

газета

дело

НОЯБРЬ, 2015 | № 10(49)

свое дело |

Почему не стоит питать иллюзий, открывая магазин по франшизе?

6

**стиль жизни |**

Зачем гендиректор ПАО «Иркутскэнерго» Олег Причко играет в боулинг?

10

**недвижимость |**

Как менялись цены на недвижимость в Иркутске в 2015 году?

14

«Затягивать дальше нельзя»

В городе начинается реализация проекта «Иркутские кварталы»

Чем «Иркутские кварталы» принципиально отличаются от 130-го квартала?

На какую прибыль могут рассчитывать инвесторы после реализации концепции?

Алексей Козьмин

урбанист, эксперт по региональному и городскому стратегическому развитию

| 2

9 | **ТОП-50 ВАКАНСИЙ**
с заработной платой от 35 тыс.руб.

11 | **ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ**
жилую и коммерческую

12 | **ТОП-15**
самых дешевых новостроек Иркутска

«Затягивать дальше нельзя»

В городе начинается реализация проекта «Иркутские кварталы»

Центр города в последнее время в зоне особого внимания – и властей, и бизнеса. Концепция благоустройства центральных кварталов города, известная иркутянам как «Торговая ось Иркутска», сменила название на «Иркутские кварталы» и наконец-то вышла на стадию реализации. В чем причина «ребрендинга»? Чем «Иркутские кварталы» принципиально отличаются от 130-го квартала? И на какую прибыль могут рассчитывать инвесторы после реализации концепции? Об этом Газете Дело рассказал один из разработчиков проекта Алексей Козьмин.



Фото А. Федорова

«ОСЬ ПОЛУЧИЛАСЬ. НО НЕ ТОЛЬКО ТОРГОВАЯ»

Алексей, на протяжении последних двух лет все говорили о «Торговой оси Иркутска», теперь говорят о «Иркутских кварталах». Это одно и то же?

– Да, это один и тот же проект. Как обычно фильмы делают? У картины есть рабочее название, а в прокат она выходит под другим. Потому что, когда сняли, оказалось, что в итоге получилось не совсем то, что задумывали в начале съемок. Так и здесь.

Оси не получилось?

– Ось-то получилась. Но не «торговая», вернее – не только торговая. Мы и не хотели, чтобы там была одна торговля, потому что считаем, что центр города должен быть многофункциональным. В центральных кварталах – 100-м, 101-м, 131-м – например, соотношение такое: 20% – эконом-жилье, 20% – бизнес-жилье, 10% – гостиницы, 10% – офисы, 13% – торговля, 15% – общепит...

Кроме того, по мере обсуждения проекта поступали различные замечания к нему со стороны общественности, власти, депутатов Думы, членов Общественной палаты города, и проект немного видоизменялся. Туда, например, добавились об-

щественно-культурная функция, которой не было изначально. Обновленная концепция «Иркутских кварталов» предусматривает появление таких общественно-культурных центров, в том числе национальных и межнациональных. Есть несколько мест, которые для реализации этой функции можно использовать, но пока окончательной определенности нет.

Концепция вообще сейчас будет уточняться. Это пока довольно расплывчатое изображение. Кто сам печатал фотографии, помнит: по мере погружения в проявитель картинка становится четче, конкретнее. Здесь – так же.

Хорошо, что вы об этом заговорили. Потому что слов о проекте сказано уже много, а теперь хотелось бы конкретики. С чего начнется реализация проекта? С какого-то отдельно взятого квартала?

– Сейчас мы активно занимаемся разработкой проекта планировки на этой территории, уточнением градостроительной документации. Потому что по действующим сейчас градостроительным документам в некоторых кварталах вообще ничего строить нельзя, кроме парковок.

Я правильно понимаю, что вами была создана этакая идеальная концепция – а теперь «под нее» приходится какие-то коррективы вносить?

– Я бы не стал говорить, что концепция идеальная, конечно. Но, по крайней мере, она определяет целое, она – комплексная. И именно под такую цельную концепцию администрация готова идти навстречу, менять градостроительную документацию. Если бы город подстраивался под каждого отдельного собственника земли, под каждого застройщика – у нас был бы полный хаос.

Реальная стройка по проекту когда начнется?

– С собственниками земельных участков еще раз были проведены уточняющие переговоры. У некоторых есть желание выйти на строительство уже на следующий строительный сезон. Скорее всего – на 100% сказать не могу – мы будем начинать работу с того места, где улица Борцов Революции упирается в лестницу, ведущую в бывший Центральный парк, с площади, где Подгорная встречается с улицей Софьи Перовской. Там могут появиться объекты общественного питания и торговли, гостиничные здания.

А если у инвестора, который находится территориально в другом квартале, на улице Карла Либкнехта, например, есть желание и средства выйти на стройку?

– Будем смотреть. Есть же еще вопросы по инженерным сетям, по подведению инфраструктуры... Понятно, что если у собственника будет готова площадка и он готов будет выходить на строительство, мы его ограничивать не станем, наоборот, будем содействовать – чтобы все это было как можно быстрее. Но согласованно начнем работу на том участке, который я выше обозначил. Он сейчас в наиболее плохом состоянии находится.

На территории проекта немало деревянных домов-памятников. Что с ними планируется сделать?

– Сохранившиеся памятники должны быть отреставрированы. Утраченные памятники, по закону, должны быть восстановлены в тех параметрах, которые были (по фотографиям, чертежам, описаниям). Все новое строительство – это будет не архитектура XIX века, как в 130-м квартале, а современная, но гармонично сочетающаяся с тем, что в этих кварталах находится.

Реставрацией домов сами инвесторы будут заниматься? Или Агентство развития памятников Иркутска?

– АРПИ занимается только муниципальными объектами. На территории проекта такие имеются. Есть и такие, которые АРПИ уже реставрирует и реконструирует, они тоже включены в концепцию. Памятниками федерального и регионального значения АРПИ не занимается. Тут уже право инвестора – кого он наймет на реставрацию. Понятно, что это должна быть лицензированная компания.

«30% – ХОРОШАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ»

Все мы слышали о том, как вы переводили переговоры с инвесторами – по 5-6 раз с каждым собственником пришлось «сверять часы». Как все-таки удалось убедить их, заставить повестись в этот проект?

– Некоторые до сих пор не верят (смеется). Но надеются. Наверное, сыграло свою роль то, что наша команда – все-таки внешняя, у нас не было и нет своих бизнес-интересов на этой территории. У нас интерес был один – сделать цельный, комплексный, красивый проект, который будет знаковым местом для города.

На территории проекта десять крупных собственников, и поговорить с каждым из них действительно пришлось не один раз. Разговаривал не я один, у нас была команда: с нами работал Михаил Яковлевич Рожанский – профессиональный социолог, Елена Ивановна Григорьева – главный архитектор проекта, Сергей Маяренко, который удерживал бизнес-составляющую проекта. Конечно, пришлось провести очень много «челночных» переговоров по уточнению параметров недвижимости, которая может быть построена на территории проекта. Мы сядились и сверяли наши позиции, собирали эту мозаику по кусочкам и к переговорам возвращались очень много раз.

В итоге удалось достичь компромиссных решений, которые вписываются в центральную часть города, сохраняя памятники, которые там находятся, не ломая силуэт застройки, удерживая этажность, плотность. Но в то же время эти объекты по своим параметрам прибыльны для тех, кто в них вкладывает деньги.

Какие-то цифры примерные вы инвесторам озвучивали, на что можно рассчитывать?

– Даже не примерные. Мы все достаточно подробно считали. По каждому участку у нас есть выход площадей –

Если сейчас, по нынешним временам, рентабельность по вложенным средствам на год составляет более 30%, – это хорошая рентабельность. Найти сверхприбыли на рынке сегодня очень тяжело

этажность определена, функция, возможная рентабельность.

В 130-м квартале, как говорил один из авторов этого проекта Юрий Перельгин, первые инвесторы получили 300% прибыли. Реально такое повторить?

– 130-й квартал строился в другое время, у него и функция другая была. Мне кажется, что если сейчас, по нынешним временам, рентабельность по вложенным средствам на год составляет более 30%, – это хорошая рентабельность. Найти сверхприбыли на рынке, особенно на рынке недвижимости, сегодня очень тяжело. Возможно, конечно, что ситуация будет меняться.

Многие собственники, которые с нами работают и хотят строить, планируют сохранить объекты в собственности и сдавать их в аренду. Другая немалая экономика получается. Например, они могут на старте получать прибыль меньше, но потом – по мере того, как эта территория будет развиваться, застраиваться, когда сформируются людские потоки, – смогут увеличить и цену, и рентабельность.

Синергетический эффект?

– Ну да. Обычно так и бывает. Не сразу, но рентабельность увеличивается – с каждым новым объектом.

СПРАВКА

Алексей Козьмин – директор НИЦ урбанистики и регионального развития Томского государственного университета, урбанист, эксперт по региональному и городскому стратегическому развитию. Член экспертного совета IMMDesignLab (Милан). Возглавляет экспертный совет ООО «Сибирская лаборатория урбанистики».

Я правильно понимаю, что «Иркутские кварталы» – это закрытый проект, в котором участвуют только действующие собственники земельных участков? Или есть возможность людям «со стороны» зайти и поучаствовать в этом, получить свою прибыль?

– Этот проект очень отличается от того же 130-го квартала, когда почти все инвесторы были привлечены со стороны. Здесь все наоборот: практически все инвесторы уже определены, и это действительно собственники земельных участков. Конечно, они могут привлечь соинвесторов – но это уже их дело.

Работу с инвесторами во время реализации проекта кто будет вести, чтобы мозаика, которую вы так старательно собирали, не рассыпалась?

– Для управления всем этим процессом – и изменением градостроительной документации, и удержанием целого, и – самое главное – для работы с инвесторами, собственниками создан оператор проекта. Это Автономная некоммерческая организация «Иркутские кварталы». Ее единственный учредитель – Агентство развития памятников Иркутска. У АРПИ 100% акций в городской собственности, то есть эта организация полностью контролируется городом.

Где, кстати, проходит грань между «зонами ответственности» администрации и бизнеса в этом проекте?

– Проект будет реализовываться на частные средства, за исключением того, что муниципалитет должен будет вложиться в благоустройство мест общественного пользования, это его полномочия. Все, что касается частных земель, будет исключительно за частные деньги.

А общественно-культурные учреждения, о которых вы упомянули?

– Здесь, скорее всего, будет какая-то форма частно-государственного партнерства. Не могу пока точно сказать – мы эту тему еще будем прорабатывать.

«ЛЮДЕЙ БУДЕТ МЕНЬШЕ, ЧЕМ БЫЛО НА ШАНХАЙКЕ»

Центр города у нас и сейчас перегружен – и личными автомобилями, и общественным транспортом, и пешеходами. Если проект «Иркутские кварталы» будет реализован, это создаст еще большую точку притяжения. Еще больше народу поедет, пойдет в центр...

– Даже если мы реализуем всю концепцию, полностью все построим, людей в центре все равно будет меньше, чем было раньше на Шанхайке (смется).

Сильное заявление!

– Просто это будут другие совсем люди по типу, во-первых, а во-вторых, их будет действительно меньше. Раньше же там была и оптовая торговля, и розничная, постоянный трафик с районов области, с соседних регионов туда шел. Полный коллапс.

Сейчас как раз идет работа над парковочной политикой в центре города. Это не мы делаем, это работа городской администрации, но понятно, что все это будет сочетаться.

В ваших мечтах транспорта в центре вообще не должно остаться? Он должен быть пешеходным?

– Весь центр? Нет. Должны быть, конечно, пешеходные улицы. Но должны быть и улицы с нормальной проезжей частью – улица Ленина, например, вряд ли ее функция сильно изменится. Должны быть и улицы для совместного использования – где и автовладелец может проехать на личном транспорте, и велосипедист, и пешеход – и они друг другу не мешают.

Конечно, автотранспорт никуда не уйдет. Но наша главная задача сейчас – убрать транзитный поток из центральной части Иркутска. Очень важно, чтобы в центре у нас остался только поток личных автомобилей, которые едут именно в центр города, а не из Солнечного, скажем, в Ново-Ленино.

«НЕ ВСЕ ТЕРЯЮТ ДЕНЬГИ В КРИЗИС. КТО-ТО – ЗАРАБАТЫВАЕТ»

Когда, по вашим расчетам, проект будет реализован? Через сколько лет у нас здесь будет «город-сад»?

– Мы можем только предполагать. Потому что, конечно, все зависит от общей экономической ситуации, от наличия средств у собственников, у инвесторов. Пока первую очередь – когда появятся какие-то видимые результаты – рассчитываем примерно на 3-5 лет. А в целом, с учетом всей территории проекта, его реализация может занять 10-15 лет.

С вашей точки зрения насколько сейчас вообще удачное время для старта таких проектов? Многим людям сейчас не до покупок и развлечений...

– Это правда. Спрос, конечно, упал, покупательская способность снизилась. Для торговли – не лучшие времена. Но я в целом оцениваю ситуацию как рабочую. Понятно, что она менее благоприятна, чем, допустим, три года назад, но мы должны начинать реализацию этого проекта. Затягивать дальше нельзя.

И потом, кризис – это же не только проблемы, но и возможности. Не все в кризис теряют деньги. Кто-то их зарабатывает.

Анна Масленникова,
Газета Дело

НАГЛЯДНО



«Иркутские кварталы» – проект комплексной застройки в центральной части города.

Проектом предусмотрено сохранение уникальной исторической ценности центра Иркутска с добавлением новых архитектурных форм.

Реализация проекта начнется в 2016 году. Первый этап включает в себя работу над кварталами в центре города – в границах улиц Карла Либкнехта, Тимирязева и Подгорной.

На рисунке – «Схема организации системы связанных общественных и рекреационных пространств центральной части Иркутска». Источник: Сибирская Лаборатория Урбанистики

реклама
ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.

ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК

по версии
GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

www.avangard.ru

Авангард интернет-банк – это полнофункциональная, удобная и безопасная система дистанционного банковского обслуживания для вашего бизнеса.

Открытие расчетного счета – **online**.
Подключение и обслуживание интернет-банка – **бесплатно**.

 Банк основан в 1994 году	 Более 100 тыс. корпоративных клиентов	 Более 1 млн частных клиентов	 300 офисов в 75 городах России
------------------------------	---	----------------------------------	------------------------------------

БАНК АВАНГАРД

Иркутской нефти написали историю

В конце октября в Иркутской нефтяной компании открылся корпоративный музей. Его экспозиция рассказывает об истории ИНК в контексте развития нефтедобычи в Восточной Сибири.



димостью для компании. Не хочется стать 'Иванами, не помнящими родства', ведь без прошлого нет ни настоящего, ни будущего», – сказала на открытии музея генеральный директор Иркутской нефтяной компании Марина Седых.

«Бывает, что историю пишут люди посторонние. Очень хочется, чтобы историю ИНК писали те люди, которые ее создают», – отметил председатель совета директоров ИНК Николай Буйнов. Он обратился к сотрудникам компании с просьбой делиться своими материалами – фотографиями, видеозаписями, письмами: «Тогда музей будет живым организмом, музеем настоящего и будущего».

Сейчас в экспозиции представлены образцы горных пород, фрагменты оборудования для бурения скважин, фото- и видеоматериалы, архивные документы. История освоения Ярактинского, Даниловского и Марковского нефтегазоконденсатных месторождений компании представлена в музее в виде 3D-роликов на большом сенсорном экране.

Один из наиболее интересных и важных экспонатов музея – элементы и документация полевого трубопровода ПМТП-150. В начале 2000-х этот наземный трубопровод, созданный изначально для нужд армии, позволил ИНК наладить круглогодичную добычу углеводородного сырья.

Посетителями корпоративного музея станут сотрудники и партнеры компании. Знакомство с экспозицией уже стало обязательной частью адаптационной программы для новых сотрудников Иркутской нефтяной компании.

Иркутские нефтяники ведут историю отрасли с начала 1960-х годов, когда в Усть-Кутском районе было открыто Марковское газонефтяное месторождение (сейчас входит в число активов Иркутской нефтяной компании). В 1960-70-х годах в Восточной Сибири были открыты и другие крупные месторождения нефти и газа, в том числе Ярактинское, являющееся сегодня основным активом ИНК.

Иркутская нефтяная компания была образована в 2000 году. В 2003 году ИНК первой приступила к промышленной эксплуатации нефтегазовых месторождений в Иркутской области. Несмотря на сложный период в экономической жизни страны в начале 2000-х, компания успешно прошла этапы становления и развития, став одним из крупнейших независимых производителей углеводородного сырья в России.

«История ИНК насчитывает 15 лет стремительного роста, и музей стал насущной необхо-

Эксперты ВТБ рассказали студентам о корпоративном управлении и стратегическом менеджменте

ВТБ провел очередной мастер-класс для студентов Байкальского университета экономики и права. Организатором мероприятия выступила служба по работе с акционерами банка при поддержке инвестиционного департамента ВТБ24, регионального подразделения ВТБ в Иркутске и БГУЭПа.



«Для студентов старших курсов финансово-экономического факультета это уже третий мастер-класс, направленный на повышение финансовой грамотности. Осенью 2013 года Байкальский университет экономики и права стал первым в Сибири высшим учебным заведением, куда эксперты ВТБ приехали с лекциями. Выбор был не случайным: БГУЭП входит в десятку крупнейших университетов РФ экономического и юридического профиля, является членом Евразийской ассоциации университетов», – подчеркнула Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области.

Мероприятия, направленные на повышение финансовой грамотности студентов, ВТБ проводит в ведущих экономических вузах страны с 2013 года. «Мы начинали этот образовательный проект

совместно с Российским университетом дружбы народов в Москве, продолжили с Уральским государственным экономическим университетом в Екатеринбурге и Байкальским университетом экономики и права в Иркутске. Совсем недавно, в сентябре, впервые побывали с лекциями в Хабаровской государственной академии экономики и права. Мы планируем и дальше расширять программу мастер-классов и, конечно, возвращаться в те регионы и вузы, где видим интерес студентов к знаниям, которыми мы делимся», – рассказал Владимир Хоткин, руководитель службы по работе с акционерами банка ВТБ.

Будущим экономистам и сотрудникам банков в этот раз эксперты ВТБ прочитали лекцию на тему «Корпоративное управление и стратегический менеджмент как основа успеха компании», а также провели фундаментальный анализ рынка акций на текущий момент. На мастер-классах 2013-2014 гг. представители банка рассказывали об основах личного финансового планирования и инструментах долгосрочного инвестирования, в том числе на примере акций ВТБ и других эмитентов.

Преподаватели кафедры «Банковское дело и ценные бумаги» БГУЭП поблагодарили ВТБ за цикл мастер-классов, проведенных для нынешних старшекурсников финансово-экономического факультета, и пригласили продолжить программу обучения уже с другими студентами вуза.

Сбербанк снизил первоначальный взнос по ипотеке

Для повышения доступности ипотечных кредитов Сбербанк снизил минимальный размер первоначального взноса по жилищным кредитам на 5 процентных пунктов. С 26 октября он составляет 15% стоимости кредитуемого объекта недвижимости.

Данное изменение, как подчеркнули в пресс-службе банка, не распространяется на первоначальный взнос по программе государственного субсидирования процентных ставок по кредитам на приобретение недвижимости на первичном рынке, установленный на уровне 20% стоимости кредитуемого объекта недвижимости.

Напомним, ранее Сбербанком была запущена акция «Единая ставка», также направленная на поддержание спроса на ипотечные кредиты. По ней ставка на ипотечные кредиты, выдаваемые для приобретения жилья на вторичном рынке, не зависит от размера первоначального взноса и сроков кредитования и одинакова для всех.

«Минимальная ставка по вновь принимаемым кредитам составляет по акции 13,45% – для зарплатных клиентов банка, 13,95% – для всех остальных клиентов. Кредит выдается на срок до 30 лет», – пояснила директор управления по работе с партнерами Байкальского банка Сбербанка Татьяна Плещачева.

Она также подчеркнула, что данная акция действует для всех вновь выдаваемых кредитов (срок действия акции – до 31 декабря 2015 года) и не распространяется на специальное предложение для молодых семей, предусматривающее сниженные ставки от 12,5% годовых при первоначальном взносе от 15%.

По словам Татьяны Плещачевой, ипотека на приобретение готового жилья традиционно пользуется спросом у клиентов Байкальского банка Сбербанка:

на сегодняшний день 62% выдаваемых банком ипотечных кредитов приходится именно на вторичный рынок.

«В прошлом году доля ипотеки на готовое жилье достигала в нашем банке 80%, – рассказала директор управления по работе с партнерами Байкальского банка Сбербанка. – Введение ипотеки с государственной поддержкой в марте 2015 года (по ней ставка сегодня составляет 11,4%) несколько сместило спрос заемщиков в сторону строящегося жилья (28% ипотечных кредитов сегодня выдается именно по этой программе). Уверена, что акция «Единая ставка» поддержит спрос на ипотечные кредиты на приобретение вторичного жилья».

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481.

Официальные сайты Банка – www.sberbank.com (сайт Группы Сбербанк), www.sberbank.ru.



Банк «Югра» предлагает клиентам платежную карту с функцией Cash Back

Банк «Югра» приступил к выпуску новых платежных карт MasterCard с функцией Cash Back. Оплачивая покупки данной картой, клиенты банка смогут получить обратно до 1,5% от потраченных средств, в зависимости от категории операции по карте и самого тарифного плана.

Платежные карты Cash Back предусматривают возврат определенного процента от суммы совершенных покупок, что позволяет получать дополнительную выгоду при совершении ежедневных денежных операций по картам.

Клиентам банка «Югра» доступны тарифные планы на платформе международной платежной системы MasterCard от классического до премиального сегмента.

Согласно тарифному плану MasterCard Standard Cash Back, предусмотрен возврат средств на карту Cash Back в размере 1% от суммы операций за безналичную оплату по карте.

В рамках премиальных тарифных планов MasterCard Gold Cash Back и MasterCard Platinum Cash Back клиентам возвращается 1,5% от денежных средств, потраченных при бронировании гостиниц и отелей по всему миру, а также 1,3% от суммы при оплате на АЗС.

Для оформления карты MasterCard Cash Back клиенту необходимо обратиться в любой офис банка «Югра». Стоимость обслуживания составляет от 900 рублей в год в зависимости от тарифного плана карты. Выплаты на карту Cash Back банка «Югра» производятся ежемесячно.

Банк «Югра» – крупный, динамично развивающийся банк федерального масштаба. Входит в 20 крупнейших российских банков по объему капитала и 50 крупнейших по сумме чистых активов. Банк «Югра» зарекомендовал себя как надежный партнер ведущих системообразующих предприятий страны. На сегодняшний день по всей России работает более 80 офисов банка. Широкая филиальная сеть позволяет клиентам банка комфортно вести бизнес из любой точки страны. Генеральная лицензия Банка России №880 от 22.05.2015



Сверили часы. Первая Грузовая Компания провела встречу с партнерами в Иркутске

Седьмой ежегодный круглый стол с грузоотправителями и партнерами Иркутского филиала АО «Первая Грузовая Компания» (ПГК) прошел 15 октября в конференц-зале отеля «Кортъярд Мариотт Иркутск».



В работе совещания приняли участие представители региональной власти, Восточно-Сибирской железной дороги, руководители предприятий-грузоотправителей из Монголии, Москвы, Новосибирска, Улан-Удэ, Братска, Читы и других городов. «Мы ежегодно встречаемся с бизнес-партнерами, чтобы «сверить часы» – подвести итоги прошедшего периода, обсудить актуальные проблемы регионального рынка железнодорожных грузоперевозок и поговорить о нашем взаимодействии в непростой экономической ситуации», – отметил директор Иркутского филиала ПГК Валерий Яхимович.

Выступая с докладом о работе Иркутского филиала в текущем году, он отметил, что клиентоориентированная политика и слаженная работа с партнерами позволили филиалу удержать рыночную долю перевозок на уровне прошлого года – 14%.

«В клиентском портфеле Иркутского филиала ПГК сегодня 728 активных договоров, причем 105 из них заключены в 2015 году, – подчеркнул руководитель. – Наши партнеры – это компании,

работающие в ресурсодобывающей и перерабатывающей отраслях во всех четырех регионах присутствия филиала: Иркутской и Амурской областях, Бурятии, Забайкальском крае».

Стратегическим направлением для ПГК сегодня является заключение долгосрочных сервисных контрактов, обеспечивающих гарантированные объемы погрузки.

«В рамках сервисного контракта, заключенного с ОК РУСАЛ, в вагонах собственности ПГК мы отправляем 65% грузов предприятий группы Иркутского и Братского алюминиевых заводов», – рассказал Валерий Яхимович.

Руководитель филиала отметил, что в условиях растущей конкуренции ПГК делает ставку на расширение портфеля сервисных услуг для клиентов. В частности, в этом году компания вывела на рынок услугу промышленной логистики, которая позволяет крупным производственным предприятиям передать на аутсорсинг ПГК свои транспортно-логистические функции, сократив при этом соответствующие расходы в среднем на 10-15%.

РКО: деньги на дистанции

Расчетно-кассовое обслуживание стало одним из приоритетных направлений деятельности для банков региона. Но что это дает бизнесу? О возможностях дистанционного обслуживания рассказывает Оксана Нешто, координатор клиентского обслуживания регионального центра «Сибирский», АО «Райффайзенбанк».

У каждой компании свои потребности, учитываются ли они при формировании услуг по РКО?

– Безусловно, при формировании продуктовой линейки банки обязательно учитывают интересы и потребности клиентов. Так, для малого бизнеса наиболее удобны комплексные решения и пакетные предложения, позволяющие оптимизировать расходы на обслуживание. Корпоративным клиентам, помимо стандартного набора услуг РКО, интересны пулинговые продукты для эффективного управления ликвидностью, услуги в сфере инвестиционно-банковского обслуживания, инструменты хеджирования, которые позволяют минимизировать возможные риски, связанные с основной и инвестиционной деятельностью клиента, а также брокерское и депозитарное обслуживание.

нии), обновленный сервис Банк-Клиент «ELBRUS Internet» (управление банковскими счетами из любой точки мира с компьютера, подключенного к сети Интернет).

Что сегодня наиболее востребовано бизнесом в рамках РКО?

– В числе наиболее актуальных и востребованных в регионе новинок я бы выделила пакетные предложения. В нашем банке мы предлагаем для клиентов сегмента среднего бизнеса три типа пакетов, для клиентов сегмента малого и микробизнеса – четыре вида. Выбирая комплекс услуг, заточенный под потребности своего бизнеса, наш клиент получает возможность сократить расходы на РКО на 20-40%.

Востребованы ли у предпринимателей современные технологии?

– В Райффайзенбанке мы отмечаем интерес к нашей системе R-Dealer (дистанционной электронной торговой платформе для заключения конверсионных сделок). Вообще, развитие дистанционных каналов обслуживания для бизнеса стало трендом последних лет. В нашем банке только за прошедший год появилось несколько новых сервисов: услуга «ELBRUS Mobile» (Банк-Клиент для юридических лиц и ИП для смартфонов iOS & Android), «SMS для Бизнеса» (SMS/e-mail оповещение об операциях по счетам компа-



«Ростелеком» рассказал о новых услугах



Кризис – это время новых возможностей, убеждены в Иркутском филиале ПАО «Ростелеком». На каких двух «китах» будет строиться стратегия компании в ближайшие годы? В чем «ахиллесова пята» «Ростелекома»? Какие новые услуги компания предлагает корпоративным клиентам? Об этом представители «Ростелекома» рассказали на бизнес-завтраке.

«ДВА КИТА» СТРАТЕГИИ

«В переводе с китайского «кризис» значит «возможности», – такими словами начал свое выступление на бизнес-завтраке директор Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Юрий Тиман (на фото). – Мы нынешнее время так и воспринимаем – как время новых возможностей. Как повод задать себе важные вопросы: насколько мы эффективны, насколько правильно мы делаем свою работу».

Помочь абонентам оптимизировать свои расходы, предложить эффективные решения, обеспечить высокое качество услуг и хороший сервис

– такие задачи ставит перед собой ПАО «Ростелеком» в текущем году.

По словам Юрия Тимана, компания практически завершила масштабную стройку под названием «Захват рынка ШПД» в крупных городах России. «На сегодняшний день практически 77% домохозяйств Братска и Иркутска охвачены оптическими технологиями. В других крупных городах, например, в Саянске, «оптикой» охвачено 100% домохозяйств. «Захват рынка» продолжится и в следующем году», – рассказал он.

В дальнейшем компания намерена развиваться не только количественно (увеличивая долю рынка,

наращивая абонентскую базу), но и качественно. Как отметил Юрий Тиман, стратегия ПАО «Ростелеком» на ближайшие три-пять лет будет строиться на двух основных «китах» – это качество предлагаемого продукта и клиентский сервис на уровне лучших мировых практик.

НОВЫЕ УСЛУГИ И «АХИЛЛЕСОВА ПЯТА»

Время «новых возможностей» наступило как в направлении массового, так и в направлении корпоративного сегмента клиентов «Ростелекома». «Практически все корпоративные клиенты находятся сейчас в той же ситуации, что и вся страна: все пытаются оптимизировать свои затраты, но при этом не потерять качество, работать более эффективно», – отметил Сергей Заушицин, директор по работе с корпоративным и государственным сегментами.

На решение этих задач и направлена сегодня работа «Ростелекома» – помочь бизнесу оптимизировать издержки, получив при этом новые, более качественные сервисы. Речь, в первую очередь, идет о разнообразных «облачных» продуктах компании. «Спросом у наших клиентов-юрлиц пользуются такие услуги, как аудио- и видеоконференции, виртуальный центр обработки данных и другие», – рассказал Сергей Заушицин.

Совсем недавно компания предложила корпоративным клиентам еще одну «облачную» услугу – «Новая телефония». По мнению Максима Брацунова, заместителя директора по работе с корпоративным и государственным сегментами, она будет пользоваться спросом у клиентов: «Это просто бомба! Был бы юрлицом – сам бы подключил», – пошутил он.

Услуга позволяет подключить виртуальный номер и полноценную виртуальную АТС для работы офиса. «Телефон не привязан к физическому адресу. Бизнесмен будет иметь доступ к телефонной сети офиса в любой точке земного шара, главное – доступ в интернет», – рассказал Максим Брацунов.

В числе преимуществ также – большой набор дополнительных сервисов (голосовое меню, сценарии

обработки звонков), возможность записи телефонных разговоров, низкая стоимость междугородных звонков. «Оценить возможности услуги можно в течение бесплатного тестового периода, который длится неделю», – подчеркнул Максим Брацунов.

Компания не забывает и о том, что для корпоративных клиентов вопрос сервиса не менее важен, чем качество продукта. «Мы признаем, что техподдержка в корпоративном сегменте – это «ахиллесова пята» нашей компании, – сказал Юрий Тиман. – Мы должны уменьшать сроки ответа на звонки, сроки выезда монтера. Компания уже достигла успехов в этом направлении в массовом сегменте, теперь – очередь за корпоративным. И это будет сделано в ближайшее время, до конца года. У нас есть все необходимое для этого – и ресурсы, и желание».

«РЫНОК НЕ ПАДАЕТ, НЕСМОТЯ НА КРИЗИС»

Сегодня абонентами «Ростелекома» в Иркутской области являются более 10 тысяч юрлиц. «Рынок не падает, несмотря на кризис, – подчеркнул Сергей Заушицин. – Мы видим рост рынка в продажах новых услуг, которые мы можем предложить клиенту».

Каждый корпоративный клиент может «собрать» свой пакет услуг, включив в него действительно необходимые продукты и решения. Сделать это можно на портале r.ru. «В корпоративном сегменте нельзя относиться ко всем одинаково, нужны индивидуальный подход и клиентоориентированность», – отметил Сергей Заушицин.

По словам Юрия Тимана, для компании важны все сегменты бизнеса – начиная от небольшой парикмахерской, заканчивая крупным заводом. «Как говорят, нет любимых детей. Каждому корпоративному клиенту мы рады и готовы помогать, – подчеркнул он. – Мы прекрасно понимаем, как тяжело в наше время вести свой бизнес. И мы должны максимально упростить работу этих людей, облегчить их труд с точки зрения телекоммуникационных услуг, предложить такие решения и продукты, которые помогут сделать их работу наиболее эффективной».

«Холодный ум, горящие глаза»

Почему не стоит питать иллюзий, открывая бизнес по франшизе

Иркутяне Юрий и Елена Старчак уже четыре года в одежном ритейле: в 2011 году они открыли свой первый магазин по франшизе. Теперь в их копилке три бренда, а в штате – 27 человек. Какие «шишки» пришлось набить на старте? Какую пользу принес бизнесу кризис? Чем международные бренды лучше российских? И почему сейчас практически невозможно открыть магазин одежды по франшизе? Об этом предприниматели рассказали Газете Дело.



Фото А. Федорова

О СТАРТЕ

Юрий: Я давно уже увлекаюсь серфингом, сноубордом, Лена тоже любит активные виды спорта. Мы не раз сталкивались с маркой Quiksilver и были, можно сказать, ее фанатами. В России данный бренд был уже довольно широко известен, а вот в Иркутске монобрендового магазина Quiksilver не было. Поэтому, когда нам пришла мысль об открытии своего бизнеса, мы сразу вспомнили о любимой марке. У нас не было задачи «просто открыть франшизу», мы шли, в первую очередь, от идеи.

Елена: Это было в 2011 году. В стране тогда все было стабильно, бизнес процветал, банки охотно выдавали кредиты – волшебное время (смеется).

Торговых центров в то время в Иркутске практически не было: ни «Модного квартала», ни «КомсоМОЛЛа». Работала только «Карамель», но там все хорошие места уже были заняты. Поэтому мы – полные энтузиасты – решили открываться на улице.

Карла Маркса тогда была буквально забита битком. Это сейчас там множество свободных помещений: чуть ли не каждую неделю нам звонят и предлагают совершенно удивительные ставки – лишь бы мы там открылись, а четыре года назад на главной улице Иркутска все было занято.

Однажды, проезжая по Карла Маркса, я увидела объявление о сдаче в аренду. Мы сразу ухватились за этот вариант, позвонили. Просто так снять помещение, однако, не получилось.

Юрий: Раньше в Иркутске процветала такая схема, как «выкуп права аренды». Никогда этого не понимал. Я уже готов снимать у вас помещение – почему же я должен платить дополнительно? Пришлось подключать личные связи, чтобы получить помещение. Ставка аренды тогда составляла около 3000 рублей за квадратный метр. Сейчас на Карла Маркса можно встретить ставки в 1200, 1000, даже 800 рублей за квадрат...

Елена: Франчайзеры изначально были против нашей идеи открываться на улице. Они уже тогда активно от-

казывались от стрит-ритейла в пользу торговых центров, и сейчас мы видим, что они были правы: торговля на улицах сегодня практически «умерла».

Юрий: Переговоры с компанией Quiksilver шли долго. При подписании договора об открытии монобрендового магазина франчайзеры просчитывают для франчайзи так называемый «P&L», отчет о прибылях и убытках: сможет ли бизнес существовать, как быстро «отобьются» стартовые инвестиции. Так вот в нашем случае ничего у них «не билось». Как, например, посчитать возможный трафик на Карла Маркса? Никак. То есть никаких гарантий, что все получится, они нам дать не могли. Сказали: «Ребята, мы видим, что вы очень хотите открыться, хорошо, но мы не несем ответственности за ваш проект, за его финансовую успешность. Хотите – рискуйте». И мы решились.

Елена: Quiksilver практикует такую схему, как график платежей (только при наличии банковской гарантии и для партнеров, которые себя уже показали с хорошей стороны). Приходит коллекция

на 5-7 млн рублей, но не нужно отдавать всю сумму сразу, рассчитываться можно частями, ежемесячно. Для нас, с нашим рискованным проектом, сделали исключение – попросили выкупить весь товар, чтобы не нести дополнительных рисков.

Юрий: Зато позволили сэкономить на оборудовании. Обычно все оборудование для точек Quiksilver делает один поставщик из Беларуси. Нам разрешили сделать все оборудование на месте, под контролем компании, разумеется. И мы сделали – раза в три дешевле.

Елена: На старте у нас были свои средства и кредит (в соотношении 70/30%). Кредит мы брали как физлицо: стартаперам без опыта никто бы не дал кредита даже тогда, в 2011-м. А потребительский целевой кредит на несколько миллионов получили легко.

Юрий: Основные затратные статьи на старте бизнеса в одежном ритейле, кроме закупа товара, – это оборудование и отделка. На сегодняшний день около 40% средств уходит на оборудование и в районе 60% – на подготовительный ремонт, с установкой освещения. На отделку может уйти порядка двух миллионов рублей: одно только освещение может обойтись в полмиллиона.

Елена: Но экономить на свете ни в коем случае нельзя. Тут важно послушать своих партнеров: хороший свет – это 50% успеха магазина.

О ПЕРВЫХ «ШИШКАХ»

Юрий: Магазин на Карла Маркса мы открыли в сентябре 2011 года, в самый «сезон». Начало было потрясающее: пришли те, кто занимается экстремальным спортом, те, кто знаком с маркой Quiksilver. Прямых конкурентов не было: продажи шли очень хорошо – и осенью, и зимой...

Елена: А потом наступила весна, к которой мы были не очень готовы, и серьезная просадка. Сезонность – опасный момент для магазина Quiksilver. У них хорошая линейка летом, отличная – зимой. Осенью – акция «Back to school», хорошо покупают рюкзаки. Но весна – самое тяжелое время. Quiksilver рано запускает летнюю коллекцию, уже в апреле в магазине могут висеть купальники, шорты, сланцы. У нас в Иркутске лето наступает на пару месяцев позже, и покупатели, конечно, не готовы еще покупать летнюю коллекцию. А линейка демисезонных товаров у Quiksilver достаточно узкая.

Юрий: Вообще падение начинается даже раньше, в феврале. В последний зимний месяц, как правило, идет тотальная распродажа зимней коллекции – большой маржи нет. И продажи падают: конец зимы, покупать новую куртку, например, не хочется – психология.

Ситуация была уже аховая: оборотка снизилась, доллар поднялся, аренда выросла. И тут появился «КомсоМОЛЛ» с предложением открыть Mexx у них

Тем не менее, несмотря на все трудности, магазин на Карла Маркса проработал три года. Хотя уже после первого года работы мы стали думать о том, как было бы здорово переехать в торговый центр.

Договор с «КомсоМОЛЛом» мы подписали в 2012 году. Компания DVI, за-

нимающаяся наполнением торгового центра, сама вышла на нас, предложив место на первом этаже. Первый этаж в ТЦ – самый трафиковый, через него проходят все посетители молла.

В 2014 году точка Quiksilver сменила место жительства, в конце ноября мы закрыли магазин на Карла Маркса. Переезда как такового не было: в «КомсоМОЛЛе» мы строили абсолютно новый магазин, в нем нет ни одного винтика от предыдущего. Только компьютер с «1С» переехал с Карла Маркса (смеется). Открытие «КомсоМОЛЛа», конечно, было непростым. Но сейчас заполняемость ТЦ растет, трафик – тоже.

О ВТОРОЙ ФРАНШИЗЕ

Елена: В 2013 году ко мне за советом обратилась знакомая: она хотела открыть магазин, а какой – не знала. Мы тогда как раз вели переговоры с BNS Group – официальным дистрибьютором нескольких зарубежных брендов в России, и они предложили нам открыть магазин Mexx. В планах у нас этого не было, да и инвестиций на открытие тоже – поэтому мы предложили моей знакомой открыть магазин вместе.

Есть московские франчайзеры, которым лишь бы продать франшизу – такими как раз и оказались сотрудники BNS Group. Мы подписали договор на очень высокую аренду в ТЦ «Модный квартал» (помещение на втором этаже), наполнение которого тогда было очень слабым, стабильного трафика не было, однако московские партнеры на все закрыли глаза: по нарисованному ими «P&L»-плану все было шикарно.

Действительно, первый год мы отработали отлично. Тогда ТЦ был заполнен лишь наполовину, сильных арендаторов было мало, и наш магазин был «бомбой».

Юрий: Когда после Нового года начались политические волнения, курс доллара стал расти, арендные ставки в валюте – тоже. Мы вели переговоры с арендодателями, но они отказались идти на уступки, сказав, что у них есть свои кредитные обязательства, которые им нужно выполнять. Ситуация была уже аховая: «оборотка» снизилась, доллар поднялся, аренда выросла. И тут появился «КомсоМОЛЛ» с предложением открыть Mexx у них. Открывать еще одну точку в 300 метрах было бы странно: нам предложили переезд. Причем пообещали компенсировать его, предоставив огромную скидку на аренду на первые два года. Мы еще раз попробовали снизить аренду в «Модном квартале», но арендодатели стояли на своем. Тогда мы решили согласиться на предложение «КомсоМОЛЛа».

В начале прошлого года многие торговые центры подверглись подобной «атаке» со стороны арендаторов. Все пошло за скидками. Те арендодатели, кто не согласился пойти на уступки, потеряли многих арендаторов. Московский ТЦ «Золотой Вавилон», например, в течение месяца потерял 20 хороших международных брендов. Только после этого торговый центр понял, что лучше дать скидку, предложить арендные каникулы – чтобы магазины стояли, чтобы торговый центр посещался.

О БИЗНЕСЕ И КРИЗИСЕ

Юрий: Нас с маркой Quiksilver сегодня рады видеть в торговых центрах, потому что магазин притягивает активную молодежную аудиторию. Сейчас нас, например, активно зовут в «Сильвер Молл», но мы туда вряд ли зайдем сразу. ТРЦ, по предварительным данным, должен открыться в ноябре-декабре. Для нас же залог успешного переживания

холодный, жесткий просчет, не нужно идти наобум.

Елена: Это, конечно, пришло со временем. Очень здорово, если у людей, которые открывают магазин впервые, есть такая хватка, такое же четкое понимание, как это работает на самом деле. Все это не потому, что мы такие наглые и хотим миллиарды зарабатывать. Но чтобы работать в удовольствие, получать прибыль, нужны конкретные условия. И не нужно испытывать никаких иллюзий вроде: «Это же такой классный ТЦ! Там же Zara откроется! У нас будет в три раза больше выручки!». Это неправда. Такого не будет.

Юрий: Нам очень повезло, что мы работаем с международными брендами. Российские марки сейчас под ударом: все активы в рублях,

а коллекция заказывается за доллары. И когда маечка, которую студенты привыкли покупать за 500 рублей, превращается в маечку за 1500, ее никто уже не купит.

Елена: Международные бренды могут пойти на какие-то уступки, у них есть своя подушка безопасности, и они ее могут разделить со своими партнерами.

Юрий: У нас в Quiksilver висит куртка Ferris – громадная, теплая, с мембраной. В прошлом году, когда доллар еще не перервалил за 40 рублей, она стоила 15 тысяч. В этом году стоимость этой куртки выросла на 1,5 тысячи рублей, хотя доллар скакнул в два раза. Quiksilver пошел на стабилизацию курса доллара, чтобы

не потерять магазины, не остаться без партнеров. Да, они стали получать меньше прибыли с России, в разы меньше. Но лучше переждать это время, удержать розничную сеть, а через пару лет, когда ситуация стабилизируется, снова начать зарабатывать.

Елена: Одним словом, нам кризис не страшен. Он даже открыл новые возможности: именно сейчас мы открыли третий магазин – по франшизе PROMOD, это марка французской женской одежды. Пока эта франшиза – «закрытая книга» для нас. Открылись совсем недавно, в октябре, – посмотрим, как пойдут дела.

О БУДУЩЕМ

Елена: Свой дальнейший путь в бизнесе мы только с франчайзингом не связываем. Это огромные вложения средств с достаточно большой долей риска. Конечно, если появится какая-то грандиозная марка – возьмемся, но так, как раньше: открыть для того, чтобы открыть, – не будет. Лучше развивать те бренды, которые уже есть.

А вообще мы мечтаем о своем производстве. Сегодня, в текущей экономической и политической ситуации в стране, это становится все более актуальным. И это интересно. Сейчас мы занимаемся, по сути, перепродажей: купили – продали – купили еще. Производить что-то самим интереснее. И выгоднее: не нужно вкладывать огромных средств в атмосферу, в интерьер.

Юрий: Как я уже говорил в начале, для нас идея в бизнесе первична.

Конечно, мы зарабатываем деньги, но идея – это главное. Но и она, конечно, не должна быть авантюрной. Нужно все просчитать, найти свою нишу, сделать то, чего еще никто не делал.

О ФРАНЧАЙЗИНГЕ

Юрий: Рынок франшиз уже разобран. Лет 5-10 назад он был привлекателен: покупай, что хочешь. Но никто этого почти и не делал. Сейчас всем кажется: «Вот пойду, куплю франшизу, открою магазин». А все – нет франшиз, кончились. У крупных сетей уже во всех городах есть свои партнеры. А новые, не известные рынку бренды – это слишком большие риски.

Елена: Конечно, бизнес по франшизе – это здорово, это и определенная гарантия, что ты не прогоришь, и опыт (сколько знаний мы получили, сколько маленьких деталей узнали!). Но это

и огромные затраты тоже, которые не всегда себя оправдывают.

Во франчайзинге очень важно найти правильных партнеров, которые не просто будут выкачивать из тебя деньги, а будут работать с тобой по-партнерски, делить с тобой твои риски, давать скидки, рассрочки, помогать и словом, и делом. Второй момент – это работа с торговым центром. Нужно суметь договориться с ТЦ о тех условиях, которые тебе на самом деле выгодны.

Юрий: А самое главное – нужно любить свой бизнес, не важно, франшиза это или свое дело. Идея всегда должна быть на первом месте. Но не в виде «Ах, как это круто!» (потому что «круто» – это всегда афера), а хорошая, просчитываемая идея.

Елена: Одним словом, нужно иметь холодный ум и горящие глаза (*смеется*).

Анна Масленникова, Газета Дело

“
Российские марки сейчас под ударом: все активы в рублях, а коллекция заказывается за доллары. И когда маечка, которую студенты привыкли покупать за 500 рублей, превращается в маечку за 1500, ее никто уже не купит

весны – ударно отработанная зима. Чтобы спокойно пережить февраль-апрель, нам нужно так «отбомбить» октябрь-январь, чтобы создать хорошую подушку безопасности, «накопить жирок». Если мы откроемся в «Сильвер Молле» в конце года, то не успеем: запаса не хватит, придется пару месяцев работать «в минус». Никто этого, естественно, не хочет.

Сегодня мы нужны торговым центрам больше, чем они нам. Мы стоим и работаем, у нас есть «оборотка». Зачем нам сейчас идти на дополнительный риск, открывая новую точку в ТЦ, какими бы лояльными ни были условия? Нет никаких гарантий, что будет с рынком. Нужен

В ЦИФРАХ



Quiksilver – один из ведущих лайфстайл-брендов в категории сноуборд, скейт, серф. Одежда и обувь Quiksilver продается более чем в 90 странах мира.
Инвестиции: от 3 до 6 млн рублей;
Паушальный взнос: отсутствует;
Роялти: отсутствуют;
Сроки окупаемости: от 3 лет;
Площадь магазина: 150-200 кв.м.



Mexx – нидерландская торговая марка, выпускающая одежду и парфюмерию.
Инвестиции: от 120 тыс. у.е.;
Паушальный взнос: отсутствует;
Роялти: отсутствуют;
Сроки окупаемости: 9-24 мес.;
Площадь магазина: 80-500 кв.м.

Развитие бизнеса и инвестиции в недвижимость со Сбербанком

Для большинства предпринимателей банковские кредиты давно перестали быть чем-то необычным. При развитии бизнеса требуются заемные средства и банки являются одним из источников финансирования.

Учитывая потребности клиентов, Сбербанк предлагает широкую линейку кредитных продуктов для малого и микро-бизнеса, которые позволяют удовлетворить разные потребности клиента – на оборотные и внеоборотные цели, на финансирование инвестиционных проектов, финансирование контрактов с госзаказчиками и другие.
В 2015 году ПАО Сбербанк продолжает развивать сервисы в части кредитования малого бизнеса. Так, с сентября 2015 г. линейка кредитных продуктов Сбербанка пополнилась новым кредитом для малого бизнеса «Экспресс под залог». Кредитная программа – удобный способ получить средства для решения текущих задач

и реализации планов по развитию бизнеса. Кредит может быть предоставлен индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям с годовой выручкой до 60 млн. рублей под залог недвижимого имущества или оборудования.
Кредит предоставляется на срок до трех лет. Максимальная сумма финансирования – 5 млн. рублей. Ставки в зависимости от предоставляемого обеспечения и срока кредитования варьируются в диапазоне 16-23% годовых. Целевое подтверждение использования кредита не требуется. Среди преимуществ кредитования по программе «Экспресс под залог» – отсутствие комиссий за выдачу кредита и за его досрочное погашение.



Предпринимателям, желающим приобрести жилую или коммерческую недвижимость, Сбербанк предлагает программу кредитования «Экспресс-ипотека». Воспользоваться кредитными средствами также могут юридические лица, годовая выручка которых не превышает 60 млн. рублей. Заемщиком может быть как юридическое, так и физическое лицо – владелец бизнеса. С помощью этой программы возможно получить кредит в сумме до 7 млн. рублей на приобретение любого объекта недвижимости.
Кредит предоставляется на срок до 10 лет, ставка по займу 17-17.5% годовых в рублях. Чтобы получить кредит по программе «Экспресс-Ипотека» необходимо

наличие одного поручителя и залог приобретаемого имущества.
Используя аккредитивную форму расчетов (для малых предприятий) и расчеты через индивидуальный сейф банка (для физических лиц – собственников малого бизнеса), ПАО Сбербанк обеспечивает защиту от мошенников и уверенность в правильном оформлении сделки.
Опыт, накопленный Сбербанком за годы сотрудничества с представителями малого бизнеса, является несомненным плюсом при выборе финансового партнера. Воспользуйтесь кредитными продуктами Сбербанка, и это поможет вам сделать уверенный шаг вперед к успешному росту.

ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015 г.



Эвелина Жаргалова, начальник Отдела продаж малому бизнесу Байкальского банка ПАО Сбербанк

«Клиентами ПАО Сбербанк являются около 60 000 компаний – представителей малого бизнеса. И на сегодня наш кредитный портфель в работе с данным сегментом – более 20 млрд. рублей. Мы постарались сделать процедуру получения кредита максимально удобной для наших клиентов. Для предпринимателей и юридических лиц в Сбербанке предусмотрены сжатые сроки рассмотрения заявок на кредит (от 1 дня).
Сбербанк предлагает длительные сроки кредитования, возможность кредитования под залог приобретаемых активов, отсутствие комиссий по кредитам, отсрочку платежа по основному долгу, особые условия для давних партнеров.
Приобрести новое оборудование или развивать бизнес гораздо проще с кредитами Сбербанка».

Более подробную информацию о кредитных программах «Экспресс-ипотека» и «Экспресс под залог», а также о других продуктах и услугах банка можно узнать в отделениях Сбербанка или на официальном сайте www.sberbank.ru.



Россияне несут деньги в банки

Рост вкладов физлиц зафиксирован и в Иркутске

«Сильный рост» вкладов физлиц зафиксировало Агентство по страхованию вкладов по итогам первого полугодия 2015 года – на 1,339 трлн рублей, или на 7,2% с учетом валютной переоценки. Представители опрошенных Газетой Дело банков подтверждают: люди стали активнее сберегать.



МЕНЬШЕ ТРАТИТЬ, БОЛЬШЕ СБЕРЕГАТЬ

Экономическая нестабильность сказалась на поведении россиян: они стали меньше тратить и больше сберегать. «В этом году, на фоне падения доходов населения, многие люди изменили свою потребительскую модель поведения и стали больше сберегать с целью создания финансовой «подушки безопасности», – комментирует Станислав Дужинский, аналитик Банка Хоум Кредит. – По данным Банка России, прирост вкладов в банковской системе с начала этого года по август составил 13,8% против всего 1,8% за соответствующий период прошлого года. По прогнозу регулятора,

объем вкладов к концу года может вырасти по стране на 15%».

По мнению Владимира Чернышева, управляющего ВТБ24 в Иркутске, сберегательная активность населения подкрепляется разными факторами: «В первую очередь, это неуверенность в своем завтрашнем дне, желание в таких условиях иметь «на черный день» определенный запас денежных средств. Еще один фактор – выросшие в начале текущего года ставки по депозитам, что было обусловлено повышением ЦБ ключевой ставки в конце прошлого года. Банки за весну нынешнего года (и ВТБ24 в том числе) неоднократно повышали ставки по депозитам, что заинтересовало очень многих в открытии вкладов в банках. И даже несмотря на то, что в начале лета ставки стали

снижаться, приток депозитов в банки практически не прекращался».

Галина Уткина, директор департамента депозитов и комиссионных продуктов «Ренессанс Кредит», более спокойна в оценках. «Не стоит говорить о том, что в этом году наблюдается какая-то повышенная сберегательная активность, – считает она. – Скорее, здесь имеет место совокупность факторов. Во-первых, некоторые клиенты, забравшие на волне паники в конце 2014 года свои деньги из банков, после стабилизации ситуации в начале 2015-го стали возвращать накопления в кредитные организации. А во-вторых, в условиях текущей нестабильной макроэкономической ситуации фактически нет альтернативы банковским вкладам по соотношению уровня риска и доходности».

О том, что вклады действительно популярны, говорят цифры. Так, по его словам Владимира Чернышева, в РОО «Иркутский» банка ВТБ24 (Иркутск, Ангарск, Шелехов, Слюдянка, Зима) в 1 полугодии 2015 года наблюдался приток депозитов физических лиц: за полгода объем средств вырос на 9% – до 12,7 млрд рублей.

Прирост вкладов зафиксирован и в Сбербанке. Так, по информации пресс-службы Байкальского банка Сбербанка, в 1 полугодии 2015 года в Иркутске было открыто 262 336 вкладов (без учета пролонгаций), тогда как в 1 полугодии 2014-го – 164 418 вкладов.

СТАВКА ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Ставки по вкладам, столь привлекательные в начале года, сегодня продолжают снижаться. «Ежедекадный мониторинг Банка России максимальных ставок по вкладам в топ-10 депозитных банков показывает устойчивое их снижение. Последнее значение средней ставки составляет сейчас 10,35% годовых. Для сравнения: в начале года она была 15,3%, а в конце первого полугодия – 11,5% годовых. Скорее всего, данная тенденция будет

продолжаться до конца этого года», – говорит Станислав Дужинский, аналитик Банка Хоум Кредит.

Причина – в первую очередь, в снижении ключевой ставки ЦБ РФ. «В связи с наблюдающейся с начала года тенденцией к снижению ключевой ставки Центробанка, розничные банки также уменьшают ставки по депозитам», – говорит Владимир Чернышев.

Есть, однако, и другие причины снижения ставок. «Из-за сжавшегося рынка потребительского кредитования банкам не нужны большие объемы ликвидности, и они вынуждены балансировать рост своих активов и пассивов путем снижения ставок по вкладам, – поясняет Станислав Дужинский. – Существенное понижающее влияние на ставки также оказали изменения в законодательстве, установившие с 1 июля дифференцированные отчисления в Фонд страхования вкладов, в зависимости от величины ставок в каждом конкретном банке».

Однако, как говорят участники рынка, привлекательная ставка – не единственный фактор, влияющий на решение клиента доверить свои деньги банку.

«Вкладчик, открывая депозит, естественно, ожидает получить от своих накоплений максимальную отдачу, – отмечает Галина Уткина, «Ренессанс Кредит». – Вместе с тем, есть и другие факторы, влияющие на решение клиента. Так, одни вкладчики обращают внимание на уровень надежности банка: сколько он присутствует на рынке, насколько он крупный, смотрят на его филиальную сеть. Другие выбирают банк, исходя из удобства расположения отделений, наличия уже оформленных продуктов в определенных кредитных организациях и т.п. Для третьих важна технологическая «продвинутость» банка: есть ли у него интернет- и мобильный банк. Также многим клиентам интересны дополнительные бонусы и скидки, которые они могут получить, разместив вклад: например, подарок при открытии, бесплатная дебетовая карта или кредитная карта со сниженной ставкой».

Иван Рудых,
Газета Дело

Пик кризиса пройден?

Что будет с рублем и ценами на нефть

Несколько громких заявлений было сделано руководством страны в минувшем месяце. Своими комментариями делятся Александр Разуваев, директор аналитического департамента Альпари, и Анна Кокорева, аналитик Альпари.

Владимир Путин считает, что пик кризиса пройден

Владимир Путин считает, что пик экономического кризиса в России уже пройден. Об этом он заявил на заседании дискуссионного клуба «Валдай». По его словам, инфляция по итогам текущего года составит 11,9-12%. В 2016 году инфляция в России начнет снижаться. Путин отметил, что российская экономика испытывает проблемы не столько от санкций, сколько из-за снижения цен на энергоносители. Президент также отметил стабилизацию курса рубля.

Александр Разуваев: Мы полностью согласны с мнением президента. Девальвация рубля позволила сдержать промышленный спад, при этом инфляционный шок в годовом сопоставлении оказался достаточно слабым. В следующем году, вероятно, начнется восстановление экономики, что будет связано, прежде всего, с эффектом низкой базы. Стимулировать рост экономики можно за счет увеличения внутреннего спроса, прежде всего, за счет более значительной индексации зарплат и пенсий. Однако российское правительство придерживается более консервативной политики. В следующем году мы ожидаем подъем цен на нефть, соответственно основные макроэкономические индикаторы, ве-

роятно, окажутся лучше официальных прогнозов.

Улюкаев спрогнозировал цену на нефть около \$50 за баррель «на годы»

«С моей точки зрения, мы вступили в период долгих невысоких сырьевых цен, в длинный сырьевой цикл, в котором мы будем находиться еще в течение ряда лет. Условно говоря, цена нефти около \$50 за баррель – это на годы», – заявил министр экономического развития Алексей Улюкаев на конференции «Российский несырьевой экспорт».

Анна Кокорева: Точка зрения Алексея Улюкаева совпадает с мнением многих экспертов на рынке, в том числе и нашим. Цены на нефть в этом и следующем году вряд ли порадуют нас существенным ростом.

На это есть ряд причин, среди них замедление темпов роста ряда крупнейших мировых экономик (ЕС, Китай, Россия, Бразилия, Аргентина, Венесуэла и др.) и рост предложения нефти. Добытчики нефти вступили в жесткую борьбу за рынок, в ближайшие два года она будет продолжаться и только после того, как определятся победители, все вернется на круги своя.

В правительстве РФ осознают, что цены на нефть будут низкими. Это под-

тверждают слова министра экономического развития Алексея Улюкаева. Делая подобные заявления, власти еще раз дают понять российскому бизнес-сообществу и населению, что в ближайшие несколько лет вряд ли будет легко.

В декабре Минфин РФ ждет «традиционного» ослабления рубля

Замминистра финансов России Алексей Моисеев заявил, что сезонные колебания курса рубля в 2015 году будут происходить в обычном режиме, с традиционным ослаблением в конце года. При этом цены на нефть и сезонность останутся основными факторами влияния на российский рубль.

Александр Разуваев: С нашей точки зрения, к «медвежьему» фактору по рублю можно также отнести выплаты по корпоративным внешним долгам. Однако не все так однозначно. Очень многое будет зависеть от решений ФРС США и ЦБ РФ.

Мы не думаем, что ЦБ РФ будет искусственно укреплять рубль, тратя резервы, чтобы сдержать инфляцию. Это против интересов бюджета. Вместе с тем, разворот в ценах на нефть давно нагрянул. И не факт, что он не состоится до конца года. В любом случае, курс рубля останется очень волатильным.

Россияне предпочитают хранить сбережения в рублях

57% россиян хранят сбережения в отечественной валюте. Доллар и евро предпочитают немногие – 4% и 2% соответственно. Таковы результаты опроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения в сентябре текущего года.

По данным опроса ВЦИОМ, доля россиян, выбирающих рубль в качестве основной валюты для хранения сбережений, составила в сентябре 2015 года 57%. Это на 2 процентных пункта больше, чем в начале года (55%). Максимальное значение – 58% – было зарегистрировано в мае.

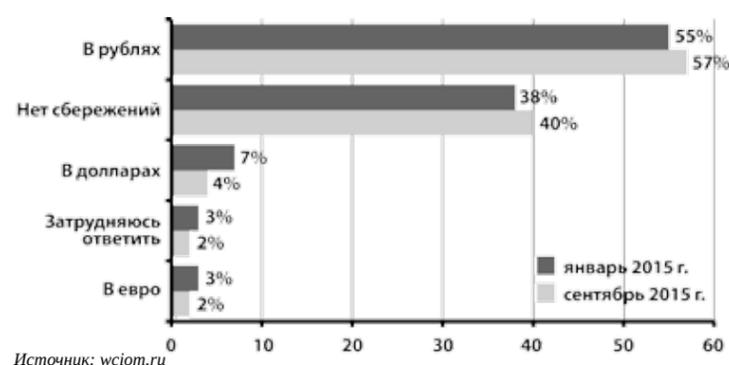
Популярность иностранных валют, напротив, падает. Так, если в январе 2015 года доллар отдавали предпочтение 7% россиян, то в сентябре эта доля составила 4%. Число опрошенных, хранящих сбережения в евро,

также снизилось: с 3% в начале года до 2% в сентябре.

40% россиян в сентябре заявили, что вообще не имеют сбережений. По данным ВЦИОМ, эта доля сократилась, по сравнению с четвертым кварталом прошлого года, на 9 процентных пунктов.

Инициативный всероссийский опрос ВЦИОМ проведен 25-26 сентября 2015г. Опрошено 1600 человек в 130 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России.

В какой валюте россияне хранят свои сбережения



С чего начинаются грамотные инвестиции?

Россияне стали более расчетливо распоряжаться личными сбережениями и более осознанно их инвестировать, благодаря развитию в стране финансового консультирования. Директор филиала банка «БКС Премьер»¹ Эдуард Семёнов рассказывает о том, почему финансовые советники становятся все более востребованными и чем они по-настоящему полезны.



Фото А. Федорова

— В последнее время наблюдается тенденция к росту финансовой грамотности и финансовой дисциплины населения России. Несмотря на относительно невысокие темпы, этот рост стабилен. В связи с этим гораздо более востребованными становятся услуги персональных финансовых советников: согласно исследованиям, в 2004 году в получении консультаций по личным финансам были заинтересованы не более 19% москвичей, а на текущий момент

их количество увеличилось до 52%. По нашим наблюдениям, в регионах этот процент ниже, но в крупных городах персональное финансовое планирование также стало ощутимо более востребованным, чем 10 лет назад.

Можно проследить закономерность, что наличие определенных, четко сформулированных целей почти всегда позитивно отражается на повышении дисциплины и результатах. Если сотрудник организации имеет конкретную

задачу — с описанием, количественными показателями, четко установленными сроками — он, как правило, работает эффективнее (когда четких задач нет, открывается простор для «изображения занятости»). Если человек, находящийся в поисках трудоустройства, задает для себя конкретные параметры («что я хочу от нового рабочего места и почему меня должны на него принять»), он с большей вероятностью найдет подходящую работу, чем тот, кто беспорядочно рассылает резюме на все вакансии. Без расписанного бизнес-плана обречено на провал и открытие нового дела.

Эта закономерность прослеживается и при инвестировании, и при сбережении денег.

Раньше россияне, откладывая деньги, в лучшем случае руководствовались посылком «сохранить капитал на черный день» и занимались самостоятельным поиском возможностей для инвестирования, часто становясь объектом мошеннических действий. Безусловно, столь неопределенный подход к управлению личными финансами был чреват высоким риском потери капитала и даже появлением долгов, от которых непросто избавиться.

С чего начинаются грамотные инвестиции? С постановки финансовых целей и определения их параметров. Почему люди все чаще стремятся обращаться к финансовым советникам? Потому что именно они могут оказать необходимую квалифицированную поддержку в том, чтобы сформулировать финансовые цели и спланировать их достижение.

Большинство финансовых целей — это переработанные жизненные устремления, которые есть у каждого из нас. В диалоге с финансовым советником наши мечты типа «купить квартиру», «сделать ремонт», «погасить ипотеку», «получить финансовую независимость» обретают конкретные параметры, самые важные из которых — это срок, сумма, валюта и периодичность. Определение этих параметров превращает мечту в цель.

Но главная ценность финансового советника в том, что он помогает выбрать инструмент для достижения целей.

Финансовый советник — не просто продавец финансовых услуг. Его задача — найти оптимальный путь к достижению целей клиента, предложить ему подходящее решение.

Вот наиболее важные из вопросов, ответы на которые необходимо узнать финансовому советнику для подбора подходящего решения, когда цели уже известны:

- Какими средствами вы располагаете на текущий момент? Есть ли у вас долги, обязательства?
- Какова структура ваших доходов? Готовы ли вы регулярно откладывать деньги для реализации цели? В каком размере? Будут ли поступления



В диалоге с финансовым советником наши мечты типа «купить квартиру», «сделать ремонт», «получить финансовую независимость» обретают конкретные параметры, самые важные из которых — это срок, сумма, валюта и периодичность

постоянными или нестабильными? От чего это зависит?

- На что вы тратите деньги? Каков размер ваших ежемесячных расходов? Есть ли у вас запас ликвидности на случай возможных непредвиденных расходов?
- Каков ваш опыт инвестирования? Какими финансовыми инструментами вы пользуетесь уже сейчас?
- Каково ваше отношение к финансовым рискам? Предпочитаете ли вы безрисковые инструменты или допускаете риск для увеличения потенциальной доходности и скорейшего достижения целей? Есть ли финансовые цели, при достижении которых вы не готовы рисковать?

По итогам анализа ответов на эти и многие другие вопросы финансовый советник может разобраться, достижимы ли цели клиента, и помочь подобрать для него подходящее решение.

Несмотря на то, что наличие цели

часто является основой для грамотных инвестиций, стоит отметить, что финансовый советник может оказать необходимую поддержку даже тем, кому сейчас сложно выделить конкретные финансовые цели. Это и те, кто на текущий момент находится в плачевной финансовой ситуации, и люди со средним доходом, желающие оптимизировать свои финансовые потоки и увеличить сбережения, и те, «у кого все уже есть», обладатели значительных капиталов, стремящиеся их приумножить.

Резюмируя вышесказанное, подведем итог роли, которую играет финансовый советник:

- Формулирует вместе с клиентом его финансовые цели и определяет их параметры;
- Опираясь на ответы клиента, анализирует цели на выполнимость;
- Помогает клиенту разобраться в многообразии финансовых инструментов и найти оптимальное решение, подходящее под цели клиента.

На сегодняшний день, пожалуй, лучший способ начать инвестировать — составить со специалистом персональный финансовый план (ПФП), где были бы ясно отражены цели, возможности, доходы, расходы и текущее финансовое положение человека, а также даны четкие рекомендации по тому, сколько и во что вкладывать, чтобы благополучно и уверенно преодолеть кризисный период и достичь конкретной финансовой цели к конкретному сроку. Финансовые советники банка «БКС Премьер» составят Вам такой финансовый план абсолютно бесплатно.



г. Иркутск, ул. Свердлова, 43а
т. 8-800-500-40-40 | www.bcspremier.ru
На правах рекламы

1. Наименование «БКС Премьер» используется Акционерным обществом «БКС – Инвестиционный Банк» в качестве коммерческого обозначения для идентификации предоставляемых банком услуг. Акционерное общество «БКС – Инвестиционный Банк» (Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014 г.). 2. По данным РОМИР. Источник: <http://bankir.ru/novosti/20150422/institut-finansovogo-planirovaniya-provedet-konferentsiyu-rynok-personalnogo-finansovogo-planirovaniya-i-konsultirovaniya-10-let-v-rossii-10103584/>

ТОП-50 вакансий с заработной платой от 35 тыс. руб. Иркутск

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Категорийный менеджер	от 35 000 руб	ООО Региональная сеть детских товаров	Участковый подземный маркшейдер	от 40 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Директор по продажам	от 50 000 руб	Росгосстрах-Жизнь, Страховая Компания	Менеджер по продаже элитных домов	от 75 000 руб	ООО Элитный Сочи
Менеджер по продажам	от 40 000 руб	РОССКО	Начальник отдела ГСМ	от 70 000 руб	Кадровый центр Эталон
Директор отделения	от 120 000 руб	ГК СПОРТМАСТЕР	Торговый представитель зоокорма	от 40 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Супервайзер	до 60 000 руб	BAIKALSEA Company ИРКУТСК	Региональный представитель по продажам с/х техники	от 40 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Начальник лаборатории	от 50 000 руб	ООО Сибирский стандарт	Руководитель департамента продаж	от 70 000 руб	HR GYM
Менеджер по продажам	от 35 000 руб	Экомак	Врач-офтальмолог	от 35 000 руб	HR GYM
Заместитель заведующего складом	от 35 000 руб	Modern Staff	Врач-стоматолог (в Якутск)	от 100 000 руб	HR GYM
Начальник склада	от 110 000 руб	ООО Велестрой	Учетчик материального склада	от 50 000 руб	ООО Велестрой
Тренер по продажам	от 70 000 руб	Группа Гута	Руководитель блока корпоративных продаж	от 40 000 руб	«АльфаСтрахование»
Заместитель директора по логистике	от 40 000 руб	Базис	Региональный менеджер по оптовым продажам	от 50 000 руб	ОПУС, ГК
Заведующий складом	от 38 000 руб	Валта	Главный бухгалтер	от 40 000 руб	ООО СК Сибирь
Менеджер по продажам	от 40 000 руб	ЭТМ, компания	Руководитель лаборатории	от 50 000 руб	Полидея
Медицинский представитель	от 46 000 руб	АО «АВВА РУС»	Менеджер по продажам	от 40 000 руб	Пенетек
Руководитель по развитию агентской сети	от 100 000 руб	ООО Глобальное Отраслевое Содружество фондов	Заместитель генерального директора	от 70 000 руб	ООО Аварийные комиссары Форсайт
Консультант по парфюмерии	от 40 000 руб	Лэтуаль Магазины	Руководитель проекта	от 100 000 руб	ООО РЗА-Сервис
Руководитель направления (медицинского страхования)	от 40 000 руб	«АльфаСтрахование»	Старший территориальный менеджер	от 75 000 руб	ООО ГК «Славянка»
Директор магазина	от 55 000 руб	РИВ ГОШ, Сеть магазинов	Секретарь руководителя на строительный объект	от 40 000 руб	ООО Велестрой
Руководитель филиала	от 50 000 руб	ООО Сеть языковых школ iSpeak	Специалист по взысканию дебиторской задолженности	от 45 000 руб	ОТП Банк, АО
Начальник участка	от 100 000 руб	ООО Персонал Студия	Директор магазина класса ЛЮКС	от 100 000 руб	ИП Сиротин О.В.
Супервайзер отдела продаж	от 48 000 руб	Дом.ru	Юрисконсульт	от 40 000 руб	Слата, ГК
Заместитель генерального директора	от 70 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет	Менеджер по продажам	от 35 000 руб	Biglion
Торговый представитель	от 35 000 руб	ООО Прок-Сервис	Директор мебельной фабрики	от 40 000 руб	ООО Приангарье
Начальник службы экономической безопасности	от 50 000 руб	Домашние деньги	Территориальный менеджер по продажам	от 50 000 руб	Легенда Крыма, ГК
Начальник офиса продаж салона МТС	от 39 000 руб	МТС	Менеджер по работе с партнерами	от 35 000 руб	Biglion
Начальник службы безопасности	от 50 000 руб	Домашние деньги			

*Источник hh.ru Для поиска вакансии на сайте необходимо указать должность и название компании-рекрутера

«Perfect game» Олега Причко

Зачем генеральный директор ПАО «Иркутскэнерго» играет в боулинг?



Фото из личного архива

В боулинг Олег Причко, генеральный директор ПАО «Иркутскэнерго», пришел 8 лет назад. Тогда он «швырял» шар в кегли и удивлялся: почему они не падают?! Теперь у него первый взрослый разряд по боулингу: до звания кандидата в мастера спорта ему дважды не хватило совсем чуть-чуть. Везение, как говорит наш герой, в этом спорте не менее важно, чем хорошая техника. Как быть, если не фартит? Что такое «perfect game»? Зачем отправлять шары в «парилку»? И почему не нужно целиться в кегли? О тонкостях боулинга Олег Причко рассказал Газете Дело.

В БОУЛИНГ – ЧЕРЕЗ «ТРИ ПОЗОРА»

Боулинг «пришел» в жизнь Олега Причко сам – прямо на работу. «Было это лет 8 назад, – вспоминает наш герой. – Вечером в пятницу в кабинет зашел наш директор по персоналу Владимир Николаевич и сообщил, что завтра в 9 утра мы принимаем участие в турнире среди организаций, нужно выставить команду из пяти человек».

«Иркутскэнерго» – компания спортивная, регулярно принимающая уча-

по персоналу. Но тот поспешил нас успокоить: «Я знаю, как играть, приезжайте к 8:30 – всему вас научу за полчаса».

В 8:30 «пятёрка» начинающих боулеров из «Иркутскэнерго» была на месте соревнований. В 8:45 Владимир Николаевич позвонил и сказал, что не может приехать: «Да вы не переживайте, справитесь, все поймете! Там все просто», – подбодрил он.

О тех соревнованиях Олег Причко вспоминает со смехом: «Мы брали шары, швыряли их посильнее. Бывало, даже в кегли попадали. И, кстати, в итоге показали не худший результат: видимо, не только для нас это была первая игра в боулинг. Но после соревнований все равно было стыдно».

Причко предложил команде тренироваться – ведь на следующий год снова выходить на старт. Все согласилось. Но вспомнили о своем намерении, увы, только через год – когда в пятницу вечером Владимир Николаевич позвонил и напомнил: «Ребята, завтра соревнования по боулингу».

«Мы снова швыряли шары, иногда попадая по кеглям. И снова нам всем было очень стыдно. Опять договорились тренироваться. Но... Прошел год, пятница, вечер...» – смеется наш герой.

После третьих таких соревнований Причко решил для себя, что больше он этот стыд терпеть не намерен, – и начал тренироваться: «Так после 'трех позоров' я и пришел в боулинг», – говорит он.

“ После третьих таких соревнований Причко решил для себя, что больше он этот стыд терпеть не намерен, – и начал тренироваться: «Так после 'трех позоров' я и пришел в боулинг»

стие в разных спартакиадах, поэтому сообщение Владимира Николаевича нисколько не удивило ни Олега Причко, ни его коллег. Но известие о том, что соревноваться предстоит в боулинге, слегка озадачило. «Нет, мы, конечно, слышали об этой игре, но никаких навыков, опыта ни у кого из нас не было. Мы нерешительно сообщили об этом директору

«НА КЕГЛИ СМОТРЕТЬ НЕ НАДО»

Тренера у Олега изначально не было, поэтому он довольно долго занимался «самодеятельностью»: смотрел на других игроков, пытался повторить их удары, старался получше «закрутить» шар, не подозревая, что это – грубейшая ошибка. «Потом уже, когда начал участвовать в соревнованиях, стал больше общаться со спортсменами-боулерами: они – народ открытый, всегда все покажут, расскажут, объяснят».

Со стороны боулинг достаточно прост: бросаешь шар – сбиваешь кегли. «Так, собственно, и есть. Только бросить надо не один раз. Обычно на одну игру уходит порядка 20 бросков. Стандартный блок состоит из 6 игр. Получается – 120 бросков. Шар весит чуть меньше 7 килограммов. Вот и считайте – 840 килограммов нужно за один такой блок переместить».

На вопрос, не устаёт ли рука от такой нагрузки, Олег отвечает: «Если устает – значит, играешь неправильно. В боулинге ты должен быть максимально расслаблен. Шар 'швырять' нельзя. Тут все работает по принципу маятника: расслабленная рука должна уйти назад, потом по инерции вернуться в обратное положение, и в тот момент, когда она проходит нижнюю 'мертвую точку', высвобождается большой палец – и ты сопровождаешь шар движением руки. И все это без усилий».

Важно «отключиться» и эмоционально: «Нужно постараться убрать все лишние мысли из головы и сосредоточиться на игре. Есть только шар, кегли и дорожка – и все, больше ничего нет. Если это получается сделать, тогда и результат есть, и удача сопутствует».

Еще одна ошибка начинающих боулеров – то, что они целятся шаром в кегли. Этого делать ни в коем случае нельзя. «На дорожке есть стрелочки – вы наверняка их видели. Это – прицелы, и целиться нужно именно в них: до кеглей – 60 футов, а до прицелов – 5, есть разница? Еще один ориентир – точки в начале дорожки. Туда ты должен 'прийти' ногой перед броском», – поясняет Олег Причко.

Тренируется гендиректор «Иркутскэнерго» два раза в неделю, по два часа. Причем старается проводить тренировки не в одном и том же месте: клубов в Иркутске, к счастью, несколько, и все разные. «Приезжая на соревнования, мы не всегда знаем заранее, в каких условиях нам предстоит играть, как будет намазана дорожка; так называемую 'программу масла' зачастую видим впервые в день турнира. Поэтому тренировки нужно проводить так, чтобы сформировать навыки игры на разных дорожках».

Иркутские боулинг-клубы, как говорит наш собеседник, всегда идут навстречу спортсменам-боулерам и предлагают скидки на аренду дорожек: «Спортсмены – выгодные клиенты. В отличие от простых отдыхающих, они приходят в клуб регулярно».

«ПАРИЛКА» ДЛЯ ШАРА

Вообще, по словам Олега Причко, боулинг – это достаточно демократичное хобби, доступное каждому.

Чтобы играть в спортивный боулинг, потребуется определенная экипировка. Так, стоит учитывать, что на спортивных соревнованиях действует свой дресс-код: для мужчин – рубашка поло и брюки, для женщин – рубашка поло, юбка или юбка-шорты. Также нужно купить специальную обувь.

«Перед броском делаешь несколько шагов. Завершающий – скользящий. Поэтому и обувь должна быть со сменной скользящей подошвой. Такие 'тапки' для боулинга можно купить в специализированном магазине. Служат они обычно до трех лет».

Кстати, именно в момент последнего, скользящего, шага в боулинге можно получить травму – «воткнуться». «В момент скользящего шага весь вес тела – на одной ноге. Если ею наехать на какое-то непромытое место на дорожке (пусть даже это упавшая капля пота), то нога перестает скользить. Баланс, разумеется, теряется. Представьте, мои 90 килограммов при росте два метра перестали скользить! Падение получается очень громким», – смеется Олег.

Самое же главное в боулинге – это, конечно, шары. Хороший не новый шар обойдется в 7-9 тысяч рублей, новинки будут стоить дороже. Очень важно просверлить шар правильно. Мастера-дриллеры сверлят его по так называемой «карте руки» для каждого игрока индивидуально. «Сверлить шар, как и постригаться, нужно у одного и того же мастера, – убежден наш собеседник, – все шары должны лежать на руке одинаково».

Шаров в коллекции боулера-спортсмена, как правило, немало. У Олега Причко, например, их 20. У каждого – свои характеристики, своя траектория движения (шар в спортивном боулинге катится не по прямой). «На соревнования, как правило, беру с собой четыре шара с разными характеристиками: один – для тяжелого масла, с хорошими сцепными свойствами, один средний, один легкий по сцеплению».

“ «Нужно постараться убрать все лишние мысли из головы. Есть только шар, кегли и дорожка – и все, больше ничего нет. Если это получается сделать, тогда и результат есть, и удача сопутствует»

Четвертый шар – прямой, 'добивочный', им сбиваешь оставшиеся одиночные кегли».

За шарами нужно обязательно ухаживать: после каждой игры поверхность надо промывать специальным раствором. А периодически – и «выпаривать». «Дорожка намазана маслом, и поверхность шара все равно его впитывает. В итоге шар начинает вести себя непредсказуемо, меняет траекторию. Важно не упустить этот момент и вовремя отправить шар в 'парилку'. Это специальное устройство для обработки поверхности. У меня такая 'парилка' есть дома. Конечно, такую услугу и в клубах оказывают, но мне этот процесс самому интересен, поэтому и купил», – поясняет Причко.

«ЛУЧШАЯ ИГРА – ВПЕРЕДИ»

Между боулингом и бизнесом, как говорит Олег, есть немало общего. Во-первых, в управленческой работе, как и в игре, важна концентрация: нужно отвлечься от всего лишнего, не имеющего отношения к вопросу, сфокусироваться на цели – тогда будет результат.

Во-вторых, боулинг, как и бизнес, – дело командное. Большинство достижений – это результат совместной работы группы, коллектива.

«Я свою первую золотую медаль в боулинге благодаря этому получил, – рассказывает Олег. – Наша команда не была фаворитом турнира, но мы поддерживали друг друга. Не получилось – и ладно. А лидеры – те нервничали, делали друг другу замечания, повышали голос. В итоге сами себя и 'посадили'. А мы выиграли».

Боулинг стал семейным хобби. Супруга Олега Причко разделяет его увлечение и уже достигла больших успехов. Она – кандидат в мастера спорта по боулингу. У Олега же сейчас первый спортивный разряд. «Конечно, есть стремление стать КМС. В этом году я дважды был на грани выполнения кандидатского минимума, но чуть-чуть не хватило. Не повезло, видимо», – говорит он.

Везение, по словам Причко, играет в боулинге не меньшую роль, чем хорошая техника: «Иной раз все, вроде, правильно делаешь, даже шар приходит куда нужно; точка попадания, угол, скорость – все, как надо, а кегля стоит и не падает! Что делать, если не фартит? Перетерпеть этот момент, не огорчаться, не раздражаться – и удача вернется».

На двоих семья Причко уже заработала 32 медали разного достоинства, позади – десятки турниров и чемпионатов. «На Первенстве Европы в этом году тройка, в которой я играл, стала лучшей среди россиян. Это главное достижение, которым я сегодня горжусь», – делится Олег.

Рост в боулинге, по его словам, не прекращается ни на минуту: отрабатывать точность удара можно годами. Пока лучший результат гендиректора ПАО «Иркутскэнерго» – 11 страйков подряд из 12 возможных. Как и все боулеры, он мечтает выбить 12 из 12: «В боулинге это называется 'perfect game'. Моя 'perfect game', видимо, еще впереди».

Экономьте на расчетном обслуживании бизнеса с ВТБ24!



ВТБ24¹ предлагает широкую линейку продуктов расчетно-кассового обслуживания (РКО) для бизнеса. При этом в наличии у системообразующего банка есть инструменты, позволяющие клиентам существенно сократить расходы на обслуживание. Как надежно и с выгодой обслуживаться в одном из крупнейших российских банков, рассказывает начальник управления расчетных продуктов департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 Светлана Сырцова.

Что предлагает ВТБ24 своим клиентам в сфере расчетно-кассового обслуживания?

Мы сделали РКО не только удобным и качественным, но и экономически выгодным для предпринимателей. На основе многочисленных исследований мы сформировали наиболее востребованные по набору услуг пакетные предложения, которые позволяют клиентам значительно сокращать расходы на проведение часто используемых банковских операций. В ВТБ24 каждые 1,5 минуты открывается расчетный счет — более 80% из них в составе пакетных предложений².

Расскажите про основные пакеты расчетно-кассового обслуживания для бизнеса.

Самые популярные пакеты — «Бизнес» и «Торговый». Они сбалансированы по составу услуг, содержат максимальное количество дистанционных услуг для проведения операций по счетам с использованием системы «Банк – клиент онлайн».

Если бизнес клиента связан с расчетами с иностранными контрагентами, банк предлагает пакет, который называется «ВЭД». Он включает расширенный набор услуг по сопровождению внешнеэкономической деятельности, скидки на открытие счета в иностранной валюте. Недавно мы запустили новый пакет для бизнеса «Персональный», включающий расширенный перечень услуг, консультации бизнеса по юридическим и бухгалтерским вопросам, консультации персонального менеджера, скидки и бонусы от партнеров банка. Кроме того, в текущем году мы начали сотрудничество с компанией Google. С 01 апреля при подключении к счету любого Пакета услуг, клиенту вручается сертификат номиналом 2 000 руб. на услуги контекстной рекламы в системе Google AdWords³.

Как можно приобрести пакеты услуг?

Клиент может выбрать и подключить пакет услуг в офисе банка или направить электронную оферту дистанционно через систему «Банк – клиент онлайн».

Планирует ли ВТБ24 проводить повышение тарифов?

Мы на регулярной основе проводим анализ рынка конкурентов. В настоящее время ситуация на рынке нестабильная, и, если конъюнктура начнет меняться, мы, безусловно, будем на нее

оперативно реагировать. При этом всегда готовы предложить возможность получения ценовых преференций, индивидуальный подход и снижение тарифов конкретным клиентам, несмотря на рост рынка.

Вы упомянули о дистанционном обслуживании бизнеса — системе «Банк – клиент онлайн». Сколько клиентов сейчас ей пользуются?

В ВТБ24 открыты счета более 300 тыс. юридических лиц и предпринимателей, из них 97% активных клиентов пользуются возможностью вести расчеты дистанционно. Стоимость обслуживания для них значительно ниже, чем в офисе банка, это экономит время и деньги.

Какие операции чаще всего проводят ваши клиенты дистанционно?

Это все виды платежей, конверсионные операции, покупка пакетов расчетно-кассового обслуживания. Через «Банк – клиент онлайн» клиенты могут не только проводить платежи, но и приобретать продукты и услуги для юридических лиц.

Банк контролирует безопасность операций клиентов?

Безусловно, мы уделяем безопасности особое внимание, используем только сертифицированные ФСБ России аппаратные и программные

средства, внедряем дополнительные средства защиты. В частности, в 2015 году банк запускает технологию подтверждения легитимности операций в системе (от входа в систему до проведения операций) с использованием EMV-токенов. Стоит отметить, что ВТБ24 — один из первых банков в России, предложивших своим клиентам защиту такого уровня. До конца этого года сервис будет доступен по всей сети банка.

Какие новые услуги для клиентов внедряются в «Банк – клиент онлайн» в этом году?

В конце марта вход в «Банк – клиент онлайн» стал доступным со всех основных популярных браузеров. В ближайшее время появится мобильная версия системы, позволяющая получать информационные сервисы на экране мобильного устройства. В этом году мы планируем расширить функциональные возможности системы и упростить пользовательский интерфейс.

Узнайте больше:

8 800 707-24-24

(звонок по России бесплатный)

www.vtb24.ru

¹ Банк ВТБ 24 (публичное акционерное общество), генеральная лицензия Банка России № 1623, предоставляет финансовые услуги.
² Данные действительны на 01.04.2015 г.
³ Рекламные услуги предоставляются компанией Google. РЕКЛАМА.

Новые полезные возможности системы КонсультантПлюс

В обновленной Системе КонсультантПлюс появилась возможность добавить на Стартовую страницу профессиональные новости для бухгалтера. Эта онлайн-лента новостей содержит актуальную информацию, необходимую бухгалтеру для работы. Также в Системе стали информативнее результаты поиска.

Лента новостей обновляется несколько раз в день (при наличии доступа в Интернет) и включает:

- новые документы по налогам, взносам и бухгалтеру;
- последние разъяснения профильных ведомств;
- судебную практику по актуальным вопросам;
- новости по кадровой тематике и другие важные события, связанные с работой бухгалтера.

Все новости содержат ссылки на документы в Системе КонсультантПлюс, а по спорным и неоднозначным вопросам – на Путеводители КонсультантПлюс. С их помощью тему можно изучить более детально. Например, из новости о возврате переплаты по налогу на прибыль можно сразу перейти и в Определение Верховного суда РФ от 03.09.2015 № 306-КГ15-6527 (в нем уточняется дата исчисления срока возврата), и в «Путеводитель по налогам. Энциклопедию спорных ситуаций по части первой Налогового кодекса РФ» (в котором содержатся подробные разъяснения по возврату).

Еще одно изменение – повысилась информативность результатов поиска. Иногда по названию или пункту оглавления сложно понять, какую именно информацию по вопросу содержит документ. В этом случае вместе с названием такого

документа показывается его фрагмент, в котором встречаются слова поискового запроса. Это помогает сразу оценить, нужно ли изучать материал.

Напомним, что в 2015 году пользователям Системы КонсультантПлюс стали доступны и другие полезные возможности. В частности, появились подсказки в Быстром поиске, документы получили новое, более наглядное оформление. Все изменения доступны сопровождаемым пользователям бесплатно.

Подробную информацию о новшествах можно получить у специалистов регионального сервисного центра КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс в Иркутске
R1C112 SINCE 1993

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

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

НАГЛЯДНО

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 30.10.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	64,46	66,39	55,3	53,04	48,91
1 комн. панель	60,38	68,45	60,77	51,02	52,64
2 комн. кирпич	65,88	63,43	56,06	50,85	48,56
2 комн. панель	68,94	62,80	56,95	52,92	49,37
3 комн. кирпич	65,66	61,08	56,88	44,16	46,30
3 комн. панель	62,66	58,78	53,85	52,43	47,74
Средняя стоимость	63,45	62,58	54,43	49,15	47,93

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 30.10.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	87,76	52,60	47,56	48,00	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2015 года	92,20	56,46	52,15	45,67	40,00
Срок сдачи – 1 полугодие 2016 года	-	62,08	48,47	-	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2016 года и позже	-	57,04	48,24	41,00	39,00
Средняя стоимость	57,44	49,23	44,00	40,57	42,41

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 30.10.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	23,62	45,46	27,77	41,01	27,27
склад (аренда)	0,56	0,42	0,23	0,27	0,32
магазин (продажа)	97,49	58,09	54,09	48,76	48,60
магазин (аренда)	0,93	0,85	0,59	0,55	0,49
офис (продажа)	87,71	59,57	54,14	44,42	49,10
офис (аренда)	0,78	0,64	0,54	0,55	0,34

Топ-15 самых дешевых новостроек Иркутска

Портал о недвижимости Иркутска REALTY.IRK.RU подготовил очередной ТОП-15 самых дешевых новостроек Иркутска и Иркутского района. Новостройки отранжированы по минимальной стоимости квартиры в жилом комплексе. Все участвующие в рейтинге квартиры вписались в бюджет до 1,5 млн руб. Это квартиры площадью от 21,2 до 36,4 кв.м. Стоимость квадратного метра в представленных квартирах – от 33 до 51 тыс. руб. Чуть больше половины попавших в ТОП новостроек ожидаемо, расположены в Иркутском районе, однако купить квартиру до 1,5 млн руб. можно и в городе: в Ленинском, Куйбышевском, Свердловском и Октябрьском районах.

1. ЖК «Луговое»

Минимальная стоимость квартиры – **970,16 тыс. руб.** (квартира 21,24 кв.м)



Расположение: Иркутский р-н, Марково, р-н Маршала Конева
Срок сдачи: 4 кв. 2015г.
Застройщик: ООО «ВостСибСтрой»
Площади квартир: 21,24-80,59 кв.м
Цены: 37,00-45,75 тыс.руб./кв.м

2. ЖК «Южный парк»

Минимальная стоимость квартиры – **990 тыс. руб.** (квартира 30 кв.м)



Расположение: Иркутский р-н, пос. Березовый, за м/р Юбилейный
Срок сдачи: 2 кв. 2017г.
Застройщик: ООО «СибЭнергоРемСтрой»
Площади квартир: 30,00-61,22 кв.м
Цены: от 35,00 тыс.руб./кв.м

3. ЖК «Березовый»

Минимальная стоимость квартиры – **1010 тыс. руб.** (квартира 28,77 кв.м)



Расположение: Иркутский р-н, пос. Березовый, рядом с Акдемгородком
Срок сдачи: 1 кв. 2016г.
Застройщик: ООО «Норд-Вест»
Площади квартир: 28,77-43,78 кв.м
Цены: 31,00-32,00 тыс.руб./кв.м

4. ЖК «Сокол»

Минимальная стоимость квартиры – **1057,7 тыс. руб.** (квартира 30,22 кв.м)



Расположение: Иркутский р-н, за м/р Первомайский
Срок сдачи: 4 кв. 2016г.
Застройщик: ООО ФСК «Восход»
Площади квартир: 30,22-67,13 кв.м
Цены: 35,00-38,00 тыс.руб./кв.м

5. Дом на ул. Левитана

Минимальная стоимость квартиры – **1184 тыс. руб.** (квартира 23,22 кв.м)



Расположение: г. Иркутск, Свердловский р-н, ул. Левитана, 20
Срок сдачи: 4 кв. 2015г.
Застройщик: АО «Труд»
Площади квартир: 23,22-64,22 кв.м
Цены: 49,99-51,00 тыс.руб./кв.м

6. Микрорайон «Ушаковский»

Минимальная стоимость квартиры – **1211 тыс. руб.** (квартира 33 кв.м)



Расположение: Иркутский р-н, рядом с пос. Пивовариха
Срок сдачи: 4 кв. 2016г.
Застройщик: ЗАО «СибирьЭнергоТрейд»
Площади квартир: 33,00-49,00 кв.м
Цены: 37,05-40,39 тыс.руб./кв.м (с отделкой)

7. Микрорайон «Современник»

Минимальная стоимость квартиры – **1250 тыс. руб.** (квартира 33 кв.м)



Расположение: Иркутский р-н, пос. Дзержинск
Срок сдачи: 2 кв. 2016г.
Застройщик: ООО ФСК «ДомСтрой»
Площади квартир: 33,00-54,00 кв.м
Цены: 40,00-42,00 тыс.руб./кв.м

8. Дом на ул. Радищева

Минимальная стоимость квартиры – **1260 тыс. руб.** (квартира 31,5 кв.м)



Расположение: г. Иркутск, Куйбышевский р-н, ул. Радищева
Срок сдачи: 4 кв. 2016г.
Застройщик: ООО «Северный»
Площади квартир: 31,50-60,50 кв.м
Цены: 40,00 тыс.руб./кв.м

9. Жилой район «Эволюция»

Минимальная стоимость квартиры – **1282 тыс. руб.** (квартира 31,28 кв.м)



Расположение: г. Иркутск, Ленинский р-н, 6-й микрорайон Ново-Ленино
Срок сдачи: 3 кв. 2016г.
Застройщик: МУП «УКС г. Иркутска»
Цены: от 40,00 тыс.руб./кв.м

10. ЖК «Топкинские горки»

Минимальная стоимость квартиры – **1295 тыс. руб.** (квартира 35 кв.м)



Расположение: г. Иркутск, Куйбышевский р-н, м/р Топкинский
Срок сдачи: 4 кв. 2016г.
Застройщик: ООО ФК «Деловые инвестиции»
Площади квартир: 35,00-102,00 кв.м
Цены: 35,00-46,00 тыс.руб./кв.м

11. ЖК «Дуэт»

Минимальная стоимость квартиры – **1296,8 тыс. руб.** (квартира 32,42 кв.м)



Расположение: г. Иркутск, Ленинский р-н, 6-й микрорайон Ново-Ленино
Срок сдачи: 4 кв. 2015г.
Застройщик: ООО «Монополия+» (реализация на правах агента – ООО «Максстрой»)
Цены: 40,00 тыс.руб./кв.м

12. ЖК на бул. Рябикова

Минимальная стоимость квартиры – **1310,4 тыс. руб.** (квартира 36,4 кв.м)



Расположение: г. Иркутск, Свердловский р-н, бул. Рябикова
Срок сдачи: 4 кв. 2016г.
Застройщик: ООО «Авиценна-Строй»
Площади квартир: 36,00-80,50 кв.м
Цены: 34,00-38,00 тыс.руб./кв.м

13. Микрорайон «Парковый»

Минимальная стоимость квартиры – **1314,14 тыс. руб.** (квартира 34 кв.м)



Расположение: Байкальский тракт, 11 км., пос. Новосилиха
Срок сдачи: 4 кв. 2015г.
Застройщик: ЗАО «СибирьЭнергоТрейд»
Площади квартир: 34,00-68,00 кв.м
Цены: 39,48-43,43 тыс.руб./кв.м (с отделкой)

14. Микрорайон «Современник»

Минимальная стоимость квартиры – **1321 тыс. руб.** (квартира 33 кв.м)



Расположение: Иркутский р-н, пос. Дзержинск
Срок сдачи: 1 кв. 2016г.
Застройщик: ООО «Гранд-Строй»
Площади квартир: 33,00-80,90 кв.м
Цены: 40,00-42,00 тыс.руб./кв.м

15. ЖК «Родной берег»

Минимальная стоимость квартиры – **1362,72 тыс. руб.** (квартира 28,39 кв.м)



Расположение: г. Иркутск, Октябрьский р-н, ул. 6-я Советская
Срок сдачи: 1 кв. 2016г.
Застройщик: ООО ФСК «Родные берега»
Площади квартир: 28,39-62,47 кв.м
Цены: 48,00-57,00 тыс.руб./кв.м

Загородный комфорт и «машина в придачу»

В жилом районе «Парковый», возводимом ЗАО «СибирьЭнергоТрейд» на Байкальском тракте, близится к завершению первая очередь строительства. Совсем скоро первые жильцы получают ключи, и кто-то, возможно, встретит Новый год уже в новом загородном жилье. Пока же продажи коттеджей, дуплексов и квартир в «Парковом» продолжаются, а застройщик готовит необходимую инфраструктуру – как инженерную, так и социальную. По словам Ильи Тейге, начальника отдела маркетинга и продаж компании, уже к сдаче первой очереди «Паркового» будут организованы торговый центр, частный детский сад и маршрутка до центра города.



НОВЫЙ ГОД – В НОВОЙ КВАРТИРЕ

«Парковый» – один из четырех поселков, которые ЗАО «СибирьЭнергоТрейд» возводит на землях фонда РЖС в рамках реализации проекта «ЭкоЭнергоГрад» (в партнерстве с ПАО «Иркутскэнерго»). Поселок расположен на традиционно популярном у иркутян Байкальском тракте, рядом с Новолисихой. «Парковый» представлен жильем разного формата и ценового сегмента – от небольших однокомнатных квартир до двухэтажных коттеджей с участками.

Окончание строительства поселка запланировано на 2021 год. Предполагается, что в нем смогут жить около 3,5 тысяч человек. Первые жильцы (порядка 800 человек) поселятся в «Парковом» совсем

скоро: первая очередь строительства, включающая 77 индивидуальных жилых домов и дуплексов и 8 трехэтажных блок-секций на 180 квартир, близится к завершению.

Новый год некоторые жильцы смогут встретить уже в новом жилье. В первую очередь, это относится к покупателям загородных квартир. Чистовая отделка позволяет переехать в новую квартиру сразу, не тратя времени и денег на ремонт.

С тем, как обставить новое жилье, у покупателей квартир в «Парковом» тоже не должно возникнуть проблем. В октябре «СибирьЭнергоТрейд» открыл в поселке демонстрационные квартиры – благодаря им, покупатели могут оценить рациональность использования пространства, увидеть своими глазами возможный интерьер однокомнатной (34 кв.м) и двухкомнатной (54 кв.м) квартир.

КВАРТИРА «В ЗАЧЕТ» И АВТОМОБИЛЬ «В ПРИДАЧУ»

«Продажи загородных квартир идут активно, – рассказывает Илья Тейге. – В нашем портфеле есть однокомнатные (площадью 34, 38 и 42 кв.м) и двухкомнатные (54, 59, 69 кв.м) квартиры. Самая недорогая квартира обойдется покупателю в 1,3 млн рублей, и это уже с отделкой! Бюджет такой покупки отлично вписывается в программу «Ипотека с господдержкой», которая на сегодняшний день продолжает действовать».

Многие иркутяне не могут купить новое жилье, не продав старое. Для таких клиентов у ЗАО «СибирьЭнергоТрейд» есть решение – «Квартира в зачет». У компании заключен договор с агентством недвижимости «Century 21»: риелторы помогут в течение двух месяцев реализовать вторичное жилье и рассчитаться по договору долевого участия на покупку квартиры в «Парковом». «Мы со своей стороны фиксируем цену объекта для потенциального дольщика, – говорит Илья Тейге. – Пока идет реализация вторичного жилья, стоимость новой квартиры остается для него неизменной».

Приятным бонусом для покупателей загородных квартир в «Парковом» может оказаться автомобиль KIA RIO. Акция «Автомобиль в придачу» стартовала 1 августа. «Все дольщики, зарегистрировавшие договоры после 1 августа, получают специальные купоны и смогут принять

участие в розыгрыше автомобиля. Победителя определит Фортуна: все купоны участников розыгрыша будут помещены в специальный лототрон. Вероятность получить главный приз очень высока – 1 из 15», – рассказывает Илья Тейге.

«Все дольщики, зарегистрировавшие договоры после 1 августа, смогут принять участие в розыгрыше автомобиля. Вероятность получить главный приз очень высока – 1 из 15»

По его словам, первый розыгрыш KIA RIO запланирован на декабрь этого года. В дальнейшем акция, скорее всего, будет продлена: «Тому, кто переезжает за город, автомобиль лишним не будет».

МАРШРУТКА, ДЕТСАД И ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

О тех, у кого личного автомобиля нет, «СибирьЭнергоТрейд» тоже позаботился. Компания привлекла частного инвестора, который запустит регулярный маршрут из поселка до центра города: маршрутка будет ходить каждый час. «Вопрос транспортной доступности всегда очень важен для наших покупателей. Мы продолжаем работу с администрацией по организации муниципаль-

ного маршрута, при этом не исключаем участия частных инвесторов», – говорит Илья Тейге.

Инвесторы помогут решить и другие инфраструктурные задачи. Так, компания уже выделила партнерам участок под строительство торгового центра: первые жильцы «Паркового» будут обеспечены всеми необходимыми товарами, в первую очередь, продуктами питания.

Решается и вопрос организации частного детского сада. «Мы провели

маркетинговое исследование, опросили наших дольщиков на предмет их заинтересованности в частном детсаду. Выяснилось, что садик действительно нужен», – подчеркивает Илья Тейге. Инвестор для реализации проекта уже найден. На год бесплатной аренды ему будет предоставлен одноэтажный коттедж с земельным участком – огороженный, благоустроенный, с полчиственной отделкой.

В самом поселке сейчас завершаются работы по благоустройству: уже проложен асфальт, тротуары, установлены скамейки, урны, малые архитектурные формы... А недавно, как говорит Илья Тейге, прошли и работы по озеленению: коллектив ЗАО «СибирьЭнергоТрейд» сам вышел на посадку деревьев: «В поселке появились пихты, елочки, кустарники... Озеленению мы уделяем особое внимание, ведь поселок «Парковый» должен оправдывать свое название».

При покупке квартиры в многоквартирном доме «Парковый» с 1 августа по 30 ноября 2015 года покупатель может принять участие в розыгрыше автомобиля KIA Rio. Информацию об организаторе, правилах проведения, количестве призов, сроках, месте и порядке их получения уточняйте у менеджера отдела продаж по адресу г.Иркутск, ул. Свердлова, 1, офис «ЭкоЭнергоГрад» или по тел.: (3952)790-700. Проектная декларация на сайте www.ecoenergograd.ru. Автомобильный партнер: Агат-Авто.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

«Кризис открывает новые возможности для хостельеров»

Хостелы становятся все более популярным сегментом гостиничного бизнеса в Иркутске. Как говорит Илона Толстоухова, генеральный директор АН «Новация», кризис открывает новые возможности для потенциальных хостельеров: в центре города освобождаются очень хорошие помещения по приемлемым ценам.

– Иркутск является центром притяжения – культурного, делового, туристического – и гостиничный бизнес, безусловно, интересен для инвесторов. Не случайно в последние годы в Иркутске активно развивается такое направление, как «hostel», пришедшее к нам из европейской части. Недорогие мини-гостиницы пользуются спросом и приносят своим владельцам стабильный доход.

На сегодняшний день в Иркутске достаточно примеров хороших хостелов, соответствующих требованиям, и есть довольно распространенные «ложные» хостелы, которые не соответствуют стандартам, демпингуют цены и создают отрицательное отношение к данному направлению. Важным вопросом для успешного развития этого сегмента, на мой субъективный взгляд, является четкое законодательное регулирование. На сегодняшний день хостельеры ожидают, что в обсуждаемом проекте закона будут определены четкие понятия гостиничных услуг, в частности, хостелов, что, в свою очередь, очистит рынок от недобросовестных участников и сделает его более цивилизованным.

Тем, чьи хостелы сейчас находятся в жилых помещениях, стоит задуматься о переезде в нежилые. Это вполне реально: на деньги, вырученные от продажи квартир, можно приобрести хороший объект коммерческой недвижимости, подходящий по всем требованиям к данному направлению. И ситуация, сложившаяся на рынке, этому способствует: рынок просел, и помещения на вторых, третьих позициях можно купить по очень выгодной цене.

Для собственников коммерческой недвижимости, у которых освободились площади в кризис, «hostel» может стать хорошим решением. Недавно, например, наши клиенты открыли два хостела в освободившихся помещениях: один рядом с железнодорожным вокзалом, другой – на Карла Маркса. Хорошая локация, отличное предложение по цене и качеству – стабильный доход.

К слову, на главных улицах города сейчас немало подобных объектов. Ритейлеры на Ленина, Карла Маркса идут сегодня менее охотно, а для хостелов эти помещения подходят как нельзя лучше: гостям нашего города нравится останавливаться в центре. У нас, например, сейчас есть отличное предложение на Карла Маркса, 32. Помещение в трех уровнях – hostel впишется очень удачно.

Кризис не случайно называют временем возможностей. К потенциальным хостельерам это тоже относится: именно сейчас можно найти и выбрать «вкусный» объект по доступной цене для своего хостела.



Агентство недвижимости «Новация»
Адрес: г. Иркутск, ул. Партизанская, 112/4
Тел.: 622-905, 622-908. E-mail: 622-905@mail.ru

Интернет-магазин свежих продуктов!

Доставка ежедневно с 9.00 до 24.00

shop.slata.ru

т. 23-5555

Слата



Вверх – вниз

Как менялись цены на недвижимость в Иркутске в 2015 году

По данным портала о недвижимости REALTY.IRK.RU, с начала года стоимость жилья на вторичном рынке Иркутска упала на 1,24%, с 57,96 тыс. руб./кв.м в начале года до 57,24 тыс. руб./кв.м в октябре. Цены на новостройки по итогам первых десяти месяцев года показали рост: квадратный метр подорожал на 4,6%, или 2,35 тыс. руб./кв.м.



В течение года цены на новостройки и «вторичку» показывали разную динамику: реагируя на изменения в экономике, стоимость квадратного метра то росла, то падала. Газета Дело обратилась к участникам рынка недвижимости Иркутска с просьбой прокомментировать график цен и поделиться своими прогнозами относительно стоимости строящегося и вторичного жилья в 2016 году.

«ПЕРВИЧКА» ОБЪЕКТИВНО СТОИТ ДОРОЖЕ «ВТОРИЧКИ»

Александра Финкельштейн,
«ЭМЭЛСИ – Город Новостроек»:
– Цены на первичную недви-

жимость, в отличие от «вторички», ограничены себестоимостью и не могут двигаться ниже рентабельности даже при сокращении спроса. Рост цен на строительные материалы (в особенности произведенные за пределами страны и потому привязанные к курсу валют) привел к росту себестоимости и удорожанию квадратного метра.

«Вторичка» гораздо более привязана к факторам «желательности объема вырученных средств от продажи объекта». Поэтому график отражает совершенно закономерные процессы: при усложнении экономической ситуации, которая напрямую влияет на понижение «реальной покупательской способности доходов» населения, и одновременном удорожании процентных ставок по кредитам – цены на «вторичку» идут вниз.

В целом, ситуация движется к оздоровлению: «первичка» объективно стоит дороже «вторички», так как, кроме внутреннего пространства помещения, включает в себя новые внешние и внутридомовые сетевые коммуникации здания, в котором находится квартира (электрические сети, водоснабжение, канализация, отопительные системы).

«РЫНОК СМОТРИТ ВНИЗ, ЦЕНЫ ПРОДОЛЖАТ СНИЖАТЬСЯ»

Вера Вандышева,
АН «Новация»:
– Если мы говорим, о том, что цены на новостройки по итогам первых трех кварталов 2015 показали рост, то необходимо учитывать субъективный показатель: ввод в эксплуатацию и продажи квадратных метров в таких жилых комплексах, как «Статус» и «Новый» – они-то и дали повышение цены за счет более дорогой

«На мой субъективный взгляд, цены продолжают снижаться, рынок не скоро еще вернется к ситуации стабильности»

стоимости квадратного метра. Но если исключить из статистики данные ЖК, то анализ изменения цен показывает, что рынок смотрит вниз, и тенденция к

снижению цены продолжается, причем на новостройки, по нашим данным, намного значительнее – 18% по отношению к вторичному – 1,8%, т.е. почти в 10 раз.

Наверное, уже набили оскомину такие определения, как стагнация потребительского спроса, отсутствие лояльности банков и т.п., но, тем не менее, это именно те факторы, которые и повлияли на изменение стоимости квадратного метра в 2015 году.

Продавцы вынуждены снижать цену. Повторюсь, банки стали более осторожно выдавать ипотечные кредиты – соответственно, происходит потеря значительного количества покупателей.

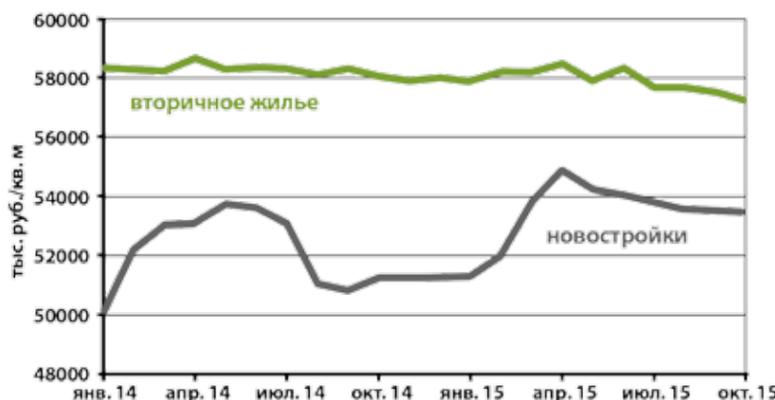
Это еще более ужесточает конкуренцию предложений на рынке недвижимости, что, безусловно, ведет к снижению цены на заветные для собственника квадратные метры.

Давать точные прогнозы относительно изменения цен на недвижимость в 2016 году сложно. На мой субъективный взгляд, цены продолжат снижаться, рынок не скоро еще вернется к ситуации стабильности.

Елена Демидова,
Газета Дело

НАГЛЯДНО

Динамика средней стоимости жилья в Иркутске



Источник: портал о недвижимости Иркутска REALTY.IRK.RU

Двойное замедление

Количество зарегистрированных в Иркутске и области ДДУ сократилось в два раза

6383 договора долевого участия (ДДУ) было зарегистрировано в Иркутске за первые 9 месяцев 2015 года. Это практически в два раза меньше, чем за аналогичный период прошлого года (12579 ДДУ). В целом по области падение еще больше.

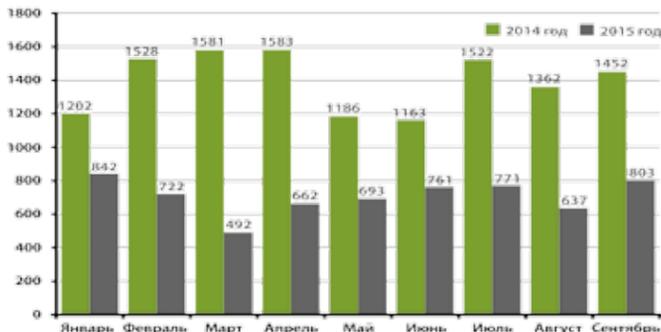
Как сообщает Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области, с января по сентябрь 2015 года в областном центре было зарегистрировано 6383 договора долевого участия. В прошлом году по итогам первых трех кварталов Росреестр зарегистрировал практически вдвое больше ДДУ – 12579.

В целом по области за первые девять месяцев текущего года было зарегистрировано 6850 договоров долевого участия. В прошлом году дольщики куда более охотно покупали строящееся в регионе жилье: Росреестр зарегистрировал 14338 ДДУ.

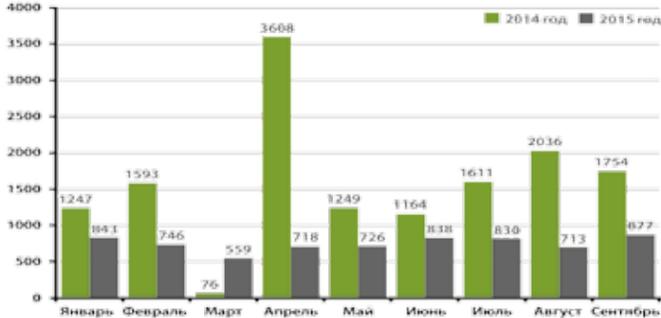
Наиболее «провальным» по количеству зарегистрированных договоров долевого участия в 2015 году оказался март: всего в Иркутской области было зарегистрировано 559 ДДУ, в Иркутске – 492. Так отразилось на рынке предшествовавшее этому повышение ставок по ипотечным кредитам.

Больше всего договоров долевого участия в Иркутске было зарегистрировано в январе – 842 (во многом это было продолжением «ажитажного» декабря 2014 года). Лидером в целом по региону стал сентябрь – в этом месяце в Приангарье было зарегистрировано 877 ДДУ.

Количество договоров долевого участия, зарегистрированных в Иркутске, шт.



Количество договоров долевого участия, зарегистрированных в Иркутской области, шт.



Источник: Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области

Новости рынка недвижимости

■ Миллион «квадратов» жилья в год – такую планку поставил новый губернатор Иркутской области

Губернатор Иркутской области Сергей Левченко провел рабочую встречу с Председателем Правительства Иркутской области Александром Битаровым. Особое внимание первые лица региона уделили развитию строительной отрасли. Об этом сообщает пресс-служба Губернатора Иркутской области. Так, Сергей Левченко подчеркнул, что необходимо поднимать стройиндустрию. «В сфере строительства, к сожалению, за последние годы, снизились темпы строительства жилья. Недавно было годовое собрание союза строителей, на котором я поставил задачу за два-три года вернуться к тем объемам, которые у нас были 25 лет назад, порядка полутора миллионов кв. м жилья. Для этого нужно сформировать всю цепочку: начиная с подготовки кадров стройиндустрии, вопросов проектирования, согласования, самого строительства», – заявил глава региона.

■ В регионе приступили к строительству первых домов по программе «Жилье для российской семьи»

Первые разрешения на строительство жилья экономического класса в рамках программы «Жилье для российской семьи» выданы администрацией города Саянска. Всего там планируется построить 10,6 тыс. кв.м жилья экономического класса – 18 таунхаусов. Стоимость продажи 1 кв.м составит 29,7 тыс. рублей. Напомним, в настоящее время в рамках программы «Жилье для российской семьи» на территории Иркутской области реализуется еще восемь проектов строительства жилья эконом-класса,

в том числе в Иркутске, Ангарске, Шелехове, Братске, Усть-Куте и поселке Марково, сообщает пресс-служба Губернатора Иркутской области и Правительства Иркутской области.

■ Проект «Иркутские кварталы» начнут реализовывать с территории бывшего рынка «Шанхай»

Администрация города Иркутска презентовала на депутатских слушаниях проект комплексной застройки «Иркутские кварталы». Он подразумевает развитие центральной части города с учетом сохранения ее исторического облика. Границы рассматриваемой территории занимают 11 кварталов, ограниченных улицами Коммунаров, Седова, Тимирязева, Карла Либкнехта, Горная, Байкальская, а также границей, отделяющей застройку по ул. Подгорная от Центрального парка культуры и отдыха. Начать реализацию проекта планируется с территории бывшего рынка «Шанхай». Там появятся многофункциональные торговые и гостиничные объекты, сообщает пресс-служба администрации города Иркутска.

■ В Иркутске военные предпочитают брать в ипотеку вторичное жилье

За 9 месяцев 2015 года в Иркутской области 274 военнослужащих – участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения (НИС) приобрели жилье по военной ипотеке: 238 военнослужащих купили квартиры на вторичном рынке, 16 участников НИС приобрели жилой дом с земельным участком, 20 военнослужащих решили свой жилищный вопрос путем участия в долевом строительстве.

В Иркутске стало больше свободных торговых и офисных помещений

Число вакантных торговых и офисных площадей в Иркутске растет, отмечают участники рынка коммерческой недвижимости. Однако не все объекты те-ряют арендаторов – даже в кризис.

«ЧИСЛО СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ РАСТЕТ»

Доля вакантных площадей в торговых центрах Москвы достигла по итогам III квартала 2015 года 10,1%. За год этот показатель увеличился почти в 2,5 раза, сообщают аналитики международной консалтинговой компании Knight Frank.

Уровень вакантности в торговых и офисных объектах Иркутска также растет, говорят участники рынка. «По субъективным ощущениям, число вакантных площадей увеличилось, также вырос срок экспозиции. Некоторые объекты на рынке уже находятся по 4-6 месяцев», – отмечает Юрий Винников, управляющий объектами коммерческой недвижимости.

По словам Виталия Аникина, управляющего ТРК «КомсоМОЛЛ», проблема вакантности площадей актуальна, прежде всего, для новых объектов. «В действующих успешных торговых центрах уровень вакантности остался на прежнем уровне или уменьшился, чего не скажешь о торговых центрах, которые только готовятся к открытию или которые жестко конкурируют с соседями», – говорит он. – Кто-то все равно окажется слабее, и свободные площади там неминуемо увеличатся».

По словам Татьяны Галущенко, аналитика рынка недвижимости, директора по маркетингу ГК «Актив», в Иркутске именуются и пустующие офисные помещения. «Но обусловлено это не столько кризисом, сколько насыщенностью рынка офисной недвижимости, включая ее незначительный, но все же прирост порядка 20-40 тыс. кв.м ежегодно», – считает эксперт.

«УСПЕШНЫЕ ПРОЕКТЫ УСПЕШНЫ И В КРИЗИС»

Как говорят участники рынка, не все торговые и офисные объекты в Иркутске чувствуют себя плохо в кризис. «Успешные проекты успешно работают и в сложившейся экономической реальности», – говорит Илона Толстоухова, генеральный директор АН «Новация». – Подтверждение тому, например, – 100% заполняемость и список ожидания во всех бизнес-центрах, расположенных в деловом районе «ИРКУТСК-СИТИ».

Говоря о торговых объектах, спрос на которые практически не пострадал в кризис, Татьяна Галущенко выделяет несколько групп. «1. Торговые площади, вокруг которых генерируется боль-

шой трафик, будь то автомобильный или пешеходный. Это помещения первой линии, расположенные на потоках. Например, те, что находятся прямо у остановок общественного транспорта. 2. Большое значение сегодня играет синергия, которая, опять же, позволяет генерировать большие человекопотоки внутри объекта или группы объектов. Примеры тому – крупные ТРЦ, район рынка или «130 квартал». 3. Торговые помещения шаговой доступности – так называемые «магазины у дома». Располагаются чаще всего внутри жилых массивов, имеют небольшие площади и постоянных покупателей».

«ДЕВЕЛОПЕРЫ БУДУТ ОСТОРОЖНИЧАТЬ»

По мнению экспертов, кризис продолжит «расчищать» рынок коммерческой недвижимости. «Если уровень доходов потребителей не будет увеличиваться, арендаторы приостановят развитие и заходить на новые площади вряд ли будут. Убыточные магазины будут закрываться. Уверен совершенно точно, что из других источников отрицательный баланс покрываться не будет! Отсюда и рост вакантных площадей», – комментирует Виталий Аникин.

Новые объекты, по его мнению, – если они не находятся в стадии завершения – также вводиться не будут. «Начинать строить в надежде быстро заполнить арендаторами, получить с них аренду и окупить строительство в короткие сроки



Фото А. Федорова

– это верх самонадеянности и безумия», – говорит управляющий ТРК «КомсоМОЛЛ». – Девелоперы, застройщики будут осторожничать повсеместно, по меньшей мере до тех пор, пока ситуация не будет выправляться. Иркутск приближается уже к той планке, когда количество квадратных метров торговых площадей на одного жителя становится если не избыточным, то на вполне себе высоком уровне. Хочу также заметить, что эра мегамоллов, суперрегиональных ТРЦ постепенно подходит к концу. Сейчас будут больше вводить в эксплуатацию торговые центры нового формата

– районные, возле дома (почин уже есть – «Цветные Парки», ТЦ «Юбилейный»). Их легче заполнить арендаторами, и они всегда в пешей доступности».

По словам Татьяны Галущенко, в ближайшее время стоит ждать запуска нескольких объектов в Иркутске: «Ждем «Сильвер Молл» и «Аватар». Также вероятно открытие торгового объекта, расположенного в развилке ул. Сурнова и О.Кошевого. В перспективе – открытие ТРЦ на месте бывшего «Престижа», угол ул. Советской и Байкальской».

REALTY.IRK.RU

12 поводов купить квартиру в УКСе

МУП «Управление капитального строительства города Иркутска» является одним из крупнейших застройщиков столицы Восточной Сибири, реализующих масштабные жилые проекты на территории города Иркутска. С момента своего основания, с 8 апреля 1958 года, предприятие построило и ввело в эксплуатацию более 1 000 000 кв.м жилья!

Последние годы мы стабильно входим в тройку лидеров по объемам ввода жилья. Предприятие построило и ввело в эксплуатацию жилые комплексы практически во всех районах города, а это тысячи квартир, значительная часть которых реализована по различным муниципальным и федеральным программам. Примерно каждая восьмая квартира в Иркутске построена нашим предприятием.

МУП «УКС города Иркутска» комплексно осваивает территории, отведенные под строительство. Так, в настоящее время, УКС ведет активное строительство самого масштабного проекта в городе Иркутске – жилого района «Эволюция» (Ленинский район), нового жилого квартала «Предместье» (Куйбышевский район), а также жилого комплекса «Алмазный» (м-н Первомайский).

Проектные декларации на сайтах: www.uks.irkutsk.ru, www.evostroi.ru

<p>ПОВОД №1</p> <p>ЧТОБЫ СОЗДАТЬ СЕМЬЮ</p>	<p>ПОВОД №2</p> <p>ЧТОБЫ НЕ СЛЫШАТЬ СОСЕДЕЙ ЗА СТЕНОЙ</p>	<p>ПОВОД №3</p> <p>ЧТОБЫ ЖИТЬ В БЕЗОПАСНОМ РАЙОНЕ</p>	<p>ПОВОД №4</p> <p>ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ КВАРТИРУ В СРОК</p>
<p>ПОВОД №5</p> <p>ЧТОБЫ НЕ ХРАНИТЬ ДЕНЬГИ В БАНКАХ</p>	<p>ПОВОД №6</p> <p>ЧТОБЫ БЫЛО КУДА ВОЗВРАЩАТЬСЯ</p>	<p>ПОВОД №7</p> <p>ЧТОБЫ ДЕТСКИЙ САД БЫЛ РЯДОМ С ДОМОМ</p>	<p>ПОВОД №8</p> <p>ЧТОБЫ БЫЛО ГДЕ ОТДОХНУТЬ</p>
<p>ПОВОД №9</p> <p>ЧТОБЫ ПРИЕЗЖАТЬ К РОДИТЕЛЯМ</p>	<p>ПОВОД №10</p> <p>ЧТОБЫ ВЫГОДНО ЕЕ СДАВАТЬ</p>	<p>ПОВОД №11</p> <p>ЧТОБЫ ПЛАТИТЬ ЗА СВОЕ ЖИЛЬЕ</p>	<p>ПОВОД №12</p> <p>ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ РЕМОТ СВОЕЙ МЕЧТЫ</p>

**Актуальные предложения
по продаже и аренде
недвижимости
всегда на сайте
REALTY.IRK.RU**

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:
– Новостройки Иркутска и области
– Вторичное жилье
– Коттеджи
– Коммерческая недвижимость
– Земельные участки

classified |

Специальные предложения от CENTURY 21



ул. Горького, 27 ☎ **909-144**

Продажа:

- Цесовская Набережная, 6, нежилое помещение 550 кв.м, 55 млн руб.
- Октябрьской Революции, офис 1000 кв.м, 110 млн руб.
- Чкалова, 15, офисные помещения, общ. площадь 1700 кв.м, 85 тыс.руб./кв.м
- Богдана Хмельницкого, 1, нежилые помещения, 1 этаж, 262 кв.м, цоколь 310 кв.м, 77 млн руб.
- Олега Кошевого, база, общ. площадь 17600 кв.м, площадь здания 583 кв.м, 70 млн руб.
- Сухэ-Батора, помещение 84 кв.м, 15 млн руб.
- Ленина, 17, нежилые помещения: 123 кв.м – 25 млн руб.; 244 кв.м +100 кв.м цоколь – 49 млн руб.; 155 кв.м – 31 млн руб.; 523 кв.м – 105 млн руб.

Аренда:

- пр-т Маршала Жукова, 13/3, нежилое помещение, 270 кв.м, ставка аренды – 600 руб./кв.м
- Октябрьской Революции, 2, нежилое помещение 156 кв.м, аренда – 100 тыс. руб. в месяц

www.century21.ru

CENTURY 21 – сеть из более чем 6900 агентств недвижимости в 78 странах мира. Основана в 1971г.

При покупке таунхауса 190 м² кухня от сети интерьерных салонов S-Classic в подарок!

ШИШКИН Таунхаус 190 м² - 6 800 000 Р
Итальянская кухня «Vijou» от компании «S-Classic» со встроенной бытовой техникой
+7 (3952) 62-01-01 www.poselok-park.ru

АНДРЕЙ ЛЕОНИДОВИЧ ГАРКУШОВ
РИЕЛТОР

- ВСЯ ЛИНЕЙКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
- ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
- ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА
- РАБОТА С ИПОТЕКОЙ

+7 (3952) 95-18-75
an-retra@yandex.ru
www.an-retra.ru

Таунхаус в пос. Снегири
Байкальский тракт, п. Новая Разводная



232 кв.м, площадь участка – 271 кв.м, центральные сети, черновая отделка, круглосуточная охрана, единственный поселок со своим пляжем, пирсом, большим сквером.

10500 тыс. руб.

503-560

Продам участок

26 км Байкальского тракта



Правая сторона, рядом с турбазой «Голубой залив». 20 соток, асфальт до поселка, круглосуточная охрана, электроэнергия.

5500 тыс. руб.

503-560

Квартиры и помещения

ул. Баумана, 216а



Дом сдан! 2-3-комн. квартиры от 70,7 до 91,8 кв.м. Нежилые помещения от 77,7 до 135,8 кв.м. Парковки. Удобное расположение, развитая инфраструктура.

35-37 тыс. руб./кв.м.

98-98-02

Продаем здание!

ул. Шевцова, 5



Продаем три этажа здания площадью 854 кв.м. и земельный участок площадью 7 соток. Отдельный вход на этажи. Офисный ремонт. Здание 2010 года постройки.

28 млн руб.

8 (3952) 62-05-61

Коттедж с видом на залив!
ТСЖ Молодежное



Роскошный коттедж! 386 кв.м, кирпич, участок 15 сот., баня. В доме сауна, зимний сад, кинозал. Мебель, встроенная техника. Ландшафтный дизайн. Торг!

35 млн руб.

962-862

Офисы в аренду. Сквер Кирова

ул. Ленина, 6



Собственник сдает в аренду офисы на Ленина, 6, от 12 до 150 кв.м.

34-22-39

Продаю здание!

ул. Александра Невского, 38



Нежилое здание, 2 этажа, и подвальное помещение. Общая площадь здания 930 кв.м. Здание расположено на земельном участке из земель населенных пунктов площадью 4 156 кв.м.

29 млн руб.

96-80-66

Новая квартира – к Новому году!



Готовность домов – декабрь 2015г.
Специальные цены!
тел. 59-79-62, www.maxstroy.ru

Продаю помещения в центре города

ул. Литвинова, 20



- Площадь – 263 кв.м, 2 этажа: 1-й этаж – 212,9 кв.м, 2-й этаж – 50,1 кв.м. Отдельный вход со стороны ул. Литвинова, выход во двор.

54,9 млн руб.

- Площадь – 230,6 кв.м, 2 этажа: 1-й этаж – 150,1 кв.м, 2-й этаж – 80,5 кв.м. Отдельный вход со стороны ул. Тимирязева, выход во двор.

29 млн руб.

96-40-55

Газету Дело доставят вам прямо в офис!

газета

дело

Подпишитесь на курьерскую доставку по телефону **701-305**

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