

газета

дело

МАЙ, 2017 | № 4(65)

финансы |

Чего хотят
состоятельные
клиенты?

7



бизнес |

Лайфхаки для тех,
кто хочет быть
эффективным

8



недвижимость |

Пять преимуществ
нового загородного
поселка «Коперник»

11

«SVERTALKS» – разговор с толком



Оксана Лобова,
директор Управления кредитования
и проектного финансирования
Байкальского банка Сбербанка

| 2

4 | **КРЕДИТЫ**
выдача потребительских кредитов по-новому

8 | **ИНВЕСТИЦИИ**
пенсия: больше, но сложнее?

11 | **НЕДВИЖИМОСТЬ**
чек-лист для дольщика

Разговор с толком

Иркутские предприниматели собрались на «SBERTALKS»



Фото А. Федорова

Мероприятие для бизнеса «SBERTALKS» прошло в Иркутске в конце апреля. «Говорить с пользой для бизнеса» – таков девиз масштабного события, организованного Сбербанком для местных предпринимателей. Лайфхаки, истории успеха, бизнес-квиз, рекомендации экспертов, мозговой штурм – все это ожидало участников «SBERTALKS».

ГОВОРИТЬ С ПОЛЬЗОЙ

В прошлом году Байкальский банк Сбербанка уже проводил подобное мероприятие для предпринимателей. Сентябрьская «Ярмарка бизнеса» собрала на одной площадке порядка сорока компаний, представляющих услуги в сегменте b2b.

В этот раз организаторы пошли еще дальше и предложили новый формат. «SBERTALKS» – это микс из различных мероприятий. Доклады, дискуссии, квиз, мозговой штурм, ярмарка B2B, консультации, максимум общения и новых контактов – и все это на одной площадке в течение одного дня.

По словам модератора мероприятия Артема Иванова, генерального директора «Лаборатории бизнес решений», название «SBERTALKS» содержит в себе два смысла: «От английского слова 'talk' – разговор, беседа, доклад. От русского слова 'толк' – польза. Девиз и смысл мероприятия – говорить с пользой о бизнесе и для бизнеса».

Участников «SBERTALKS» покровительствовал председатель Байкальского банка Сбербанка Анатолий Песенников: «Сбербанк зачастую воспринимается

нашими партнерами только как финансовая организация. Но нам важно быть для наших клиентов чем-то большим. Клиенты имеют потребности не только в кредитах и депозитах. Бизнесу необходим консалтинг, советы, лучшие практики. Именно поэтому мы решили сделать мероприятие с акцентом на общение».

Оксана Лобова, директор Управления кредитования и проектного финансирования Байкальского банка Сбербанка, также отметила, что, по ее мнению, банковская деятельность сама по себе не имеет перспектив. «Мир быстро меняется, и мы должны оперативно подстраиваться под новые условия. Сегодня мы прекрасно понимаем, что банк – это сфера не только финансовых услуг, клиенты для нас – главное. Потому мы и проводим подобные мероприятия. Наша задача – сделать так, чтобы мы с клиентами говорили на одном языке, чтобы им было удобно работать с нами».

БИЗНЕС ОЖИЛ

По словам Оксаны Лобовой, ситуация в кредитовании бизнеса в последние полгода демонстрирует позитивную динамику. «Компании вышли из кризиса, –

паемых и строительство. «Стройка в Иркутской области оживилась. В части торгово-развлекательных центров наблюдается насыщение рынка, поэтому в основном новые проекты – это проекты по строительству жилья», – отметила Оксана Лобова.

Сбербанк, по ее словам, готов предоставлять компаниям заемные средства. «Это наш основной бизнес. Конечно, банк хочет кредитовать. Мы открыты для контакта, но и клиенты должны понимать, что они тоже должны быть открытыми. Прозрачность – основа нашего сотрудничества. Без этого настоящего партнерства не получится».

ЧТО ВАЖНО БАНКУ

В своем выступлении на «SBERTALKS» Оксана Лобова рассказала о том, как Сбербанк сегодня принимает решение о том, можно ли кредитовать то или иное предприятие, на что обращает внимание, показала «взгляд на бизнес глазами банка».

«Ни для кого не секрет, что Сбербанк старается выдавать кредиты платежеспособным клиентам, – сказала она. – Что это значит? Что клиент, которому мы даем деньги, способен их вернуть с процентами, а если у него вдруг что-то случится, то его деловая репутация не позволит ему допустить дефолт по обязательствам. В самом крайнем случае – у него есть имущество, продав которое, он сможет рассчитаться по кредиту».

Эксперт предложила аудитории выступить в роли банка: «Займете ли вы мне миллион рублей на два года, если у меня зарплата 100 тысяч, есть машина и трехкомнатная квартира?».

Участники мероприятия кредит «одобрили».

«Но, поскольку вы меня плохо знаете, вы запросите справки, начнете проверять ту информацию, которую я вам дала, – продолжила Оксана Лобова. – К сожалению, выяснится, что доход мой – совсем не 'белый', что по справкам я получаю всего 25 тысяч, машина принадлежит мужу, а квартира – детям. Впечатление совсем другое, верно? Вам придется хорошо подумать, прежде чем давать мне деньги».

С юридическими лицами, по словам Оксаны, действует та же логика: вероятность получения денег существенно выше, если доходы подтверждены документами, если есть имущество, которое принадлежит компании, а ин-

формация о бизнесе открыта и при проверке не расходится с первоначальными данными.

БЫТЬ «ПРОЗРАЧНЫМ» ВЫГОДНО

При кредитовании Сбербанк сегодня обращает внимание на несколько пунктов: структура бизнеса вызывает доверие; стоимость имущества по отчетности примерно совпадает с открытой информацией; выручка и прибыль соответствуют средним по отрасли; у компании есть деньги на уплату процентов.

«Иногда у клиентов возникает ощущение, что банк не хочет выдавать кредит. Но такого не может быть, потому что это наш основной бизнес, – подчеркнула Оксана Лобова. – Банк очень хочет выдать кредит, но для положительного решения ему нужно найти все четыре слагаемых, и убедиться, что у компании есть деньги на выплату процентов и возврат долга».

Если информации, предоставленной клиентом, недостаточно или она не отличается «прозрачностью», банк будет вынужден запрашивать дополнительные документы. Процесс рассмотрения кредитной заявки затянется, а оценка заемщика превратится в настоящее расследование. «Чем менее прозрачен бизнес, тем дольше будет процедура», – отметила спикер.

По ее словам, открытость и прозрачность клиента не только ускоряет процесс рассмотрения заявки, но и позволяет получить лучшие условия по процентным ставкам, залогом.

«Клиенты, которые готовы раскрываться, могут сегодня получить кредит в Сбербанке за один день, – добавила Оксана Лобова. – Технология Big Data позволяет, исходя из имеющейся информации о клиенте, формировать предодобренные предложения. Это овердрафты, простые кредиты и SMART-кредиты».

Оксана Лобова отметила также, что по сложным продуктам, таким, как инвестиция, банк выступает не только кредитором, но и консультантом: «Для нас важно, чтобы любой проект, соинвестором которого выступает банк, был успешно реализован, и для этого мы оказываем консультационную поддержку на всех его этапах. Это возможно благодаря наличию у нас большого опыта реализации проектов и информации о том, какие бизнес-модели и проекты могут быть эффективными».

МНЕНИЯ

Сергей Перевозников,

руководитель компании «Эко-Базар», предприниматель, фермер, туроператор:

– Чего я жду от «SBERTALKS»? Я жду, что в Иркутской области, в Иркутске станет больше людей, уверенных в своих силах, понимающих, что они могут и в нынешних, и в любых других условиях жить, зарабатывать и гордиться тем, что они делают.

Александр Деев,

соучредитель компании «Saleroof»:

– Столько замечательных людей здесь собралось, столько предпринимателей! Все расположены к общению, готовы делиться своими рабочими инструментами, секретами. Будем общаться, обогащать друг друга опытом.

Илона Толстоухова,

генеральный директор ООО «Новация»:

– Безусловно, «SBERTALKS» – очень нужное мероприятие. Собрать на одной площадке столько полезной информации, таких качественных спикеров, организовать квиз – мне кажется, в Иркутске такого никто не делал. Каждый предприниматель почерпнет очень много полезного: это и маркетинг, и HR-политика, и IT, и новые деловые контакты, и, конечно, поддержка Сбербанка.

«Я дважды терял все»

10 цитат Виктора Ильичёва

«SBERTALKS» в Иркутске стал площадкой для обмена предпринимательским опытом. Генеральный директор ЗАО «УК «ВостСибСтрой» Виктор Ильичёв, бизнесмен с 23-летним стажем, рассказал участникам мероприятия свою историю успеха – откровенно и эмоционально. Мы записали самые интересные цитаты спикера.

1. ЧТО ВЫБРАТЬ: БИЗНЕС ИЛИ РАБОТУ ПО НАЙМУ?

– Каждый отвечает на этот вопрос по-своему. Мой предпринимательский путь начался 23 года назад. После окончания иркутского политеха я вернулся домой, в город Зиму. Устроился на строительное предприятие, где работали мои родители, встал, как и положено, в очередь за ковром, за машиной (смеется).

Очень скоро понял: такая ситуация меня совершенно не устраивает: как-то тихо, спокойно, неинтересно. Нужно было что-то придумать. И я придумал – создал свой строительный кооператив. Был в нем одновременно и директором, и бригадиром, и рабочим.

Через полгода после окончания института построил свой первый объект. Рассчитывались со мной «наличкой», трехрублевыми купюрами. Я, помню, очень волновался, взял родителей, мы приехали на «Москвиче-412» к заказчику и полчаса выносили купюры – 60 тысяч рублей.

Денег был полный багажник. Такой азарт! На следующий день я уволился с предприятия, где никогда в жизни не заработал бы столько. Понял, что бизнес – это рискованно, но очень интересно.

2. КАК ВЫБРАТЬ «ЗОЛОТУЮ ДВЕРЬ»?

– Вариантов было много. Интересное время: приватизация, ваучеры, у многих людей на руках оказались акции. Мы поняли, что самый простой вариант – покупать здания или базы снабжения. Так и поступили – скупали акции, получая активы за 7-10% от рыночной стоимости.

Но управлять этими активами было непросто. Помню, стоим мы с коллегой во дворе приобретенного мясокомбината, разговариваем о том, что кучу денег вкладываем, а ничего не получаем. И тут одна маленькая собачка тащит по двору изрядно погрызенную, огромную кость. «Вот, – говорит коллега, – такие собачки у нас всю прибыль и разобрали» (смеется).

В итоге я понял – надо заниматься тем, что я умею, и окончательно остановился на строительстве.

3. ГДЕ ИСКАТЬ «ГОЛУБОЙ ОКЕАН»?

– Многие вещи в бизнесе получались интуитивно. Так, я совершенно случайно, в начале предпринимательской деятельности, познакомился с альпинистами, спелеологами.

Мы наняли их на работу и занялись промышленным альпинизмом, что и стало на тот момент «голубым океаном» для компании. Рентабельность этого бизнеса доходила до 200-300%. Это обеспечило нас «обороткой», и мы смогли двигаться дальше.

Свой «голубой океан» обязательно нужно искать. Конечно, тогда, в конце 90-х – начале 2000-х, ниш было очень много. Сейчас – меньше, но выделиться можно всегда. Я вижу сейчас много



Фото А. Федорова

конкурентов, которые приходят на строительный рынок, осваивают новые подходы, новые технологии.

4. СКОЛЬКО ВКЛАДЫВАТЬ В РАЗВИТИЕ?

– Большую часть жизни в бизнесе мы банковскими услугами не пользовались, первый кредит взяли лет 10-12 назад, в Сбербанке, когда поняли, что при существенных оборотах без финансирования уже не можем обойтись.

А на первых этапах обращаться к банкам смысла не было. Им нужно было платить «живыми» деньгами, а тогда в ходу были бартерные сделки, векселя, взаимозачеты. Три или четыре года расчет бартером в компании составлял 100%.

5. ИЗ КОГО СФОРМИРОВАТЬ КОМАНДУ?

– Я начинал бизнес вместе с братом-близнецом и несколькими друзьями – выпускниками политеха. Только с развитием компании пришло понимание, что только на дружбе далеко «не уедешь», нужны профессионалы. Так – спустя 10 лет работы компании – у нас появился первый финансовый директор.

Брат в итоге ушел в лесной бизнес, я стал единственным собственником строительной компании. И это очень позитивно сказалось на результатах каждого из нас. Если вместе мы росли на 10-15% в год, то после того, как разошлись – и его, и мой бизнесы начали расти в разы.

Главная моя задача сегодня – подобрать команду профессионалов и друзей «в одном флаконе», тех, кто будет управлять компанией, в которой сегодня работает больше тысячи человек. Будет сильная команда – будет сильная компания.

6. НАДО ЛИ РАСТИТЬ КАДРЫ?

– Надо. Несколько лет назад я обратился в политех, на родную кафедру, мы собрали около 20-25 студентов второго и третьего курса, дали им дополнительное образование (строителям – финансовое, финансистам – строительное). Шестеря ребят после окончания вуза пришли работать в «ВостСибСтрой» и сегодня составляют топ-менеджмент компании.

Это профессионалы, с которыми связывают уже и дружеские отношения. Возраст их – 32-33 года. Добавились к команде и мои сыновья.

Я смотрю на своих молодых коллег и понимаю, что во многом они сильнее меня. Они креативно и по-новому мыслят.

7. КАК УПРАВЛЯТЬ БЫСТРО РАЗРАСТАЮЩЕЙСЯ КОМПАНИЕЙ?

– Компания начала бурно расти. Мы делали все сами – от проектирования до установки сантехники. Бизнес разросся до 15-20 дочерних компаний, и управлять ими становилось все труднее.

На этом этапе пришло понимание, что без бизнес-консультантов не обойтись. Потому что нам, строителям, понять,

как управляется компания, в которой работает под тысячу человек – сложно.

Консультантов было много. Частично они нам навредили, частично помогли. Но, несомненно, без них мы не смогли бы двигаться дальше.

Сейчас пришло время эффективных менеджеров – таких, как Герман Греф.

8. СКОЛЬКО РАЗ МОЖНО ПОТЕРЯТЬ ВСЕ?

– Я пережил кризис 1998 года, и потерял все в бизнесе. У меня не осталось ни квартиры, ни машины, ни денег в «оборотке».

В 2008-2009-м мы были уже более наученными, но кризис, как всегда, был не о ж и д а н н ы м . Мы оказались к нему не готовы и

Площадка Сбербанка и встреча с Грефом подтолкнули меня к изменениям, которые мы начали в 2016 году: оптимизировали штат, скорректировали структуру управления, начали выходить на новые рынки

потеряли почти все. Потребовалось несколько лет, чтобы восстановиться. Для себя сделали вывод – мы были слишком закредитованные, объем кредитов у компании составлял тогда более 50% от годового оборота.

Сегодня объем кредитов не превышает 20%. Может, это слишком консервативная точка зрения, но это тот урок, который мы вынесли из прошлого кризиса и который помогает нам чувствовать себя уверенней сейчас.

В 2015 году мы почти ничего не потеряли – просели по оборотам на 15%, а уже через год восстановились.

9. МОЖЕТ, ВСЕ БРОСИТЬ И ЖИТЬ В СВОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ?

– Каждый бизнесмен задавал себе этот вопрос. Я несколько раз «сидел на чемоданах», думая уехать из России, но не сделал этого до сих пор. Как бы трудно ни было, мы с семьей решили остаться в Иркутске.

Во-первых, лет десять назад я уехал за границу на полгода и жил там не как турист, а как обычный житель. Мне там совершенно не понравилось. И тот внутренний микроклимат, который существует в бизнес-сообществе, не понравился тоже. С иностранцами очень сложно о чем-то договариваться.

Второе – есть такое понятие, как древо семьи, древо жизни. Наша семья живет на иркутской земле 200 лет. Здесь мои предки, могилы моих прапрадедов, и покидать эту землю для меня – святотатство.

Поэтому я остался и продолжаю вести бизнес. Не знаю, минус это или плюс, но я работаю не для того, чтобы заработать деньги, а для того, чтобы работать.

10. ЧТО ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ?

– В 2015 году я побывал на встрече с Германом Грефом. Тогда как раз только начался кризис, и я думал задать главе Сбербанка вопрос о том, когда он закончится. Но, к моему большому удивлению, о кризисе на той встрече никто не говорил. Говорили об оптимизации управления, об изменениях в компании.

Тогда я осознал: кризиса нет, есть новые обстоятельства, в которых бизнесмены оказались. Площадка Сбербанка и встреча с Грефом подтолкнули меня к изменениям, которые мы начали в 2016 году: оптимизировали штат, скорректировали структуру управления, начали выходить на новые рынки.

Точки роста увидели в смежных отраслях – в тех, где у компании есть компетенции. Приобрели три проекта по строительству малоэтажного жилья на Байкальском тракте, будем вместе с партнерами возводить коттеджи, таунхаусы, дуплексы.

Второе направление – ритейл. Компания сотрудничает с крупными сетями. Строим «Ленту» в городе Братске, ведем переговоры с другими игроками. Федеральные ритейлеры рано или поздно должны были сюда прийти. Они пришли, и мы ловим этот момент.

Все это дало резкий толчок развитию компании. С 2015 года по сегодняшний день годовые обороты выросли примерно в два раза. И продолжают расти. Если мне дадут телефон Германа Оскаровича, я скажу ему спасибо (улыбается).

Может, и вы, участники «SBERTALKS», услышите в моей речи что-то, что даст толчок к развитию – вас и вашего бизнеса. Я буду рад!

Анна Масленникова, Газета Дело

«Ростелеком» предлагает сделать автодороги в Приангарье более безопасными

Выставка «Транспорт и дороги Сибири в современных экономических условиях: вызовы, проблемы» прошла в Иркутске. На круглом столе «Развитие интеллектуальных транспортных систем на автомобильных дорогах» был представлен проект «Внедрение информационных систем регионального уровня, направленных на повышение безопасности на автомобильных дорогах Иркутской области», инициатором которого выступил «Ростелеком».

На сегодняшний день на отечественном рынке системной интеграции «Ростелеком» обладает наибольшим опытом создания информационных систем, помогающих в сжатые сроки улучшать важнейшие показатели: минимизировать аварийность, повышать экономическую эффективность содержания дорожной инфраструктуры.

При реализации и внедрении подобных систем «Ростелеком» готов выполнить полный комплекс работ по созданию проектной документации, установке и сопровождению стационарных систем фиксации нарушений ПДД, внедрению региональных автоматизированных систем весогабаритного контроля грузового автомобильного транспорта и контроля движения транспортных средств.

Создание комплексных систем, включающих в себя фото и видеofиксацию нарушений ПДД, в том числе нарушения скоростного режима; правил проезда перекрестков; выезд за стоп-линию; проезд на запрещающий сигнал светофора; движение по встречному направлению; непредоставление преимущества пешеходу на пешеходном переходе; интеллектуальные системы видеонаблюдения и видеofиксации; контроля передвижения транспортных средств; адаптивного управления пешеходными переходами; автоматического весогабаритного контроля, позволит автоматизировать решение вопросов обеспечения мониторинга, профилактики и предотвращения нарушений, повысить уровень безопасности на автодорогах Иркутской области.

Принимая во внимание важность задач контроля перевозок тяжеловесных и крупногабаритных грузов по автомобильным дорогам, повышения безопасности дорожного движения, а также необходимости увеличения срока службы дорожной инфраструктуры, «Ростелеком» готов выполнить работы по созданию и содержанию региональной автоматической системы весогабаритного контроля.

«Внедрение подобных систем в Иркутской области является чрезвычайно значимым и в значительной степени решает важнейшие вопросы, а именно: социальные, экономические, антикриминальные и антитеррористические, – отметил директор по работе с корпоративным и государственным сегментами Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Сергей Заушицин. – Планируемый результат от внедрения вышеупомянутых систем – это снижение аварийности на дорогах регионального и федерального значения, модернизация серверного оборудования и программного обеспечения в Иркутской области, поступление дополнительных средств в бюджет Иркутской области».



Ростелеком

ИНК и JOGMES подписали соглашение о сотрудничестве

Общество с ограниченной ответственностью «Иркутская нефтяная компания» (ООО «ИНК») и Японская национальная корпорация по нефти, газу и металлам (JOGMES) 27 апреля в Москве подписали соглашение об основных условиях сотрудничества по проведению совместных геологоразведочных работ в Восточной Сибири.

ООО «ИНК» и JOGMES начали совместную деятельность по проведению геологоразведочных работ в Восточной Сибири в 2007 (создание АО «ИНК-Север») и 2009 (АО «ИНК-Запад») годах. По результатам успешной реализации проектов было открыто четыре месторождения углеводородного сырья, и в 2013 году JOGMES пригласил для участия в одном из проектов частные японские компании, при этом JOGMES по-прежнему оказывает значительную поддержку этому проекту. Особо стоит отметить открытое совместным предприятием АО «ИНК-Запад» Ичѣдинское нефтяное месторождение, которое перешло на стадию

промышленной эксплуатации в декабре 2016 года.

ИНК и JOGMES согласовали формат и основные параметры нового совместного проекта по проведению геологоразведочных работ, как минимум, на пяти лицензионных участках в Восточной Сибири. Стороны ожидают, что общий объем инвестиций в период до 2021 года включительно составит не менее 100 млн долларов США. Новый проект должен внести значимый вклад в дальнейшее развитие сотрудничества между Японией и Россией и обеспечение стабильных поставок энергоносителей потребителям обеих стран.



В церемонии обмена документами участвовали президент JOGMES Кейсуке Куроки и заместитель генерального директора по инвестиционной политике Иркутской нефтяной компании Юрий Рубин

ВТБ запустил льготные программы для акционеров банка

Банк ВТБ разработал специальную программу для акционеров, которая включает в себя комплексное предложение финансовых услуг на льготных условиях. На данный момент в Иркутской области проживает 1 тыс. 260 миноритарных акционеров ВТБ, по их количеству Приангарье является ключевым регионом России за Уралом.



В рамках программы, при условии соответствия требованиям по размеру пакета акций, акционерам банка ВТБ предоставляются следующие привилегии:

- по вкладам установлена максимальная доходность независимо от суммы внесенных средств. При оформлении вкладов в дистанционных каналах действуют повышенные ставки;
- по кредитным картам «Низкий процент» и «Карта +» скидка 3% в сравнении с базовыми ставками для сторонних клиентов;
- скидки до 6% по ставкам на кредит наличными в сравнении с базовыми ставками для сторонних клиентов;
- ставка по рефинансированию кредитов 14,9%;
- скидка 70% от действующих тарифов на пользование сейфовыми ячейками;

- бесплатное обслуживание первого года в рамках пакета «Высота» и прочие привилегии.

Кроме того, акционерам банка ВТБ доступны страховые продукты компании ВТБ Страхование на специальных условиях. Скидка распространяется на ряд программ, а также на страховые полисы для выезжающих за рубеж.

Василий Титов, первый заместитель президента – председателя правления банка ВТБ, отметил: «Мы подготовили для акционеров ВТБ комплексную программу, в рамках которой постарались предложить максимально выгодные условия и привилегии. Надеюсь, что наше предложение будет по достоинству оценено акционерами».

Программа рассчитана для акционеров ВТБ, обладающих пакетом обыкновенных акций свыше или равным 1,5 миллионам обыкновенных акций.

Сбербанк внедрил новую технологию выдачи потребительских кредитов

В Сбербанке внедрена новая технология выдачи потребительских кредитов, благодаря которой получить денежные средства можно за один визит в офис. Технология позволяет выдавать кредиты как действующим клиентам банка, так и потенциальным заемщикам, обратившимся в Сбербанк впервые и еще не пользовавшимся его услугами.

Механизм получения кредита прост: клиент обращается в офис, предоставляет паспорт или документ, удостоверяющий личность, документ, подтверждающий доход (если клиент получает зарплату или пенсию на карту Сбербанка, то подтверждать доход не нужно) и карту Сбербанка (если есть). Сотрудник банка помогает составить анкету, в которой указываются персональные данные: ФИО клиента, место и дата рождения, серия и номер паспорта, прописка, а также размер и срок запрашиваемого кредита. Данная анкета рассматривается банком в течение нескольких минут, в это же время принимается решение о доступной процентной ставке.

При согласии с условиями, клиент подписывает оферту, которая и будет выступать в качестве договора. Если у заемщика нет банковской карты Сбербанка, сотрудник ее оформляет. В случае принятия банком положительного решения, клиент получает смс-извещение, сумма кредита зачисляется на счет банковской карты, а по электронной почте отправляется график платежей.

– Сбербанк целенаправленно движется по пути повышения комфорта для наших клиентов, в том числе поэтапно упрощаются и технологии оформления и выдачи кредитов, – рассказывает управляющий Иркутским отделением Сбербан-



ка Наталия Цайтлер. – Внедрение новой схемы офертного кредитования влечет значимые изменения в сфере предоставления банковских услуг и позволяет нашим клиентам существенно экономить свое время.

Офертная технология получения кредита в Сбербанке касается программы потребительского кредитования без обеспечения – одного из самых популярных сегодня продуктов. При кредитовании по другим программам банка действует стандартная схема подписания кредитного договора.

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальные сайты Банка – www.sberbank.com (сайт Группы Сбербанк), www.sberbank.ru.

Зарабатывайте сами, зарабатывайте с нами

Компания «ФИНАМ» провела семинар для иркутских инвесторов

На бесплатном семинаре «Клуб трейдеров» 28 апреля Дмитрий Зотов, представитель АО «ФИНАМ» в городе Красноярске, рассказал иркутским инвесторам о текущей ситуации на фондовом рынке и о том, как заработать на нем – самостоятельно или с помощью профессионалов. Газета Дело пообщалась с Дмитрием и спросила о наиболее интересных идеях для инвесторов.

Дмитрий, мы все знаем, как сложно зарабатывать деньги, будь то доходы с зарплаты, бизнеса, валюты, акций. Но еще сложнее сохранить заработанную прибыль. Как вы сохраняете то, что заработали на фондовом рынке?

– После впечатляющего роста, такого, например, как мы наблюдали в 2016 году, когда инвесторы, работающие по нашим рекомендациям, заработали 150%¹ и даже больше, появляется естественное желание сохранить заработанное. Я считаю, что у каждого есть своя норма прибыли. У кого-то это 100%, у кого-то – 30%, кому-то достаточно 15%, это все равно выше, чем доходность по банковским вкладам. Так вот, когда вы увидели ту прибыль, на которую рассчитывали, нужно принять решение о переводе части денег в инструменты с фиксированной доходностью: это может быть покупка облигаций с доходностью 10-14% годовых или накопительная стратегия автоследования⁶ от компании «ФИНАМ» (в 2016 году она показала доходность 11,5% годовых²).

Сам я, например, распределяю заработанную прибыль между облигациями Минфина с купоном (аналог банковского процента, – прим. ред.) 10% и облигациями коммерческих предприятий с купоном 14% годовых. Но помимо купона можно заработать и на росте их стоимости. Купоны выплачиваются раз в месяц/3 месяца/полгода, зависит от облигации. В итоге моя среднегодовая доходность с учетом реинвестирования будет находиться в диапазоне 12-15%, а это согласитесь, в полтора-два раза лучше банковского депозита, при том, что мне и бегать никуда не надо. Все покупаю на едином брокерском счете. Это надежно, ликвидно, и не обязательно держать облигации до погашения. К тому же, в этом году отменен налог с купонов вновь выпускаемых бумаг. Конкретные идеи всегда подскажут мои кол-

леги, которые работают в «ФИНАМе» в Иркутске.

Хорошо, с сохранностью мы разобрались, а вот как заработать больше? Скажем, 20-30% и более?

– Самые большие возможности для заработка открывает сегодня фондовый рынок. Здесь важно соблюдать правила распределения своих финансов в разные активы (money management – прим. ред.). Я сам уже пришел к структуре, когда 70% капитала направляю на инвестиции, 30% – на спекуляции. Более того, свою инвестиционную часть капитала распределяю еще: на валюту, облигации, акции.

Немного расскажу, как происходит работа, когда мы делаем ту или иную стратегию автоследования (автоматическое повторение сделок у клиентов за управляющим – прим. ред.).

Например, умеренная стратегия «Сибирский тест-драйв 'Инвестор'», которая заработала менее чем за год 37,6% (за период с 27.06.2016 по 27.04.2017)³. Она в своем активе удерживает 3-4 акции плюс облигации. На последнем снижении рынка она показала минус 16%, хотя рынок акций падал на 25%. Снижение было компенсировано за счет получения фиксированного купона по облигациям.

Еще одна флагманская стратегия – это «Сибирский клуб инвесторов». За прошедший год она показала результат +83,4% (за период с 27.04.2016 по 27.04.2017)⁴. Она считается достаточно агрессивной, потому что мы используем плечо (заемные денежные средства, предоставляемые брокером – прим. ред.). В итоге мы уходили достаточно низко, но на этой низкой базе имеем большее количество акций, и рост на 5-10% по этим бумагам вернет нас на пик, клиенты увидят прирост своих портфелей на 20-30%. Кроме того, за счет выставления лимитированных заявок по всему пулу клиентов вручную, мы добились

очень маленького «проскальзывания» (отличие в ценах между сделками управляющего и клиентами – прим. ред.), менее 0,1%. Это важно, потому что проскальзывание снижает доходность стратегий, иногда существенно.

Есть у «ФИНАМа» и крайне агрессивная стратегия – «Alenka capital Mining», которой управляет Элвис Марламов. Здесь самое главное – возможность выдерживать огромную просадку с целью получить впечатляющую доходность. Так, например, на 27 апреля доходность стратегии за период чуть больше года составила более 3315%⁵, но и снижение достигало более половины портфеля.

Клиенты могут и самостоятельно копировать портфели управляющих, но в таком случае, нужно будет уделять несколько часов в день фондовому рынку.

Дмитрий, есть ли у вас стратегии торговли для самостоятельных инвесторов и трейдеров? Что вы можете им порекомендовать?

– Для тех, кто самостоятельно покупает акции, валюту, фьючерсы на товары или фондовые активы, я сегодня подробно поведаль о стратегии, основанной на гэпах (разрывы между ценами предыдущего и текущего дней – прим. ред.), о том, какими бумагами удобнее и доходнее торговать в «бюквике» (узкий диапазон цен акций – прим. ред.), назвал простые и надежные индикаторы, которые показывают удачные моменты для совершения сделок, рассказал о самых интересных среднесрочных (на полгода-год) инвестиционных идеях, которые можно просто купить в свой портфель и на этом заработать.

Описание спекулятивных стратегий вы можете всегда взять у моих коллег в иркутском офисе «ФИНАМа», а что касается идей – обозначу три интересные бумаги. Больше идей мы рассказываем на наших клубах трейдеров.



Фото из личного архива

• **Русал:** Компания снижает долг. Цены на ресурсы растут, значит, выручка и прибыль компании будут расти. Акции могут вырасти на 30-100% в ближайшие год-два. Плюс к Русалу есть идея на будущее. Олег Дерипаска выкупил акции Красноярской ГЭС с хорошей премией. Следующая идея – выкуп Иркутскэнерго, чего все давным-давно ждут. После этого, вероятно, он соберет все энергоактивы в Евросибэнерго и разместит акции Евросибэнерго в Гонконге, так же как Русал. Это будет отличная идея. Поэтому, если вы вдруг увидите акции Иркутскэнерго по цене 17-16-15 рублей, покупайте с целью 24 рубля. Единственный минус этой идеи – отсутствие конкретных сроков, это может произойти через год, а может и через два, но согласитесь, заработать 50 и более процентов за год-два – это в несколько раз лучше банковских депозитов.

• **ОГК-2:** Мы рассматривали эту бумагу еще 1,5 года назад, так как ждали досрочного завершения инвестпрограммы. Но компания продлила ее до конца этого года. Может, за год она и не сделает 100%, но за два-три года – вполне. Сейчас бумага стоит 30-40 копеек, может подняться до 1 рубля. Это 200-300%. Даже если заходить на три года, заработаем не меньше 50-70% годовых⁷.

• **ВТБ:** Они провели оптимизацию, сделали большую работу. За год ВТБ может показать плюс 30-50%. Сейчас они стоят чуть меньше 6,7 коп. Я ожидаю, что 10 копеек мы с вами еще увидим.

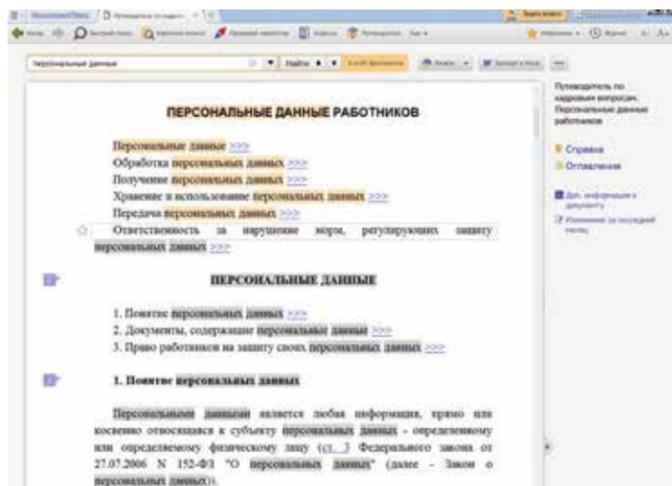
Спасибо за информативное интервью!

Наталья Пономарева,
Газета Дело

Примечания: 1 Указан прирост стоимости активов модельного портфеля, составленного по стратегии «Сибирский Клуб Инвесторов» за период с 01.01.2016 по 31.12.2016. 2 Указан прирост стоимости активов модельного портфеля, составленного по стратегии «Накопительная на 1 год» за период с 27.04.2016 по 27.04.2017. 3 Указан прирост стоимости активов модельного портфеля, составленного по стратегии «Сибирский тест-драйв 'Инвестор'» за период с 27.06.2016 по 27.04.2017. 4 Указан прирост стоимости активов модельного портфеля, составленного по стратегии «Alenka Capital Mining» за период с 12.02.2016 по 27.04.2017. 5 Указан прирост стоимости активов модельного портфеля, составленного по стратегии «Автоследование - пилотный сервис АО «ФИНАМ», оказываемый на основании дополнительного соглашения, позволяющий формировать и направлять брокеру в режиме алгоритмической торговли поручения на сделки. Торговый алгоритм клиент выбирает самостоятельно на основе собственных инвестиционных целей и внутренних убеждений. Доходность не гарантируется. Перед началом торговли на финансовом рынке рекомендуется оценить приемлемость возможных рисков, а также внимательно ознакомиться с регламентными документами АО «ФИНАМ», организаторов торговли, законодательством РФ, иной информацией и документами. Результаты инвестирования в прошлом не могут служить ориентиром оценки будущей результативности инвестиций ввиду ее многофакторности. Результат на конкретном счете может отличаться и зависит, в том числе от суммы инвестиций, тарифного плана и конкретной рыночной ситуации в момент совершения сделок. Доходность не гарантируется. Брокерские услуги оказывает АО «ФИНАМ». Услуги предоставляет АО «Инвестиционная компания «ФИНАМ». Лицензия на осуществление брокерской деятельности №177-02739-100000 от 09.11.2000 выдана ФКЦБ России без ограничения срока действия. Не является предложением или советом по покупке либо продаже ценных бумаг. Стоимость ценных бумаг может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в ценные бумаги.

Персональные данные работников: как избежать штрафов

С 1 июля 2017 года будет усилена административная ответственность за нарушение законодательства в области персональных данных: расширится перечень правонарушений, возрастут штрафы.



Как правильно работать с персональными данными сотрудников, чтобы избежать штрафов, подробно рассказано в «Путеводителе по кадровым вопросам» в системе КонсультантПлюс. Из «Путеводителя по кадровым вопросам. Персональные данные работников» вы узнаете:

- что такое персональные данные и какие кадровые документы их содержат;
- когда и как нужно получать согласие работника на обработку персональных данных;
- как их получать и обрабатывать;
- как хранить, использовать, передавать персональные данные;
- что будет за нарушение законодательства.

Подробнее смотрите в «Путеводителе по кадровым вопросам» в системе КонсультантПлюс. Поиск по запросу: персональные данные.

Задать интересные вопросы можно по телефону (3952) 22-33-33 в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс в Иркутске
R1C112 SINCE 1993

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

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

Сообщение о проведении годового общего собрания акционеров Открытого акционерного общества Швейная фирма «ВиД»

Место нахождения:
664003, Российская Федерация, Иркутская область,
г. Иркутск, ул. Фурье, 8.
ОГРН 1023801003874. ИНН 3808008510. КПП 380801001.

Уважаемый акционер!

В соответствии с решением Совета директоров ОАО Швейная Фирма «ВиД» от 14 февраля 2017 настоящим сообщаем акционерам Открытого акционерного общества Швейная фирма «ВиД» о проведении годового общего собрания акционеров ОАО Швейная фирма «ВиД».

Дата проведения годового общего собрания акционеров – 02 июня 2017 года.

Время открытия годового общего собрания акционеров – 15 часов 00 минут (время местное) 02.06.2017г.

Дата и время начала регистрации участников годового общего собрания акционеров – 02 июня 2017 года в 14 часов 00 минут (время местное).

Место проведения годового общего собрания акционеров – Российская Федерация, г. Иркутск, улица Красноказачья, дом № 119, корпус «В», 2-й этаж оф. 218.

Для регистрации в качестве участника собрания акционером Общества необходимо иметь при себе паспорт или иной документ, удостоверяющий личность, а также в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, передать лицу, исполняющему функции счетной комиссии, документы, подтверждающие полномочия для осуществления голосования (их копии, засвидетельствованные в установленном порядке).

Дата составления списка лиц, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров – 13 апреля 2017 г.

Повестка дня годового общего собрания акционеров включает следующие вопросы:

1. Утверждение годового отчета, годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности Общества за 2016 год, распределение прибыли (в том числе выплата дивидендов по результатам 2016 года).
2. Избрание членов Совета директоров Общества.
3. Избрание ревизионной комиссии Общества.
4. Утверждение аудитора Общества на 2016 год.

Формулировки проектов решений по вопросам повестки дня годового общего собрания акционеров содержатся в бюллетенях для голосования. С информацией (материалами), подлежащей предоставлению лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров, можно ознакомиться у секретаря ОАО Швейная фирма «ВиД», с апреля 2017 года и по 02 июня 2017 года, включительно, в рабочие дни, с 09 час. 00 мин. до 16 час.00 мин. (время местное), по адресу: г.Иркутск, ул. Красноказачья, 119, второй этаж, приемная ОАО Швейная фирма «ВиД». Указанные материалы будут доступны лицам, принявшим участие в годовом общем собрании акционеров, во время его проведения. Телефон для справок (3952) 21-17-17.

Совет директоров ОАО Швейная фирма «ВиД»

Сообщение о проведении годового общего собрания акционеров Открытого акционерного общества «Алмаз»

Место нахождения:
664003, Российская Федерация, Иркутская область,
г.Иркутск, ул.Сухэ-Батора, 17А.
ОГРН 1023801004116, ИНН 3807003044, КПП 380801001.

Уважаемый акционер!

Советом директоров ОАО «Алмаз» в соответствии со ст.65 Федерального закона «Об акционерных обществах» принято решение о проведении годового общего собрания акционеров ОАО «Алмаз».

Дата проведения годового общего собрания акционеров – 09 июня 2017 года.

Время открытия годового общего собрания акционеров – 10 часов 00 минут (время местное) «09» июня 2017 года.

Дата и время начала регистрации участников годового общего собрания акционеров – «09» июня 2017 года в 09 часов 00 минут (время местное).

Место проведения годового общего собрания акционеров – Российская Федерация, г.Иркутск, бульвар Гагарина, д.66, Центральный офис ОАО «Алмаз».

Дата составления списка лиц, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров на 24 апреля 2017г.

Повестка дня годового общего собрания акционеров:

1. Утверждение годового отчета ОАО «Алмаз» за 2016 год.
2. Утверждение годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчета о прибылях и убытках ОАО «Алмаз» за 2016 год.
3. Распределение прибыли и убытков ОАО «Алмаз» по результатам 2016 финансового года.
4. Избрание членов Совета директоров Общества.
5. Избрание членов Ревизионной комиссии Общества.
6. Утверждение кандидатуры Аудитора Общества.
7. Избрание членов Счетной комиссии.

С информацией (материалами), подлежащей предоставлению лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров, можно ознакомиться по адресу: Российская Федерация, г.Иркутск, бульвар Гагарина, д.66, Центральный офис ОАО «Алмаз», кабинет Юридической службы, в рабочие дни, начиная с 15 мая 2017 года, ежедневно, кроме субботы, воскресенья и выходных праздничных дней, с 10-00 до 17-00, время местное.

Право на участие в годовом общем собрании акционеров Общества осуществляется лицом, имеющим право на участие в собрании, лично или через своего представителя.

Регистрация участников годового общего собрания акционеров Общества осуществляется на основании паспорта или иного удостоверяющего личность документа, а при регистрации представителя – также на основании подлинника или нотариально удостоверенной копии доверенности и (или) иного документа, подтверждающего полномочия представителя.

Генеральный директор ООО «Управляющая компания «Алмаз»
(управляющей компании ОАО «Алмаз») Н.В.Воробьева

ОАО «Чунский лесопромышленный комбинат»

665513, Иркутская обл., Чунский р-н, пгт Чунский, ул. Фрунзе, 15
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2016 г. (тыс.руб.)

АКТИВ	код показателя	на 31 декабря 2016г.	на 31 декабря 2015г.	на 31 декабря 2014 г.
1	2	3	4	5
I. ВНЕБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Нематериальные поисковые активы	1130			
Материальные поисковые активы	1140			
Основные средства	1150	79 432	73 788	73 314
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180			
Прочие внеоборотные активы	1190			
Итого по разделу I	1100	79 432	73 788	73 314
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	75 062	53 464	77 063
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	21 215	20 361	15 780
Дебиторская задолженность	1230	18 289	25 377	19 262
Финансовые вложения	1240			
Денежные средства	1250	2 985	1 008	6 588
Прочие оборотные активы	1260			18
Итого по разделу II	1200	117 551	100 228	118 711
БАЛАНС	1600	196 983	174 016	192 025
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	30 285	30 285	30 285
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
Переоценка внеоборотных активов	1340	31 442	31 442	31 442
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	64 278	57 044	46 275
Итого по разделу III	1300	126 005	118 771	108 002
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400			
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	16 993	31 000	51 800
Кредиторская задолженность	1520	53 985	24 245	32 223
Доходы будущих периодов	1530			
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	70 978	55 245	84 023
БАЛАНС	1700	196 983	174 016	192 025

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2016 г. (тыс.руб.)

Наименование показателя	код показателя	за январь-декабрь 2016г.	за январь-декабрь 2015г.
1	2	3	4
Выручка	2110	501928	539782
Себестоимость продаж	2120	(388114)	(428021)
Валовая прибыль (убыток)	2100	113814	111761
Коммерческие расходы	2210	(111318)	(106307)
Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	2496	5454
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320		3
Проценты к уплате	2330	(3630)	(4930)
Прочие доходы	2340	290529	391623
Прочие расходы	2350	(278453)	(377905)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	10942	14245
Текущий налог на прибыль	2410	(2709)	(3393)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	521	208
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
Изменение отложенных налоговых активов	2450		
Прочее	2460		83
Чистая прибыль (убыток)	2400	8233	10769
СПРАВОЧНО			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
Совокупный финансовый результат периода	2500	8233	10769
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Аудитор: ООО «Аудит в промышленности и строительстве», 660021, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Парижской коммуны, д. 33, оф. 809. Государственный регистрационный номер: 102 240 266 0741. Член СРО НП «Московская аудиторская палата». Номер в реестре аудиторов и аудиторских организаций: 103 030 035 85. По мнению аудитора, бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение организации Открытое акционерное общество «Чунский Лесопромышленный комбинат» по состоянию на 31 декабря 2016 года, результаты ее финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2016 год в соответствии с установленными в Российской Федерации правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель В.С.И.Ваушас
Главный бухгалтер Т.Н.Ильина

Гуманитарный фонд «БАЙКАЛ И Я»

Юридический адрес: 664025,
г. Иркутск, ул. Ленина, 6
Почтовый адрес:
664025, г. Иркутск, а/я 65
ИНН 3808055817 КПП 380801001
ОГРН 1023801008461. www.3mill.ru
Телефон: (3952) 24-01-37,
Факс: (3952) 24-01-56
Электронная почта: info@3mill.ru

Отчет об использовании имущества
Гуманитарного фонда «БАЙКАЛ И Я»
За 2016г. (руб.)

Зарплата	33926,28
Налоги и сборы	10245,73
Иные управленческие расходы	37116
Итого	81288,01

Сообщение о проведении годового общего собрания акционеров Открытого акционерного общества «Железнодорожный»

665684 Иркутская область, Нижнеилимский р-н, рп.Новая Игирма,
улица Дружбы, 26А. Тел.: (39566) 62-8-51. E-mail: zhlg_les@mail.ru

Полное наименование: Открытое акционерное общество «Железнодорожный». Краткое наименование: ОАО «Железнодорожный».

Место нахождения общества: Россия, Иркутская область, Нижнеилимский район, рп Новая Игирма, ул. Дружбы, 26А; ИНН – 3834002064; ОГРН 1023802656800; уникальный код эмитента 20099-Г.

Открытое акционерное общество «Железнодорожный» настоящим уведомляет Вас о созыве годового общего собрания акционеров 22 мая 2017 года.

Форма проведения собрания акционеров – собрание (совместное присутствие акционеров для обсуждения вопросов повестки дня и принятия решений по вопросам, поставленным на голосование).

Место проведения Собрания акционеров и регистрация лиц, имеющих право на участие в Собрании, – г. Иркутск, ул. Киевская, дом 7, офис 201.

Время начала регистрации – 09:30 часов (время местное). Начало Собрания – 10:00 часов (время местное). Дата составления списка лиц, имеющих право на участие в годовом общем собрании, – 02.05.2017.

Почтовый адрес для направления заполненных бюллетеней для голосования: – 664003, г.Иркутск, ул. Киевская, дом 7, офис 201

Повестка дня собрания:
1. Утверждение годового отчета.
2. Выбор Совета директоров.

Совет директоров ОАО «Железнодорожный»

Приобрету долги, векселя

ООО «БАЙКАЛЛЕС» (ИНН 3849031854),
ООО «БАЙКАЛЛЕС» (ИНН 3812119661).

Телефон: 8-908-640-99-99



CALL-ЦЕНТР - НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ

Call-центр работает как **единая телефонная справочная** в сфере грузовых перевозок во всех регионах России.

Звонок клиента попадает к операторам, которые осуществляют первичную обработку заявки, создают **карточку обращения** и переадресовывают обращение для дальнейшей работы ответственным сотрудникам причастных служб и дирекций. При этом формируется **единая база**, позволяющая в дальнейшем наиболее точно определять потребности клиента.

Каждый обратившийся может рассчитывать на **своевременную помощь** в получении нужной информации в кратчайшие сроки, а также возможность максимально быстро устранить возникшую проблему.

Специалисты гарантируют **быстрый ответ** на входящий звонок, **грамотную консультацию** по самым разнообразным вопросам в сфере грузовых перевозок.

Многоканальный телефон call-центра принимает обращения круглосуточно: **8-800-755-00-00** (бесплатный)

ЕДИНЫЙ КЛИЕНТСКИЙ ЦЕНТР:
Иркутск: **+7 (3952) 54-51-73,**
Улан-Удэ: **+7 (3012) 28-20-45**



Чего хотят состоятельные клиенты?

Premium Banking по-иркутски

О том, как изменились премиальные клиенты Иркутска за последние годы и как меняется вместе с ними Райффайзенбанк, корреспондент Газеты Дело поговорил с Татьяной Полевач, директором сети операционных офисов Райффайзенбанка в Иркутской области.



Фото предоставлено банком

ные кредиты. Ведь часто клиенты активно пользуются услугами банка, имеют большой оборот средств, но не обязательно держат крупные остатки на счетах. Сейчас мы предоставили клиентам возможность выбора и сильно расшили тем самым доступ в зону премиум. По сути, мы ушли от классического в России подхода к сегментации клиентов.

Кроме того, мы постоянно пополняем продуктовую линейку, внедряем новые продукты: брокерские услуги, банковские карты, страховые продукты.

Стратегически важное направление развития для нас – это дистанционный премиальный сервис. Мы стремимся к тому, чтобы даже онлайн-услуги для наших клиентов отражали философию банка – предлагали превосходный сервис и отвечали индивидуальным потребностям клиентов. Даже визуальное решение интернет-банка для состоятельных клиентов у нас уникальное – оно повторяет дизайн пластиковой карты клиента, которая разрабатывается для него индивидуально. Наши клиенты ценят внимание к каждой детали.

Как вы оцениваете итоги 2016 года в направлении премиум в Иркутске?

– Отдельно выделенное направление премиум в Иркутске появилось недавно, в октябре 2016 года. Поэтому подводить итоги еще рано, но если судить по первым результатам этого направления и отклику клиентов, то можно сказать, что мы на верном пути и планируем развивать работу с этим сегментом в Иркутске дальше.

Кто может рассчитывать на премиальный сервис в Райффайзенбанке? Кто может стать премиум-клиентом банка?

– У нас есть критерии бесплатного премиального обслуживания, при выполнении которых с клиента ничего дополнительно не взимается. Второй вариант – желание человека получать премиум услуги независимо от остатков на счетах и других условий. Тогда это определенный тариф и открытая дверь в мир привилегий.

Есть ли какая-то особенность именно иркутского рынка премиальных банковских услуг? Особые клиенты, особые услуги?

– Иркутские клиенты отличаются от московских и питерских, у них другая модель потребительского поведения и другая структура расходов. Если в столице преобладают траты на рестораны, развлечения, то в Иркутске на первом месте перелеты, путешествия, отели и статусные покупки. Но так можно сказать про любой другой город нашей большой сети присутствия. Самое главное, что объединяет всех клиентов – очень высокие требования к сервису и качеству продуктов, предлагаемых банком.

Каковы самые востребованные услуги этого сегмента?

– У наших клиентов популярны комплексные услуги, когда в пакете есть и классические банковские инструменты, и инвестиционные, и страховые. Очень востребовано сейчас накопитель-

Все большее влияние на повседневную жизнь оказывают онлайн-сервисы. Очень много простых услуг клиенты хотят получать онлайн и при этом не терять в эксклюзивности обслуживания. Мы предлагаем клиентам удобный и современный онлайн-банк, ориентированный именно на премиум аудиторию.

Параллельно растет интерес к сложным инвестиционным продуктам, формированию индивидуальной финансовой стратегии, программам инвестиционного страхования жизни (ИСЖ).

Отличаются ли подходы к обслуживанию премиум клиентов мужчин и женщин? Есть ли гендерные особенности этих услуг?

– Если только в дизайне карт и онлайн сервисов. Вообще подходы у нас индивидуальные к каждому клиенту, мы подбираем необходимые услуги исходя из их потребностей. Поэтому если сравнивать эти пакеты у мужчин и женщин, конечно, они будут отличаться. Например, премиальные клиенты женщины больше думают о семье и будущем детей, консультируются по этим вопросам, выбирают услуги, которые отвечают этим целям.

“ Если раньше в Райффайзенбанке было всего два способа получить бесплатное премиальное обслуживание, то теперь мы предлагаем 126 способов получить доступ к привилегиям премиум клиентов. Новый пакет учитывает пять параметров для бесплатного обслуживания

ное страхование от «Райффайзен Лайф».

Как правило, главным условием при выборе банка-партнера для премиальных клиентов является его надежность и высокий уровень сервиса. Именно в этом наше конкурентное преимущество и за это нас и наши услуги выбирают клиенты.

Каковы основные тенденции премиум направления? Как меняется эта картина в последние годы?

– Мы видим несколько важных трендов. Намечились положительные тенденции восстановления экономики, сильно замедлились темпы инфляции, поэтому постепенно клиенты уходят от сберегательной модели поведения, очень медленно, но все-таки восстанавливается спрос.

Мужчины традиционно готовы делать ставки на более рискованные, но и более доходные инструменты.

Как будет развиваться премиальное направление банка в этом году?

– Два года подряд мы признаемся лучшим банком в сегменте премиального обслуживания в рейтинге аналитической компанией Frank Research Group. Поэтому наша основная задача – оставаться лучшими и в этом году. Для достижения этой цели мы будем продолжать оттачивать свой сервис, уровень предоставляемых услуг и бесконечно повышать компетенции своих финансовых консультантов.

Иван Рудых, Газета Дело

Как изменился подход к премиальным услугам в вашем банке за последний год?

– Мы менялись в течение всего 2016 года и продолжаем внедрять новые подходы в этом году. Так, совсем недавно мы запустили новый пакет «Премиальный 5» и полностью обновили условия обслуживания в Premium Banking.

Если раньше в Райффайзенбанке было всего два способа получить бесплатное премиальное обслуживание, то теперь мы предлагаем 126 способов получить доступ к привилегиям премиум клиентов. Новый пакет учитывает пять параметров для бесплатного обслуживания: рублевые и валютные балансы, заработную плату, траты по картам и получен-

Лайфхаки для бизнеса

Иркутские предприниматели поделились своими «фишками»

26 апреля в Иркутске прошло масштабное мероприятие «SBERTALKS». На нем известные предприниматели поделились лайфхаками, которые они сами используют при ведении бизнеса.

Компания «SALEROOF» специализируется на продаже подвесных потолков на рынке России и СНГ с 2013 года. Сегодня команда поставяет подвесные потолки в десятки городов. Лайфхаками, способствующими развитию бизнеса, поделился соучредитель компании Александр Деев.

Лайфхак №1. Используйте возможности цифровизации

По словам Александра Деева, один из ключевых трендов сегодня – это цифровизация экономики. Если правильно владеть IT-инструментами, можно легко продавать продукт через интернет, находясь при этом в Иркутске. Так, использование IP-телефонии с федеральным номером в «SALEROOF» способствовало заметному увеличению звонков и продаж.

А. Деев: Сначала у нас был номер 8 800 – бесплатный по всей России, однако при поступлении звонков множество сделок срывалось: покупатели не сильно доверяли нашему ресурсу и компании. Тогда мы внедрили московский номер, и в итоге

количество звонков и продаж увеличилось в два раза. В 2016 году был приобретен новосибирский номер, буквально месяц назад – номер для Екатеринбурга.

Лайфхак №2. Придумайте систему мотивации

Менеджер по продажам является главным звеном в бизнесе, и важно правильно мотивировать его для успешного результата. В компании «SALEROOF» для этих целей была создана «захватническая» карта России, где цветными флажками отмечаются города с определенным количеством продаж.

А. Деев: Белый флажок – это одна продажа в городе, синий – две, зеленый – три, желтый – четыре, красный – пять продаж в разное время разным клиентам. За каждый флажок менеджер получает свою премию. Это мотивирует. По последним подсчетам, мы сделали поставки в 95 городов России от Калининграда до Южно-Сахалинска, что говорит об эффективности данного метода.

Лайфхак №3. Следуйте «правилу одной минуты»

При быстром ритме жизни многим людям куда проще общаться в мессенджерах. Бизнес также может пользоваться преимуществами мобильных приложений. В «SALEROOF» делают именно так, при этом используют «правило одной минуты».

А. Деев: При поступлении звонка или заявки от клиента, не важно, где он находится, менеджер по продажам должен ответить в первую минуту, как только увидел заявку. Он должен созвониться с клиентом и дать компетентный ответ на волнующий вопрос. Мы нацелены на скорость – чем быстрее, тем успешнее.

Лайфхак №4. Используйте SEO

Поисковая оптимизация является неотъемлемой частью продаж товара через интернет. При наличии интернет-магазина можно и нужно пользоваться возможностями SEO, убежден Александр Деев.

А. Деев: Основные и самые горячие продажи у нас идут через SEO-трафик. Так, например, кон-



Фото А. Федорова

кретный запрос: «купить подвесной потолок в Иркутске» отправляет клиентов, готовых в ближайшее время к покупке, на наш сайт.

Полная версия материала и другие истории предпринимателей – на сайте SIA.RU

Анастасия Парамонова, Газета Дело

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Пенсия в России: больше, но сложнее?



Центр стратегических разработок под руководством Алексея Кудрина предложил усложнить получение пенсии ради ее повышения. В список мер входят как повышение пенсионного возраста, так и увеличение необходимого стажа. Как говорит Александр Разуваев, директор аналитического департамента Альпари, обе меры однозначно непопулярны, да и ругать бывшего министра финансов сейчас является чуть ли не признаком хорошего тона.

— Однако, на самом деле, господин Кудрин абсолютно прав. Другое дело, что любые непопулярные меры возможны только после президентских выборов. Размер пенсии, которая, кстати, есть не во всех странах и не для всех категорий граждан, напрямую зависит от двух вещей — размера экономики и консолидации доходов со стороны государства.

Консолидация в России очень высокая, НДС и экспортная пошлина на сырье, примерно 70% экономики принадлежит правительству. Экономика в ближайшие годы, вероятно, будет в плюсе, однако, ее рост окажется очень скромным. Предъявлять претензии к ситуации с пенсионной системой к нынешнему российскому правительству несправедливо. Оно, в принципе, делает все, что может.

Претензии можно было бы выставить к Ельцину, Гайдару, Черномырдину и другим руководителям буржуазной России начала 90-х. Тогда гиперинфляция уничтожила советские сбережения россиян, следствием экономического кризиса 90-х стала демографическая яма.

В современной буржуазной России в старости россияне, если, конечно, хотят жить достойно, могут рассчитывать либо на себя, либо, что, вероятно, более правильно, на своих детей. Если дети вырастут успешными и нравственными людьми, то вряд ли оставят своих родителей в старости в бедности. При этом о собственном портфеле акций и облигаций, который вполне по силам сформировать за жизнь, забывать, конечно, не стоит.



Помощники, автоматизация, связи

Лайфхаки от Инги Муниной для тех, кто хочет быть эффективным

Инга Мунина, директор сети ресторанов «Арлекино», уже 14 лет занимается предпринимательской деятельностью. В ее арсенале много «фишек», упрощающих ведение бизнеса, позволяющих сделать его более эффективным и продуктивным. На мероприятии «SBERTALKS» 26 апреля она поделилась с иркутскими предпринимателями пятью основными лайфхаками.

«Женщина, занимающаяся бизнесом, ходит по острию ножа и всегда рискует упасть в ту или иную сторону. Велика вероятность с головой уйти в бизнес, потому что он требует полной отдачи», — убеждена предпринимательница. Чтобы не погрязнуть в бесконечных делах, Инга применяет различные хитрости, позволяющие оптимально организовать рабочий процесс, успеть управиться с делами в течение рабочего дня и уйти из офиса в шесть часов вечера, чтобы заняться семьей и домашними делами.

ЛАЙФХАК №1.
ДВЕ ГОЛОВЫ – ЛУЧШЕ

Первое, с чего начала Инга – посоветовала разумно распределять рабочую нагрузку. «Начинающие предприниматели находятся под постоянным давлением задач, нарастающих, как снежный ком. На первых порах, конечно, сложно завести себе большой штат, однако за 10-15 тысяч рублей в месяц можно найти, например, студента, который сможет помогать вам хотя бы несколько часов в день. Если эти деньги для вас неподъемные, то можно скооперироваться с кем-то и нанять одного помощника на двоих».

Освободившееся время можно провести более продуктивно и заработать гораздо больше денег, уверяет Инга. «Я обычно составляю список дел и критически его оцениваю – что из этого я могу делегировать помощнику. Если бы я всё делала сама, мне бы не удалось за эти годы развить несколько успешных бизнесов и эффективно управлять ими. Кроме того, никто не снимал с меня обязанностей мамы и жены. Поэтому мой лайфхак №1 – завести себе помощника».

ЛАЙФХАК №2.
ВСЕМУ СВОЕ ВРЕМЯ

Далее предпринимательница посоветовала группировать в несколько блоков мелкие дела, которые незаметно «воруют» рабочее время. Например, стоит выделить отдельное время для ответа на корреспонденцию, сообщения и звонки, и отвечать на всё сразу.

«Можно, как я, каждые два часа по несколько минут прогуливаться по офису и совершать в это время звонки, а прием сотрудников осуществлять раз в день сразу по всем вопросам. Кроме того, много времени у нас отнимает чтение интересных статей в интернете – здесь стоит воспользоваться сервисом отложенного чтения и ознакомиться с материалом позже».

ЛАЙФХАК №3.
ЭКОНОМИТЬ НЕЛЬЗЯ,
АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

На первом этапе у предпринимателей есть большое желание избежать расходов на автоматизацию бизнес-процессов. Этого Инга Мунина категорически не рекомендует: «С чем только я не сталкивалась – и с подсчетами в 'экселе', и с ведением продаж в тетрадках. Однажды даже увидела полный



Фото Н.Каваковой

отчет финансовой деятельности у одного человека в заметках телефона. По-настоящему эффективной работы такими путями не добиться».

По мнению Инги, автоматизация бизнес-процессов позволяет масштабировать свой бизнес, получать оперативную качественную достоверную информацию. Сейчас существует достаточно много программ для автоматизации, а программное обеспечение становится всё более доступным.

ЛАЙФХАК №4.
ШИРЕ КРУГ

На личном примере Инга рассказала о важности коммуникации. Она призвала предпринимателей больше общаться друг с другом – даже с конкурентами – и развивать личные связи.

«Долгое время у меня было свое event-агентство, и, работая на этом рынке, я зачастую даже лично не знала своих конкурентов и коллег. Позже мы объединились и создали ассоциацию. Знакомство это пошло на пользу всем – дало мощный стимул для развития. Поэтому никогда не бойтесь подходить, знакомиться и общаться».

Экстраверты вы или интроверты, легко знакомитесь, или же это сложно вам дается, умеете поддерживать разговор или нет – абсолютно не важно. Это такой же навык, привычка, умение, которое можно и нужно тренировать. Литературы и всевозможных видеотренингов на эту тему достаточно много. Кроме того, вы прекрасно понимаете, что в России, так же как и в любой другой стране, связи решают всё. Ну, или, по крайней мере, многое».

ЛАЙФХАК №5.
УЧЕНЬЕ – СВЕТ

Последний в списке, но не по значимости лайфхак – обучение. Инга Мунина считает, что необходимо в первую очередь читать литературу, освещающую конкретные проблемы, актуальные для бизнесменов на данный момент.

«Читать книги в целом для развития кругозора – это хорошо и делать это обязательно нужно. Однако зачастую предприниматели, особенно руководители бизнеса, сталкиваются с какими-то узкими вопросами, в которых в данный момент они не компетентны. И тогда эта информация усваивается гораздо быстрее, потому что есть мотивация к решению конкретной проблемы».

Ресторатор настоятельно порекомендовала вести учет прочитанных книг. У нее дома висит список запланированных и уже прочтенных книг. По признанию Инги, ее это мотивирует читать больше. А чтобы прочно зафиксировать содержание книг в голове, она посоветовала писать литературные обзоры.

Кроме того, информация всегда должна быть с собой, в любом виде – электронные и аудиокниги, подкасты, бумажные издания – никогда не знаешь, когда выпадет минутка для самообразования.

Напоследок Инга Мунина подчеркнула, что хоть лайфхаки значительно облегчают движение к цели, но и про целостную систему развития, целеполагания и планирования забывать нельзя.

Екатерина Бутина,
Газета Дело

ВКЛАД МЕСЯЦА

Мобильный		Процентная ставка (% годовых)	
Сумма вклада /	/ Срок вклада	370 дней	
от 1 000 до 300 000 RUB (неснижаемый остаток 1000 руб)		6,40%	
от 300 000 до 5 000 000 RUB (неснижаемый остаток 300000 руб)		9,00%	

1. Выплата процентов ежемесячно (по выбору вкладчика проценты перечисляются на вклад «Кошелек» / счет пластиковой карты). 2. Капитализация процентов нет. 3. Дополнительные взносы предусмотрены в размере не менее 10 000 рублей. Не допускается внесение дополнительных взносов менее чем за 365 календарных дней до окончания срока действия договора. Максимальный дополнительный взнос (с учетом всех принятых) ограничен размером первоначальной суммы вклада, увеличенной в 5 раз. 4. Предусмотрена возможность ежемесячного снятия части вклада в размере не более 20% от суммы остатка по вкладу на 1-е число месяца, в котором производится частичное снятие средств, при условии сохранения остатка средств на вкладе в сумме не менее 10 000 рублей. 5. При досрочном расторжении договора производится перерасчет начисленных процентов: менее 366 календарных дней – по ставке 0,01% годовых; от 366 календарных дней включительно – без потери начисленных процентов на момент досрочного расторжения договора. 6. Если вклад не будет востребован вкладчиком в последний день срока вклада, договор считается прекратившим свое действие, а сумма вклада перечисляется на вклад «Кошелек». Лицензия ЦБ РФ № 1329 от 18.11.2015. Данные на 11.05.2017.

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

Лови момент		Процентная ставка (% годовых)			
Сумма вклада /	Срок вклада	по 180 день (I- период на 730 дн)	181-365 день (II- период на 730 дн)	366-545 день (III- период на 730 дн)	546-730 день (IV- период на 730 дн)
от 10 000 RUB		9,00%	8,00%	7,75%	7,25%

1. Выплата процентов ежемесячно (по выбору вкладчика проценты перечисляются на вклад «Кошелек» / счет пластиковой карты). 2. Капитализация процентов нет. 3. Дополнительные взносы предусмотрены в размере не менее 10 000 рублей. Не допускается внесение дополнительных взносов менее чем за 365 календарных дней до окончания срока действия договора. Максимальный дополнительный взнос (с учетом всех принятых) ограничен размером первоначальной суммы вклада, увеличенной в 5 раз. 4. Предусмотрена возможность ежемесячного снятия части вклада в размере не более 20% от суммы остатка по вкладу на 1-е число месяца, в котором производится частичное снятие средств, при условии сохранения остатка средств на вкладе в сумме не менее 10 000 рублей. 5. При досрочном расторжении договора производится перерасчет начисленных процентов: менее 366 календарных дней – по ставке 0,01% годовых; от 366 календарных дней включительно – без потери начисленных процентов на момент досрочного расторжения договора. 6. Если вклад не будет востребован вкладчиком в последний день срока вклада, договор считается прекратившим свое действие, а сумма вклада перечисляется на вклад «Кошелек». Лицензия ЦБ РФ № 3006. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 11.05.2017.

Актив Капитал БАНК Иркутский филиал ПАО «АктивКапитал Банк» (3952) 48-52-50

Как научиться управлять деньгами

Раньше россияне, откладывая деньги, в лучшем случае руководствовались призывом «сохранить капитал на черный день» и сами искали возможности для вложений. Безусловно, столь неопределенный подход к управлению личными финансами был чреват высоким риском денежных потерь и даже появлением долгов, от которых непросто избавиться. С ростом финансовой грамотности и развитием финансового рынка ситуация начала постепенно меняться. Управляющий офисом БКС Премьер¹ в Иркутске Эдуард Семёнов рассказывает о том, что ждет рубль, как грамотно управлять собственными финансами и почему важно иметь конкретную цель для накоплений.



Фото С. Ларёна

Некоторые специалисты считают, что курс доллара вскоре закрепится выше 60 рублей. Что сейчас главным образом влияет на курс и какой прогноз дают эксперты БКС?

— На курс влияет масса различных факторов, главными из которых являются цены на нефть, геополитика и монетарные действия властей. И исключать, что во II квартале курс доллара переберется через отметку 60, нельзя, учитывая неоднородную, «рваную» динамику в нефтяных котировках и вероятный рост ставок в США уже в июне. Наши аналитики считают, что конец весны – начало лета пара рубль-доллар может провести в диапазоне значений 58-62.

Какие услуги и гарантии при скачках доллара вы предлагаете клиентам, инвестировавшим в валюту?

— На фоне прогнозов ослабления рубля мы наблюдаем повышенный интерес частных инвесторов к инструментам в валюте, а также к финансовым продуктам, основанным на валютных активах. На финансовом рынке есть инструменты, дающие возможность инвестировать в валютные активы, при этом полностью защитив капитал от потерь.

Речь идет о структурных продуктах² с полной защитой, когда часть средств клиента вкладывается в валюту, ценные бумаги крупных корпораций и известных брендов и производные инструменты на их основе, а другая – в консервативные инструменты, которые обеспечивают клиенту возврат всех вложенных средств, в случае если инвестиционная часть не сработала.

Что такое финансовое планирование?

— Персональное финансовое планирование – это технология, которая позволяет разработать последовательную стратегию достижения финансовых целей человека, исходя из его текущей ситуации и с использованием актуальных на сегодня финансовых инструментов. Мы не просто говорим – вот наши продукты, пользуйтесь! Мы идем от целей клиента, его желаний и его возможностей.

На первом этапе определяем цели. Применительно к финансам цель – это наличие обозначенной суммы денег к желаемому сроку на конкретные нужды (например, покупка квартиры, машины, обучение детей, достойная пенсия...). Далее выясняем исходную ситуацию. Если целей несколько – связываем друг с другом в комплекс и предлагаем решение с помощью финансовых инструментов. В результате персонального финансового планирования клиент получает письменный документ с описанием финансового плана, сумм, сроков и т.д. В БКС Премьер составлен такого плана бесплатно для всех клиентов.

Поможет ли финансовое планирование чувствовать себя уверенней в своем материальном положении при нестабильном валютном рынке?

— Безусловно. ПФП всегда предусматривает валютную диверсификацию. Что это значит. Средства распределяются по активам и инструментам таким образом, чтобы нивелировать потери от резких курсовых колебаний. Классическое распределение – 60/40 между рублевыми и валютными активами. Если же финансовая цель выражена в валюте – скажем, вы копите на недвижимость за рубежом – тогда соотношение будет в пользу валютных активов.

С чего стоит начинать планирование своих финансов?

— Фиксируйте свои доходы и расходы – записывайте их себе в блокнот, ежедневник, ведите учет на компьютере, планшете или смартфоне. Это позволяет по итогам месяца, во-первых, проанализировать ваши расходы и понять, на что же больше всего уходит ваших денег и можно ли сократить эти траты, а во-вторых, составить более четкий план своих доходов и расходов на следующий месяц, избегая ошибок прошлого.

Аккуратнее с долгами и кредитами – старайтесь жить на свои, а не на чужие деньги. Чем больше вы должны кому-то, тем менее вы свободны в финансовом отношении. Кажется, что кредит или деньги в долг облегчают жизнь, но это недолговременный эффект, в некоторой степени лишь иллюзия, ведь деньги придется отдавать, а кредит еще и с процентами. Пробуйте копить для реализации своих финансовых целей, а чтобы отложенные деньги работали на вас – не забывайте их грамотно вкладывать или, по-научному, инвестировать.

И главное – составьте себе персональный финансовый план. Помните, что финансовая дисциплина никогда не должна быть «железной клеткой» для вас, а выполнение ее сложных правил должно не только привести в порядок состояние ваших финансов, но и проложить путь к реализации вашей мечты.

Обязательно ли иметь конкретную цель?

— 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.

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.

Практика показывает, что сходу определиться с актуальной жизненной целью может в лучшем случае один клиент из четырех-пяти. Остальным требуется время на разду-

мя, например: «Что сейчас приоритетнее – новая машина через год или новая квартира через три года? Или, может быть, сохранить текущие условия и создать капитал для возможности получения пассивного дохода?». В случае если определиться с целью сложно, финансовый план будет представлять собой стратегию движения к определенной сумме денег, которую хочется накопить к определенному сроку. А при появлении более четких целей финансовый план можно переформулировать.

Как финансовый консультант может помочь при финансовом планировании?

— Задача финансового советника – вести финансы клиентов, по жизни помогая им в трудных ситуациях и не давая «опьянить» человека в период получения им «легкой прибыли». Финансовый советник – как механик для автомобиля или доктор для нашего здоровья. Необходимо не только «чинить» свои финансы в период их «поломок», но и вовремя проходить «техническое обслуживание» или «диагностику», «обследование». Только в такой ситуации финансы всегда будут «здоровы» и будут «работать на всех парах» для вашего успеха.

Какая сумма будет оптимальной для начала инвестиций?

— Первоначальная сумма может быть абсолютно любой – «начать инвестировать никогда не рано». Главное – дисциплина. Даже небольшая сумма, вносимая ежемесячно, через несколько лет может, наконец, позволить вам достигнуть серьезной цели. При вложении в депозиты минимальная сумма начинается обычно с 1 тыс. рублей, а для инвестиций минимально разумной суммой является 30 тыс. – 50 тыс. рублей. Более или менее интересный, сбалансированный портфель инвестиций можно собрать, начиная примерно от 300 тыс. рублей.

Как лучше начать, с брокером или самостоятельно?

— Большинство россиян, которые начинают открывать для себя финансовые возможности, пока еще инвестируют неосознанно и зачастую под влиянием внешних факторов. «Мне посоветовали», «увидел рекламу», «услышал новость» – часто решения принимаются по таким мотивам, а вовсе не под влиянием реальных жизненных целей.

Если человек пытается составить себе инвестиционный портфель самостоятельно, он чаще всего начинает искать одно решение для всех своих целей, либо о целях не думает в принципе, ориентируясь «на год, а там посмотрим». В итоге подобный подход к подбору инвестиционных инструментов заканчивается либо недополучением возможного дохода, так как изначально рассматривается очень короткий срок инвестиций (1 год), либо, наоборот, подбором слишком агрессивного портфеля, поскольку человек не принимает во внимание цели, а инвестирует по принципу «а там посмотрим».

Поэтому оптимальный вариант начать инвестировать – составить финансовый план с финансовым советником и двигаться к намеченной цели.

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

«Сезон больших скидок заканчивается»

Рынок загородной недвижимости начал оживать после двухлетнего «затишья»



Иркутские покупатели активно интересуются готовыми объектами, строительные компании начинают новые проекты коттеджных поселков. Дмитрий Щербаков, директор агентства недвижимости «Слобода», считает, что сегодня – удачное время для покупки загородного дома, как для себя, так и с инвестиционными целями.

1. Рынок загородной недвижимости ожил

— Последние два года на рынке загородной недвижимости наблюдалось затишье. Даже весной, «в сезон», люди мало интересовались покупкой участков и коттеджей. Цены за это время существенно «просели», в некоторых случаях – до 50%. Дома, рыночная стоимость которых составляла до кризиса 20-25 миллионов рублей, сегодня вполне реально приобрести за 11-12 миллионов.

По всей видимости, в 2017 году рынок все-таки достиг дна. В первую очередь, оживление коснулось недорогого ценового сегмента (до 12 миллионов рублей). Потенциальные покупатели активно смотрят объекты, торгуются. Продавцы сегодня еще готовы идти на дисконт, однако, на наш взгляд, «сезон больших скидок» заканчивается.

2. Застройщики начинают новые загородные проекты

Первичный рынок загородного жилья тоже демонстрирует активность. Уже заявлено несколько новых проектов по строительству организованных коттеджных поселков в пригороде Иркутска. За реализацию проектов берутся крупные, надежные застройщики. Это тоже хороший знак: просто так, не изучив реальный спрос, строительные компании не стали бы выходить на рынок загородного жилья.

3. Банки готовы давать кредиты

Кредитные организации сегодня снова готовы предоставлять финансирование на приобретение загородных домов – и это тоже позитивно отражается на продажах. Число «кредитных» покупок заметно возросло: ставки сегодня доступны, требования к заемщикам – более лояльные. Многие покупатели берут довольно крупные займы, до 50-60% от стоимости дома (5-7 миллионов рублей).

4. Коттедж может стать инвестицией

В основном загородные дома приобретаются для собственного проживания. Но есть и случаи инвестиционных сделок. Например, прошлой осенью наши клиенты купили дома с очень хорошим дисконтом, а сейчас выставили их на продажу – практически в два раза дороже.

5. Не купить «кота в мешке»

Выбор загородной недвижимости сегодня – очень разнообразный. Профессиональный риелтор поможет определиться с объектом, сориентирует по цене. Наша задача – сделать так, чтобы покупатель не только выгодно приобрел дом, но и смог капитализировать свои средства.

Второй важный момент – юридическая чистота сделки. Не секрет, что сегодня на рынке возникло немало трудностей по участкам, которые выделялись незаконно. Агент недвижимости обладает правовой информацией и может обезопасить клиента от рискованных сделок.

Третье – строительная экспертиза. Покупая дом, очень важно убедиться в достойном качестве строительства. Наши подрядчики посмотрят все – от фундамента дома до забора – и дадут свою экспертную оценку о том, стоит ли покупать объект.



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



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

Примечания. 1. Название «БКС Премьер» используется АО «БКС Банк» (Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014 г.) в качестве товарного знака для идентификации оказываемых услуг. 2. Структурный продукт – срочный внебиржевой контракт.

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Как отстоять участок, оказавшийся на землях лесного фонда



Многие собственники коттеджей и дач под Иркутском с удивлением узнали: их участки находятся на землях лесного фонда, и государство хочет вернуть свою землю себе. Проблема возникла из-за противоречия сведений ЕГРН и Государственного лесного реестра. Как складывается судебная практика? Что делать, если пришла повестка в суд? Как проверить новый участок при покупке? Рассказывает юрист Адвокатского бюро «Владимир Рябенко и партнеры» Дмитрий Непокрытов.

1. Как возникла проблема?

В результате кадастрового учета земель лесного фонда в 2013-2015 годах были выявлены многочисленные участки, фактически расположенные на «лесных» землях, но зарегистрированные с иной категорией. В Иркутском районе на территории земель лесного фонда оказались не только садоводства, но и земли населенных пунктов (например, Ново-Грудинино). Иными словами, информация публичной кадастровой карты и данные «лесных карт», которыми пользовалось Агентство лесного хозяйства в своей работе, не совпали, и государство решило истребовать свои федеральные земли. Тысячи иркутян получили повестки в суд. На начало 2016 года количество исков доходило до пяти тысяч.

2. Почему под дачи выделялась «лесная» земля?

В большинстве случаев никто попросту не знал, что в «лесных картах» те или иные участки были отнесены к землям лесного фонда. Публичная кадастровая карта и Единый государственный реестр прав (ЕГРП) содержат сведения о категориях земель, что вполне позволяло выделять земли под ведение сельского или дачно-садоводческого хозяйства. Участки под садоводства выделялись еще в советские времена (мое садоводство, например, существует с 1989 года – и оно полностью попало в «лесную» зону). Позднее председатели делали «допотопды» – в соответствии с законом, через постановления местных администраций. Законность некоторых таких постановлений оспаривается сейчас в судах. Всем известно, например, громкое дело о ДНТ «Мечта».

3. Как складывается судебная практика?

По-разному. Но в большинстве случаев суды встают на сторону граждан. Например, в моем садоводстве 92 участка. По 30 удалось отсудиться и отстоять участки. Как правило, Росимущество, которое выступает истцом в суде, не «связывается» с участками в тех садоводствах, где уже сложилась судебная практика в пользу собственников участков. Конечно, стопроцентную гарантию по такой категории споров давать сложно, но если мы видим положительную тенденцию по судебным решениям, можем с большой долей вероятности сказать: человек – вне опасности.

4. Что делать, если участок изъяли?

Такие случаи в Иркутском районе тоже есть. В Новой Лисихе, например, участок изъяли в пользу Российской Федерации. Но на участке уже есть дом, он в собственности, более того – под ипотекой. За чей счет сносить строение? Собственник не станет уничтожать свой дом, бюджетных средств на все подобные объекты попросту не хватит. Сейчас обсуждается законопроект о «лесной амнистии», который должен урегулировать проблему пересечения границ земельных участков в ЕГРН с участками лесного реестра и придать лесным поселкам статус населенных пунктов. Возможно, закон будет иметь обратную силу – тогда у тех, кто уже лишился участков, будет возможность пересмотреть решение суда.

5. Чем может помочь юрист?

Во-первых, провести экспертизу приобретаемого участка. Мы практикуем взаимодействие с Министерством лесного комплекса Иркутской области и можем оперативно получить достоверную информацию о том, находится данный земельный участок в зоне лесного фонда или нет. Во-вторых, если «проблемный» участок уже куплен, но гражданин еще не успел ничего на нем построить, юрист может помочь вернуть деньги. Механизм защиты нарушенного права, позволяющий получить возмещение, существует. В-третьих, представлять интересы гражданина в суде, если он уже получил повестку. В суд обязательно нужно идти – но подготовленным, со знанием дела. Помощь юриста, специализирующегося в лесном праве, повысит шансы на положительный исход дела.



ВЛАДИМИР РЯБЕНКО
АДВОКАТЫ-ПАРТНЕРЫ

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

Компания ООО «Гранд-Строй» предлагает специальные цены на коммерческие помещения

С 1 по 31 мая 2017 года можно приобрести площади для бизнеса в Микрорайоне «СОЮЗ», Микрорайоне «Современник» и ЖК «Изумруд» по специальным условиям.

Строительная компания ООО «Гранд-Строй» предлагает готовые и строящиеся помещения в престижных жилых комплексах и районах города Иркутска.

В рамках акции покупателей ждут скидки на все коммерческие помещения, выгодные условия по рассрочке, преференции при единовременной оплате.

В компании также напоминают о старте продаж второй очереди ЖК «Изумруд». Новый комплекс комфорт-класса расположен

в Свердловском районе, рядом с бассейном «Изумруд».

«В ближайшем окружении находится множество ВУЗов и жилых домов, что обеспечивает большой поток клиентов. А близость остановок и удобная парковка возле коммерческих помещений гарантируют транспортную доступность и комфорт для бизнеса», – отмечают в компании «Гранд-Строй».

Вторая очередь ЖК «Изумруд» выходит на улицу Лермонтова. Приобрести помеще-

ния для бизнеса на «красной линии» площадью от 34,09 до 147,9 кв.м можно по цене от 3,5 млн рублей.

Записаться на просмотр и узнать более подробную информацию о коммерческих помещениях можно в отделе продаж по телефонам 8 (3952) 55-15-15, 65-05-20 и по адресу: г. Иркутск, ул. Литвинова, д. 3, 3 этаж.

Проектные декларации на сайте grandstroy38.ru



Ниже 10%?

Эксперты рассказали все об ипотечных ставках

Какова сейчас минимальная ставка по ипотечным кредитам? Стоит ли ожидать от банков дальнейшего снижения процентов? Эксперты четырех банков подробно ответили на вопросы, волнующие читателей портала SIA.RU, в ходе онлайн-конференции.

Олеся Техова, начальник отдела по работе с партнерами жилищного кредитования Иркутского отделения №8586 ПАО «Сбербанк»:

– В данный момент минимальная ставка по ипотеке в Сбербанке действует при покупке жилья в новостройках по программе субсидирования ипотеки застройщиками – ставки снижены до уровня 8,4% и 8,9% годовых.

Эта специальная совместная программа позволяет приобрести жилье по ставке 8,4% более чем у 160 застройщиков и по ставке 8,9% – более чем у 240 компаний. Базовая процентная ставка по ипотеке в Сбербанке составляет 10,9% годовых.

Екатерина Миронова, начальник отдела ипотечного кредитования ОО «На Держинского» ПАО «ВТБ24»:

– На сегодняшний момент минимальная ставка по ипотеке в ВТБ24 – 10,4% годовых. Она доступна покупателям квартир в новостройке от 65 кв.м, при наличии 20% собственных средств на сумму от 600 тысяч рублей.

Что касается вопроса снижения ставок, то надо понимать, что на данный момент

на рынке сложились одни из наиболее выгодных условий по ипотеке за последние три года. Цены на квартиры в новостройках сейчас довольно низкие, и потенциала для их дальнейшего снижения ждать не приходится.

Более того, в ряде регионов цены уже начали движение вверх, и оно будет продолжаться.

Дарья Бекишева, начальник сектора ипотечного кредитования ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»:

– Оформить кредит в Примсоцбанке на приобретение недвижимости в новостройках сейчас можно по ставке от 10,25%, для вторичного рынка действует ставка от 10,5% годовых.

В случае приобретения квартиры в новостройках дополнительно можно рассчитывать на скидку от указанной ставки для участников программы «Жилье для российской семьи» либо для заемщиков с тремя и более несовершеннолетними детьми, либо при условии расположения предмета ипотеки в Дальневосточном федеральном округе или Иркутской области – 0,25 процентных пункта.

Кроме того, у клиентов Примсоцбанка есть возможность самостоятельно дополнительно снизить размер процентной ставки на 0,5-2,0 процентных пункта с программой «Назначь свою ставку». Таким образом, по готовому жилью ставка будет возможна от 8,5% годовых, по новостройкам – от 8% годовых.

Ставки по ипотечным кредитам сегодня находятся на историческом минимуме, от 10,25%. Учитывая политику Банка России по снижению уровня инфляции, можно сделать прогноз: на конец 2017 года ставки по ипотечным кредитам достигнут уровня 10% и ниже.

Ирина Ярыгова, начальник отдела продаж ипотечных кредитов РЦ «Сибирский» Райффайзенбанк:

– В Райффайзенбанке ставки начинаются от 11% по программе «Квартира в новостройке». Мы зависим от ключевой ставки. Если она будет снижаться, то, мы, безусловно, будем следовать за ней.

Данные по ставкам указаны на 28.04.2017

«Коперник»: доступно и экологично

Пять преимуществ нового загородного поселка

Николай Коперник был одним из родоначальников первой научной революции. Поселок-парк «Коперник» – это тоже своего рода революция, только в загородной недвижимости Иркутска. Современная архитектура, уникальная экология, идеальный феншуй, демократичные форматы – о преимуществах нового загородного поселка Газете Дело рассказал Дмитрий Кузнецов, руководитель проекта «Поселок-парк Коперник».

1. МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ

Поселок-парк «Коперник», рассчитанный более чем на сто домовладений, расположится всего в девяти километрах от Иркутска, недалеко от Пивоварихи, в живописном сосновом бору на берегу реки Ушаковка. Несмотря на близость к городу, это очень экологичное место. Дмитрий Кузнецов называет это симбиозом доступности и экологичности.

Д. Кузнецов: Я сам долго жил в Дзержинске, это очень удобное место с точки зрения транспортной доступности, от него до «Коперника» – всего пять минут. Вроде бы совсем рядом, но в «Копернике» уже совсем другая природа – лес, горы, река. С севера поселок защищают от ветров гора и «зеленый» мыс Толстый, справа и слева по рельефу расположены плавные холмы, утопающие в растительности, впереди слева направо бежит река Ушаковка. Очень удачная, с точки зрения феншуй, природная ситуация. Кстати, даже наши далекие предки когда-то считали это место идеальным для жизни: рядом с поселком «Коперник» расположены исследованные стоянки древнего человека. Уж кто-кто, а первобытные люди точно знали, где жить (*смеется*).

2. КОНЦЕПЦИЯ

В основе поселка-парка «Коперник» – уже полюболюбившаяся концепция «органической архитектуры» Фрэнка Ллойда Райта. Она подразумевает сохранение ландшафта, рельефа, флоры и фауны. Поселок-парк «вписывает» человека в естественную среду, минимально вмешиваясь в нее.

Д. Кузнецов: Мы приверженцы технологий «эко-френдли», наносящих минимальный урон окружающей среде. В «Копернике» использована новая для нашего рынка концепция архитектуры – так называемый «интернациональный» стиль. Это очень современные здания, с лаконичными формами, с плоскими кровлями, с большими

витражными остеклениями. У нас к этому расположена площадка: отличные видовые характеристики, очень солнечно. Вы наверняка видели такие дома за рубежом, но в Иркутске подобных проектов не много.

3. ПЛАНИРОВКИ ДОМОВ И МАТЕРИАЛЫ

Для «Коперника» уже разработано восемь различных проектов домов, однако приоритет отдается индивидуальному проектированию. Основа дома – металлический каркас, все перекрытия – монолитные, железобетонные. Облицовка снаружи может быть любой – и кирпич, и дерево, и японские фиброцементные панели, главное – чтобы материал вписывался в архитектурную концепцию поселка.

Д. Кузнецов: Я думаю, что большинство проектов будут разрабатываться все-таки индивидуально с заказчиками, потому что в «Копернике» очень интересный и сложный рельеф. Поскольку мы приверженцы «органической архитектуры», то дома стараемся делать как продолжение естественной природной среды. Двух одинаковых участков не бывает – дом нужно проектировать так, чтобы он идеально вписался в то или иное место. А еще – идеально подошел тем людям, кто собирается в нем жить. Именно поэтому дома в «Копернике» проектируются изнутри. Сначала создается жилое пространство дома, его логика, а затем идет работа над «экстерьером».

4. ЦЕНА И ДОСТУПНОСТЬ

Генеральным подрядчиком по строительству поселка-парка «Коперник» выбрана девелоперская компания META_GROUP, зарекомендовавшая себя как серьезный опытный застройщик, который не экономит на качестве. Однако «Коперник» будет более

демократичен, чем другие проекты META_GROUP. Заказчик сможет привлечь кредитные ресурсы, в том числе материнский капитал. По примерным подсчетам, дом площадью 120 «квадратов» на участке в 10 соток обойдется в сумму около 4,4 млн рублей.

Д. Кузнецов: Современная, но более демократичная технология строительства, которая выбрана для «Коперника», позволяет сделать поселок более доступным по цене, ничуть не снижая качества. META_GROUP не умеет строить плохо и некрасиво. В любом случае будем держать премиальную марку. И если заказчики захотят возвести свой дом в «Копернике» из кирпича или из блоков Porotherm – компания META_GROUP, конечно же, возьмется за дело.

5. ИНФРАСТРУКТУРА

Большое внимание в новом проекте будет уделено инфраструктуре и благоустройству территории. Так, планируется, что поселок будет огорожен по периметру, въезд на территорию будет осуществляться через пост охраны. Намечено строительство уникального объекта – торгового павильона-оранжереи.

Д. Кузнецов: Это будет своего рода эко-маркет с круглогодичной теплицей, где всегда будет свежая зелень и овощи, которые можно будет срезать с ветки. Также планируется создание банного комплекса, в который будет входить не только русская баня, но и хамам и японская офуро. Мы обустроим береговую линию, построим детскую и спортивную площадки. Есть идея сделать релакс-парк на набережной – с беседками для медитации и занятий йогой.

*Анастасия Парамонова,
Газета Дело*

Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство индивидуальных жилых домов в поселке «Коперник»



Пример архитектурного стиля в поселке-парке «Коперник»

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Чек-лист для дольщика



«В ноябре 2016 года в рамках деловой программы «Ярмарки недвижимости» мы презентовали нашу новую услугу «Приемка квартиры в новостройке», – рассказывает Вячеслав Пятых, заместитель генерального директора ООО «Новация» по правовому обеспечению. – Честно говоря, даже не ожидали, что формат урока «Как принять квартиру в новостройке» и сама услуга окажутся такими востребованными.»

– За прошедшее время мы провели в офисе «Новации» уже девять таких уроков. И сегодня можем с уверенностью сказать, что вопрос формирования культуры участия в долевом строительстве стоит остро. Когда мы приезжаем вместе с заказчиком принимать квартиру, выясняется, что заказчик понимает это только технически, а ведь есть еще юридический аспект, вопросы дальнейшей ответственности за совместное содержание общедомового имущества, правила проживания в многоквартирном доме и т.д. Походить к вопросу стоит ответственно и комплексно. Вот несколько советов из чек-листа «Как принять квартиру в новостройке»:

1. Внимательно прочитайте закон об участии в долевом строительстве.

2. Подойдите к выбору строительной компании очень ответственно.

3. Убедитесь в правильности составления Договора участия в долевом строительстве.

Грамотно составленный договор сможет уберечь от проблемных ситуаций в будущем все стороны. Необходимо проверить, чтобы в договоре были отражены все условия: стороны, предмет, цена, сроки ввода в эксплуатацию, сроки принятия квартиры, нарушение которых грозит взысканием пеней, а также гарантийные обязательства строительной компании. Они касаются качества выполнения работ, распространяются на конструкции и инженерные коммуникации дома.

4. Внимательно проверьте содержание Акта приема-передачи

В Акте приема-передачи должны быть указаны: точный адрес объекта, номер квартиры, общая площадь. Не спешите ставить свою подпись в акте – все незамеченные дефекты и «недоделки» застройщика лягут на ваши плечи. Поэтому необходимо осмотреть объект и сверить технологическое, инженерное оборудование и конструкции, указанные в приложении к ДДУ, с фактом их установки в Вашей квартире.

5. Пригласите специалиста или возьмите необходимые инструменты

Мы рекомендуем брать с собой на приемку своего специалиста, квалифицированного инженера. Он сможет вовремя обнаружить какие-либо дефекты и грамотно отразить их в Акте. Даже если Вы решили, что справитесь сами, не поленитесь взять с собой несколько полезных инструментов: лазерную рулетку, уровень, правило, зажималку, молоток, кусочек мела. Обязательно измерьте площадь квартиры, убедитесь в ровности стен и пола, в качестве дверей и окон. Простучите молотком каждый квадратный метр стяжки – звук должен быть глухим, негромким. Обнаруженные «звонкие» места нужно обвести мелом. Проверьте вентиляцию и вытяжку. Для этого поднесите к решетке зажималку или листок бумаги.

6. Внесите свои замечания в смотровой лист

Все обнаруженные недостатки с указанием сроков их устранения необходимо занести в Акт осмотра квартиры. Если при приемке квартиры Вы обнаружили существенные расхождения с приложением к Вашему ДДУ (например, заявленная площадь отличается от фактической), обратитесь к юристу. В этом случае можно получить компенсацию или поставить вопрос о расторжении договора.

7. Помните о взаимной ответственности

Помните о том, что Ваши претензии к строительной компании не должны иметь никакого отношения к Вашим личным пристрастиям. Будьте конструктивны и объективны в своей критике. Не требуйте невозможного, не придирайтесь к мелочам. Не забывайте: дольщик и застройщик – партнеры.

Это всего лишь семь кратких советов, а более подробный Чек-лист о том, «Как принять квартиру в новостройке», может узнать каждый желающий, посетив наш урок в офисе АН «Новация», предварительно записавшись по телефонам (3952) 622-905, 622-908.



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

**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

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске
на 12.05.2017г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	73,42	63,72	53,47	51,75	49,03
1 комн. панель	70,82	62,9	54,8	57,34	49,63
2 комн. кирпич	72,45	60,78	54,01	50,82	46,39
2 комн. панель	63,94	58,72	52,40	48,70	46,49
3 комн. кирпич	67,66	60,44	53,11	54,56	45,86
3 комн. панель	64,10	55,65	48,09	47,01	46,62
Средняя стоимость	68,61	60,62	51,41	50,42	46,02

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске
на 12.05.2017г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	75,11	53,80	47,25	45,00	39,60
Срок сдачи - 1 полугодие 2017 года	-	46,97	-	44,92	43,50
Срок сдачи - 2 полугодие 2017 года	-	64,36	49,14	42,59	-
2018 год и позже	-	55,60	52,06	43,00	39,00
Средняя стоимость	75,11	58,18	49,98	43,39	40,56

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске
на 12.05.2017г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	51,31	23,69	-	15,69
склад (аренда)	0,60	0,43	0,22	0,31	0,25
магазин (продажа)	92,69	55,53	41,5	45,16	40,91
магазин (аренда)	0,92	0,55	0,48	0,57	0,48
офис (продажа)	81,48	63,15	47,95	51,14	40,32
офис (аренда)	0,70	0,65	0,46	0,48	0,40

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

classified |



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

реализует недвижимость в Иркутской области



■ Нежилое офисное здание:
г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12
(пер. Богданова, 8а)

• Нежилое офисное кирпичное здание 931,7 кв.м, 4 этажа, есть все коммуникации, состояние хорошее. Земельный участок 814 кв.м в собственности.
Цена: 27 080 000 руб.



■ Производственная база:
г. Иркутск, ул. 2-ая Карьерная, 27

• Производственная база с земельным участком (склады 275,8 кв.м и 534,6 кв.м, гараж 220,4 кв.м, мастерская 453,9 кв.м, вахта 105,9 кв.м, боксы 533,8 кв.м земельный участок 8520 кв.м) **Цена:** 14 890 000. Торг.



■ Нежилое помещение:
г. Иркутск, м-н Топкинский, квартал 4-200
(около школы № 50)

• Помещение на 1, 2 этажах, площадью 103,9 кв.м.
Цена: 1 519 000 руб. Торг.



■ Нежилое здание:
г. Братск, ж.р. Гидростроитель,
ул. Енисейская, 50

• 4-этажное кирпичное нежилое здание площадью 4175,5 кв.м с земельным участком площадью 5085 кв.м. **Цена:** договорная.



■ Производственная база:
с. Баяндай, ул. 60 лет Октября, 1а

• Производственная база (гараж из бруса 199 кв.м, одноэтажное кирпичное здание 116,6 кв.м, здание дизельной ж/бетонное 61,4 кв.м, земля 3690 кв.м – собственность). **Цена:** 4 500 000 руб.



■ Кирпичное здание:
г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24

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



■ Производственная база:
г. Усолье-Сибирское, ул. Октябрьская, 3

• Производственная база (здание гаража 193,05 кв.м, 2-этажное здание АТС 1138,75 кв.м, здание склада 196,3 кв.м, дизельная 42,92 кв.м, земельный участок 3126 кв.м – аренда). **Цена:** 4 300 000 руб.



■ Производственная база:
г. Усолье-Сибирское, ул. Менделеева, 69

• Нежилое помещение общей площадью 319,5 кв.м на 1 этаже. **Цена:** 2 300 000 руб.



■ Производственная база:
Иркутская обл., 21 км. Байкальского тракта

• Производственная база (основное здание 2-этажное 705,9 кв.м, дизельная 31,4 кв.м, гараж 133,1 кв.м, проходная 16,1 кв.м, движимое имущество, земля 5770 кв.м – аренда). **Цена:** 4 833 432 руб.

■ Имущественный комплекс:

Заларинский р-н, в 1 км севернее ст. Делюр

• Имущественный комплекс (1-этажное кирпичное здание дизельной 129,1 кв.м; 1-этажное брусое здание 96,1 кв.м). **Цена:** 131 200 руб. Торг.

■ Техническое помещение:

г. Тайшет, ул. 19-го Партсъезда, 27-1Н

• Техническое помещение УП, общей площадью 49,4 кв.м. **Цена:** 243 080 руб. Торг.

■ Гараж:

Нижнеудинский р-н, с. Худоеланское, ул. Московская, 101

• Гараж 82,7 кв.м с земельным участком 639 кв.м. **Цена:** 66 000 руб. Торг.

e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru
или по адресу: 664011, г.Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

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

Цена по ФрешКарте

Период акции с 1 мая по 4 июня 2017 года
Акция действует только для владельцев ФрешКарт

-15%

218,10
Цена без ФрешКарты

185,39
руб

Цена по ФрешКарте

Бедро куриное, охлажденное, 1 кг., Ангарск

-20%

99,99
Цена без ФрешКарты

79,99
руб

Цена по ФрешКарте

Пирожное
"Медвежонок Барни",
бисквит с шоколадной
начинкой, 150 г

-25%

25,99
Цена без ФрешКарты

19,49
руб

Цена по ФрешКарте

Корм для кошек "Феликс", в ассортименте, 85 г

-20%

34,99
Цена без ФрешКарты

27,99
руб

Цена по ФрешКарте

Батон "Крепыш",
380 г, ИХЗ

Покупайте до 300 товаров ежемесячно со скидками от 10% до 50%.

Полный перечень товаров со скидками по ФрешКарте на сайте фрешкарта.рф

Товары могут быть представлены не во всех магазинах торговой сети. Количество товаров ограничено! Объемы товаров по каталогам товаров может быть ограничен. Цены указаны в рублях. Внешний вид товара может отличаться от представленного на фотографии. Акционные цены действуют с 11:00 часов первого дня акции. Бонусы по ФрешКарте на акционные товары не начисляются. Скидка рассчитывается согласно правилам оформления, правила оформления прописаны на сайте www.slata.ru.

Слата

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