

газета

# дело

ИЮЛЬ, 2017 | № 6(67)

**инвестиции |**

«Капитал в плюс»:  
как заставить  
сбережения  
работать

7

**свое дело |**

Птица с пиццей:  
как открыть пиццерию  
по франшизе

8

**недвижимость |**

Жить на высоте:  
пять преимуществ  
ЖК «Стрижи»

11

## «Набираем ход» Промсвязьбанк в Иркутске отмечает 15-летие



# «Набираем ход»

## Промсвязьбанк в Иркутске отмечает 15-летие

Александр Логунов, региональный директор ООО «Иркутский» Сибирского филиала ПАО «Промсвязьбанк», считает, что банк можно сравнить с поездом. В обоих случаях это движение, скорость, один механизм. Команда Иркутского офиса Промсвязьбанка уже 15 лет следует за локомотивом – уверенно и профессионально, не сбавляя темпов даже на самых крутых виражах. Газета Дело пообщалась с юбилярами и задала 15 вопросов – о прошлом, настоящем и будущем.



**относитесь к этому процессу? Можно ли сказать, что частный банковский сектор сегодня чувствует себя менее уютно, чем госбанки?**

**Александр Логунов:** Мы с вами сейчас сидим за круглым столом на одинаковых стульях – и чувствуем себя примерно одинаково, верно? А в банковском секторе «стулья» у всех разные.

Сегодня выигрывает и живет тот, у кого есть капитал. Если соблюдаешь нормативы достаточности капитала – можешь кредитовать, сотрудничать с крупными заемщиками, продавая им как локомотивные продукты, так и дополнительные (зарплатные карты, расчетные счета, факторинг). Чем больше капитал у банка – тем больше преимуществ. Последние годы капитал Промсвязьбанка хорошо растет – причем не только за счет приобретения новых активов, но и органически.

Кроме того, банк входит в топ-10 системно значимых банков страны. Это знак качества, надежности и стабильности для наших клиентов.

**4. Многие банки сокращают количество офисов, стремясь снизить свои издержки на их обслуживание. А у вас какая стратегия?**

**Александр Логунов:** Стратегия простая – открывать офис под бизнес. Банк должен развиваться под клиентскую базу. Если есть клиент, есть потенциал у города, у конкретного района для конкретного банка – можно открываться. Три года назад именно по такому принципу мы открыли офис в Ангарске – и он успешно работает.

В конце этого года или в начале следующего планируем открыть второй офис Промсвязьбанка в Иркутске: клиентская база растет, потребность назрела. Скорее всего, это будет район Лисихи. Мы видим спрос на наши услуги в этом районе, там достаточно развитая деловая активность.

**5. Эксперты говорят о стабилизации в экономике. Розничные клиенты почувствовали это на себе? Есть спрос на кредиты?**

**Ольга Мансурова, заместитель регионального директора по развитию розничного бизнеса ООО «Иркутский» ПАО «Промсвязьбанк»:** Позитивные тренды мы начали отмечать

еще в конце прошлого года. В текущем году положительная тенденция продолжилась, спрос на кредиты у наших клиентов вырос на 30 %. Мы растем и по числу заявок, и по проценту одобрения, потому что приходят более качественные заемщики, и по среднему чеку.

Минимальная ставка по кредитам – для госслужащих и зарплатных клиентов – составляет сегодня в Промсвязьбанке 13,9 %. Если клиент использует цифровые каналы, подает заявку на кредит в интернет-банке, ставка для него составит 12,9 %. Кроме того, процентная ставка будет снижаться на один пункт каждый год, при условии качественной выплаты долга. Если клиент не допускает просрочек и при этом оформляет кредит с программой страхования, то первые три года ставка будет снижаться и к третьему году достигнет уровня 9,9 %.

**6. В прошлом году был настоящий бум рефинансирования. В 2017-м такие кредиты пользуются спросом?**

**Ольга Мансурова:** Рефинансирование – востребованный продукт. Его основной плюс – не столько снижение процентной ставки, сколько объединение нескольких кредитов в один. Зачастую клиенты приходят с целым списком кредитов: один – в госбанке под 14 %, второй – POS-кредит под 25 %, третий – кредитная карта со ставкой 40 %. Мы предлагаем средневзвешенную ставку, объединяем все кредиты в один – клиент видит четкий график платежей, четкую сумму, понимает, сколько ему нужно заплатить, когда и главное – куда. Это огромная экономия времени.

Рефинансирование также позволяет клиенту «докредитоваться». Мы учитываем кредитную нагрузку в сто-

“ В конце этого года или в начале следующего планируем открыть второй офис Промсвязьбанка в Иркутске: клиентская база растет, потребность назрела

ронных банках, предоставляем кредит на ее погашение и – если у клиента есть достаточный финансовый ресурс – можем выдать дополнительную сумму.

**7. Интерес к кредитам растет, а как обстоят дела с вкладами в Промсвязьбанке?**

**Ольга Мансурова:** Мы несколько пересмотрели политику по наращиванию депозитного портфеля – работаем над улучшением его качества, над ростом среднего чека по сумме вклада.

Ставки в Промсвязьбанке – привлекательные, на сегодняшний день их диапазон – от 7,5 до 8,5 %. Если посмотреть предложения банков из топ-10, то наши процентные ставки, как правило, на 1-1,5 п.п. выше, чем у конкурентов. Когда клиент выбирает банк с точки зрения дохода и надежности и хочет, чтобы оба фактора были соблюдены, его выбор часто падает на Промсвязьбанк.

**8. Какие приоритеты в рознице у Промсвязьбанка сейчас?**

**Ольга Мансурова:** Во-первых, это зарплатные проекты. Мы расширяем возможности для клиента – как с точки зрения снятия средств, так и с точки зрения дополнительных услуг: это и бесплатное смс-информирование, и возможность накапливать деньги на карте.

Второе направление – развитие цифровых каналов. Интернет-банк Промсвязьбанка для физлиц – стабильно в тройке лучших. Он действительно очень удобен для клиентов. В августе 2016 года мы первые из российских банков запустили сервис по онлайн-кредитованию «Турбоденьги». Для получения кредита действующим клиентам достаточно зайти в интернет- или мобильный банк указать сумму кредита (от 10 000 до 100 000 руб.) и срок (от одного до 12 месяцев). Заявка подается в два клика, рассматривается в течение нескольких минут, получить кредит можно в любой точке мира 24/7.

**9. Для обслуживания состоятельных клиентов в Промсвязьбанке работает отдельный блок «Частный капитал». Каковы его успехи в Иркутске?**

**Алексей Суздальницкий, заместитель регионального директора ООО «Иркутский» ПАО «Промсвязьбанк»:** VIP-модуль открылся в Иркутском офисе в 2014 году. Если сравнить депозитный портфель, который был на старте, с тем, что сейчас – то он вырос почти в пять раз. Сбережения, размещенные клиентами на счетах в Иркутском офисе Промсвязьбанка, измеряются уже миллиардами, средний чек растет год от года.

Мы гордимся тем, что собственники бизнеса и ТОП-менеджеры крупнейших предприятий региона доверяют нам свои деньги, пользуются различными инвестиционными продуктами, при выборе своей инвестиционной стратегии прислушиваются к рекомендациям наших аналитиков.

**10. Надежным банком нельзя быть без мощной юриди-**

**1. Для банковского бизнеса 15 лет – немалый срок. Какой путь прошел Иркутский оперофис Промсвязьбанка за эти годы?**

**Александр Логунов, региональный директор ООО «Иркутский» ПАО «Промсвязьбанк»:** Банк, конечно, очень изменился, как и весь финансовый сектор в целом. Начало 2000-х – это совсем другое время, другая кредитная политика. Тогда банковский бизнес строился, скорее, на межличностных отношениях, нежели на технологиях или жестких кредитных ковенантах.

Свою деятельность Промсвязьбанк в Иркутске начинал с работы с корпоративными клиентами. В 2008-2012 годах началось активное «погружение» в сегмент малого и среднего бизнеса. До кризиса 2014-го мы сделали хороший рынок в кредитовании таких компаний.

События 2014-2015 годов заставили нас сменить вектор развития, и мы сделали большой шаг в сторону транзакционного бизнеса. Параллельно, сами того не ожидая, привлекли большой пласт клиентов с депозитами.

Только за последние пять лет остатки на счетах до востребования в сегменте МСБ выросли, как минимум, в 10 раз.

Активно развивает банк и розничное направление, предлагает жителям Иркутска и Ангарска кредиты, вклады, карты. Успешно работает блок «Частный капитал» для VIP-клиентов. Одним словом, сегодня Промсвязьбанк – сильный универсальный банк, надежный и технологичный.

**2. Вы пришли в банк пять лет назад. Каких результатов удалось достичь за «пятимилетку»?**

**Александр Логунов:** Мы сделали хороший рынок и стали зарабатывать. Пять лет назад мы приняли оперофис с большим убытком. И если в 2012 году нам не удалось вытянуть его «в плюс», то начиная с 2013-го, мы не только работаем с прибылью, но и существенно перевыполняем плановые показатели. В 2016 году, например, справились с поставленной задачей на 150 %.

**3. Чистка банковского сектора продолжается. Как вы**

**ческой службы. Как ведется такая работа в Промсвязьбанке?**

**Алексей Суздальницкий:** В октябре 2016 года на базе юридического отдела «Иркутский» был создан региональный центр юридического сопровождения, в ведении которого находится юридическая поддержка бизнеса (розничного, корпоративного, МСБ и частного капитала) четырех регионов – это Иркутск, Чита, Улан-Удэ и Абакан. Кроме того, мы осуществляем поддержку платежных услуг (транзакционный бизнес, РКО) во всех филиалах банка от Урала и до Дальнего Востока.

Главная задача регионального центра – давать оценку рисков при осуществлении всех бизнес-процессов, помогать принимать взвешенные решения и в онлайн-режиме осуществлять поддержку операционных офисов, расположенных в нескольких крупных регионах страны.

**11. Снижение ставок по депозитам как-то отразилось на поведении состоятельных вкладчиков? Стали ли они охотнее инвестировать в альтернативные инструменты?**

**Анна Лапенко,** руководитель группы частного капитала ОО «Иркутский» ПАО Промсвязьбанк: В 2017 году состоятельные клиенты в целом изменили приоритеты в выборе банков-партнеров. Если раньше они обращали внимание на абсолют-

ное значение процентной ставки, то сегодня для них важнее безопасность, надежность банка, хорошая репутация.

Также банк должен обладать высоким уровнем сервиса и технологиями. В 2016 году Промсвязьбанк получил премию в номинации «Лучший сервис в индустрии частного банковского обслуживания и управления крупными состояниями» по версии SPEAR'S Russia Wealth Management Awards 2016, тем самым подтвердив высокое качество сервиса.

Снижение процентных ставок по вкладам не привело к сокращению портфеля. Клиенты в любом случае держат часть своих сбережений на депозитах – это классический инструмент, без него никуда. Мы значительно расширили свою депозитную линейку, предлагаем валютные вклады, увеличили сроки, так как клиенты стали больше интересоваться долгосрочными вложениями.

Конечно, мы советуем клиентам диверсифицировать свой портфель – частично разместить средства в классические депозиты, частично – в инвестиционные программы с умеренным риском. Например, сегодня у нас есть интересные предложения по облигациям Промсвязьбанка. По рублевому доходность составляет 11,65 % (размещение до марта 2018 года), по валютным – 5,75 % (срок – два года). Некоторые клиенты интересуются и более рискованными продуктами.

**12. Сколько клиентов малого и среднего бизнеса обслуживают сегодня в Иркутском**

**филиале Промсвязьбанка? Какова динамика?**

**Алексей Путилов,** начальник управления малого и среднего бизнеса ОО «Иркутский» ПАО «Промсвязьбанк»: Клиентов в сегменте МСБ у нас уже больше четырех тысяч. Количество их постоянно растет, ежемесячно мы открываем порядка 110-130 новых расчетных счетов. Это и только зарегистрированный бизнес, и предприниматели, переходящие на обслуживание в надежный банк, который может им предложить лучшие условия и технологии.

Промсвязьбанк привлекает бизнесменов не только тарифами, но и технологичностью. С помощью нашего интернет-банка можно сделать практически все операции, не выходя из офиса: открыть расчетный счет, заказать корпоративную карту, взять очере- дной кредитный транш.

**13. Как, по вашему мнению, бьется сегодня «пульс» иркутского бизнеса?**

**Алексей Путилов:** «Пульс» бизнеса мы отслеживаем, в том числе, по запросам на кредиты. Смотрим, насколько предприниматели готовы рисковать, заходить в новые проекты, расширять бизнес. Динамика радует: заявок на кредиты все больше и больше, это значит, что предприниматели стали меньше бояться, видят потенциал роста.

Цели кредитов – разные. Кто-то берет финансирование на пополнение оборотных средств, кто-то – на инвестиционные проекты. Предприниматели модернизируют производство,

покупают новое оборудование, открывают дополнительные точки, новые направления.

Растет и процент одобрения кредитных заявок. По итогам первых четырех месяцев года более 85 % заявок были одобрены. Сегодня согласовываются многие заявки, которые мы бы не согласовали в 2014-2015 годах.

Ставки по кредитам сейчас довольно привлекательные – порядка 13-14 % для всех клиентов. А для наших действующих клиентов мы готовы снижать ставку – за счет своей маржи. Последняя ставка, которую мы подписали клиенту, – 11,75 %.

**Алексей Суздальницкий:** Ситуация действительно меняется. Существенно пересмотрена кредитная политика. Так называемых «стоп-отраслей» стало значительно меньше. Смягчены требования в части финансовых вложений, залогового обеспечения.

Тем не менее, излишнего оптимизма в части роста объемов кредитования у нас пока нет. Системного роста инвестиционных вложений, массовой капитализации со стороны бизнеса пока не наблюдается. Инвестиции носят, скорее, точечный характер.

**14. Промсвязьбанк начинался с корпоративного блока. А какое место крупные клиенты занимают в бизнесе Иркутского офиса сейчас?**

**Алексей Суздальницкий:** Корпоративный блок остается якорем операционного результата банка. Кризис 2008-го, а затем и 2014-го года привел к определенным корректировкам на

внешних рынках. Крупные компании, в том числе с госучастием, не смогли так же активно занимать деньги на внешних площадках, как прежде. Промсвязьбанк смог предложить предприятиям интересные решения, клиентская база пополнилась новыми крупными компаниями.

За последние пять лет корпоративный блок в Иркутском офисе Промсвязьбанка увеличился в разы. К нам на обслуживание пришли крупнейшие предприятия региона. Открыты многомиллиардные кредитные лимиты, привлечены крупные сбережения на депозиты.

**15. Позади 15 лет успешной работы. Что дальше?**

**Александр Логунов:** 15 лет – прекрасный возраст, почти детский (улыбается). Мне на ум пришла известная песенка: «Голубой вагон бежит-качается, скорый поезд набирает ход...». Действительно, банк можно сравнить с поездом. Наш головной офис – это локомотив, а мы, региональная сеть, – вагоны этого состава.

Я желаю нашему офису быть как можно ближе к локомотиву – там прочнее сцепка, сильнее тяга. Пусть «поезд» Промсвязьбанка не сбавляет оборотов, не боится крутых виражей, а «набирает ход». И пусть нашим клиентам – «пассажирам» – будет комфортно и надежно в «вагоне» Иркутского операционного офиса. Успехов и развития!

*Анна Масленникова,  
Газета Дело*

Реклама.  
Генеральная лицензия Банка России №3251



Фото С. Ларева

## 1,5 млн рублей выделил ВТБ на покупку техники для Ивано-Матренинской детской больницы

21 июня 2017 года в Ивано-Матренинской детской клинической больнице состоялась акция благотворительной программы банка ВТБ «Мир без слез». ВТБ профинансировал приобретение портативного электрокардиографа, оптических систем для хирургов и стоматологической установки на сумму 1 500 000 рублей.



ской больницы Владимир Новожилов.

По традиции программы Банк организовал в больнице детский праздник с участием персонажей телепередачи «Спокойной ночи, малыши!» и композитора Владимира Щукина – давних друзей программы «Мир без слез». Перед детьми выступили Хрюша, Степашка и Каркуша, а в конце праздника каждый ребенок получил подарок от своих любимых героев.

«Ежегодно в нашей больнице проводится порядка 22 000 исследований сердечно-сосудистой системы, в том числе электрокардиография, стресс-электрокардиография, ЭКГ. В 2016 году хирурги ИМДКБ провели около 13 000 операций, из них 10 % – это оперативные вмешательства с применением высоких медицинских технологий, в том числе оптических систем для хирургов. Что касается стоматологической установки, которая будет приобретена при финансовом участии ВТБ, то здесь тоже сложно недооценить значимость такого оборудования, ведь в отделении челюстно-лицевой хирургии ИМДКБ оказывается неотложная и плановая специализированная помощь юным иркутянам, в год это более 1300 пациентов», – рассказал главный врач Ивано-Матренинской детской клинической

«В программе «Мир без слез» Иркутск ранее участвовал дважды. В 2010 году Дому ребенка № 2 банк перечислил 500 000 рублей на приобретение медицинских препаратов, реабилитационного оборудования и мягкого инвентаря. В 2014 году ВТБ направил 1 500 000 рублей на приобретение инструментов для эндоскопических операций для операционного отделения Ивано-Матренинской детской клинической больницы. И вот, спустя 3 года, вновь адресная помощь оказана данному учреждению здравоохранения. Уверена, что это послужит развитию высокотехнологичной медицинской помощи, которую оказывают врачи», – рассказала руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова.

## Райффайзенбанк помогает развитию малого бизнеса

К малому бизнесу сегодня приковано внимание: запускаются новые программы поддержки и инвестпроекты, чувствуется оживление на рынке кредитования, растет число зарегистрированных компаний. Райффайзенбанк намерен в этом году продолжать наращивать клиентскую базу в этом сегменте, содействовать развитию бизнеса с помощью запуска простых и удобных онлайн-сервисов, новых расчетных продуктов и «легкого» кредитования.



По мнению заместителя начальника управления по малому бизнесу РЦ «Сибирский» Райффайзенбанка Дмитрия Бойко, малый бизнес возвращается к докризисным показателям. Восстанавливаются обороты предприятий, растет спрос на банковские услуги. «За последние четыре года наша клиентская база в сегменте малого бизнеса выросла в четыре раза, – отметил он. – Если сравнить итоги 1-ого квартала 2017 года с 1-м кварталом 2016-го, то мы наблюдаем рост объемов более чем в два раза в сегменте кредитования малого и микробизнеса по Сибири».

Основной же потребностью для бизнеса, по словам эксперта, остается проведение расчетов. «Главная ценность этой услуги сейчас в максимальном упрощении и ускорении. У нас, например, любой платеж компании малого и микробизнеса уходит в другой банк в течение 10-20 минут. Это новые нормативы, которые мы ввели в этом году», – рассказал Дмитрий Бойко.

По его словам, уровень проникновения дистанционных каналов (интернет-банка, мобильного банка) в обслуживании бизнеса достигает 90%. «Банки уделяют большое внимание совершенствованию предоставляемых услуг и сервисов, – подчеркнул эксперт. – В прошлом году мы запустили новый интернет-банк 'Райффайзен Бизнес Онлайн', который разработан специально для предпринимателей – владельцев небольших компаний. Он предельно прост: предприниматель может совершить максимум востребованных действий за минимум кликов с главного экрана».

В кредитовании Райффайзенбанк делает ставку в том числе на такой востребованный продукт, как овердрафты. В этом году была запущена возможность получения овердрафта при открытии расчетного счета без дополнительных документов. «Развитие систем удаленного обслуживания, а также упрощение существующих правил, в том числе при предоставлении заемных средств, становится важнейшим трендом в сфере финансов», – убежден заместитель начальника управления по малому бизнесу РЦ «Сибирский» Райффайзенбанка.

## «Видеоконфорт»: три преимущества для бизнеса

Вести бизнес с «Видеоконфортом» предлагает «Ростелеком» предпринимателям Иркутской области. Десятки компаний из Иркутска, Ангарска и Братска уже оценили удобство «облачной» услуги. Она позволяет бизнесменам наблюдать за всем, что происходит в офисе, из любой точки земного шара. Но это – не единственное преимущество.



Иркутская область – родина услуги «Видеоконфорт». Причем, как говорит Максим Брацун, заместитель директора Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» (на фото), придумали ее не сотрудники, а сами клиенты. Именно они сформулировали и озвучили свою потребность – быть в курсе всего, что происходит в офисе. Так – с учетом пожеланий бизнеса – и была создана система онлайн-видеонаблюдения с возможностью удаленного просмотра и хранения видеоархива в «облаке». Интерес к «Видеоконфорту» проявляют как небольшие компании (парикмахерские, кафе), так и крупные (например, торговые центры).

### Преимущество № 1. Просто использовать

Для подключения «Видеоконфорта» нужно сделать лишь две вещи – убедиться в наличии хорошего интернета и оставить заявку на сайте «Ростелекома». Обо всем остальном побеспокоятся сотрудники компании. Они привезут и установят все необходимое оборудование и проведут подробный инструктаж. Предприниматель сможет пользоваться личным кабинетом с любого удобного устройства: компьютера, планшета, смартфона.

### Преимущество № 2. Легко контролировать

Обеспечение безопасности и контроль – главные задачи, которые позволяет решить «Видеоконфорт». Как только камера фиксирует подозрительные движения в офисе, клиент получает оповещение на телефон или компьютер. Система видеонаблюдения не даст расслабиться и сотрудникам. Если в компании дорожат клиентами и уделяют внимание сервису, «Видеоконфорт» станет отличным помощником руководителю. В любой момент можно посмотреть, как работники продают товар или оказывают услугу, и сделать выводы.

### Преимущество № 3. Можно экономить

Традиционная система видеонаблюдения – удовольствие не из дешевых. «Железо», штат сотрудников, которые будут его обслуживать, – расходных статей немало. «Видеоконфорт» позволяет экономить: камеры можно купить у компании в рассрочку, а обслуживанием займутся специалисты «Ростелекома».

## Важные изменения в законодательстве с 1 июля 2017 года – в Правовом календаре

Важные изменения в законодательстве в III квартале 2017 года можно посмотреть в Правовом календаре. Актуальный справочный материал включен в систему КонсультантПлюс.

Уже 1 июля 2017 года нас ожидает много изменений в самых разных сферах, в частности:

- МРОТ составит 7 800 рублей в месяц.
- Организации и ИП будут обязаны применять только ККТ, передающую информацию о наличных расчетах в налоговые органы в онлайн-режиме.
- Листок нетрудоспособности с письменного согласия пациента можно будет выдавать в электронном виде.
- Деятельность аудиовизуальных сервисов (онлайн-кинотеатров и т.п.) в интернете получит законодательное урегулирование.
- Административная ответственность за нарушение законодательства в области персональных данных будет повышена.
- Появится административная ответственность за розничную продажу алкогольной продукции в полимерной потребительской таре объемом более 1,5 л.

Найти Правовой календарь на III квартал 2017 года в системе КонсультантПлюс можно по запросу «правовой календарь».

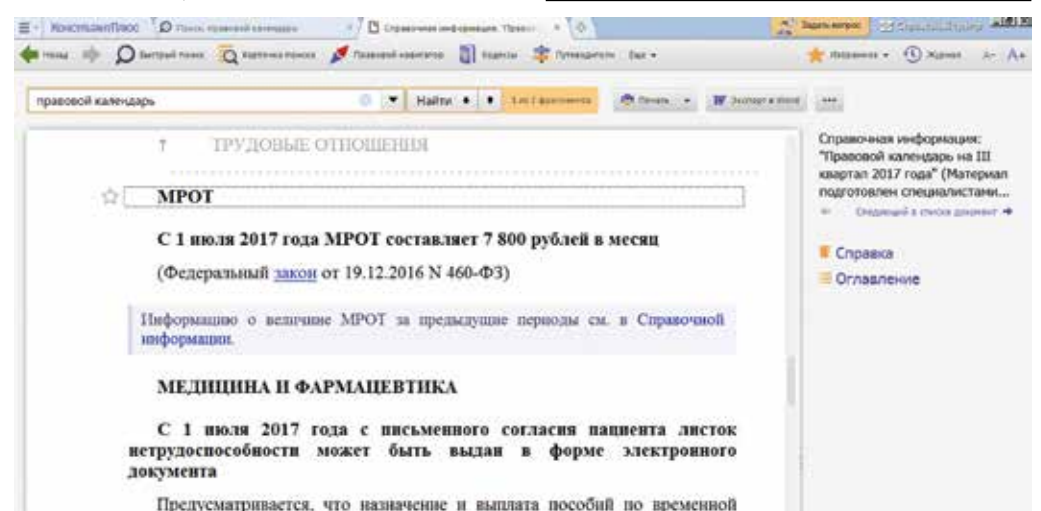
Подробную информацию можно получить в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



**КонсультантПлюс  
в Иркутске**  
RIC 112 SINCE 1993

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

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



С 1 июля 2017 года МРОТ составляет 7 800 рублей в месяц (Федеральный закон от 19.12.2016 N 460-ФЗ)

Информацию о величине МРОТ за предыдущие периоды см. в Справочной информации.

**МЕДИЦИНА И ФАРМАЦЕВТИКА**

С 1 июля 2017 года с письменного согласия пациента листок нетрудоспособности может быть выдан в форме электронного документа

Предусматривается, что назначение и выплата пособий по временной

### Сбербанк снизил процентные ставки по «Нецелевому кредиту под залог недвижимости»

С 1 июля 2017 года Сбербанк существенно снизил и упростил процентные ставки по продукту «Нецелевой кредит под залог недвижимости». Снижение в среднем составило около 3,0 п.п. Продукт может рассматриваться как альтернатива ипотеке без первоначального взноса.

Процентная ставка по продукту с 1 июля 2017 года составляет 12,0 % для зарплатных клиентов и 12,5 % для тех, кто не получает зарплату на карту Сбербанка.

Продукт позволяет клиенту, у которого есть в собственности недвижимость, получить наличные средства под ее залог в размере до 60 % от ее стоимости (но не более 10 млн руб.) на срок до 20 лет. В залог могут быть предоставлены: квартиры, таунхаусы, жилые дома, земельные участки, гаражи.

Кредит может быть использован на любые цели: ремонт квартиры, путешествия, обучение, приобретение загородного дома и реализацию других личных планов. Подтверждение целевого использования не требуется.

«Нецелевые кредиты под залог недвижимости представляют собой своеобразный синтез

основных достоинств ипотечных и потребительских кредитов: процентная ставка и срок кредита находятся на уровне ипотечных кредитов за счет наличия залога по кредиту, при этом у клиента есть возможность использовать кредит по своему усмотрению как в случае потребительского кредитования», — отметил старший управляющий директор — начальник управления по работе с партнерами и ипотечного кредитования Сбербанка Николай Васев.

Ставки указаны с учетом оформления добровольного страхования жизни и здоровья.

Ставки действительны на 14.07.2017 г. ПАО Сбербанк — крупнейший банк в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальные сайты Банка — www.sberbank.com (сайт Группы Сбербанк), www.sberbank.ru.



### ОАО «Иркутский институт «Гипрокоммуводоканал»

664033, г. Иркутск, ул. Лермонтова, 257

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2016 г. (тыс. руб.)

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

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

### АО «Институт по проектированию предприятия целлюлозно-бумажной промышленности Сибири и Дальнего Востока»

664025, г. Иркутск, ул. Степана Разина, 6

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2016 г. (тыс. руб.)

Отчет о финансовых результатах за период с 1 января по 31 декабря 2016 г. (тыс. руб.)

Отчет о финансовых результатах за период с 1 января по 31 декабря 2016 г. (тыс. руб.) - продолжение

### ИНК открыла два новых нефтяных месторождения в Иркутской области

Иркутская нефтяная компания открыла два новых нефтяных месторождения в границах Кийского и Средненепского участков.



Защита запасов нефти и растворенного газа новых месторождений прошла на Государственной комиссии по запасам федерального агентства по недропользованию (ГКЗ Роснедра). Протоколы ГКЗ о защите запасов оформлены 22 июня 2017 года.

Вятшинское нефтяное месторождение, открытое в границах Кийского участка, расположено на север от Ярактинского и Ичединского месторождений. Сам Кийский участок находится в Катангском, Усть-Кутском и Киренском районах Иркутской области.

Гораздинское нефтяное месторождение открыто в границах Средненепского участка и находится в Катангском районе, севернее Токминского нефтегазоконденсатного месторождения.

участка ИНК получила по результатам аукциона, состоявшегося 18 октября 2011 года.

Открытием предшествовала долгая кропотливая работа профильных специалистов ИНК. Поэтому и названия двух новых месторождений — Вятшинское и Гораздинское переводятся со старорусского, соответственно, как «знатный» и «искусный».

После переинтерпретации имеющихся геологических данных по участкам недр был проведен комплекс поисково-оценочных работ: сейсморазведка, бурение поисковых скважин и их испытание. Следующий этап после защиты и постановки на госбаланс запасов новых месторождений — это подготовка проектов разведки месторождений.

За последние девять лет активной геологоразведочной работы группа компаний ИНК открыла на территории Иркутской области и Республики Саха (Якутия) двенадцать новых месторождений углеводородного сырья.

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 ответственными сотрудникам причастных служб и дирекций. При этом формируется единая база, позволяющая в дальнейшем наиболее точно определять потребности клиента. Специалисты гарантируют быстрый ответ на входящий звонок, грамотную консультацию по самым разнообразным вопросам в сфере грузовых перевозок.

Руководитель А.А. Гаврилкин

Руководитель А.И. Гончаров

# «Все будет программой»

## Как big data меняют мир



Он также отметил, что, по его мнению, big data – это не часть экономики: «Это то, что будет экономикой всего. Мы очень активно движемся в сторону матрицы, как бы футуристично это вам ни показалось».

### PRIVACY – БОЛЬШАЯ РОСКОШЬ?

Игорь Щеголев, Помощник Президента РФ, считает, что ключевой вопрос сегодня – это вопрос о человеке. «Новая революция» действительно происходит. Но она – не только технологическая, но и нравственная, этическая.

«Что будет с людьми, которых сначала не останется в промышленности, потом в сельском хозяйстве, куда они все денутся? Не окажутся ли мы в роли тех индейцев, у которых забрали землю за стеклянные бусы просто потому, что они не понимали, какова стоимость этой земли, и для них это не являлось предметом правового регулирования?».

Эти вопросы, по мнению Помощника Президента, даже важнее, чем рассуждения о том, какую добавленную стоимость российская экономика получит от использования «больших данных».

«Не так давно на одном из форумов обсуждался пример банка, который продает данные о транзакциях своих клиентов крупной сетевой компании, а та использует их в своих целях – запускает таргетированную рекламу, оценивает, сколько раз покупатель заходил в торговые точки, какие товары приобрел, – привел пример Игорь Щеголев. – Когда представителю банка был задан вопрос о том, насколько нравственно совершать такую передачу данных, он ответил: «В наше время неприкосновенность частной жизни стала роскошью»».

Спикер добавил, что задача государства сегодня состоит в том, чтобы мы за стремлением к техническому прогрессу, экономическому росту, конкурентоспособности не забыли о том, что Конституция РФ гарантирует россиянам тайну частной жизни, не забыть о человеке в целом.

«Не хотелось бы, чтобы в итоге мы оказались в резервациях, в которых будут работать роботы, а гражданам будут платить гарантированное социальное пособие. Не для того существует человеческая цивилизация».

Анна Масленникова,  
Газета Дело

Будущее уже наступило, цифровизация экономики неизбежна – об этом говорят не первый год. Какие отрасли получат пользу от использования big data? Стоит ли государству регулировать эту сферу? Какое место в новой экономике займет человек? Эти вопросы обсуждались на панельной сессии в рамках XXI Петербургского международного экономического форума в июне.

### ВОЛНА ИЛИ РЕВОЛЮЦИЯ?

«Что такое цифровая экономика – вопрос не праздный», – такими словами открыл дискуссию помощник Президента Российской Федерации Андрей Белоусов.

«Либо мы говорим об очередной «технологической волне», о цифровых технологиях, которые внедряются в сферы здравоохранения, образования, промышленности, – пояснил он, – либо мы стоим

Big data – это не часть экономики: это то, что будет экономикой всего. Мы очень активно движемся в сторону матрицы, как бы футуристично это вам ни показалось

на пороге глубочайших фундаментальных изменений – в образе жизни людей, в образе деятельности компаний. Изменениях, сопоставимых с индустриальной революцией, с вводом электроэнергии в мир человека».

По мнению Андрея Белоусова, все признаки говорят о том, что мы имеем дело именно со вторым. Это значит, что «большие данные» в ближайшие 10-20 лет станут основным ресурсом, основным средством капитализации, производства добавленной стоимости в экономике.

### ДЕСТРАКТОРЫ АТАКУЮТ, ЗАКОНЫ НЕ ПОСПЕВАЮТ

Цифровая экономика, по словам Помощника Президента, представляет собой трехуровневую систему. Верхний уровень – это сервисы, бизнес-процессы, новые рынки, зависящие от использования «больших данных» (промышленный интернет, беспилотные автомобили и т.д.). «Это рынки, на которых появились так называемые «деструкторы», – пояснил Андрей Белоусов, – компании, которые, опираясь на цифровые платформы, буквально сметают существующие бизнес-модели. Классика – Uber».

Второй уровень цифровой экономики занимают компании – держатели экосистем, сквозных технологий, обеспечивающие функционирование первого уровня. «Здесь мы имеем дело с big data, с искусственным интеллектом, с технологиями M2M, «интернета вещей» и т.д.».

Наконец, третий уровень «цифровой экономики» связан в первую очередь с регуляторикой. Существующая нормативная база явно не поспевает за происходящими изменениями. Даже понятие «больших данных» никак не кодифицировано, граждане не защищены в случае проблем.

«Простая ситуация – электронная торговля в масштабах «Алибабы». Человек заказал смартфон, а вместо него получил книгу. К кому ему обращаться? Кто несет ответственность? «Алибаба»? «Алибаба» скажет: нет, я же даже не посредник, я просто предоставляю вам – потребителю и производителю – возможность взаимодействия напрямую».

### БИЗНЕСУ ИНТЕРЕСНО

Пока государство решает вопросы с регулированием новой реальности, бизнес активно пользуется новыми цифровыми возможностями.

Президент ПАО «Ростелеком» Михаил Осеевский рассказал, что интерес к использованию big data, их обработке, аналитике сегодня есть в разных отраслях. Это и нефтедобыча, и газодобыча, и энергетика.

«Я хочу сделать очень смелый прогноз, что самой передовой отраслью, которая в наибольшей степени заинтересована в использовании «больших данных», станет сельское хозяйство, – добавил спикер. – Мы вырастили очень конкурентную отрасль, которая работает на глобальных рынках. Мы видим их заинтересованность в создании экосистем, включающих прогнозы погоды, контроль влажности, потребности клиентов. Все это потребует создания глобальных платформ. Наша задача как оператора – такие экосистемы создавать».

### ДВИЖЕМСЯ В СТОРОНУ МАТРИЦЫ

По мнению Андрея Дубовскова, Президента ПАО «МТС», важный вопрос, который должен стоять на повестке – вопрос регуляторики больших данных. При этом важно соблюсти баланс.

«В этой сфере нужно быть максимально осторожным. Вопросы, связанные с «большими данными», нельзя пускать на самотёк, необходимо законодательно регулировать, но делать это максимально аккуратно, соблюдая баланс сохранности частных данных и необходимости стимулировать развитие многих инновационных отраслей экономики страны, основанных на технологии «больших данных», – поделился Андрей Дубовсков.

### ЛОВИ МОМЕНТ

Сумма вклада/ Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)			
	с 1 по 180 день (период I на 730 дн)	181-365 день (период II на 730 дн)	366-545 день (период III на 730 дн)	546-730 день (период IV на 730 дн)
от 10 000 RUB	8,85%	7,75%	7,65%	7,00%

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 № 3006. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 10.07.2017.

**Актив  
Капитал**  
БАНК

Иркутский филиал  
ПАО «АктивКапитал Банк»  
**(3952) 48-52-50**

# «Капитал в плюс»

## Как заставить сбережения работать

Сбережения не должны быть просто сбережениями – они должны работать, уверены в Банке «Восточный». Специально для клиентов «Восточный» заключил партнерство с ООО «АльфаСтрахование-Жизнь», и теперь в офисах банка открыта к оформлению программа «Капитал в плюс» – этот уникальный инструмент совмещает доходность наиболее выгодных инвестиций и гарантирует 100 % сохранность вложенных средств. О плюсах продукта Газете Дело рассказал Акулов Павел Геннадьевич, Директор макрорегиона «Иркутский» ПАО КБ «Восточный».

*Ставки по депозитам продолжают снижаться – это заставляет многих вчерашних вкладчиков искать альтернативные варианты вложения средств. Инвестиционное страхование жизни может показаться новым банковским продуктом...*

– Но при этом он состоит из тех продуктов, которые клиент хорошо знает и которым доверяет.

Большая часть средств в рамках продукта ИСЖ работает в депозите. Его задача – обеспечить сохранность ваших денег. Оставшиеся денежные средства направляются на покупку акций и облигаций крупнейших мировых компаний

**Вы имеете в виду традиционные вклады?**

– Да, большая часть средств в рамках продукта ИСЖ работает в депозите. Его задача – обеспечить сохранность ваших денег. Оставшиеся денежные средства направляются на покупку акций и облигаций крупнейших мировых ком-

паний. Таким образом, вы получаете все преимущества депозита и возможность заработать большую доходность за счет инвестирования в ценные бумаги.

**Каковы условия по продукту? Минимальный взнос, сроки?**

– Для ИСЖ установлен оптимальный срок инвестирования – три года. За это время ваши вложения могут принести потенциально больше прибыли, чем краткосрочные инвестиции. Участником программы может стать практически каждый – возрастные ограничения по ней от 18 до 77 лет. Сумма вложений может быть как небольшой (от 30 тысяч рублей), так и внушительной (10-15 миллионов и более).

**На какую доходность могут рассчитывать инвесторы?**

– От 14,5 % годовых\*. С текущими ставками по вкладам на уровне 6-8 % не сравнить.

**В чем, на ваш взгляд, основные преимущества ИСЖ?**

– Программа ИСЖ имеет два больших плюса



Фото из архива банка

– это отсутствие риска и неограниченная потенциальная доходность. Кроме того, средства, размещенные в ИСЖ, необязательно декларировать (так как это не вклад по условиям договора). В случае развода или раздела имущества они остаются неизменными. Также по продукту есть возможность наследования, причем указывать выгодоприобретателей можно в долях. Важны и налоговые льготы: клиент платит налог только на доход выше ставки рефинансирования.

Но главное преимущество, конечно, – это 100 %-я гарантия возврата всей вложенной суммы по окончании программы.

**За счет чего эта гарантия обеспечивается?**

– При оформлении программы с клиентом подписывается договор страхования, который гарантирует возврат всех вложенных средств. Даже в случае масштабного мирового экономического кризиса клиент получит все внесенные средства.

Программа ИСЖ имеет два больших плюса – это отсутствие риска и неограниченная потенциальная доходность. Кроме того, средства, размещенные в ИСЖ, не подлежат разделу в случае развода. Но главное преимущество, конечно, – это 100% гарантия возврата всей вложенной суммы по окончании программы

**Помимо этого, какие еще гарантии предоставляются клиентам?**

– В случае непредвиденных обстоятельств, портфель договоров клиентов компании будет передан другой страховой компании. Решение принимает Центробанк РФ, в соответствии с «Законом об организации страхового дела в Российской Федерации». Все договоры остаются действующими. Также «АльфаСтрахование-Жизнь» делает обязательные резервы для перестрахования своих рисков в крупной международной перестраховочной компании Gen Re.

Вообще по программе «Капитал в плюс» ваши средства законодательно защищены на нескольких уровнях. Во-первых, 100 %-й возврат вложенных средств гарантирован размером страховой суммы в договоре страхования (ст. 934 ГК РФ), во-вторых, деятельность банка лицензирована (ст. 938 ГК РФ), в-третьих, инвестиционная деятельность компании регулируется указаниями ЦБ РФ от 16 января 2016 года № 3444-У и № 3445-У.

**Вы сказали, что часть средств по продукту вкладывается в ценные бумаги. Можете рассказать подробнее?**

– Конечно. Средства клиента инвестируются в индекс S&P Global 1200 Dividend Stability Low Volatility Index (EUR), в который включены крупнейшие мировые компании, выплачивающие высокие дивиденды по своим акциям. Благодаря этому ценные бумаги пользуются спросом и постоянно растут в цене.

Индекс включает сто компаний из двенадцати стран мира и охватывает девять секторов экономики, в том числе промышленность, энергетику, финансы, телекоммуникации, ритейл, что, безусловно, делает его еще более надежным.

Например, в составе индекса – крупнейшие мировые компании по производству прохладительных напитков и продуктов питания (Coca-Cola, Pepsi, Fanta, Bonaqua, Burn, Соки «Добрый», «Я», «Фруктовый сад», «J7», молоко «Домик в деревне», «Веселый молочник»), крупнейшие мировые компании по производству промышленных товаров, бытовой химии, косметики (Pampers, Ariel, Tide, Lenor, Comet, Fairy, Head&Shoulders), фармацевтические компании (Viagra, Coldrex, Panadol, Solpadeine, «Завиракс», «Дифлюкан», «Флюкостат», зубная паста Paradontax).

**Как вложить свои сбережения в инвестиционное страхование?**

– Приобрести программу инвестиционного страхования можно в офисах банка «Восточный». Также по вопросу приобретения продукта можно обратиться по телефону 8-800-100-7-100.

*Иван Рудых,  
Газета Дело*

*Программа инвестиционного страхования жизни предоставляется: обществом с ограниченной ответственностью «АльфаСтрахование-Жизнь». Лицензии СЖ №3447 от 17.11.2015 (страхование жизни) и СЛ № 3447 от 17.11.2015, выданы ЦБ РФ ООО «Альфа-Страхование-Жизнь».*

*\* Доходность стратегии указана за период с 15.12.2008 по 25.01.2016 с учетом коэффициента участия (КУ) 120 %. КУ – это величина, которая показывает, на сколько вырастет ваш капитал при росте рынка на 1 %. Актуальный КУ уточняйте у своего персонального менеджера.*

КАПИТАЛ

Хочешь  
увеличить  
свои доходы?

В ПЛЮС

от 30 000 рублей

от 14,5% годовых\*

на 3 года

8-800-100-7-100

www.vostbank.ru

ВОСТОЧНЫЙ БАНК

ПАО КБ «ВОСТОЧНЫЙ»

Это реально и надёжно! ЗВОНИ!

Программа инвестиционного страхования жизни предоставляется: обществом с ограниченной ответственностью «АльфаСтрахование-Жизнь». Лицензии СЖ №3447 от 17.11.2015 (страхование жизни) и СЛ № 3447 от 17.11.2015, выданы ЦБ РФ ООО «Альфа-Страхование-Жизнь».

\* Доходность стратегии указана за период с 15.12.2008 по 25.01.2016 с учетом коэффициента участия (КУ) 120%. КУ – это величина, которая показывает, на сколько вырастет ваш капитал при росте рынка на 1%. Актуальный КУ уточняйте у своего персонального менеджера.

# Птица с пиццей

## Как открыть пиццерию по франшизе

«Додо пицца» – одна из самых интенсивно развивающихся франшиз в сфере общепита. За несколько лет пиццерия из Сыктывкара стала известна не только в России, но и за ее пределами. В Иркутской области франчайзинговая точка компании пока работает только в Ангарске, однако совсем скоро попробовать пиццу «Додо» на вкус смогут и иркутяне. О том, как выбрать франшизу за неделю и почему делать пиццу интереснее, чем быть начальником IT-подразделения в банке, Газете Дело рассказал Антон Нефедьев, франчайзи «Додо пиццы».



### О ВЫБОРЕ ФРАНШИЗЫ

– Я долгое время работал начальником IT-подразделения в одном из крупнейших банков. Такая работа давала определенные преимущества: профессиональное развитие, достойная заработная плата, хороший социальный пакет. Но было ощущение, что это не та деятельность, которая позволяет мне полностью самореализоваться, сделать для людей все то хорошее и ценное, что я могу. Поэтому в последние годы я стал все больше интересоваться предпринимательством.

Мы с супругой много путешествовали по разным странам мира – были и в Китае, и в европейских странах. Всегда интересно было узнавать и местную кухню, и совершенно иной сервис. Там же мы познакомились со многими всемирно известными сетями, что произвело на нас огромное впечатление. Так появилось желание открыть бизнес по франшизе в сфере общепита.

Однажды, придя домой, супруга спросила меня: «Как тебе название 'Додо Пицца'?» Помню, я немного

поморщился и сказал, что не очень. Но уже буквально через неделю мы начали вести переговоры с Управляющей компанией «Додо Пицца». Я тут же уволился с работы.

На такое быстрое решение во многом повлияло изучение блога основателя сети – Федора Овчинникова «Сила ума». Свою первую пиццерию Федор открыл в родном Сыктывкаре в 2011 году. Благодаря жестким стандартам и собственной информационной системе, выйти в операционный плюс ему удалось всего за два месяца. Точка окупилась менее чем за год. Но, конечно, не все шло гладко. В блоге Федор подробно и откровенно рассказывает, с какими трудностями сталкивался он сам и с чем придется столкнуться франчайзи.

Нам с женой очень понравились ценности в основе работы этой сети: открытость, амбициозность, клиентоориентированность.

### О СТАРТЕ

– Изначально мы хотели открыться в Иркутске, но правила франшизы по-

зволяли выйти в большой город только опытным франчайзи, которые уже имеют успешные пиццерии и показывают высокое качество продукта, поэтому мы решили начать с Ангарска.

Подходящее помещение искали три месяца. Сами объехали весь город, посмотрели варианты. Каких-то жестких требований у компании-франчайзера по планировке не было, самое главное – это удобная кухня и зал для гостей. Важно было учитывать, что минимальная площадь, по требованиям франчайзера, – 60 квадратных метров при работе только на доставку, оптимальная для пиццерии с залом – 200-250 «квадратов».

В итоге нужное помещение нашли с третьей попытки, в торговом центре «Фестиваль». До этого двое арендодателей нам отказали: на дворе 2015 год – люди не отошли от кризиса, доллар «взлетел». Многие считали, что открывать бизнес в общепите достаточно рискованно – собственники помещений боялись нас пускать. К тому же мы просили арендные каникулы, чтобы сделать ремонт. Не все на это соглашались.

В первую очередь мы сделали ремонт на кухне, 30 сентября 2015 года запустили доставку, а через три месяца открыли и сам зал для посетителей, который рассчитан примерно на 40 посадочных мест. Смета запуска составила 5,5 млн рублей – сюда вошли и обучение, и ремонт, и оборудование.

### О ФИШКАХ

– «Додо Пицца» – не просто пиццерия. Это IT-компания, ядром которой является информационная система, позволяющая управлять всеми аспектами работы сети. Мы знаем наши потери, скорость работы курьеров, пиццамейкеров – мы знаем все. Благодаря этому, мы работаем эффективно, у нас меньше потерь и ненужных расходов. Это позволяет вкладывать дополнительные средства в развитие.

Знать обо всех процессах «Додо» есть возможность и у самих клиентов: на кухнях устанавливается камера, и любой покупатель может через онлайн-трансляцию проследить, как

готовится его пицца. Также можно посетить кухню лично или сходить на мастер-класс.

Основной акцент в «Додо» делается на доставку пиццы. Главное правило – «пицца за 60 минут или бесплатно». Поэтому пиццамейкеры постоянно соревнуются за качество пиццы, а курьеры – за скорость доставки. Для зала тоже разработан особый формат – «доставка до кассы». Гости получают пиццу в коробках, никаких официантов нет. Это позволяет оптимизировать работу.

В среднем в день мы готовим чуть более ста пицц в день. С января по май этого года сделали 15607 пицц. Половину выручки принесла доставка, половину – заказы из зала.

### О ПЛАНАХ

– Следующие наши точки, а их будет минимум четыре, откроются в Иркутске. Мы ищем помещения уже четыре месяца. Каждый вариант детально прорабатывается. Варианты рассматриваем разные – центр, спальные районы, везде есть свои нюансы. Интересны как торговые центры, так и стрит-ритейл. Для развития и расширения бизнеса привлекаем инвесторов, которым интересно наше дело и которые верят в нас.

### О ПЛЮСАХ ФРАНШИЗЫ

– Работа по франшизе имеет много преимуществ: не нужно заботиться о новых продуктах, рецептах, закупках – все идеи идут с «головы». И

как бы это парадоксально ни звучало, но жесткий контроль над качеством и постоянные проверки также положительно влияют на результат работы.

8 раз в месяц у нас делают заказы тайный покупатель, два раза в месяц проходит проверка внутренних стандартов: ревизор фотографирует продукты, полы. На основании этих данных ставится оценка, и, если она будет низкой – нас попросту закроют. Такой контроль не дает расслабиться и делает бизнес только лучше.

Конечно, степень несвободы заключается в том, что я не могу самостоятельно ввести в меню какие-то новые блюда. Но эти ограничения продиктованы здравым смыслом – есть люди, которые являются большими профессионалами, чем мы. Они принимают решения, и мы должны их выполнять.

Очень жалею, что не узнал про эту франшизу раньше. Я бы и из банка раньше ушел. Здесь хорошая идея, здесь в моей работе появилось больше смысла. Это возможность быть ближе к клиенту. Очень приятно, когда ты придумываешь какую-то акцию, а потом видишь много довольных людей.

В последнее время тема франшизы становится очень популярной. Но, несмотря на множество рекламы и многообещающие перспективы, далеко не все идеи работают. Начинающему предпринимателю я бы посоветовал выбирать партнеров тщательно, приобретать франшизу в той области, где это уже развито и востребовано.

Анастасия Парамонова,  
Газета Дело

Полная версия материала на SIA.RU.

### В ЦИФРАХ

«Додо Пицца» – международная сеть пиццерий. Первая пиццерия открылась в 2011 году в Сыктывкаре. С 2013 года появилась возможность запустить собственную пиццерию по стандартам франшизы. За первые два года открылись пиццерии в России, Казахстане и Румынии. В 2015 году открылись первые пиццерии в Литве, Эсто-

нии и Узбекистане, 2016 году – в Америке, Китае и Кыргызстане.

- **Взнос:** 350 тыс. руб. + НДС
- **Бюджет на старт:** 4,5 млн рублей (работа на доставку), 6-15 млн рублей (пиццерия с залом)
- **Роялти:** 3,5-5% от выручки + НДС
- **Рентабельность:** 15-25%
- **Окупаемость:** от 1 года

## Цена по ФрешКарте

Период акции с 3 июля по 6 августа 2017 года. Акция действует только для владельцев ФрешКарт



**88,10**  
Цена без ФрешКарты  
**61,67**  
Цена по ФрешКарте

Молоко  
"Домик в деревне",  
2,5%, 950 мл



Зефир ванильный,  
Нижнеудинск, 1кг

**172,10**  
Цена без ФрешКарты  
**146,29**  
Цена по ФрешКарте



Сосиски "Телячьи",  
Даурия, 0,4 кг

**110,10**  
Цена без ФрешКарты  
**88,08**  
Цена по ФрешКарте



**211,10**  
Цена без ФрешКарты  
**168,88**  
Цена по ФрешКарте

Стиральный порошок  
"Миф", автомат,  
голубая лагуна,  
морозная свежесть,  
свежесть мимозы,  
свежий цвет, 2 кг

Покупайте более 300 товаров ежемесячно со скидками до 40%. Полный перечень товаров со скидками по ФрешКарте на сайте фрешкарта.рф

Слата



# ООО «Гранд-Строй» предлагает квартиры в «белой» отделке

Строительная компания ООО «Гранд-Строй» сдает квартиры в жилых комплексах только в получистовой отделке. Покупателю остается только сделать косметический ремонт, реализовав свой дизайн-проект.



Сдавать квартиры в «белой» отделке – кредо ООО «Гранд-Строй». «Мы всегда с большой любовью относимся к своим объектам и покупателям», – говорят в строительной компании.

Что включает в себя получистовая отделка? Во-первых, оштукатуренные стены и потолки – жильцу достаточно лишь прогрунтовать и покрасить стены или наклеить обои. Во-вторых, полы.

Это цементно-песчаная стяжка, выровненная по маякам, в санузлах обеспечена гидроизоляция. «Покупателю квартиры достаточно положить напольное покрытие – линолеум или ламинат», – отмечают специалисты ООО «Гранд-Строй».

Также в квартирах уже есть электропроводка, установлены электросчетчики, розетки и выключатели, приборы учета холодной и горячей воды, современные алюминиевые радиаторы в каждой комнате, качественная входная металлическая дверь российского производства.

«Кроме того, мы всегда устанавливаем откосы и подоконники. А все балконы имеют витражное остекление и/или кирпичное ограждение в соответствии с выбранной

вами квартирой», – добавляют в строительной компании.

Получистовая отделка дает немало преимуществ покупателям – экономит время и бюджет, избавляет от «грязных работ». ООО «Гранд-Строй» гарантирует качество отделки: на объектах работают только проверенные и высококвалифицированные специалисты.

Увидеть преимущества и оценить качество «белой» отделки квартир в объектах ООО «Гранд-Строй» можно, записавшись на экскурсию.

**Подробности в отделе продаж ООО «Гранд-Строй» по адресу: г. Иркутск, ул. Литвинова, д. 3, третий этаж и по телефонам 8 (3952) 55-15-15; 65-05-20.**

**Проектные декларации на сайте [grandstroy38.ru](http://grandstroy38.ru)**

## КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

### Ипотечный рынок растет.

### Ждать роста цен на недвижимость?



По сообщению АИЖК, в мае объем выдачи ипотечных кредитов вырос на 35 % год к году, до 140 млрд рублей. Это рекордный показатель за всю историю. Как рост ипотечного рынка повлияет на рынок недвижимости? Своим мнением делится старший аналитик Альпари Роман Ткачук.

– Повышению спроса на ипотеку способствовало снижение ставок по кредитам. С начала этого года ставки по ипотечным кредитам снизились на 1,2-1,5 п.п. Сейчас у ряда банков есть ипотечные программы со ставками менее 10 %, при том что еще несколько лет назад ставки были 15-20 %. Если сравнивать два периода, то сейчас при аналогичном «теле кредита» платеж по ипотеке в полтора-два раза меньше, что существенно облегчает ситуацию для заемщиков.

Центробанк России продолжает постепенное снижение ставок. К концу года ключевая ставка может быть снижена еще на 0,5 п.п., до 8,5 %. Есть основания полагать, что и общий уровень ставок в российской экономике снизится. Уровень ликвидности в банковской системе сейчас высокий (показательно снижение депозитных ставок банками), в ближайшие месяцы борьба за качественных заемщиков обострится. Можно ожидать еще более интересных условий по кредитам, акций, программ рефинансирования и скидок для ипотечников.

Рост ипотечного рынка дает стимул ипотечным ценным бумагам. АИЖК и Сбербанк объявили о планах выпуска в 2020 году ипотечных облигаций на сумму 300 млрд рублей. Это больше, чем суммарно все ипотечные выпуски за прошлые годы. В мае Сбербанк и АИЖК закрыли крупнейшую сделку в истории российской секьюритизации.

Низкий уровень ставок стимулирует общий спрос на недвижимость. Те, кто откладывал покупку недвижимости до лучших времен, охотно делают это сейчас. Цена квадратного метра сейчас достаточно стабильна, но, учитывая рост спроса, она может начать расти уже в 2018-2019 годах. Складывается позитивная ситуация для российских строительных и девелоперских компаний.

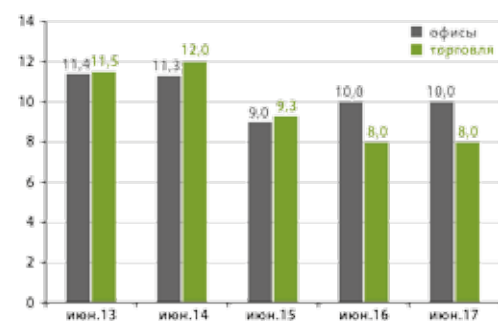


# Коммерческая недвижимость Иркутска в цифрах

Минувший год не принес больших позитивных изменений на иркутский рынок коммерческой недвижимости. Как изменились ставки аренды и цены продажи объектов? Что приносит большую доходность инвестору – торговые площади или офисы? Рассказывает Татьяна Галущенко, директор по маркетингу ГК «Актив», заместитель руководителя Байкальского представительства РГУД.

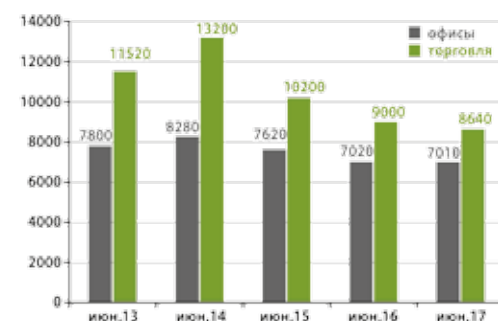
## Ставки аренды и консервативная доходность

Консервативная доходность коммерческой недвижимости в Иркутске, % годовых



– Как показывает динамика изменений, уровень консервативной доходности за прошедший год относительно аналогичного периода прошлого года остался неизменным. Так, в среднем, на рынке офисной недвижимости доходность на июнь 2017 года составила в Иркутске 10%, на рынке торговой недвижимости – 8%.

Динамика средних арендных ставок, руб./кв.м/год



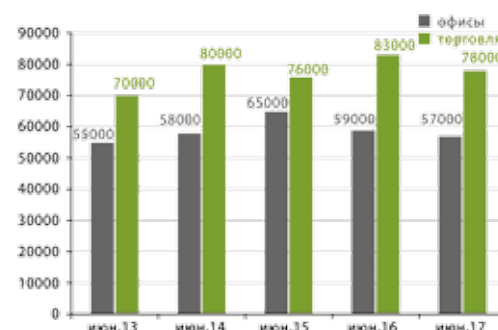
Говорить что-либо о грядущих положительных изменениях сложно. Да, есть наблюдение, что ставки аренды, которые весь прошлый год снижались, наконец, «заморозились» и даже последние два месяца идут вверх. Однако их уровень пока оставляет желать лучшего и до показателей трехлетней давности еще далеко.

## Цены продажи и спекулятивная доходность

– Что касается спекулятивной доходности (формируемой за счет роста цены объекта во времени), то как в сегменте офисной, так и в сегменте торговой недвижимости она в минусе.

С июня 2016 года цены продажи офисной недвижимости изменились мало. В общей сложности они снизились на 3%. На рынке торговой недвижимости снижение цен продажи составило 7%. И это без учета инфляции, которая за год составила 4,5%.

Динамика средних цен продажи, руб./кв.м



Данные Татьяны Галущенко

## В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 07.07.2017 г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1-комн. кирпич	72,09	62,97	53,61	52,12	47,95
1-комн. панель	69,35	62,46	53,85	59,91	48,72
2-комн. кирпич	72,11	59,99	52,41	51,41	45,87
2-комн. панель	68,95	58,64	52,36	49,92	46,49
3-комн. кирпич	65,80	60,06	53,02	53,76	45,31
3-комн. панель	66,29	54,95	47,92	47,09	47,51
Средняя стоимость	67,97	59,75	51,31	51,15	45,63

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 07.07.2017 г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	75,11	56,9	46,97	44,33	39,59
Срок сдачи – 2 полугодие 2017 года	64,00	65,11	49,43	43,49	-
Срок сдачи – 1 полугодие 2018 года	-	55,70	46,85	-	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2018 года и позже	-	56,37	53,23	44,54	39,00
Средняя стоимость	71,41	59,94	50,21	44,13	40,56

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 07.07.2017 г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	31,18	25,93	24,83	12,65
склад (аренда)	0,56	0,44	0,22	0,3	0,24
магазин (продажа)	92,28	54,09	43,99	40,76	33,35
магазин (аренда)	0,88	0,81	0,43	0,57	0,49
офис (продажа)	84,46	60,98	49,32	44,98	32,07
офис (аренда)	0,72	0,66	0,45	0,49	0,41

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

## КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

## Кадастровая стоимость: можно ли оспорить несправедливые цифры?



Кадастровая стоимость земельного участка может значительно превышать рыночную. Что делать в этом случае собственнику? Как оспорить несправедливые цифры? Об этом мы поговорили с заместителем генерального директора ООО «Новация» по правовому обеспечению Вячеславом Пятых.

**Вячеслав Владимирович, расскажите, какими законами сейчас регулируются вопросы кадастровой оценки объектов?**

– С 1 января 2017 года вступил в силу ФЗ от 3.07.2016 г. «О государственной кадастровой оценке». Как мы уже рассказывали ранее на одном из наших мероприятий по коммерческой недвижимости, одновременно с принятием нового положения – посредством статьи 19 ФЗ № 360 от 3.07.2016 г. – была введена норма, позволяющая до 1 января 2020 года использовать кадастровую стоимость, установленную до 1 января 2014-го.

Напомню, что статьей 10 ФЗ № 401 от 30.11.2016 г. определено, что субъекты РФ вправе самостоятельно решать, применять ли наименьшую кадастровую стоимость или провести оценку по новому закону. При постоянном дефиците бюджета на местах вряд ли откажутся от возможности переоценки земель в большую сторону.

**Но ведь далеко не всегда кадастровая оценка оказывается справедливой.**

– Согласен. Зачастую при определении кадастровой стоимости применяются показатели «средние по больнице». По этой причине установленная кадастровая стоимость может значительно превышать стоимость рыночную – у нас в практике таких примеров очень много. Естественно, в таких случаях можно воспользоваться своим правом и по закону оспорить итоги кадастровой оценки во внесудебном порядке и в судебном порядке.

**Чтобы не платить завышенные налоги?**

– Да, основное – это, конечно же, налоговая нагрузка. Но есть и еще одна немаловажная причина – размер арендной платы и стоимость выкупа.

**Расскажите в двух словах – как происходит процедура оспаривания?**

– Примерный порядок действий при оспаривании кадастровой стоимости выглядит так:

1. Анализ эффективности работы по объекту.
2. Оценка земельного участка.
3. Экспертиза отчета об оценке земельного участка.
4. Представление отчета и его обоснование в комиссии или суде.
5. Внесение новых сведений в кадастр.

**Для понижения кадастровой стоимости нужны ведь какие-то основания? Или любой желающий это может сделать?**

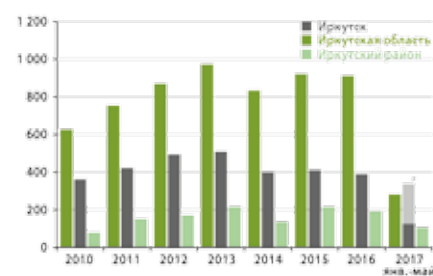
– Сделать это может каждый желающий, но для заявления, конечно, нужны основания. К ним можно отнести: использование при проведении оценки недостоверной информации об объекте, обнаружение в документах ошибок, способствующих завышению стоимости, изменение основных характеристик объекта. Есть определенный перечень документов и алгоритм действий. В таких случаях мы рекомендуем воспользоваться профессиональной помощью.

## Жилая недвижимость Иркутска в цифрах

Газета Дело подготовила традиционный обзор основных показателей рынка недвижимости. Каковы объемы ввода жилья в Иркутской области? Сколько разрешений на строительство было выдано в Иркутске? Как изменились цены на новостройки и «вторичку»? Есть ли спрос на строящееся жилье? Об этом – в нашем материале.

## Ввод жилья: Иркутский район ставит рекорды

## Ввод жилья, тыс. кв.м



Источник: Иркутскстат

\* плановые показатели по данным Комитета по градостроительной политике администрации г. Иркутска

По информации Иркутскстата, в январе-мае текущего года в Иркутской области было введено 283 тыс. кв. метров жилья. Это составляет 98,2 % по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

«В жилищном строительстве стабильно высока доля областного центра, – отметили в Иркутскстате, – около половины областного объема приходится на Иркутск».

В 2017 году, по информации Комитета по градостроительной политике город-

ской администрации, в Иркутске планируется ввести 331 тысячу квадратных метров жилья. По данным на 1 июня 2017 года, в городе было введено 125,7 тыс. кв. метров.

В последние годы активно застраивается также пригород. На Иркутский район приходится примерно пятая часть построенного в области жилья, а по данным пяти месяцев текущего года – больше трети (105,5 тыс. кв.м).

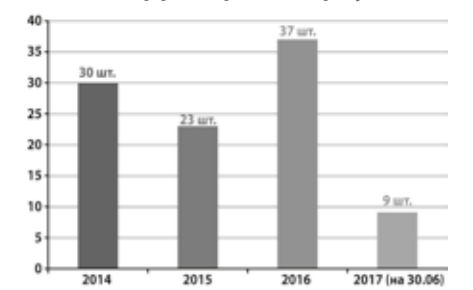
## Разрешения на строительство: небольшое снижение

В прошлом году в Иркутске было выдано 37 разрешений на строительство многоквартирных домов – в 1,6 раза больше, чем в 2015-м. Такой существенный рост вполне объясним: строительные компании города торопились получить разрешения по «старым правилам», до вступления в силу поправок в закон № 214-ФЗ.

В 2017 году активность застройщиков несколько снизилась. По данным Комитета по градостроительной политике городской администрации, в первом полугодии 2017 года в Иркутске было выдано 9 разрешений на строительство, год назад за аналогичный период – 11.

По словам застройщиков, на рынке сейчас действуют негативные факторы. «Основными являются экономическая ситуация на рынке (снижение покупательской способности и спроса, удорожание себестоимости строительных работ), ужесточение 214-ФЗ. Теперь все сложнее получать разрешение на строительство и выходить на рынок с новыми проектами, особенно мелким застройщикам, а стройка становится все менее экономически выгодна», – прокомментировала Светлана Брагина, руководитель отдела продаж и маркетинга ООО «Гранд-Строй».

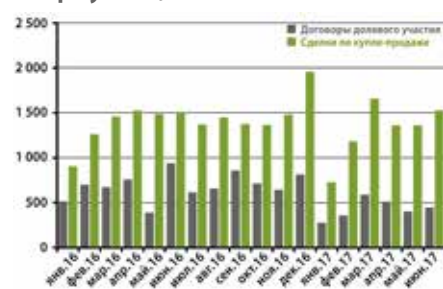
## Разрешения на строительство многоквартирных домов, выданные на территории г. Иркутска



Источник: Комитет по градостроительной политике Администрации г. Иркутска

## Сделки: новостройки «просели» больше, чем «вторичка»

## Количество ДДУ и переходов прав на основании договора купли-продажи (мены) жилья в Иркутске, шт.



Источник: Управление Росреестра по Иркутской области

За первое полугодие 2017 года Росреестр зарегистрировал в Иркутске 2589 ДДУ. Это на 35 % меньше, чем за аналогичный

период прошлого года. По сделкам с готовой недвижимостью падение значительно меньше – 4 %.

«Фонд 'вторичного' жилья растет каждый год, а количество предложений по новостройкам сокращается, соответственно, это одна из причин снижения количества сделок», – пояснила Светлана Брагина, ООО «Гранд-Строй».

«Цена на новостройки растет, застройщики не могут продавать недвижимость себе в убыток, – прокомментировала Катерина Наумова, АН 'Ритм города'. – Цены на вторичное жилье падают – людям нужно решать свои жилищные проблемы, и они быстрее реагируют на ситуацию на рынке. Покупатель же выбирает в пользу вторичного рынка именно из-за цены».

По мнению специалистов АН «Тысячелетие», тенденция продолжится и в дальнейшем: «Покупатели вкладываются в готовое жилье, не желая рисковать с жильем 'на этапе котлована'».

Светлана Брагина, «Гранд-Строй», также отметила, что у многих покупателей велик страх «недостроя»: справится ли застройщик со своими обязательствами? «Зачастую покупка просто откладывается 'до лучших времен', а время сделки (от момента первой консультации до регистрации договора и внесения денежных средств) значительно увеличивается. Именно из-за неуверенности покупателя, снижения его финансовых возможностей, сокращения предложения на рынке и падает спрос на квартиры».

## Цены: «вторичка» подешевела, новостройки подорожали

По информации портала о недвижимости REALTY.IRK.RU, разница в стоимости «вторички» и строящегося жилья в Иркутске продолжает сокращаться: за год готовое жилье подешевело на 1,3 %, а новостройки, напротив, подорожали в цене на 1,4 %.

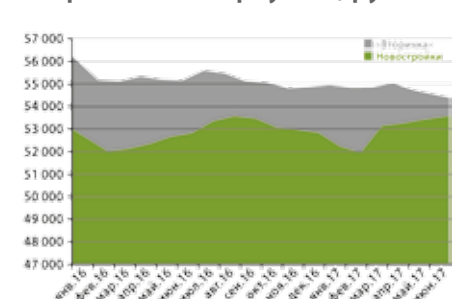
По словам Светланы Брагиной, ООО «Гранд-Строй», строящееся жилье в дальнейшем продолжит дорожать. «Все просто: растет себестоимость проектов – застройщик, естественно, вынужден повышать цену. Причем он не делает это пропорционально росту себестоимости, иначе новостройки взлетели бы в цене, и далеко не на 1,4 %».

Также, по ее словам, на рост цен влияют удорожание тарифов страховых компаний, ужесточение ФЗ № 214 и другие факторы.

«Вторичка» же, наоборот, продолжит дешеветь, убеждена Светлана: «Это простая логика: человек хочет купить себе квартиру, но чаще всего для этого нужно реализовать свою недвижимость, чтобы сделать это быстрее (с учетом снижения спроса и покупательской способности) выбирается инструмент 'снижение стоимости'».

Риелторы придерживаются того же мнения. «Спрос на жилье на вторичном рынке снижается, поэтому снижается и стоимость», – пояснили в агентстве недвижимости «Тысячелетие».

## Средняя стоимость квадратного метра жилья в Иркутске, руб.



Источник: REALTY.IRK.RU

# Жить «на высоте»

## Пять преимуществ жилого квартала «Стрижи»

Не только возводить дома, но и создавать комфортное пространство для жизни – таково кредо АО «Восток Центр Иркутск», говорит Наталья Зверева, руководитель отдела реализации проектов компании. ЖК «Стрижи» – один из самых известных проектов застройщика – близится к завершению. Жильцы первых блок-секций уже успели убедиться в преимуществах комплекса: высоком качестве строительства, прекрасных панорамных видах, продуманной инфраструктуре.



### 1. ОПЫТ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

ГК «Восток-Центр» – один из старейших застройщиков в регионе. Почти за 50 лет работы компания построила около миллиона квадратных метров, крупные промышленные предприятия, инфраструктурные объекты, десятки детских садов и школ, крупные больничные комплексы на территории Иркутской области. Новым этапом развития холдинга стало создание в 2011 году девелоперской компании «Восток Центр Иркутск».

**Наталья Зверева:** Наша команда – молодая и креативная, мы стараемся совместить и новые идеи, и наработанный годами опыт компании «Восток-Центр». В настоящее время, кроме реализации собственного проекта – жилого квартала «Стрижи», мы в сотрудничестве с другими ведущими застройщиками города участвуем в развитии застроенных территорий в Октябрьском районе и строим ЖК «Новый».

Большое внимание уделяем качеству строительства. Используем надежные железобетонные несущие каркасы и теплосберегающие конструкции наружных стен из газобетона, утеплителя и кирпича. Жилые дома в «Стрижах» оснащены современными высококлассными инженерными системами и оборудованием, отвечающим самым жестким эксплуатационным требованиям. В каждой блок-секции, например, установлены безопасные и высокоскоростные лифты класса «люкс» с улучшенной отделкой кабины.

### 2. ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ СТРОИТЕЛЬСТВА

Площадку под строительство жилого комплекса «Стрижи» компания «Восток Центр Иркутск» приобрела весной 2013 года, а уже осенью был залит первый бетон. В начале 2015 года, с существенным опережением сроков, жители первой, второй и третьей блок-секций получили ключи от своих квартир.

**Наталья Зверева:** Строить раньше срока, делать приятные подарки в виде

готовых квартир к Новому году – один из наших принципов. ЖК «Стрижи» состоит из восьми блок-секций, пять из которых уже готовы. Шестую и седьмую планируем сдать в конце 2018 года. Восьмую блок-секцию, которая имеет свое собственное название – ЖК «Небо» – в 2019 году.

### 3. ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ К ИНФРАСТРУКТУРЕ

Вместе с жилыми блок-секциями компания возводит и объекты социальной инфраструктуры. Так, в ЖК «Стрижи» уже построен и работает детский сад, здание которого стилизовано под настоящий замок. В 2019-2020 гг. планируется строительство школы на 600 мест.

**Наталья Зверева:** Практически все первые этажи блок-секций распроданы под коммерческие проекты. Работают продуктовые, строительные, цветочные магазины, аптеки и супермаркет. В июле в блок-секции № 2 открывается семейный центр «Смородина», где организованы детская художественная школа, театральная студия, занятия для малышей, продленка. Планируется также строительство медицинского центра. Кроме того, для удобства жителей запущен маршрут общественного транспорта.



### 4. ДРУЖНЫЕ СОСЕДИ

Подход строительной компании к организации пространства для жизни находит отклик у покупателей квартир. В «Стрижах» уже сложилось настоящее «комьюнити». Сплоченности соседей во многом способствуют праздники и различные мероприятия, которые регулярно организует как строительная компания, так и сами жильцы.

**Наталья Зверева:** У нас просторная придомовая территория, около 1 га. Во дворе организована детская площадка, установлены тренажеры, есть и зеленая зона – семейный сад, который был высажен совместно с жителями. При сдаче последних блок-секций будет возведен многофункциональный спортивный корт и организована зона ворк-аута.

### 5. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЙОНА

Проект ЖК «Стрижи» завершится строительством восьмой блок-секции «Небо». Это здание имеет необычную архитектуру, нетиповой, сложный конструктив. Оно будет самым высоким в городе – 22 этажа. Из квартир откроется панорамный вид на весь город. На верхних этажах расположатся пентхаусы площадью до 170 квадратных метров, с выходом на крышу. А изюминкой блок-секции станет панорамный лифт с подсветкой. Появится в «Стрижах» и сквер с восстановленной сторожевой башней – аналогичной той, что находилась на этом месте в XVIII веке.

**Наталья Зверева:** В плане у компании – строительство еще нескольких жилых комплексов. Один из них расположится рядом со «Стрижами». Будут и другие проекты. Мы продолжим организовывать комфортную среду для горожан. Нам важно, чтобы жильцы наших домов чувствовали себя хорошо и счастливо.

Елена Демидова,  
Газета Дело



Отдел продаж:  
г. Иркутск,  
пр. Космический, 1/1,  
тел. (3952) 22-77-77.

Проектные декларации на сайте: [vostokcentrirkutsk.ru](http://vostokcentrirkutsk.ru)

## КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

### 214-ФЗ: новые правила



*Требование закона № 214-ФЗ о соответствии минимального размера уставного капитала строительной компании максимальной площади всех объектов долевого строительства вступило в силу с 1 июля. Что нужно знать иркутским застройщикам об этом и других нововведениях? Рассказывает юрист Адвокатского бюро «Владимир Рябенко и партнеры» Алина Берест.*

#### 1. Каким должен быть уставный капитал застройщика по новому закону?

Сумма уставного капитала рассчитывается в зависимости от объемов строительства. Застройщикам с капиталом в 10-12 тысяч рублей, желающим использовать средства дольщиков, ничего не остается, кроме как увеличивать эти цифры в десятки раз. Однако в законе не сказано, каким образом можно наращивать уставный капитал. Это значит, что совсем необязательно делать это с помощью денежных средств. Можно использовать для этих целей недвижимость, в том числе сами объекты долевого строительства.

#### 2. Компенсационный фонд заработал?

Госдума в июне приняла в первом чтении законопроект об использовании государственного компенсационного фонда для обеспечения обязательств застройщиков по ДДУ. Однако «белых пятен» все еще много. Согласно тексту законопроекта, средства фонда могут использоваться на выплату обманутым дольщикам, а могут перечисляться застройщикам для завершения строительства. Никаких механизмов контроля, отчета о расходовании денежных средств не предусмотрено. Орган, который будет контролировать работу фонда, также не определен.

#### 3. Какую сумму застройщики обязаны отчислять в Компенсационный фонд?

На переходный период (до 1 июля 2018 года) было решено установить единый тариф в размере 1,2 % от цены договора долевого участия. В дальнейшем Минстрой обещает ввести для застройщиков дифференцированную линейку тарифов. Взнос в Компенсационный фонд строительная компания обязана внести до регистрации ДДУ – иначе такой договор зарегистрирован не будет.

#### 4. В ДДУ появилась новая формулировка относительно определения цены договора. В чем ее суть?

Если раньше сумма договора была фиксированной, то теперь ее можно дифференцировать, добавив такую составляющую, как «услуги застройщика». Строительные компании активно пользуются этой возможностью, потому что средства, которые они получают как оплату своих услуг, они не обязаны использовать на цели долевого строительства. Напомним, об использовании средств на цели долевого строительства застройщики обязаны ежеквартально отчитываться в контролирующие органы (Стройнадзор).

#### 5. Чем помогут юристы?

Во-первых, мы можем подсказать, каким образом правильно сформировать уставный капитал, чтобы не возникло такой ситуации, когда застройщику понадобится имущество для погашения каких-то обязательств, а он не сможет изъять его из уставного капитала. Во-вторых, многие условия в договоре долевого участия для застройщика сегодня меняются. Нужно быть предельно внимательным, чтобы не взять на себя больший объем обязательств, чем это предусмотрено законом. В-третьих, мы можем обеспечить взаимодействие с контролирующими органами. Перечень полномочий надзорных органов расширен, сроки рассмотрения документов, привлечения к ответственности – сжаты. Бывают случаи, когда уже все закуплено и пора строить, а с документами ничего не получается. Любой простой для компании – это деньги. Юристы не допустят подобных ситуаций.



**ВЛАДИМИР РЯБЕНКО**  
АВКАТЫ-ПАРТНЕРЫ

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

classified |

## III БАЙКАЛЬСКИЙ САММИТ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

**27/07**

Программа саммита на сайте [summit.rgud.ru](http://summit.rgud.ru)



**РАЗВИТИЕ ГОРОДОВ  
ДЕВЕЛОПМЕНТ  
СТРОИТЕЛЬСТВО  
НОВЫЕ ИДЕИ И ТОЧКИ РОСТА**

Тел.: (3952) 91-41-41  
Регистрация на сайте: [summit.rgud.ru](http://summit.rgud.ru)  
Место проведения: г. Иркутск, ул. Нижняя Набережная, 10



### ВСЕ ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

- ✓ **Купля-продажа, аренда коммерческой и жилой недвижимости**
- ✓ **Многолетний опыт в доверительном управлении коммерческой недвижимостью**
- ✓ **Оформление документов на объекты недвижимости**
- ✓ **Юридические услуги**

**8 (3952) 503-560**

#### Продаем здание

ул. Литвинова, бывший «Манеж»



Центр города, первая линия, здание 1492 кв.м, 2 эт., после кап. ремонта, раздел. на помещения с отд. входами, участок 1912 кв. м. Собственность.

210 млн руб.

503-560

#### Продаем помещение

ул. Пискунова, 140/1



384 кв. м, 2 входа, 12 кабинетов, эл-во 100 Квт, хороший ремонт, сигнализация, охраняемая территория, парковка. Под салон красоты, детсад, стоматологию и др.

9 000 тыс. руб.

503-560

#### Здание в центре города

ул. Урицкого



Продаю торг.-развл. комплекс, 770 кв. м, 4 эт., 2007 г. постройки, уникальный дизайн, парковка. В аренде (ночной клуб, ресторан, офисы, цветоч. магазин). Собственность.

120 млн руб.

503-560

#### Продам помещение

ул. 2-ая Железнодорожная



Действ. салон красоты, 126,8 кв. м, 1 эт. жил. дома, хороший ремонт, парковка. Привлекательная цена! Под обучающий центр, салон красоты, магазин, аптеку, офис.

3 900 тыс. руб.

503-560

#### Продаю бизнес

ул. Ленина



Элитный салон итальянской обуви, общая площадь 297 кв. м. Окупаемость 5 лет.

55 млн руб.

503-560

#### Офисы в аренду. Сквер Кирова

ул. Ленина, 6



Собственник сдает в аренду офисы на Ленина, 6, от 17 до 150 кв. м.

34-22-39



Ростелеком

## ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

реализует недвижимость в Иркутской области



#### ■ 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 3944,1 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. Торг.



#### ■ Кирпичное здание:

г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24

- 1-этажное 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: 4 279 843 руб.



#### ■ Производственная база:

г. Усолье-Сибирское, ул. Менделеева, 69

- Нежилое помещение общей площадью 319,5 кв. м на 1 этаже.

Цена: 2 000 000 руб. Торг.

#### ■ Техническое помещение:

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

- Техническое помещение УП, общей площадью 49,4 кв. м.

Цена: 182 310 руб. Торг.

#### ■ Гараж:

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

- Гараж 82,7 кв. м с земельным участком 639 кв.м.

Цена: 49 500 руб. Торг.

e-mail: [anna.v.parilova@sibir.rt.ru](mailto: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