выборе места, а также делятся собственным опытом ремонта недвижимости.

«Для меня важна энергетика дома»

Денис Гук, шоумен, автор и ведущий интеллектуальной игры Quiz:

Квартира в центре города для меня оптимальный вариант для жизни. Мне нужно, чтобы все было рядом: до любого места можно было дойти пешком, а во время городских праздников посмотреть салют из окна.

Сейчас я живу в доме на ул.Карла Маркса. До этого тоже жил почти в центре – на Красноказачьей. И был доволен. Тут, думаю, каждый кулик хвалит свое болото.

Кроме центрального месторасположения квартиры, для меня была важна ее энергетика. Когда я вошел в нынешнюю, сразу почувствовал – мне подходит. До этого я пересмотрел бесчисленное количество самых разных квартир: не один десяток, уж точно.

К слову, по соседству продавалась еще одна квартира, аналогичная по площади, с «зеркальной» планировкой. Но за меня выбор сделали более резвые покупатели, которые купили соседнюю квартиру и сократили мой выбор до одной. До сих пор я очень доволен выбором – квартира солнечная, особенно мне нравятся в этой «сталинке» большие окна от пола до потолка.

• **Про ипотеку.** В 2006 году я купил свою первую и на сегодняшний день пока последнюю квартиру. Без заемных денег не обошлось. На тот момент мало какой банк в принципе предлагал ипотеку. При этом далеко не у всех из них были достаточно лояльные условия: к примеру, возможность досрочно погасить кредит без каких-то комиссий. А для меня это было важно, так как я как раз был всерьез настроен погасить заем раньше установленных 15 лет.

По всем параметрам подошел УРСА-Банк. Правда, кредит я до сих пор гашу в прежнем порядке и в ближайшее время не собираюсь закрывать его досрочно. Конечно, если «поднапрячься», можно и погасить, но я ведь изначально брал кредит для того, чтобы «не напрягаться» и жить в удовольствие с учетом текущих доходов.

Именно по этой причине я в свое время взял ипотеку с аннуитетным расчетом платежей, а не дифференцированным. Несмотря на то, что последний вариант объективно выгоднее, сразу платить крупную сумму мне было неудобно. Доходы только начинали увеличиваться. Поэтому я опять-таки выбрал «ненапряжный» вариант с фиксированной ежемесячной суммой платежа.

• **Про ремонт.** Ремонт отдал на откуп профессионалам, но проект интерьера разрабатывал сам. Я люблю минимализм, чтобы в доме не было ничего лишнего. Поэтому оформил все комнаты в японском и индонезийском стиле: мебельный аскетизм, преобладают бежевые и коричневые тона.

Все колонны, арки, лепнину и другие украшательства, которыми была наполнена квартира изначально, убрали подчистую. Помню, сюда впервые зашла моя мама и воскликнула: «Неужели ты уничтожишь всю эту красоту!?». Разумеется, уничтожил.

• **Про важные детали.** Перед тем, как решить, что и как сделать, я проштудировал кучу специальных журналов, собирал идеи по друзьям и знакомым, а также смотрел на их итоговое воплощение. В результате осуществил несколько очень удачных замыслов.

К примеру, за счет так называемой «тещиной» комнаты вдвое увеличил ванную комнату – почти до 20 кв.м. Затем разделил ее на две части, и в одной из них устроил сушильню. Здесь установили стиральную машинку, сделали двойные теплые полы – все сохнет влет, и избавляет меня от ужасной необходимости занавешивать окна или батареи сохнущим бельем.

Батареи я тоже по максимуму убрал из квартиры, заменив их на теплые полы. Только в спальне осталась одна, потому что я боялся, будет холодно, если надолго отключат электричество. А в Иркутске это не редкость: однажды зимой в сорокаградусный мороз так и случилось – электричества не было больше суток. Но все оказалось не так страшно, замерзнуть я не успел.

> **Перед тем, как решить, что и как сделать, я проштудировал кучу специальных журналов, собирал идеи по друзьям и знакомым, а также смотрел на их итоговое воплощение.**

Еще одна удачная находка – световой короб в центре гостиной. Рабочие уже буквально выходили из квартиры, когда мне в голову пришла эта идея. Сейчас это, пожалуй, самый часто включаемый источник света в комнате. Несмотря на то, что световое решение было продумано и воплощено на нескольких уровнях. Тем не менее, чаще всего гостиную освещает только короб, внутри которого хранятся различные сувениры, которые из поездок привозят друзья и знакомые.

Личный опыт

• **Про покупку квартиры.** Мне повезло, я успел «вскочить на подножку уходящего трамвая» – получил от Академии наук квартиру. Затем из двухкомнатной квартиры мы переехали в трехкомнатную. Потом в трехкомнатную большей площади в новом доме.

• **Про ипотеку.** Для покупки последней квартиры в новостройке нам с женой понадобилось взять ипотеку. 2009 год был не самым удачным временем для кредитов, однако ждать не хотелось. Да и цены на жилье к тому времени снизились.

В итоге мы выбрали новостройку «Нового города»: в зачет пошла наша старая квартира. Кстати, строительная компания оценила ее вполне по рыночной цене, не занизила реальную стоимость.

Алексей Кохо, директор биллингового центра «Система Город»

На доплату оформили ипотеку Сбербанка с дифференцированным расчетом платежей. Кстати, с тех пор Сбербанк нам уже один раз снизил ставку – с 13,5% до 12,9% годовых.

• **Про ремонт.** Так как квартиру мы купили с черновой отделкой, то и ремонт делали «по-крупному». На это ушел почти год. Сейчас оглядываясь назад, я даже не верю, что мы это сделали.

В целом стиль интерьера – минимализм: в квартире много воздуха, свободного пространства. Для проекта мы подключили дизайнера, он же следил за точным исполнением задуманного. С его помощью мы немало сэкономили, плюс подсказки профессионала действительно помогли нам сделать квартиру функциональнее и уютнее.

По материалам REALTY.IRK.RU

Продажа объектов коммерческой недвижимости (выборочно) REALTY.IRK.RU

Назначение объекта	Площадь (кв.м)	Цена	Адрес	Описание объекта	Продавец
КИРОВСКИЙ РАЙОН					
Помещение	186	14000 т.р.	Горького	Торгово-офисное в центре города. 3 этаж, черновая отделка; в собственности	Тысячелетие, 422-333
Помещение	63	4999 т.р.	Тимирязева	1 линия, 1 этаж, отдельный вход, ремонт	Тысячелетие, 422-333
Здание	120		Киевская	2 этажа, 2 от.входа, ремонт, ОПС,телефон	Андрей, 8-9501-107-708
Помещение	72	7200 т.р.	Желябова	Квартира для перевода в нежилой фонд, 2 помещения, высокие потолки	Поместье, 24-34-64
Офис	88		Желябова	Квартира под офис	Поместье, 24-34-64
Офис	127	6900 т.р.	Дзержинского	Нежилое помещение, офисный ремонт, удобные подъездные пути ,парковка, торг	Поместье, 24-34-64
Офис	97,8	65 т.р./кв.м	Окт. Революции	Идеальный клиентский офис, 2 этаж . Готово под чистовую отделку	Актив, 55-44-33
Помещение	108,5	40 т.р./кв.м	Окт. Революции	Чистовая отделка, централизованная вентиляция, связь и интернет, 6 кабинетов	Актив, 55-44-33
Офис	45	75 т.р./кв.м	Окт. Революции	Идеальный клиентский офис, 1 этаж	Актив, 55-44-33
Офис	147,3	65 т.р./кв.м	Окт. Революции	Идеальный клиентский офис, 2 этаж . Готово под чистовую отделку	Актив, 55-44-33
Офис	207	10000 т.р.	Сурикова	Дом сдан, черновая отделка, отдельный вход для офисных помещений, парковка	Регион-Развитие, 285-205
Офис	1540	67000 т.р.	Декабристов	В собственности, участок под зданием, действующий бизнес, аренда	Регион-Развитие, 285-205
ОКТЯБРЬСКИЙ РАЙОН					
Офис	1590	65000 т.р.	Свердлова	Отдельностоящее кирпичное здание. 3 уровня. Год постройки 1982. Участок 1640 кв.м	Тысячелетие, 422-333
Помещение	204,2	8000 т.р.	Советская	1 линия, 2 входа, рядом остановка, новый дом, свободная планировка	Тысячелетие, 422-333
Офис	105	5350 т.р.	Красноказачья	4 кабинета + холл, 1 этаж, отд. вход, первая линия, хороший ремонт, жалюзи, охрана	Тысячелетие, 422-333
Помещение	68		К. Либкнехта	Два этажа, ОПС	Александр, 8-9149-267-575
Помещение	143,5	13 т.р./кв.м	Байкальская	Цоколь, отдельный вход, черновая отделка, дом сдан, рассрочка платежа, ипотека	ЖСК Инвест, 20-07-58
Помещение	25	36 т.р./кв.м	Седова	Цоколь, отдельный вход, черновая отделка, рассрочка платежа, ипотека	ЖСК Инвест, 20-07-58
Офис	436	20000 т.р.	Депутатская	3 этажа, все коммуникации	Собственник, 955-045
Помещение	101	11000 т.р.	Советская	Помещение используется как кафе, в собственности	Поместье, 24-34-64
Помещение	115	8500 т.р.	Байкальская	В собственности, проходное место, электричество, парковка	Поместье, 24-34-64
Офис	92,3	55 т.р./кв.м	Красноармейская	Отдельные входы, автопарковки. Первый этаж. Свободная планировка	Иркут-Инвест, 41-85-00
Помещение	1000	52 т.р./кв.м	Советская	Многофункциональное помещение. Первая линия.	Квартирный вопрос, 76-76-81
Магазин	415	46-48 т.р./кв.м	Ал. Невского	Отдельно стоящее 1-этажное здание под магазин, ТЦ. Черновая отделка. Торг	СтройКонсалт, 20-46-02
Офис	218	6528 т.р.	Байкальский м/р	6 кабинетов, 2 с/у, телефонные линии, евроремонт	Регион-Развитие, 285-205
Офис	265	6500 т.р.	Петровский ЖК	Цоколь, черновая	Регион-Развитие, 285-205
Офис	264	3250 т.р.	К. Либкнехта	Подвал в жилом доме, без окон, под магазин, офис, первая линия	Регион-Развитие, 285-205
Офис	192	2400 т.р.	К. Либкнехта	Подвал в жилом доме, отдельный вход, без окон, под офис, магазин, первая линия	Регион-Развитие, 285-205
Офис	82	1050 т.р.	К. Либкнехта	Подвал, выход на ул. Волжская	Регион-Развитие, 285-205
КУЙБЫШЕВСКИЙ РАЙОН					
База		19000 т.р.	Раб. Штаба	Площадь строений 1656,55 кв.м. Площадь земельного участка 3350 кв.м. В собственности	Международный центр недвижимости, 799-555
База		88000 т.р.	Раб. Штаба	Площадь строений 3260 кв.м, участка 11579 кв.м. Собственность	Международный центр недвижимости, 799-555
Помещение	184	7704 т.р.	Альпийская	1 этаж, кабинетная система, возможность демонтировать перегородки, 2 входа, 2 с/у	Тысячелетие, 422-333
Здание	3070	19990 т.р.	Щорса	Участок 20 соток в собственности, незавершенное строительство	Собственник, 8-9025-134-049
Помещение	56,1-58,1	13 т.р./кв.м	Баррикад	Цоколь, отд. вход, черновая отделка, дом сдан, рассрочка платежа, ипотека	ЖСК Инвест, 20-07-58
База		50 т.р.	Топкинский м/р	Офис, гаражи, склады, бетонно-раствор, узел, своя подстанция 400кВт, мини-котельная	Поместье, 24-34-64
Офис	256	7900 т.р.	Рабочее	1 этаж 1-эт. дер., благ. 12,1 сот, 2 гаража, 2 входа, подъезд	Поместье, 24-34-64
База		50000 т.р.	Топкинский м/р	Производственно-складская база, земля 1 га, офисные помещения.гаражи, склады	Поместье, 24-34-64
База	2000		Удинский пр.	Адм. корпус, склад, земля. видеонаблюдение, домофон, шлагбаум, 300 кВт	Собственник, 500-289
СВЕРДЛОВСКИЙ РАЙОН					
Офис	150	8000 т.р.	Первомайский м/р	2 входа, без ремонта, нов. дом; рядом остановка,плотный жил. массив,проходное место	Тысячелетие, 422-333
Здание	67,6	4899 т.р.	Академическая	1 этаж, 1 линия, отличный ремонт, с/у, высокий пешеходный и транспортный трафик	Тысячелетие, 422-333
Офис	108	3959 т.р.	Университетский	1 этаж, 5 комнат, с/у, ремонт	Тысячелетие, 422-333
Офис	44	2700 т.р.	Курорт Ангара	Квартира для перевода в нежилой фонд, пересечение с ул.Маяковского, отделка	Поместье, 24-34-64
Помещение	206,16	15 т.р./кв.м	Юбилейный м/р	Помещение в новостройке. ДОМ СДАН! Отделка черновая	УКС г. Иркутска, 209-622
Помещение	84,6	25 т.р./кв.м	Университетский	Помещение в цоколе нового дома. Отделка черновая	УКС г. Иркутска, 209-622
ЛЕНИНСКИЙ РАЙОН					
Помещение	40,8	1300 т.р.	Мира	Нежилое помещение на 2 этаже жилого дома. Вход через подъезд	Евгения, 89643593769
Склад	1995		Горка ст.	Часть произв. базы. Удобное месторасположение на режимной территории	Александр, 47-58-20
Офис	102	3500 т.р.	Р. Люксембург	Евроокна, застекл. лоджия	Поместье, 24-34-64
Помещение	217,85	25 т.р./кв.м	Баумана	Готовое помещение в новостройке. Отделка черновая	УКС г. Иркутска, 209-622
Помещение	249,33	25 т.р./кв.м	Ново-Ленино	Помещение в новостройке. Дом сдан! Отделка черновая	УКС г. Иркутска, 209-622
Помещение	183,56	25 т.р./кв.м	Ново-Ленино	Помещение в новостройке. Дом сдан! Отделка черновая	УКС г. Иркутска, 209-622
ЗА ПРЕДЕЛАМИ Г. ИРКУТСКА					
База			Шелехов	1,5 км от трассы, уч. 2,66Га, жд тупик, козловой кран, гараж, рем. бокс, адм.здание	Собственник, 8(39550)41443
Производство			Шелехов	Бетонно-растворный узел, производ-ть - 20 куб.м./час.Уч. 0,92Га, подъездные пути	Собственник, 8(39550)41443
База		28000 т.р.	Братск	300 м. от федеральной трассы, офисы, склады, гаражи, подъездные пути, коммуникации	Техноцентр, (3952) 288-218
База	320	4250 т.р.	Хужир	Турбаза на 30 мест, все в собственности, участок 14,2 сотки	Поместье, 24-34-64

Примечание. При подготовке таблиц использована информация, предоставленная агентствами недвижимости, собственниками и представителями собственников объектов. Публикация цен не означает безусловного обязательства организаций продавать и покупать недвижимость в соответствии с указанными ценами. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблицах информации.

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

Как вы решали вопрос с поиском офиса, помещения для ведения своего бизнеса?

Вадим Копылов, директор туристической компании ООО «GreenExpress»

– Совсем недавно – в августе – мы переехали в очередной съемный офис. Район остался прежним – Октябрьский, однако помещение изменилось кардинально. Я учел все ошибки, которые допустил прежде. К примеру, раньше полагал, что съем офиса в деревянном доме – удачная идея: аренда стоит меньше, а для коммерческого использования качество приемлемо. Ничего подобного! Все проблемы старого дома (истлевшая водопроводная система, ветхая канализация и электрика) налицо, а на них еще накладываются 'прелести' деревянных строений – холод, обветшалые перекрытия.

Найти новый офис, к слову, нам удалось только через 3-4 месяца после начала поисков. Не помогли агентства недвижимости. Нашли сами через газету бесплатных объявлений. Кстати, все это время я еженедельно тратил полноценный рабочий день – до 10 часов – на поиск, обзвон и осмотр помещений. Но надо заметить, что требования к новому офису были непростыми: обязательно бывшая квартира, уже переведенная в нежилой фонд, но сохранившая в своей планировке кухню – дело в том, что наш небольшой коллектив сам готовит, и нам необходимо для этого отдельное помещение. Выбор из жилых зданий обусловлен тем, что у нас ненормированный рабочий день, иной раз ночью приезжают туристы, которых нужно разместить (иногда даже в собственном офисе). Как оказалось, найти все это «в одном флаконе» в Иркутске очень трудно.

Владислав Лачкарев, директор ОАО ПО «Иркутский завод тяжелого машиностроения»

– Вопреки широко распространившимся (по непонятной мне причине) слухам о том, что наше предприятие переехало из центра города в более отдаленный район, «ИЗТМ» по-прежнему работает на ул.Октябрьской революции, 1, как и 100 лет назад.

Этот переезд, к слову, возможен, но нецелесообразен. Дешевле построить новый производственный комплекс, чем перевозить текущее производство по новому адресу. Приведу цифры: только один механический цех занимает 33 тыс кв.м. Перемещение его обойдется в $30-40 млн.

Строить на новой площадке гораздо дешевле. А, допустим, в Китае – дешевле в 4 раза. Знаю, о чем говорю: в мае 2011 года мы достроили новую производственную площадку в Китае и открыли там литейное производство.

Виктор Логинов, директор ООО «Вексельный центр»

– В нынешний свой офис на ул.Лызина мы переехали лет десять назад. В то время мы довольно выгодно приобрели помещение площадью свыше 500 кв.м. В силу значительных размеров офиса продавец предложил нам небольшой дисконт – 10% от первоначальной цены. Сейчас уже не помню точные цифры, но изначально предложение было «в рынке».

С тех пор мы продали примерно половину наших площадей в этом здании: сейчас занимаем примерно 300 кв.м. Распродавали квадратные метры по мере необходимости – я бы не сказал, что эти сделки оказались сверхудачными для нас, но и в убытке мы не остались. В принципе нас по-прежнему все устраивает в этом помещении: главной проблемы офисных площадей – отсутствия просторной парковки – у нас нет. Район тихий, жилой – много автомест и при этом нет суеты в рабочее время. Нам не нужна первая линия у оживленных магистралей и покупательских потоков. Тем не менее, ближайшая остановка общественного транспорта – Омулевского – совсем рядом.

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 26.08.2011г. (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Вторичный рынок жилья					
1 комн. кирпич	68,96	52,21	51,34	48,39	46,95
1 комн. панель	-	60,03	55,33	58,64	48,02
2 комн. кирпич	61,9	51,32	45,99	46,64	42,24
2 комн. панель	60,96	51,65	48,53	45,58	41,41
3 комн. кирпич	67,04	51,07	49,02	45,77	40,94
3 комн. панель	48,62	49,55	44,73	43,24	40,44
Средняя стоимость на 26.08.2011					
	62,47	50,79	47,21	44,48	41,85

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 26.08.2011г. (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Новое жилье					
Готовое	55	46,65	38,84	41	36,5
Срок сдачи - 2 полугодие 2011 года	-	44,34	39,35	-	34
Срок сдачи - 1 полугодие 2012 года	-	43,25	37,5	34	37,67
Срок сдачи - 2 полугодие 2012 года и позже	-	-	39,6	39	-
Средняя стоимость на 26.08.2011					
	55	46,32	39,38	39,12	36,1

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 26.08.2011г. (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	38,61	38,91	22,21	22,16	16,97
склад (аренда)	0,52	0,42	0,24	0,28	0,22
магазин (продажа)	91,52	47,49	37,75	31,4	36,34
магазин (аренда)	0,98	0,68	0,62	-	0,57
офис (продажа)	73,92	48,92	41,23	38,23	39,87
офис (аренда)	0,87	0,66	0,52	0,52	0,45

По данным REALTY.IRK.RU

classifieds

Коттедж
п. Ново-Разводная

20 соток, 350 кв.м., из красноярского кирпича, 2 этажа, евроремонт, 3 с/у, 5 комнат, зал, гардеробная, баня 100 кв.м., гараж на 3 а/м, все под охраной.

32 млн руб. 533-333

Коттедж
Байкальский тракт, 9 км.

Ново-Разводная, 434 кв.м., 3 этажа, евроремонт, авторский дизайн, мебель. Участок 15 сот, ландшафтный дизайн, кирп. забор, охраняемая территория. Все в собственности.

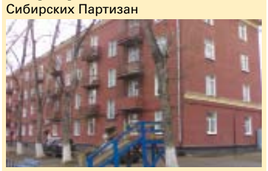
23 млн руб. 998-419

ЖК Чудный-2
М/р Первомайский

Квартиры от 36 кв.м. Рассрочка до окончания строительства. Удобно, надежно, доступно - комфортно для проживания! Проектная декларация на сайте http://281415.ru

СК Горстрой 28-14-15, 28-14-89

Квартира
Сибирских Партизан



3-комнатная квартира. 4/4/кирпич, 81/58/9 раздельные, с/у разд., сталинка, кирп. межкомнатные двери - немецкие, окна пластик, балкон с решеткой.

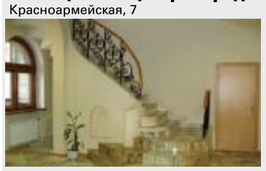
3950 тыс. руб. 706-295

Бизнес-центр ТЕРРА
Октябрьской революции, 1

Продаются помещения в цокольном этаже бизнес-центра ТЕРРА!
23,9 кв.м., 50,9 кв.м., 105,8 кв.м.

40-75 тыс. руб./кв.м 97-41-41

Помещение в центре города
Красноармейская, 7



Аренда! 500 кв.м., под банк, представительство, клинику, офис солидной компании Возможна продажа.

900 руб./кв.м. 48-11-18

Торгово-офисное помещение
Карла Маркса, 51

Самая оживленная торговая улица Иркутска! 2 этажа, 360 кв.м.,3 выхода на первую линию. Узнаваемость и высокая конкурентоспособность места.

40 млн руб. 533-633

Аренда помещений
Свердлова, 35

Площадь здания - 778,7 кв. м., площади в аренду от 200 кв. м. 3 уровня - цоколь с окнами, 1 этаж, мансарда. 3 входа, черновая отделка, все коммуникации.

от 800 руб./кв.м. 600-544

Торговые площади в аренду
Горького, 42

Цоколь - от 20 до 40 кв.м., 850 р./м.
Третий этаж - от 250 до 800 кв.м., 750 р./кв.м.

750-850 руб./кв.м. 606-233

Аренда помещений
Пр. Маршала Жукова, м/р Солнечный

Сдаются нежилые помещения от 150 кв.м.
Первая линия, первый этаж.

66-00-66, 66-00-86

Продается база
Предм. Марата, Удинский пр., 20

Адм.корпус 750 кв.м., склад 950 кв.м, земля 22 сотки. Участок огорожен, освещён, видеонаблюдение, шлагбаум. Эл/эн. до 300 кВт. Всё в собственности. Возможна продажа частями, в рассрочку.

Собственник 8-9149-275-277

Продажа. Аренда
Производственная база, г. Братск

Склады теплые от 745 кв.м. Кран-балка. Офисы до 430 кв.м. после капремонта. Гаражи от 270 кв.м. Открытая площадка. Ж/Д ветка. В собственности.

28 млн руб. 8-964-103-10-14

Аренда

ГРУППА КОМПАНИЙ КЕНТАВР

Новые возможности развития Вашего бизнеса

Готовые торговые площади в торговых центрах. Офисные, складские помещения.

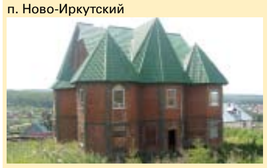
288-461

Участок
п. Тальцы

5.53 сот.,под строительство дома, на участке летний дом. 1-я линия от берега. 15 метров до пирса. Песчаный пляж. Участок ровный,разработан, эл-во. Собственность. Тихое живописное место.

8-950-13-22-061

Участок с коттеджем
п. Ново-Иркутский



Участок 12 сот., кирпичный коттедж 340 кв.м. без отделки, подведено водоснабжение, освещение. Большой цоколь, возможность устройства мансарды.

3599 тыс. руб. 8-950-11-00-165

Продаете недвижимость? Поможем!

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ РЕГИОН-РАЗВИТИЕ

Все операции с недвижимостью!
г. Иркутск, Трудовой проезд, дом 40

Звоните! 285-205, 285-206

Репутация проверенная временем!

ВСП недвижимость

Хотите продать квартиру?
Коммерческую недвижимость?

www.vsprealty.ru 20-99-55, 400-035

твой дом

Зонтик от потопа

Самая горячая пора для страхования квартир – лето, уверяют специалисты: многие иркутяне уезжают в отпуск или живут все лето за городом, оставляя свою недвижимость без присмотра. В это время и случаются всевозможные неприятности: квартирные кражи, аварии водопровода из-за плановых отключений и т.п.

кстати

Можно застраховать не только собственную квартиру, но и свою ответственность перед соседями. Страхование гражданской ответственности предполагает, что компания оплатит соседям убытки, причиненные им по вашей вине. Например, у вас прорвало трубу и затопило несколько нижних квартир.

Или в вашей квартире произошел пожар, и при его тушении пострадали другие квартиры. Здесь самое главное – адекватно оценить сумму страхового покрытия, на которую стоит закладываться.

Однако есть несколько правил, которые помогут оценить потенциальные риски более точно. «Самым распространенным риском является заливание соседей. Желательно знать о состоянии квартиры, находящейся этажом ниже, для адекватной оценки возможного ущерба. И если под вашим жильем – дорогая квартира с хорошей отделкой, имеет смысл увеличить страховую сумму. Очень важно учесть и состояние инженерных коммуникаций, труб в собственной квартире. Ведь, к сожалению, бывают ситуации, когда от 'потопа' страдает не одна, а несколько квартир, находящихся ниже», – поясняет Ирина Павлова.

Однако прежде чем обращаться в страховую компанию, следует определить, что именно и от каких рисков необходимо страховать. «У разных страховых компаний под категории 'внутренняя отделка', 'инженерные коммуникации' и т.п. могут подпадать несколько разные вещи. Поэтому на этапе согласования условий договора страхователю необходимо досконально выяснить, на какие именно случаи распространяется страховая защита. Это поможет в будущем избежать многих недоразумений и значительно облегчит процесс общения со страховой компанией при возникновении страхового случая», – советует начальник отдела страхования имущества ООО «Альянс» Ольга Миронова.

> Существенно сэкономить на страховании можно, только исключив серьезные риски, такие как залив или, например, кража имущества. Однако при отказе от основных рисков страхование теряет смысл. Исключение рисков, встречающихся нечасто – стихийные бедствия или другой форс-мажор – существенно сэкономить не позволит.

Как правило, страховщики предлагают своим клиентам либо классический полис (включает в себя полный пакет рисков), либо так называемый «коробочный» полис. Во втором (упрощенном) варианте страховку можно оформить без оценки предварительной стоимости. Клиенту предлагается на выбор несколькостандартных программ с неизменяемым лимитом страхования.

Обычно «коробочный» вариант страхует конструкцию квартиры, движимое имущество, отделку жилья и гражданскую ответственность. К плюсам такого продукта можно отнести простоту и быстроту оформления: не требуется осмотр квартиры, документальное подтверждение стоимости имущества, его оценка или опись. «Для заключения договора необходимо только заполнить заявление о страховании. И, по нашей практике, больше половины квартир страхуется именно по упрощенной схеме», – говорит заместитель директора ОАО «Сибирское страховое общество» Игорь Мещеряков.

Наиболее часто встречающиеся риски – это пожар или затопление. В этом случае есть смысл страховать несущие конструкции и инженерные коммуникации, но особенно – отделку квартиры.

Помимо этого можно застраховать и домашнее имущество (мебель, бытовую технику и т.п.). А вот монеты и банковские билеты, ценные бумаги, драгоценные камни (если эти предметы не являются коллекцией), информационные носители (диски, флешки), продукты питания, ядовитые или взрывчатые вещества страхованию не подлежат. Тем не менее, с каждым страховщиком этот список оговаривается отдельно. «Важно помнить, что защита действует только в пределах территории страхования, указанной в полисе. Например, клиент застраховал ноутбук. Страховка действует только пока ноутбук находится в квартире, адрес которой указан в полисе как территория страхования», – предупреждает начальник отдела имущественного страхования ОАО «Страховое бюро» Ирина Павлова. Стоит ноутбук вынести за пределы указанной квартиры, страховка на него перестанет распространяться – ровно до тех пор, пока ноутбук не будет возвращен на «территорию страхования».

Как правило, домашнее имущество можно застраховать без детальной описи. Исключение – эксклюзивные вещи. К оценке таких предметов страховая компания будет подходить со всей тщательностью. «Если домашнее имущество относится к средней ценовой категории, страховая компания может принять его на страхование без описи, указав в договоре общую страховую сумму. Если же на страхование принимаются эксклюзивные и дорогие вещи, опись необходима, и тогда будет подробно описан каждый принимаемый предмет с указанием его стоимости и других параметров. Если вещь антикварная, то к заключению об оценке подключается эксперт», – говорит Мещеряков.

Тариф страхования действительно ценного объекта может доходить и до 5% от страховой суммы. Но он может быть снижен, если в квартире заказчика есть, к примеру, сейф. «Базовое условие при страховании предметов искусства и антиквариата – экспертиза, подтверждающая их реальную стоимость, – подчеркивает Игорь Мещеряков. – Другое обязательное условие при страховании такого имущества – наличие сигнализации в помещении или, на худой конец, охраняемый подъезд».

Можно застраховать не только собственную квартиру, но и свою ответственность перед соседями. Страхование гражданской ответственности предполагает, что компания оплатит соседям убытки, причиненные им по вашей вине.

Сэкономить на страховке владельцы квартир пытаются, занижая стоимость страхового имущества. Бывают случаи, когда из-за таких ухищрений страхователю и вовсе отказывают в выплате страховки. «Клиенту может быть отказано в возмещении ущерба при наступлении страхового случая, если при заключении договора он ввел страховую компанию в заблуждение. Например, указал, что постоянно живет в квартире, а на самом деле сдает ее в аренду или она вообще подолгу пустует. В такой ситуации вероятность наступления страхового случая и возможный размер ущерба будут значительно выше, а значит, тариф по страхованию был установлен неверно», – говорит Ольга Миронова.

Иван Усольцев, Газета Дело

Все виды страхования:
- страхование имущества, квартир, загородной недвижимости
- КАСКО, ОСАГО и ДАГО для автомобилей
- добровольное медицинское страхование
- страхование выезжающих за рубеж, деловых поездок
- индивидуальные и корпоративные программы страхования от несчастного случая
- страхование имущества и ответственности юридических лиц
- страхование СМР, опасных производственных объектов
- страхование грузов

Ренессанс® страхование
Иркутск, ул. Красноярская, 31/1, оф. 404
Телефон: +7 (3952) 54-65-41
8 (800) 33 8 800

Дело «Шерлока»

В офисном интерьере иркутского детективного агентства «Шерлок» не встретишь скрипку или трубку, камина тоже нет. Да и традиция использовать в работе метод дедукции у детектива Артема Бабурова не прижилась: большинство клиентов обращаются с довольно простыми просьбами – к примеру, разыскать должника. Тем не менее, сыскной бизнес за год приносит предпринимателю до 450 тыс руб «чистыми».

Чтобы отыскать офис детективного агентства Бабурова, корреспонденту Газеты Дело самому пришлось ненадолго стать следопытом: «Шерлок» арендует небольшое помещение без каких-либо указателей и опознавательных знаков в глубине офисного «улья». «Зато случайные посетители не беспокоят, – объясняет Бабуров. – В детективном деле анонимность очень важна. К тому же труднодоступный офис стоит дешевле».

А экономить в начале своей детективной деятельности Артему приходилось на всем – даже первый компьютер в офис Бабуров принес из дома. Три года назад перед тем, как открыть агентство, сыщик потратил на подготовку месяц и 50 тыс руб, из них 40 тыс руб ушли на оплату аренды за первые два месяца, остальное – на регистрацию ИП.

«Зарабатывать мы начали примерно через полгода, до этого шесть месяцев сидели практически без заказов, – делится Бабуров. – Дали рекламу – сначала бегущей строкой, потом в газетах с объявлениями. И народ пошел». Основная часть заказчиков «Шерлока» – коллекторские агентства и схожие по профилю организации, которым нужно найти того или иного должника. Таких заказов всегда больше половины, часто их доля составляет и все 90% работы сыщика. «Остальное – 'личные' заказы: один из супругов ищет 'загулявшую' половину, – говорит Бабуров. – Или что-то подозревает и просит установить тайную слежку. К слову, деловые партнеры с подобными поручениями обращаются гораздо реже».

Бабуров сразу предупредил, что о специфике своей работы распространяться не будет. «А вот об арифметике бизнеса – сколько угодно. Она предельно проста: чистая прибыль агентства составляет 35-40% от суммарного дохода, – делится сыщик. – Примерно такая же часть дохода идет на аренду, зарплату секретарю и офисные мелочи. 25% от заработанного уходит на зарплату двум агентам, которых я время от времени подключаю к работе». По итогам месяца чистый доход детектива обычно не превышает 45 тыс руб. Артем замечает, что на прежнем месте работы – в силовом ведомстве – получал примерно столько же, однако нынешняя работа приносит ему большее удовольствие, но и времени отнимает больше.

За месяц в детективное бюро обращается от 10 до 15 клиентов. Дело одного заказчика отрабатывается от 1 недели до 2-3 месяцев. «В 'горячем' 2009 году работы было еще больше: в месяц появлялось в среднем 20 новых дел, и как минимум 15 из них были связаны с поиском должников. Да и сейчас обороты не падают – в иные дни проходит до 5 встреч с клиентами. Иногда переговоры приходится поручать моим помощникам – переговорной и кабинета нам уже недостаточно, – жалуется Артем. – Поэтому в следующем году надо расширяться».

Еще один офис «Шерлока» Бабуров хочет открыть в другом районе города, при этом новый филиал будет работать только с юрлицами. «Разделим потоки – нынешняя контора продолжит принимать физлиц, а в новом, более просторном, будем работать с коллекторскими бюро». Конкуренты, по словам Бабурова, не сильно ограничивают его планы по расширению сыскного бизнеса. Хотя их число сильно выросло в 2009-2010гг.

«Раньше было 4-5 контор, сейчас – 10-13 детективных организаций, – подсчитывает предприниматель. – Но пока нам не тесно: новички, в основном, сосредоточились на корпоративном секторе. И с частниками сейчас в Иркутске работает всего 3-4 бюро». Бабуров объясняет этот «перекос» тем, что на заказах от компаний детективы зарабатывают в среднем на 20-30% больше. «Тем не менее, не хочется отказываться от индивидуальных клиентов – эти дела, как правило, интереснее, – признается Бабуров. – Обычно в ходе этих заказов мы действительно занимаемся расследованием: например, когда нужно искать доказательства невиновности поспешно обвиненного клиента».

Мария Фаизова, Газета Дело

ПРОСТЫЕ КРЕДИТЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА
- МИНИМАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКТ ДОКУМЕНТОВ
- БЫСТРОЕ ОФОРМЛЕНИЕ КРЕДИТА
- ВЫГОДНЫЕ СТАВКИ И УДОБНЫЕ СРОКИ

Г. ИРКУТСК, УЛ. ЛИТВИНОВА, 3,
ТЕЛ.: (3952) 258 726
8 800 100 70 40 WWW.NOMOS.RU

Nb НОМОС БАНК

«НОМОС-БАНК» (ОАО). Лицензия ЦБ РФ №2209. РЕКЛАМА

образ жизни

Большой теннис круглый год

Более десяти лет назад каждую весну в Иркутске проводились теннисные турниры, которые назывались «Иркутская Весна». Они были интересны как зрелым, опытным теннисистам, так и молодежи.

Теннис - один из самых популярных, зрелищных и престижных видов спорта. Но в силу погодных условий в Сибири заниматься им можно было только в теплое время года.

Тогда-то и родилась идея строительства в Иркутске крытых теннисных кортов со специальным покрытием. Теперь эту мечту удалось воплотить в жизнь. А главное, это удалось сделать в самом центре нашего города. Новый физкультурно-оздоровительный комплекс «Весна» открылся 27 августа 2009 года.

На его площадях расположился фитнес-клуб с теннисными кортами.

Крытые корты с покрытием «Hard» и специально приглашенный тренерский состав (из Москвы и Сочи) предоставили новые возможности для всех любителей тенниса и способствовали высоким достижениям юных иркутских теннисистов.

За период существования теннисного клуба на базе фитнес-центра «Весна» юными иркутянами одержаны победы более чем в 20-ти всероссийских турнирах – в городах Красноярске, Кемерово, Сочи, Краснодаре, Хабаровске, Сургуте. А в июне 2011г. член клуба Алана Туаева заняла 2-е место на чемпионате России в категории «до 12-ти лет».

Сегодня фитнес-клуб «Весна» продолжает готовить юных чемпионов и проводит набор детей от 5 до 12 лет.

Весна ФИТНЕС-КЛУБ

Вслед за перелетными птицами

Где можно отдохнуть нынче осенью?

Фото А. Фёдорова

Список стран, куда едут отдыхать иркутяне, с приходом осени сильно не меняется – Таиланд, Китай, Египет. Туроператоры жалуются, что приверженность наших земляков традиционным маршрутам мешает им оценить более выгодные в осенний сезон туры в Индонезию, Филиппины, Вьетнам и Южную Корею.

«В пределах Иркутской области иркутяне по-прежнему едут в пляжные места на Байкале – даже осенью самыми популярными направлениями остаются МРС и Ольхон, – знает менеджер по въездному туризму ООО 'Гранд Байкал' Анастасия Некрасова. – Правда, в это время года на рынке также 'просыпается' деловой туризм: в Иркутск на различные конференции и семинары собираются иногородние гости. Впрочем, в летний сезон такое направление тоже существует».

Золотая осень на Байкале

По словам турагентов, «деловые» клиенты бронируют иркутские гостиницы с просторными конференц-залами на 2-5 дней, а напоследок выбираются на Байкал по программе «одного дня». «Едут в основном в Листвянку, иногда берут однодневную экскурсию по самому Байкалу на кораблике, – подтверждает менеджер туристического агентства 'Туристик+' Елена Бережных. – Иркутяне и жители других городов нашей области часто предпочитают Аршан, Усть-Орду, Шаманку, некоторые турбазы по Байкальскому тракту – 'Бурдугуз', 'Хрустальный ручей'». Анастасия Некрасова из «Гранд Байкала» добавляет, что не менее популярны в это время года турбазы, расположенные вдоль Московского тракта – к примеру, «Звездный», «Космос».

Стоимость путевок с наступлением осени снижается, по подсчетам туроператоров, примерно на треть. «Многое, конечно, зависит от конкретного места, турбазы. К примеру, если 'Бурдугуз' в летний сезон держит цены на уровне 4 тыс руб/сутки за одно место в двухместном номере, то в сентябре с окончанием высокого сезона опускает их до 3 тыс руб, – знает Анастасия Некрасова. – В низкий сезон – с ноября по декабрь и с февраля по март – цены и вовсе снижаются на 50%».

В теплые края - за экзотикой

Спрос на выездной туризм с приходом осени практически не снижается. «К традиционным направлениям – Таиланд, Китай, Египет – добавляются страны Юго-Восточной Азии – Индонезия, Вьетнам», – замечает менеджер по выездному туризму «Гранд Байкал» Светлана Ри.

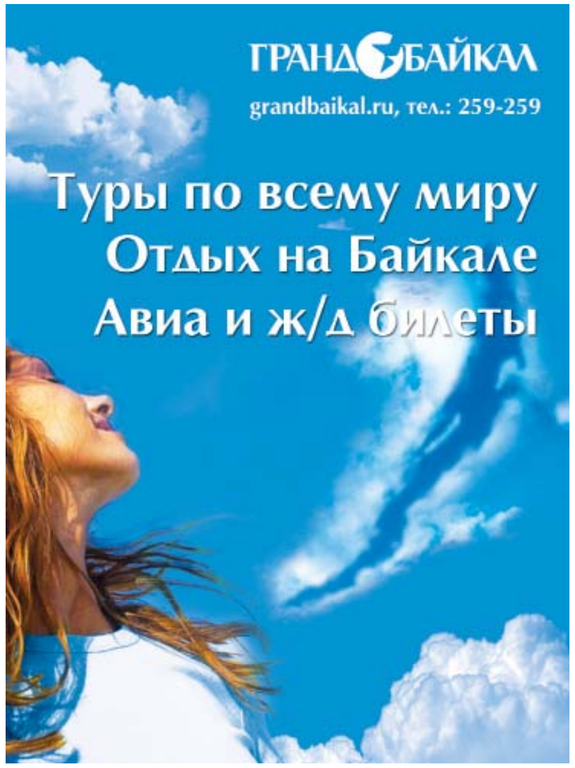
С коллегой согласна менеджер по продажам агентства «БайкальскаяВизаАвиа» Елена Ковалева: «Практически все 'субтропики' востребованы в осенний сезон. Другое дело, что основная масса иркутских туристов не в курсе всех прелестей отдыха в сентябре-ноябре на Филиппинах или в Южной Корее. Приходится уговаривать попробовать, а убедить сибиряка испытать что-то новое очень сложно. Поэтому большинство ходит проверенными маршрутами, хотя указанные страны лучше всего посетить именно осенью».

Милена Коробова из туристического бюро «Альфа-Ц» добавляет к списку мест, привлекательных для туриста именно осенью, Доминикану, Кубу, Гавайские острова и Мальдивы. Однако оговаривается, что хотя посетить их осенью и выйдет дешевле, чем летом, но бюджетной такую поездку все же не назовешь. «Семье из трех человек семидневное путешествие, допустим, на Гавайи обойдется в сумму от 250 тыс руб в сентябре, – говорит Коробова. – Конечно, традиционный Таиланд выйдет дешевле. Поэтому эти направления никогда не были массовыми».

Кроме того, именно осенью активизируется так называемый лечебный отдых – путешествия в известные курортные и санаторные места. «Наиболее посещаемые с лечебной целью страны – Германия (Баден-Баден), Чехия (Карловы Вары, Франтишковы Лазне, Марианские Лазне), Израиль (Хамей Йоав, Хамей Гааш, Хамат Гадер, Хамей Тверия), – перечисляет Коробова из 'Альфа-Ц'. – Кстати, в этом сезоне уже очевиден сильный рост интереса к немецким курортам – по сравнению с прошлым годом спрос вырос на 40%. Вероятно, это связано с появлением прямых рейсов из Иркутска в Мюнхен».

Наряду с «лечебным» туризмом осенью более популярными становятся путешествия с насыщенной экскурсионной программой. «Большой интерес к европейским странам с богатым культурным наследием – Англия, Германия, Дания, Италия, – знает Елена Ковалева. – Опять же наличие прямых рейсов привело в этом году к тому, что самой востребованной страной среди путешествующих иркутян стала Германия. Во всяком случае, поездка из Иркутска в Европу в 50% случаев начинается оттуда».

Мария Фаизова, Газета Дело



полезно знать

Считается, что осень, и ноябрь в том числе, находятся вне туристического сезона. Но именно в ноябре открываются фантастические возможности для познавательного туризма и отдыха в экзотических странах. В это время года идеальная погода на многих курортах, а стоимость туров значительно ниже, чем в летний период. Самое время поехать на Кубу – за солнечными и грязевыми ваннами на Изумрудный берег. Тем, кто ищет большей экзотики, можно поехать в Мавританию (здесь, в окрестностях Нуадибу, замечательная спортивная рыбалка), или в Мали – для путешествий по Сахаре. Можно посетить Мекку и Медину (время хаджа у мусульман наступит позднее).

Также в пору осенних каникул можно отправиться в «антипляжное» путешествие, например, по США или в Индию. Комбинированный тур по стране позволит совместить экскурсионную программу с курортной. Например, в Индии можно охватить все крайности – 'померзнуть' в горах (осенью по вечерам здесь бывают заморозки), погулять по паркам с тропической флорой, покупаться в теплом океане. В ноябре на пляжах Гоа можно избежать наплыва туристов, предпочитающих приезжать в страну в декабре-январе. В США осенью также разнообразная климатическая картина: позагорать можно в Филадельфии и Калифорнии, другие штаты – для экскурсий и шоппинга.

Кстати, именно в ноябре открываются популярные европейские зимние горнолыжные курорты, начинается сезон острых ощущений для любителей снега.

NISSAN: покорение новых вершин

В юбилейный для Иркутска год, этим летом компания «Агат-Авто» распахнула двери крупнейшего в Восточной Сибири дилерского центра Nissan.

Масштабы автоцентра соответствуют новым планам по продвижению бренда Nissan на региональном рынке. «Стать брендом № 1 в Иркутске!», о чем заявил на пресс-конференции по случаю открытия центра Франсуа Гупиль де Буйе – генеральный директор регионального подразделения «Ниссан-Восток».

Группа компаний «Агат-Авто» демонстрирует автомобильной общественности Иркутска стремительный рост. Обратимся немного к истории, чтобы понять, благодаря чему компания «Агат-Авто» на сегодняшний день занимает ведущие позиции на региональном рынке. Все начиналось в 2000 г. с торгового павильона на ул.Байкальская, где производилась продажа и обслуживание автомобилей российского производства. Далее переезд на небольшую базу ГАЗавтотехобслуживания, расположенную в микрорайон Жилкино, и создание торговой сети по продаже автомобилей ГАЗ в Восточной Сибири: от Иркутска до Якутска. В эти годы и была сформирована профессиональная команда, а также создана современная технологическая платформа для качественного послепродажного обслуживания автомобилей.

С развитием компании расширялся круг партнерских отношений. С 2005 года, в соответствии с тенденциями рынка, фирма взяла ориентир на иностранные бренды.

Последние несколько лет группа компаний «Агат-Авто» сосредоточилась на продаже и обслуживании различной иностранной автотехники:

- легковых автомобилей Nissan, Infiniti, Kia, Great Wall
- коммерческих автомобилей Hyundai, Nissan и KIA
- техники для активного отдыха – квадроциклов CF MOTO и CECTEK.

В современном мире предоставление клиентам качественного обслуживания является важным элементом успешного бизнеса. Понимая это, «Агат-Авто» в 2008г. приняла решение о начале реализации грандиозного, в масштабах города, проекта по строительству нового дилерского центра Nissan.

Под руководством директора группы компаний «Агат-Авто» Александра Богатырева рожден и построен новый дилерский центр Nissan. Комплекс выдержан в едином фирменном стиле компании «Nissan Motors», чьи отличительные черты – простота и лаконичность.

Новый автоцентр демонстрирует свое великолепие в районе автомобильной развязки одной из главных магистралей Иркутска – улица Трактовая, 22 А. Он занимает территорию 1,5 гектара, общая площадь торговых и производственных помещений более 5500(!!!) квадратных метров.

Широкий модельный ряд Nissan сможет с легкостью разместиться на 1200 кв.м. самого большого шоу-рума во всей Восточной Сибири. Это не гонка за рекордами, а производственная необходимость.

В модельном ряду Nissan представлено для российского рынка 14 моделей. В ближайшем будущем дилерский центр Nissan будет пополняться новыми моделями. «Уже в следующем году мы представим новый автомобиль. Эта модель, пока мы называем ее «доступный седан», была специально разработана для российского рынка и будет производиться в России», - сообщил журналистам на пресс-конференции Франсуа де Буйе, генеральный директор регионального подразделения «Ниссан-Восток».

> Новый автоцентр демонстрирует свое великолепие в районе автомобильной развязки одной из главных магистралей Иркутска – по ул.Трактовая, 22 А. Широкий модельный ряд Nissan сможет с легкостью разместиться на 1200 кв.м. самого большого шоу-рума во всей Восточной Сибири.

В Санкт-Петербурге Nissan Motors располагает собственным производством, где сегодня выпускают с конвейера три модели: компактный внедорожник Nissan X-Trail, автомобиль бизнес - класса Nissan Teana и люксовый кроссовер Nissan Murano. Общий объем российского производства автомобилей Nissan в 2011 году составит 50 тысяч автомобилей, а в 2012 году начнется выпуск новой массовой модели, разработанной специально для российского рынка.

Марка Nissan очень сильна в центральной части России. В нашем регионе этому бренду также доверяют. По словам директора ГК «Агат-Авто» Александра Богатырева, «Брэнд Nissan укрепляет свои позиции в Сибири, в том числе и в нашей регионе». Об этом свидетельствуют намерения «Агат-Авто» в течение 2011г. реализовать более 1200 автомобилей этой марки.

Самыми продаваемыми моделями 2011 года у иркутян, являются Nissan X-trail, Nissan Qashqai и, конечно же, новый спортивный кроссовер Nissan Juke. Жители нашего региона все чаще выбирают автомобили, имеющие полный привод и хорошую дорогую комплектацию, это обусловлено природными особенностями Восточной Сибири.

С открытием нового просторного автоцентра обслуживание автомобилей марки Nissan станет более качественным и приятным.

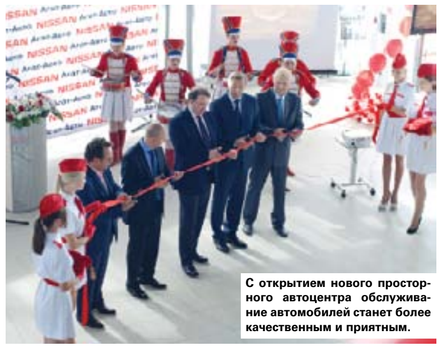
Сервисный центр насчитывает 31 пост, для гарантийного и коммерческого ремонта с полным циклом, включая сложный кузовной ремонт. Оборудование и оснащение соответствует современным требованиям Nissan. Здесь установлены современные подъемники японского производства «BISHAMON». На территории автоцентра расположен большой склад расходных материалов и запчастей. Предусмотрено три моечных поста и два поста по выдаче автомобилей клиентам. Удобные клиентские зоны отдыха с TV и кафе-бар скрасят время ожидания.

Стратегическая задача коллектива ДЦ Nissan – стать автомобильным брендом номер один в регионе. Для этого у группы компаний «Агат-Авто» есть ряд преимуществ перед конкурентами:

- большой выбор автомобилей в наличии, в том числе популярные модели;
- выгодные кредитные программы Nissan Finance*;
- интересные предложения на приобретение автомобилей для постоянных клиентов;
- специальные предложения для корпоративных клиентов;
- приятные подарки новым клиентам;
- и много других услуг, связанных с покупкой и обслуживанием автомобиля.

ГРУППА КОМПАНИЙ «АГАТ-АВТО»
www.agatauto.ru

Комплекс выдержан в едином фирменном стиле компании «Nissan Motors» – выполнен просто и лаконично.


С открытием нового просторного автоцентра обслуживание автомобилей станет более качественным и приятным.

Масштабы автоцентра соответствуют новым планам по продвижению бренда Nissan на региональном рынке.

В ближайшем будущем дилерский центр Nissan будет пополняться новыми моделями.

АГАТ-АВТО
АВТОМОБИЛИ · СЕРВИС · ЗАПЧАСТИ
Дилерский центр Nissan
Иркутск, ул.Трактовая, 22А
телефон: (3952) 227-227
www.agatauto-nissan.ru

*ЗАО ЮниКредит Банк (Генеральная лицензия Банка России №1)

АЛМАЗ
1938

Готовое решение корпоративного подарка!

Дорогие иркутяне!

От всей души поздравляем Вас с 350-летием города Иркутска!

Развитие Вашей компании неразрывно связано с историей Иркутска. Юбилей нашего города — важное событие для Вас, Ваших сотрудников, Партнёров, Клиентов!

Специальное предложение для Вашей компании — эксклюзивная коллекция драгоценных сувениров от «Алмаза».

Символы нашего любимого города, уникальные пейзажи сибирского края, юбилейная символика Иркутска представлены в **медалях, монетах, значках** и других эксклюзивных драгоценных сувенирах. Вся коллекция разработана по собственным эскизам компании «Алмаз» — **нигде более ничего подобного Вы не встретите!**

Помимо представленных сувениров мы готовы принять и изготовить **индивидуальный заказ** с символикой Вашей компании с учетом всех Ваших пожеланий **из золота и серебра!**

Мы гарантируем:
- экономию Вашего времени;
- актуальность и неповторимость подарка-сувенира;
- индивидуальный подход.

Мы рады будем презентовать нашу коллекцию сувениров в любое удобное для Вас время, в Вашем офисе или в Платиновом кабинете «Династии».

РУЧКА С ФИРМЕННОЙ СИМВОЛИКОЙ

МЕДАЛЬ «ЮБИЛЕЙНАЯ»

МЕДАЛЬ «ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ВОКЗАЛ

МЕДАЛЬ «ДРАМАТИЧЕСКИЙ ТЕАТР»

МЕДАЛЬ «БАЙКАЛЬСКАЯ НЕРПА»

НАРУЧНЫЕ ЧАСЫ С СИМВОЛИКОЙ ИРКУТСКА

Заявку на каталог корпоративных сувениров отправляйте на адрес dinasty@almazcom.ru

тел.: 40-33-55

www.almazcom.ru

Корпоративные сувениры из драгоценных металлов — отличное подтверждение Вашего статуса!