

## дело

## кредиты

В ноябре-декабре ряд российских банков повысили процентные ставки по кредитам. Эксперты не исключают, что за повышением ставок грядет и ужесточение условий выдачи кредитов.

05



## недвижимость

«Кризис – самое выгодное время для вложений в недвижимость за рубежом», – напоминают риэлтеры. Главное, правильно выбрать страну и объект покупки.

08



## рынки

Для наших читателей мы подготовили обзор местной фитнес-индустрии и спросили у известных иркутян, по какому принципу они выбрали свой спортклуб.

12



## отдых

В канун Нового года вопрос «что подарить?» зачастую остается открытым. Мы надеемся, что наша статья поможет вам определиться в выборе подарков к предстоящему празднику.

14



## Где хранить деньги в 2012 году?

**Вклады, золото или акции**

В последние недели банки стали активно привлекать вклады физлиц. Поэтому одни эксперты рекомендуют вкладывать средства уже сейчас, пока на рынке появились выгодные предложения. Другие предупреждают о рисках, связанных с понижением ликвидности банков, и советуют обратить внимание на другие инструменты: драгметаллы и рынок ценных бумаг.

→| 3,6-7

Фото А. Фёдорова

## ШОКОЛАДНЫЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ И НОВИНКИ!

Приближающийся 2012 год – год Чёрного водяного Дракона. Встречайте Новый Год в нужных цветах. Уникальное новогоднее предложение от магазина «Витрина» – холодильная техника шоколадно-золотистого цвета, которая украсит любой магазин!

Холодильные кондитерские витрины «Argo Люкс»  
Шкаф для напитков «Carboma»  
Кондитерские витрины «Carboma»  
Витрины «Argo XL Люкс»  
Кондитерские витрины «Поллюс»  
Горка холодильная VSP-0.95 «Veneto»  
Кондитерская витрина бизнес-класса VS-0.95 «Veneto»

**Витрина**  
ТОРГОВОЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

664004, Россия, г.Иркутск, ул.Рабочего Штаба, 1  
тел/факс (3952) 780-760  
www.vitrinairk.ru

**СДЕЛАЙТЕ СВОЙ БИЗНЕС ОТЛИЧНЫМ ОТ ДРУГИХ!**



## тема дня

### Принят бюджет Иркутска на 2012 год

Депутаты думы Иркутска приняли бюджет города на 2012 год. Его доходная часть составляет 11 миллиардов 86 миллионов 891 тысячу рублей, расходная – 11 миллиардов 789 миллионов 223 тысяч рублей с дефицитом в 702 миллиона 342 тысячи рублей. Это 8,5% от доходов без учета безвозмездных поступлений. Также предусмотрены межбюджетные трансферты в размере 2 миллиардов 827 миллионов рублей.

В следующем году ожидается поступление 6 миллиардов 782 миллионов рублей налоговых поступлений, что на 33 миллиона больше, чем в этом году. Поступления неналоговых доходов в бюджет города составят 1 миллиард 478 миллионов рублей, что на 94 миллиона меньше, чем в 2011 году. Снижение связано с сокращением объемов поступлений от продажи муниципального имущества.

Бюджет на 2012 год сохранит социальную направленность, практически 65% средств будет направлено на содержание и развитие социальной сферы и обеспечение социальных гарантий. По сравнению с прошлым годом на 322 миллиона рублей вырастут расходы на строительство, реконструкцию и капитальный ремонт учреждений образования, здравоохранения, культуры и спорта. Они составят почти 1,5 миллиарда рублей.

В следующем году планируется начать строительство двух детских садов по улице Новатора в микрорайоне Юбилейный, зданий групп кратковременного пребывания детей в двух детских садах по улицам Оммулевского и Цимлянская. Запланированы работы по проектированию строительства дошкольных учреждений по перулку Богданова, по улицам Шевцова, Розы Люксембург, Севастопольская. Завершится строительство детсадов по улицам Мичурина и Писарева, продолжится строительство по улицам Байкальская, Мухиной. Будут построены 19 спортивных площадок, проведен капитальный ремонт восьми образовательных учреждений.

Сибирские новости

фотозгляд



Фото А. Фёдорова, А. Данилова

## наш опрос

### Бюджет на Новый год

Канун Нового 2012 года. Как спланировать бюджет на новогодний праздник? И стоит ли его придерживаться? За ответами на эти вопросы мы обратились к нашим читателям.



Александр Дуженко, директор ООО «Иркутская земельная компания»



Алексей Альмухамедов, заместитель мэра г.Иркутска – председатель комитета по экономике



Жанна Нестерова, руководитель органа сертификации Иркутской областной гильдии риэлторов

#### Александр Дуженко:

– Подарки близким людям всегда покупаю в последнюю минуту. Не знаю, с чем это связано, но такие спонтанные покупки удаются мне лучше всего.

Поэтому до сих пор еще ничего из новогодних подарков не купил. Жду, наверное, когда подсознание сработает и выдаст результат.

Хотя, согласен, такой адреналиновый подход не оправдан

с финансовой точки зрения. Под Новый год все товары и услуги дорожают: продавцы справедливо полагают, что на подарках для родных к первому и, пожалуй, главному празднику года не экономят.

Об этой особенности я знаю, но, тем не менее, всегда покупаю подарки в последнюю минуту. Поэтому и в расходы закладываю сразу двойную сумму: подсчитываю примерное количество подарков, их стоимость и умножаю на 2.

#### Алексей Альмухамедов:

– Мой личный бюджет на Новый год зависит от количества друзей, которых планирую одарить. Год от года их число растет, что не может не радовать.

Конечно, в самом процессе покупки примерные идеи и планы могут трансформироваться. И в результате я выйду за рамки первоначального бюджета. Но ничто не мешает придумать остальным идеи

чуть менее дорогих подарков, которые могут оказаться даже более оригинальными. К примеру, своим коллегам я приготовил в подарок блокноты в виде iPhone.

Сам праздник отмечаю по традиции дома, в кругу семьи. Поэтому траты на само мероприятие не так уж велики. Зато эмоциональные расходы не в пример больше. Хотя они тут же возвращаются сторицей в виде поздравлений от самых близких людей.

#### Жанна Нестерова:

– Самые необычные подарки я всегда готовлю своей дочери. И дело не столько в самобытности подарка, сколько в своеобразии его вручения.

Когда Лизе было 10 лет, она отчаянно хотела сотовый телефон. Мы с мужем его купили, но вручать телефон просто так показалось нам скучным. Обратились к знакомому актеру из Драмтеатра – он в момент икс позвонил на ее новенький мобильник. «Мамочка, телефон под елочкой звонит!», – радостно закричала Лиза. А когда Дед Мороз поздравил ее с Новым годом по телефону, ее радости просто не было предела.

А за год до этого дочь очень хотела две вещи: большую куклу, которая умеет ходить, и чтобы Дед Мороз прилетел к ней на санях. Когда новогодний дед неожиданно появился, открыв балконную дверь, и вручил желанную куклу, Лиза окончательно убедилась, что все разговоры о том, что Дед Мороза нет – сплошные враки. Очень хочу, чтобы вера в чудеса, оставалась у детей как можно дольше.



# Время копить деньги

**В последние недели банки стали более активно привлекать вклады физических лиц. Появляются новые интересные продукты, повышаются процентные ставки. Эксперты отмечают неоднозначность такой оживленности банков, поэтому одни специалисты рекомендуют вкладывать средства уже сейчас, пока на рынке появились выгодные предложения. Другие предупреждают о рисках, связанных с понижением ликвидности банков, по причине которого банки и предлагают высокие ставки.**

Заместитель начальника ГУ ЦБ РФ по Иркутской области Татьяна Иванова объяснила корреспонденту Газеты Дело, что тенденция роста объемов вкладов в Приангарье присутствует, и это вполне нормальное рыночное явление. Даже в период кризиса в 2008-2009 годах наблюдался незначительный прирост вкладов населения. С января по октябрь 2011 года рост составил 10%, а по итогам года ожидается увеличение до 20%.

«Не могу сказать, что процентные ставки по вкладам существенно выросли по основным нашим банкам, – говорит Татьяна Иванова. – Но этот процесс постоянно регулируется Центробанком. В частности, на территориях мы ориентируемся по средним ставкам десяти крупных банков. Каждую декаду они меняются. Если мы наблюдаем серьезное превышение, то реагируем в рамках надзора».

Напомним, Центробанк получил право регулировать ставки по вкладам в конце 2008 года, когда во время кризиса банки стали испытывать острый дефицит ликвидности и предлагать продукты с очень высокими процентами. Как объяснили в кредитных организациях, которые ощутили повышение процентов по вкладам в этом году, они ориентировались именно на установленную ставку Центробанка. На 21 ноября она составила 9%. Банкам не рекомендуется превышать этот лимит более чем на 1,5 процентных пункта. В результате появились продукты со ставками в 10,5%. Например, Верхнеленский банк с 1 декабря запустил краткосрочные депозиты «Высочайший» под 10,585% на срок 140 дней и «Четыре 9» под 9,999% на 370 дней. Национальный резервный банк завершает 2011 год с новинками сезонного характера. Это вклад «Звездный» под 9% годовых на 730 дней (действует до конца февраля 2012 года)

и «Взаимный успех» с процентной ставкой в 9,5% на полгода и 10,5% – на год. Прилично возросли ставки и в Байкалкредобанке: максимальный процент 10,3 можно получить по депозиту «Почетный клиент» при вкладе свыше 1 млн руб на 732 дня.

Кстати, ряд банков предлагает клиентам вклады и по более высоким ставкам – 12-13%. Татьяна Иванова отметила, что в принципе и такой высокий процент возможен, если банк предлагает только один подобный вклад и если в общем объеме привлеченных средств процентная ставка не будет отклоняться от установленной Центробанком. Ставка более 12% годовых должна уже настораживать.

Рост процентных ставок по вкладам, хотя и незначительный, произошел также и в крупных банках. Сегодня максимальный процент среди депозитов Сбербанка составляет 7,25% – это вклад «Сохраняй» от 2 млн руб на три года. Чуть выше ставки в ВТБ24, где 14 ноября произошел рост по срочным депозитам: теперь ставки по наиболее востребованным продуктам составляют 7,25-7,35% годовых в рублях. Кроме того, банк увеличил доходность вкладов, которые можно открыть через дистанционные каналы – в среднем на 0,5 процентных пунктов.

О чем же говорит повальное увеличение процентных ставок по вкладам? Ряд аналитиков предполагают, что это связано с дефицитом ликвидности банков. Что, в свою очередь, может грозить очередным финансовым коллапсом. Однако эксперты, порешенные Газетой Дело, не спешат с выводами. «Причины этого явления неоднозначны, – считает главный экономист УК «Финанс Менеджмент» Александр Осин. – Инвестиционные опасения здесь вряд ли являются основным фактором. Банки активно предлагают свои кредитные услуги, объем кредито-



ния с начала года вырос в российских банках уже на 20-40%. Прирост депозитов отстает от этого тренда, составляя 15-20%».

Специалисты Байкальского банка Сбербанка России все же придерживаются мнения, что процентные ставки растут в первую очередь «у тех банков, которые значительную долю своих пассивов привлекают с финансовых рынков и ликвидность которых существенно упала». В крупных банках, в частности в Сбербанке, доля таких пассивов невысока, поэтому они менее чувствительны к волнениям на финансовых рынках.

Свое видение у местных банков. Заместитель председателя правления Байкалкредобанка Евгений Халитов объяснил причины повышения процентных ставок по вкладам чисто рыночными тенденциями: «Чтобы выдерживать конкуренцию с крупными банками, у которых очень высок авторитет и уровень доверия клиентов, нам приходится предлагать более интересные продукты. Как местный банк, мы можем оперативно реагировать на ставку Центробанка. Так, до конца текущего года мы, возможно, будем еще повышать процентные ставки по вкладам». А вот в Национальном резервном банке заявили, что у них это обычная ежегодная маркетинговая акция – введение сезонных вкладов по высоким ставкам, чтобы нивелировать летнее падение объемов депозитов.

По оценкам экспертов, в настоящее время наиболее популярными являются рублевые вклады до востребования, вклады сроком от 181 дня до одного года и от одного года до трех лет. Чтобы удержать клиента, предлагаются продукты с

ежемесячной выплатой процентов, с возможностью частичного снятия денег без потери процентов, открытие счета на бессрочной основе и даже индивидуальный срок вклада.

Как подчеркнул Александр Осин, доля крупнейших банков на рынке вкладов стабильна, несмотря на

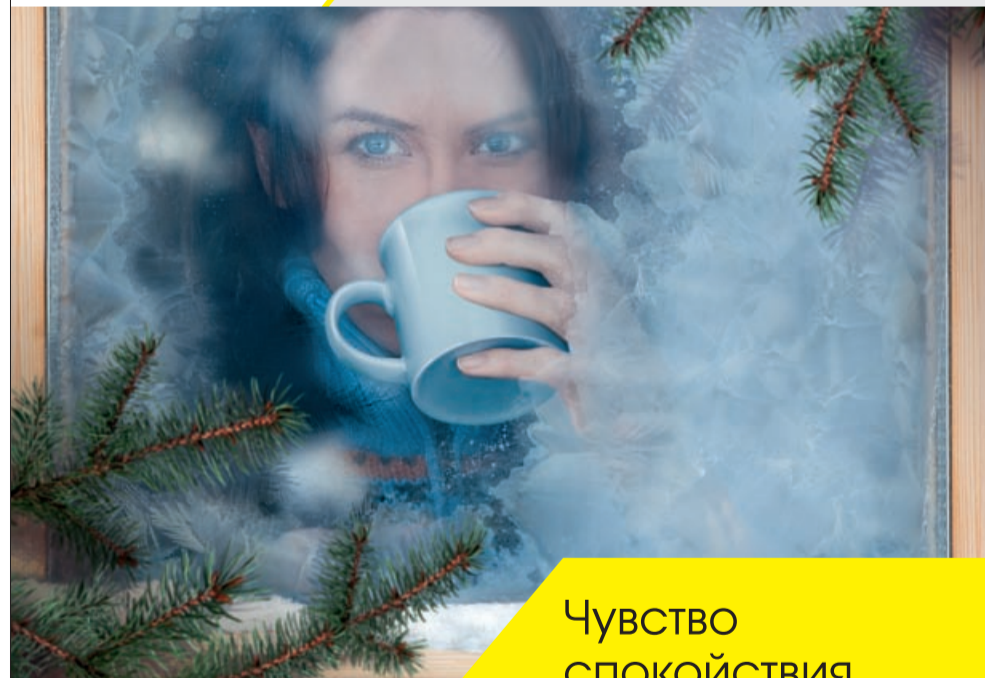
то, что их ставки по депозитам на 3-5% ниже, чем в небольших и средних банках. «На мой взгляд, ставка банка должна, по крайней мере, частично защищать от инфляции, а вклады в РФ застрахованы государством. Соответственно, наиболее привлекательны вклады сроком на один год в сравни-

тельно небольших банках», – добавляет экономист.

Что касается прогнозов на 2012 год, эксперты затрудняются сказать, будут ли ставки по вкладам повышаться и дальше. В ряде банков предположили, что все-таки сохранятся тенденции роста доходности вкладов. По словам Александра Осина, прогнозы на следующий год сложны, поскольку делаются исходя из многих факторов – текущего тренда реальных затрат, доходов населения и темпов прироста ВВП. Эксперт не исключает даже снижения доходности вкладов, если европейскому руководству не удастся прийти к соглашению по мерам, необходимым для стабилизации ситуации на кредитном рынке ЕС. «Так что если нет желания 'сидеть' в наличных, ожидая более высоких процентов по вкладам, лучше оформить депозит уже сегодня. Но на короткий срок, возможно, через 3-6 месяцев на рынке появятся более заманчивые предложения», – резюмирует Александр Осин.

**Елена Андюбек,  
Газета Дело**

## Вклады



Чувство  
СПОКОЙСТВИЯ  
В ЛЮБУЮ ПОГОДУ

**Райффайзен  
БАНК**

Разница  
в отношении

**Специальное предложение – 7,5% годовых по вкладам<sup>1</sup>!**

8 800 700 2825

www.raiffeisen.ru

Открывайте и управляйте вкладами с помощью интернет-банка R-Connect<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Вклад (депозит) «Инвестиционный» для физических лиц в ЗАО «Райффайзенбанк» на срок 31 день. Минимальная сумма депозита – 15 тыс. рублей, максимальная сумма депозита – 3 млн рублей, срок депозита – 31 день, процентная ставка – 7,5% годовых, проценты выплачиваются в день окончания срока депозита. Пролонгация по данному типу депозита невозможна. Пополнение депозита не производится. При досрочном полном или частичном востребовании депозита депозитный договор считается расторгнутым, и проценты по депозиту выплачиваются по ставке, равной 0,01% годовых.  
<sup>2</sup> Интернет-банк R-Connect.



# Следующий год нужно встречать сегодня

**Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (ОАО «АИЖК») – создано Правительством для формирования рынка ипотеки, доступного жилья и рынка ипотечных ценных бумаг. Как институт развития, АИЖК разрабатывает новые ипотечные продукты, востребованные рынком. Это одна из основных задач.**

АИЖК не просто развивает рынок ипотечного кредитования, через него реализуется государственная политика по повышению доступности жилья для тех категорий граждан, которые без помощи государства просто не могут решить свой жилищный вопрос.

С этой целью Агентство за последние два года разработало ряд социально ориентированных ипотечных программ. Мы поговорим о тех продуктах, которые АИЖК планирует на 2012

год и по которым уже реализует пилотные проекты. В нашем регионе мы тоже готовимся к выдаче первых кредитов по таким продуктам.

Уверены, что новые ипотечные продукты будут востребованы населением: первую пробную презентацию мы провели на X Ярмарке недвижимости, состоявшейся в ноябре. Заинтересованность риэлторов показала, что эти продукты действительно очень интересны рынку.

## Новое жилье

Во-первых, все ипотечные продукты, которые идут под брендом АИЖК, занимающего на этом рынке третье место после Сбербанка и ВТБ24, нацелены на рынок нового жилья – «Новостройка». Ставки по этому продукту у нас снижены до 7,9%. С учетом того, что включены новые опции для многодетных семей, ставки могут достигать до 6,25%.

При приобретении жилья на первичном рынке в рамках продукта «Новостройка» процентная ставка по ипотечному кредиту снижается: на 0,25 процентных пункта (п.п.) – если в семье двое несовершеннолетних детей и на 0,5 п.п. – если детей трое и более.

По продукту «Новостройка» действуют пять специальных вы-

четов, включая вычет для владельцев материнского (семейного) капитала – 0,25 п.п.. Вычеты могут суммироваться и в итоге понижают минимальную ставку кредитования до 6,4%. Теперь специальных вычетов станет семь. Таким образом, для многодетных семей минимальная ставка кредитования по продукту «Новостройка» может опускаться до 6,15%.

Введением новых вычетов Агентство уравнило в правах семьи, родившие второго и более ребенка до и после 2007 года. Получить сертификат на материнский капитал имеют право те родители, которые родили или усыновили второго и последующих детей после 1 января 2007 года.

## Обмен/Переезд

Вторая программа называется «Переезд». Она позволяет тем, кто уже взял ипотечный кредит, переехать из маленькой квартиры в более просторное жилье, и, наоборот. Или переехать в другой город.

Если человек приобретает свое первое жилье, ему достаточно иметь первоначальный взнос, и он может взять кредит для покупки. А если у человека уже есть, допустим, однокомнатная квартира, а ему нужна двух-трехкомнатная, то возникает проблема, связанная со сложностями: квартиру сначала нужно продать, получить одобрение на заем, найти новую квартиру – в общем выстроить сложную цепочку действий.

Программа «Переезд» предлагает следующую опцию: вы взяли ипотечный кредит по стандартной программе, а некоторое время спустя решили сменить квартиру или место жительства. Стоимость имеющейся квартиры вам засчитают в качестве первоначального взноса. Для этого АРИЖК выделяет вам специальный заем не более, чем на два года.

Вы в течение этих двух лет имеете право не продавать прежнюю квартиру, и даже не осуществлять ежемесячных платежей по данному займу. Вы въехали в новую квартиру, спокойно подыскали подходящего покупателя и продали старое жилье. И тогда сразу возвращаете всю сумму займа вместе с набегавшими процентами.

Программа «Переезд» особенно важна для новых строящихся городов. Для нас эта программа интересна в связи с «тайшетским» проектом. Возможно, туда захотят переехать люди из Бирюсинска, Байкальска и других городов области. Будут продаваться свое старое жилье и переезжать в новые, специально построенные для них, комфортабельные квартиры. Эта программа востребована и уже реализуется у соседей в Красноярском крае, где из Норильска люди переезжают в краевой центр.

Во-первых, такая программа повышает свободу миграции трудовых кадров, квалифицированных специалистов. Во-вторых, она позволяет без риска улучшать жилищные условия с помощью ипотеки. Раньше это было проблемой каждого отдельного человека – длинные цепочки, связанные с риэлторами, с опекой и т.д.

## Учителям и ученым

Существуют еще две социально ориентированные программы, к которым идет активная подготовка в нашей области. Это займы для многодетных семей, учителей и молодых ученых. Ставки по этим программам ниже, и они гарантируются АИЖК. Под них будет строиться жилье определенного класса через создание жилищно-строительных кооперативов. Это новая технология, для осуществления которой необходим земельный участок под стройплощадку, инфраструктура, создание кооператива на базе этих категорий, и финансирование через АИЖК при помощи ипотечных кредитов.

Землей и инфраструктурой проект должны обеспечить областная и муниципальная власти. Его успешность в большой степени зависит от сочетания усилий властей и указанных категорий населения. К примеру, успешный опыт реализации таких проектов уже есть в Новосибирске и Калуге. Федеральные власти свою лепту внесли, разработав технологию. Теперь главное, чтобы регионы воспользовались ею.

**ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК) создано в сентябре 1997 года в форме открытого акционерного общества со 100% государственным капиталом. Основная деятельность Агентства направлена на реализацию государственных программ по обеспечению доступным жильем и улучшению жилищных условий населения. В Иркутской области региональным оператором АИЖК является ОАО «Иркутское региональное жилищное агентство», сервисным агентом – ОАО «Иркутское ипотечное агентство».**

**ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (АРИЖК) было создано в 2009 году по поручению Правительства РФ для поддержки заемщиков, оказавшихся в сложной жизненной ситуации. Одним из приоритетных направлений деятельности АРИЖК является создание инновационных проектов на рынке ипотечного кредитования. Уставной капитал Агентства составляет 5 млрд рублей. АРИЖК имеет развитую агентскую сеть по всей стране.**

## Ипотека с защитой и каникулами

Сегодня минимальная ставка, которая предлагается по займам на покупку «вторичного» жилья, составляет 8,9% (продукт «Стандарт»). К основным программам, отработанным на рынке, прибавляются два новых интересных продукта.

Один из них «Лояльная ипотека». Многие россияне, поскольку экономика достаточно волатильна, и кризис еще не закончился, стали задумываться не только о том, как взять ипотечный кредит, но и о том, как будут его отдавать. У заемщика появляются опасения на тему того, что у него могут внезапно понизиться доходы, он может потерять работу или жена может уйти в декретный отпуск.

Для таких случаев АИЖК разработало схему со встроенным механизмом защиты от финансовых проблем. Заем называется «Лояльная ипотека» или встроенная реструктуризация.

В период кризиса, в 2008 году в Агентстве работала программа «Реструктуризация». Тогда многие заемщики попали в сложное финансовое положение: не по их вине снижался уровень их доходов, увольняли с работы. Но люди хотели сохранить свои кредиты и обратились в банк с просьбой о реструктуризации.

Для этих заемщиков АРИЖК разработало специальную программу реструктуризации, в рамках которой выдавались отдельные займы. Сегодня, учитывая опыт того финансового кризиса, мы сделали продукт со встроенной опцией, и сразу вписали возможность реструктуризации в кредитный продукт.

«Лояльная ипотека» предназначена для тех ипотечных заемщиков, кто выбрал кредитование по стандартам АИЖК. Это официальная возможность воспользоваться «платежными каникулами» несколько раз за время «жизни ипотечного кредита».

В начале ноября в России был выдан первый ипотечный заем в рамках этого пилотного проекта.

«Лояльная ипотека» – дополнительная опция, которая будет предлагаться при оформлении ипотечных кредитов по наиболее популярным программам АИЖК «Стандарт» и «Новостройка». Опция представляет собой возможность оперативного снижения ежемесячного

платежа на 45-60% в случае возникновения у заемщика финансовых трудностей.

Общая длительность «платежных каникул» составит два года, при этом минимальный срок, на который будет предоставляться уменьшенный платеж – 6 месяцев, максимальный разовый срок – 12 месяцев. В случае рождения ребенка максимальный разовый срок удлинится до 1,5 лет. Воспользоваться услугой заемщик сможет не раньше, чем через год после получения ипотечного кредита, подтвердив свою платежеспособность и хорошую кредитную историю.

В последующем, когда заемщик вернется к обычному графику выплат по кредиту, его ежемесячный платеж не изменится. Платежная нагрузка будет перераспределена за счет удлинения срока кредитования.

Плата за «подключение к программе лояльности» составит 0,3 п.п. к ежегодной процентной ставке. При существующем уровне ставок по программам АИЖК (от 7,9% годовых по «Новостройке» и от 8,9% годовых по «Стандарту») такая незначительная коррекция практически не отразится на сумме платежа. Зато значимость новой услуги трудно переоценить. Учитывая, что ипотека сопровождает человека длительный период жизни, подобный механизм защиты от финансовых проблем просто необходим.

Такая предварительная договоренность с заемщиком несет выгоду и для кредитора, т.к. является страховкой в случае временного снижения платежеспособности заемщика. Благодаря использованию новой опции кредитор может быть уверен, что заемщик не будет «прятаться», а своевременно предупредит о временных трудностях, что позволит оперативно поддержать платежеспособность клиента и в итоге сохранить ему жилье.

Пока опция «Лояльная ипотека» апробируется в качестве пилотного проекта, в котором участвует ограниченное количество партнеров. В 2012 году, после завершения тестирования услуги, АИЖК планирует предложить ее всему рынку.

На наш взгляд это очень интересное предложение, которое снижает риски заемщика и психологически, и финансово. У нас эта программа начнет работать в 2012 году.

Иркутское ипотечное агентство

## справка

### Дополнительные вычеты из процентной ставки предоставляются:

– 0,5 п.п. – если стоимость кв. м приобретаемого жилья не превышает норматива, установленного Минрегионом для данного региона;  
– 0,25 п.п. – если на уплату первоначального взноса направляются средства материнского (семейного) капитала;  
– 0,25 п.п. – владельцам государственных жилищных сертификатов;

– 0,25 п.п. – участникам подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» ФЦП «Жилище»;  
– 0,25 п.п. – если предметом ипотеки является жилье, строящееся/построенное в рамках программы АИЖК «Стимул».  
Новые вычеты (не применяются, если заемщик/созаемщик имеет право на получение материнского (семейного) капитала):  
– 0,5 п.п. – если в семье три и более несовершеннолетних ребенка.



# Кредиты лучше брать вчера

**В последние пару месяцев ряд банков России повысили процентные ставки по кредитам в среднем на 0,5-1,5 процентных пункта. Тем временем крупнейшие банки с госучастием в капитале сохраняют свои ставки по займам стабильными, а некоторые даже снижают их по ряду потребительских продуктов. Аналитики в основном связывают тенденции к повышению ставок с ростом розничного кредитования, что во многом привело к истощению финансовых ресурсов. Эксперты не исключают, что за повышением ставок грядет и ужесточение условий выдачи кредитов.**



По данным Главного Управления Центрального банка России по Иркутской области (ГУ ЦБ) на 1 октября, объем кредитного портфеля в Приангарье по сравнению с началом 2011 года вырос в пределах 25%. Как отмечают специалисты, показатели развития банковской розницы в текущем году свидетельствуют о возвращении населения страны к потребительски ориентированной модели поведения. То есть люди предпочитают потреблять, а не сберегать. Этому во многом способствовала посткризисная оттепель в виде смягчения условий по кредитам и понижения процентных ставок. Однако, по оценкам аналитиков, уже осенью банки достигли «процентного дна». А начиная с октября в ряде кредитных организаций (в том числе в крупных) ставки поползли вверх. В среднем повышение стоимости кредита составило порядка 0,5-1,5 процентных пунктов.

«Для того чтобы отреагировать на рост инвестиционных рисков в мире, у банков было достаточно времени – два месяца, но они начали повышать ставки лишь в октябре, – объясняет осенние тенденции главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин. – Поэтому

я считаю, что рост ставок по кредитам отражает не столько рост инвестиционных рисков, сколько являются следствием серьезного увеличения объемов кредитования. Ускорение денежного обращения повышает спрос на деньги. Поэтому банки, несмотря на жесткую конкуренцию в секторе кредитования, увеличивают ставки по займам».

Специалисты банков тоже считают, что негативное влияние экономических проблем на банковскую розницу не слишком велико. А рост процентных ставок по кредитам обусловлен общим удорожанием финансовых ресурсов. В Байкальском банке Сбербанка России привели целый перечень факторов, которые влияют на удешевление или же удорожание кредита. Это уровень инфляции, общая экономическая ситуация в стране, рост доходов населения, стоимость ресурсной базы на рынке, повышение или снижение уровня потребительского спроса, привлечение недорогих кредитных ресурсов, участие в государственных программах и другие. Немалое влияние на процентную ставку оказывают и внутренние факторы. Такие, как совершенствование банковских технологий, позволяющих автоматизировать процесс

рассмотрения заявок. К примеру, скорринговая система снижает операционные расходы, повышает качество кредитного портфеля за счет выявления потенциальных неплательщиков (а значит и рисков) и в результате уменьшает стоимость кредита для клиента в целом.

«Что касается прямых причин, влияющих на рост процентных ставок сейчас – это отток иностранного капитала и, как следствие, прогнозируемый дефицит банковской ликвидности, – высказал свое предположение спикер-управляющий РОО «Иркутский» ВТБ24 Владимир Чернышев. – Спрос на деньги несколько вырос за последнее время. С августа по октябрь стоимость денег на «межбанке» увеличилась на 1,5 процентных пункта. Это, прежде всего, отразилось на росте ставок по депозитам. Вслед за вкладами в рост могут пойти и ставки по кредитам. Думаю, что к решениям о повышении ставок банки будут подходить осторожно. Можно говорить об изменении политики банковских рисков и более тщательной оценке новых заемщиков с учетом изменений во внешней среде. Однако, на наш взгляд, какого-то глобального повышения стоимости кредитов не будет».

Тем не менее, небольшое повышение ставок в ВТБ24 все же произошло – по некоторым программам автокредитования. А вот по потребительским займам с 1 октября 2011 года банк, наоборот, снизил процентные ставки. Базовая ставка по кредитам наличными теперь составляет 20% годовых, а с учетом преференций, предусмотренных для отдельных категорий клиентов, общий уровень процентных ставок составляет от 14% годовых. Стоимость ипотеки до конца 2011 года останется прежней.

Пока массового подорожания кредитов не наблюдается. Некоторые эксперты утверждают, что в первую очередь ставки подняли те игроки, которые испытывают дефицит рыночной ликвидности и опасаются ухудшения

условий фондирования. И в какой-то степени высота подъема ставок будет отражать степень опасений банка. «С другой стороны, нужно смотреть в целом на политику каждого отдельного банка в области ценообразования. Если банк выдает заемщикам дорогие кредиты, возможно, стоимость его фондирования на «межбанке» выше, чем у конкурентов. При аналогичной марже», – добавил Владимир Чернышев.

Пока случаи повышения ставок по кредитам единичны, однако аналитики предупреждают, что когда удорожание займов станет массовым, банки, возможно, начнут ужесточать и условия кредитования. Особенно это касается небольших и средних банков, которые активно наращивали кредитный портфель в этом году и теперь просто не могут обеспечить аппетита новых клиентов.

В настоящее время в крупных банках решение о выдаче кредита принимается от нескольких часов до 2-5 дней. Все зависит от программы кредитования, суммы займа и кредитной истории заемщика. В небольших и средних организациях сроки рассмотрения заявок гораздо

Самое время брать кредиты тем, кто четко понимает, зачем нужны эти деньги. К примеру, заемщик знает, как можно в текущей ситуации приумножить одолженную сумму, или собирается погасить более дорогой кредит, взятый ранее.

меньше – от нескольких минут. Но и проценты там существенно выше. С 2010 года банки также сократили пакет документов, обязательных к выдаче кредитов. В крупных банках, например, действуют программы кредитования для

клиентов, участвующих в зарплатных проектах. Для получения займа им достаточно предоставить банковскую карту и паспорт. В ряде небольших частных банков механизм получения кредита упрощен до минимума – необходим только паспорт.

Пока условия и сроки выдачи займов не изменились, а ставки не стали выше, эксперты советуют оформлять кредиты. «Но это не значит, что нужно хватать без разбора заемные деньги по принципу «чем больше, тем лучше», – предостерегает потенциальных заемщиков аналитик УК «Тройка Диалог» Ольга Веселова. – Самое время брать кредиты тем, кто четко понимает, зачем нужны эти деньги. К примеру, заемщик знает, как можно в текущей ситуации приумножить одолженную сумму, или собирается погасить более дорогой кредит, взятый ранее». Правда, и тем, и другим собеседница советует в первую очередь оценить, какова вероятность, что завтра уровень их доходов не изменится. Иначе зачем брать кредит сегодня, если послезавтра его придется возвращать?

Елена Андюбек, Газета Дело



ОАО «Иркутское ипотечное агентство»



РЕКЛАМА

**С ЯНВАРЯ 2012:**

**ПРОГРАММА «ПЕРЕЕЗД»**

Не рассчитали силы на ипотечный кредит? **ПЕРЕЕЗД-ЭКОНОМ**

Хотите улучшить жилищные условия? **ПЕРЕЕЗД-КОМФОРТ**

**ЛОЯЛЬНАЯ ИПОТЕКА**

кредит с возможностью платежных каникул

**СЕЙЧАС:**

**НОВОСТРОЙКА**

**ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ**

бесплатный выезд к заемщику для сбора документов

**(3952) 480-230, 240-282**

**iria.irk.ru**

Услуга ипотечного кредитования предоставляется ОАО «ВостСибтрансбанк»



## Золото ведет в счете

**Инвестиции в драгоценные металлы, особенно в золото, становятся все более популярным способом вложения средств. Насколько оправдан этот интерес и с помощью каких инструментов выгоднее всего инвестировать в металл, рассказывает Управляющий Операционным офисом ОАО «БайкалБанк» Вадим Гордополов.**



**Вадим Гордополов,**  
Управляющий Операционным офисом  
ОАО «БайкалБанк»

**– Вадим Александрович, вложениями в драгметаллы действительно стали интересоваться чаще? Чем объясните возросшее внимание?**

– Скажу, что инвесторы драгметаллами интересовались во все времена. Если раньше эти инвестиции ограничивались в основном покупкой ювелирных изделий, то в настоящее время частному инвестору есть из чего выбирать: покупка слитков или монет из драгоценных металлов, приобретение акций золотодобывающих предприятий, приобретение ювелирных изделий или открытие металлического счета в банке.

Среди наших клиентов интерес к золоту, как правило, «просыпается» на фоне кризисов, политических или экономических волнений. Многие инвесторы ищут в золоте «тихую гавань», в которой можно переждать спад на фондовом рынке или потрясения на валютном.

**– Как же заработать на рынке драгметаллов? Что лучше – купить слиток или открыть обезличенный металлический счет?**

– Все зависит от тех целей, которые вы преследуете.

Если вы хорошо разбираетесь в рынке и собираетесь заработать на колебаниях цены драгоценных металлов, то вам лучше всего подойдет обезличенный металлический счет в банке. Из продуктов нашего банка, для этого лучше всего подойдет ОМС «Стандартный».

Если вы консервативный инвестор, для которого важно сохранить, а не преумножить, то можно задуматься о покупке золота в слитках или в виде инвестиционных монет из драгоценных металлов.

Радует, что все больше становится грамотных инвесторов, которые знают, что, во-первых, покупка драгоценных металлов в слитках облагается налогом на добавленную стоимость (НДС) в размере 18% от их стоимости, а, во-вторых, если слитки или монеты находились в собственности инвестора менее трех лет, после их продажи понадобится уплатить подоходный налог – в размере 13% от разницы между ценой продажи и ценой покупки слитка. Но при этом, конечно, можно рассчитывать и на имущественный налоговый вычет в общем размере 250 тыс руб.

Возвращаясь к теме приобретения слитков, хочу напомнить, что в этом случае инвесторы, как правило, платят еще и за хранение слитков в банковской ячейке.

Поэтому, я бы рекомендовал инвестировать в драгоценные металлы на обезличенном металлическом счете (ОМС) в банке, но так как ОМС не застрахованы в Ассоциации по страхованию вкладов (АСВ), обязательно обращать внимание на соотношение собственного золотого запаса банка и его обязательств по обезличенным металлическим счетам.

– целевой блокированный обезличенный металлический счет «Золотой счет».

По «Золотому счету» владелец получает фиксированный гарантированный доход от 7,5% до 12% годовых, вне зависимости от того падала или росла цена металла, значение имеет лишь срок договора. В минусе вкладчик в любом случае не останется, поскольку даже при досрочном расторжении договора банк выкупает у него золото по цене, зафиксированной в день его приобретения. Но, как и с обычным срочным вкладом, свой процент клиент получает, если выдерживает весь срок договора.

Для консервативных инвесторов по «Золотому счету» есть очень интересная опция, которой на данный момент вы не найдете в других банках. Если вам нужны дополнительные гарантии, то владелец ОМС «Золотой счет» имеет возможность за дополнительную плату оформить залог индивидуального слитка с серийным номером и клеймом с указанием изготовителя, пробы и т.д.

**– Кому этот инструмент может быть интересен, в каких ситуациях востребован?**

– Минимальная сумма вклада в золоте эквивалентна 25 тыс. рублей, срок размещения от 3 до 36 месяцев, гарантированный доход от 7,5% до 12% годовых в золоте плюс возможность воспользоваться дополнительной гарантией делают этот инструмент интересным и доступным широкому кругу инвесторов, которые не желают рисковать, и хотят диверсифицировать свои вложения.

**Консультацию по условиям открытия обезличенных металлических счетов в БайкалБанке можно получить по тел.: (3952) 22-71-71 или по адресу: г.Иркутск, ул.Депутатская, 79.**

**Байкал Банк**

К примеру, в БайкалБанке размер физического золота даже превышает размеры средств клиентов, размещенных на ОМС. Таким образом, наш банк застрахован от внезапного скачка цен на золото, а наши вкладчики спокойны за свои сбережения в золоте. Сегодня на банковском рынке это далеко не правило: чаще встречается обратное соотношение физического золота и обязательств банка по обезличенным металлическим счетам (ОМС) клиентов.

**– Есть ли гарантированная возможность заработать на рынке драгметаллов?**

– Для тех клиентов, которых интересует гарантированный доход, не так давно мы вывели на рынок необычное предложение

### экспертное мнение



**Михаил Пуляевский,**  
и.о. начальника отдела по обслуживанию на финансовых рынках Финансового центра Байкальского банка Сбербанка России

**С начала нынешнего года золото подорожало на 30%. Можно ли еще заработать на драгметалле, или ралли закончилось? И насколько опасно хранить сбережения в золоте – не превратилось ли оно из защитного актива в спекулятивный? Стоимость главного драгметалла на следующий год прогнозируют иркутские эксперты.**



**Дмитрий Прудников,**  
директор ООО «Алор-Восточная Сибирь»



**Эдуард Семенов,**  
директор иркутского филиала ООО «Брокеркредитсервис»

тарной политики: реакция рынка на появление таких мер может быть крайне негативной.

**Эдуард Семенов:**

Ралли на рынке драгоценных металлов будет длиться до тех пор, пока не стабилизируется общемировая ситуация в экономике.

Инвесторы в случае положительных новостей будут уходить в более рискованные активы, такие как акции, а в случае кризисных ситуаций – в золото и другие драгоценные металлы.

Золото – все еще «защитный» актив: спекуляции на рынке связаны в первую очередь с волатильностью, а она напрямую зависит от тех или иных решений в экономике.

Однако в краткосрочной перспективе золото не является особо привлекательным инструментом для инвесторов. На фоне надежд на позитивные изменения в Европе к инвесторам вернулся вкус к риску.

А вот для долгосрочного инвестирования золото все еще очень популярный инструмент.

С начала 2011 года золото выросло в цене с \$1380 до \$1784 за тройскую унцию. Если ситуация в экономике Еврозоны и США ухудшится, то прогнозируемая цена на золото может вырасти еще на 20-25%, но в случае стабилизации рост будет не столь значительным.

**Михаил Пуляевский:**

В последнее время ряд аналитиков предсказывают, что золото вот-вот начнет дешеветь. Но оно растет и растет, причем растущий тренд наблюдается уже более десятилетия, что говорит в пользу стабильности существующего движения. По моему мнению, говорить о смене тенденции сейчас не приходится ввиду системности долговых проблем Еврозоны и США. В таких условиях предсказуемо растет спрос на надежность.

Спекулятивная составляющая на рынке драгоценных металлов, конечно, присутствует, как и на любом другом рынке, но это больше относится к рынку серебра, а не

золота. Тем не менее, несмотря на некоторую спекулятивность, альтернативы золоту как активу разряда «safe haven» для инвесторов сейчас, по сути, нет.

Что касается рисков инвестирования в драгоценные металлы – они есть, как и в любом другом виде операций. Весомым риском я считаю рост учетных ставок в США и Еврозоне, которого ждать в ближайшей перспективе по понятным причинам не приходится.

В следующем году ожидается рост стоимости металлов. С точки зрения техники по золоту, считаю, уровень \$2000 вполне достижим, а по более волатильному серебру следует ожидать тестирование отметки в \$50.

С точки зрения инвестора ду-

маю, что разумно инвестировать не в один конкретный металл, а в корзину драгоценных металлов, например, с помощью такого инструмента как ПИФ Товарного рынка.

**Дмитрий Прудников:**

Ралли на рынке драгметаллов, а именно продолжающийся рост цен на золото, может продлиться еще достаточно долго. На сегодняшний день основными факторами роста являются «дешевые» деньги и снижение «аппетита» к риску со стороны инвесторов.

Ужесточения монетарной политики в ближайшее время ожидать не стоит, т.к. последствия

кризиса не преодолены, и вряд ли будут преодолены в обозримом будущем. Поэтому деньги на рынке заимствований дорожать не будут.

Некоторые аналитики связывают окончание ралли золота с президентскими выборами. На мой взгляд, это не так, поскольку технически схожих аналогов для инвестирования при сохранении текущих доходностей на рынке кредитования нет.

Пока еще золото можно рассматривать как защитный актив, хотя размещать свои денежные средства в нем нужно осмотрительно.

Необходимо учитывать вероятные, хотя и неопределенные по времени ужесточения моне-



экспертное  
мнение

## Три сценария от Деда Мороза

В этом номере Газеты Дело три эксперта отвечают на два самых актуальных вопроса:

**1 Новогоднее ралли на рынке акций – сказка или реальность? Как аналитики советуют встречать Новый год – в «кэше» или, наоборот, с увесистым пакетом акций? И если оставаться под Новый год «в акциях», то в каких безопаснее?**

**2 Российский рынок «увяз» в проблемах Еврозоны и США. Игроки все меньше реагируют на внутренние новости и чаще смотрят на Запад. Будет ли российский рынок акций расти «на президентских выборах»? И какие акции следует покупать с расчетом на этот рост?**

**Александр Головцов:**

– За 16-летнюю историю нашего фондового рынка декабрь был позитивным в 11 случаях из 16. Правда, когда весь год был негативным, тогда и его финальный месяц оказывался слабым – в 1998, 2004 и 2008 годах. На этот раз в декабре мы как раз можем увидеть нижнюю точку рынка.

Власти Еврозоны, США и Китая запаздывают с реакцией на экономические проблемы, и рынкам, видимо, придется сильнее их напугать, чтобы добиться эффективных антикризисных мер. Скорее всего, к середине месяца будут резко увеличены вливания ликвидности со стороны ключевых центробанков, а американские политики решатся на отказ от повышения налогов.

К этому времени имеет смысл уже сформировать инвестиционную позицию, а начать лучше всего с паев нефтегазового фонда. Акции нефтяных компаний очень дешевы по финансовым мультипликаторам и отличаются высокими дивидендами. Важно и то, что они меньше других упадут в случае внезапного ухудшения внешней конъюнктуры: гибкая на-

логовая шкала и девальвация рубля смягчат негативный эффект.

Что касается вероятности «президентского» ралли, наша экономика и фондовый рынок на 70% состоят из сырьевых секторов. А последние несоизмеримо больше зависят от глобальной ситуации, нежели от внутренней.

**Андрей Кельчевский:**

– Рост фондового рынка под Новый год – многолетняя традиция. Хотя, конечно, годы бывают разные, так что есть нюансы. На мой взгляд, ситуация на рынке сейчас очень благоприятна для тех, кому нравится покупать дешево. Инвесторам же, которые ценят свои нервные клетки больше, чем свои деньги, лучше подождать до весны.

Если бы я решил сегодня пополнить свой портфель, то выбирать было бы трудно. Дорогих акций мало, в основном – дешевые. Дорогие – Норникель, Ростелеком, Уралкалий, Новатэк. Цены сегодня ниже, чем зимой 2008 года: то есть в номинальном выражении, конечно, выше, но в отношении к прибыли, к своему денежному потоку – ниже. Банковские

акции выглядят очень интересно. Металлургия, особенно самодостаточная, тоже. Да и все остальное – чертовски привлекательно.

А вот сочетание президентских выборов с вступлением в ВТО на фоне такого низкого старта создает чрезвычайно взрывоопасную смесь, которая может отправить наш рынок далеко вверх.

**Максим Перетяжко:**

– Фактор российских выборов наши аналитики не рассматривают как ключевой. Важнее то, что будет происходить в мире. Если там будут сюрпризы, то и на рынке могут быть сюрпризы. Но сюрпризы на то и сюрпризы, что их трудно или невозможно предсказать.

На 2012 годы наши аналитики рассматривают 3 сценария:

**1.** Нефть держится на текущих уровнях, несмотря на нестабильность в Европе.

**2.** Нефть падает вследствие общего ухудшения мировой экономической ситуации.

**3.** Нефть растет на фоне решения проблем Еврозоны, позитивных сигналов из США и Китая.

Наиболее вероятный сценарий – второй. Наименее вероятный – третий.



**Александр Головцов,** начальник управления аналитических исследований УК «УралСиб»



**Андрей Кельчевский,** управляющий активами УК «Энергия-инвест», член правления



**Максим Перетяжко,** директор иркутского филиала ООО «Атон»

Для каждого сценария определены лучшие бумаги:

**1 сценарий.** Нефтяные бумаги с хорошими дивидендами: ТНК, Башнефть, Сургутнефтегаз. Потребительский сектор последние месяцы был под давлением: при сохранении высоких цен на нефть инвесторы вернуться. Лучшие бумаги здесь – Фармстандарт, Верофарм, М.Видео, Магнит.

**2 сценарий.** При общем ухудшении ситуации нашему рынку вряд ли удастся избежать распродаж. Защитными инструментами опять же бу-

дут бумаги с высокими дивидендами. К перечисленным выше компаниям нефтяного сектора добавляется МТС. Также есть все шансы, что защитные свойства вернутся к Ростелекому. Сектор связи в прошлый кризис проявил себя очень неплохо.

**3 сценарий.** Наименее вероятный, особенно в первом полугодии. Тем не менее, как показывает история, сильнее всех растут бумаги, больше всех упавшие. Поэтому при реализации сильного движения вверх нужно обратить внимание

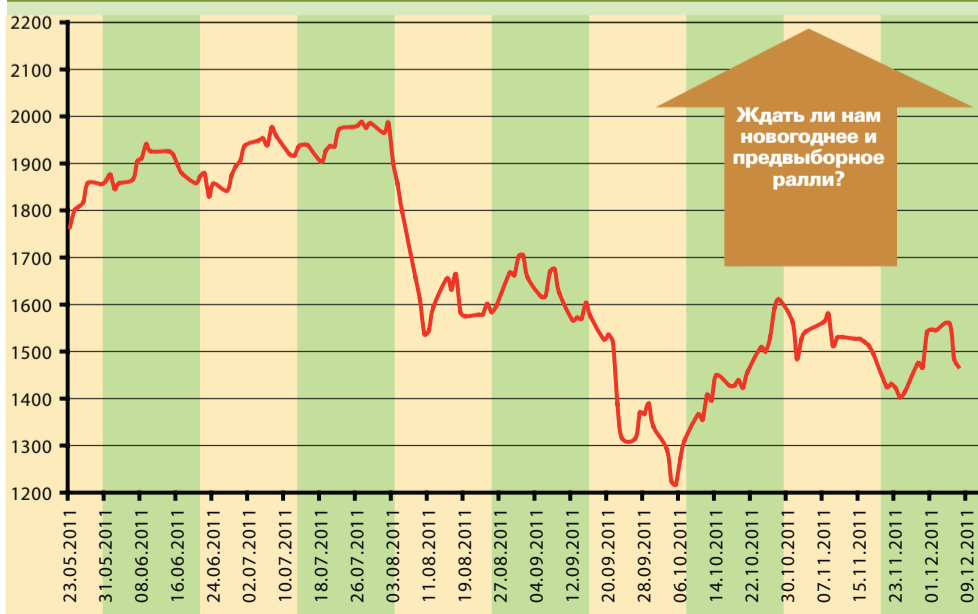
именно на таких эмитентов. Начиная с августа, самое большое падение показала металлургия. Также в фаворитах при отскоке окажутся банки.

Проблемы в Европе – по-прежнему главный фактор. В наступающем 2012 году шести проблемным экономикам предстоит выплатить большую часть своих внешних долгов – свыше 1 трлн евро. Поэтому, скорее всего, эта тема и в следующем году будет оказывать на рынок сильнейшее влияние.

СИА

наглядно

Изменение индекса РТС с мая по декабрь 2011 года



### БКС БРОКЕР.

## Начните зарабатывать на фондовом рынке.

Результат работы выше инфляции <sup>1</sup>	Обучение торговле ценными бумагами <sup>2</sup>	Рекомендации на покупку и продажу акций <sup>3</sup>	Максимальный рейтинг надежности <sup>4</sup>

# 0,015%

## брокерская комиссия<sup>5</sup>

Выгодные ценовые условия в рамках предложения «БКС-Старт».



(3952) 40 60 80  
Иркутск,  
ул. Свердлова, 43А  
[www.bcs.ru](http://www.bcs.ru)



1. Результат работы следует понимать как итог точного незамедлительного следования всем рекомендациям на примере доходности виртуального портфеля «Маржинальный» «БКС Эксперт», смоделированной экспертами ООО «Компания БКС» по данным торгов на ИМББ за период с 11.01.2011 г. по 04.11.2011 г. Клиент дополнительно несет расходы согласно Регламенту оказания услуг на рынке ценных бумаг ООО «Компания БКС» и Приложению № 11 к нему. Результат инвестирования в прошлом не определяет результат в будущем. ООО «Компания БКС» не несет ответственности за результаты деятельности по рекомендациям «БКС Эксперт», не обещает и не гарантирует доходности вложений на фондовом рынке. ООО «Компания БКС». Инфляция за период с января 2011 г. по октябрь 2011 г. составила 5,2% по данным Росстата (доступно на [www.gks.ru](http://www.gks.ru)). 2. НОУ «Учебный центр БКС». 3. Пример и не должен рассматриваться в качестве рекомендации. Рекомендации предоставляются исключительно в информационных целях и не могут рассматриваться или быть использованы в качестве оферты, рекламы, предложения, побуждения сделать заявку на покупку или продажу, вложение в ценные бумаги, другие финансовые инструменты. ООО «Компания БКС» не несет ответственности за результаты инвестиционных решений, принятых клиентом на основе рекомендаций. Не является рекламой ценных бумаг. ООО «Компания БКС». 4. НРА присвоило ООО «Компания БКС» индивидуальный рейтинг уровня AAA (максимальная надежность). 5. Только для клиентов, впервые заключивших соглашение с ООО «Компания БКС» и выбирающих тариф «БКС-Старт». В течение 30 календарных дней с даты завода активов по предложению максимальная ставка вознаграждения ООО «Компания БКС» за сделки с ценными бумагами на биржевом рынке составит 0,015% от оборота по сделкам, заключенным в течение дня, после чего, если иное не установлено соглашением, вознаграждением определяются по тарифу «БКС-Старт», а клиент несет расходы согласно Регламенту оказания услуг на рынке ценных бумаг ООО «Компания БКС» и Приложению № 11 к нему, в том числе по комиссиям за срочные сделки, депозитарные операции, подачу по телефону поручений на совершение сделок, возмещение расходов ООО «Компания БКС», комиссии за оказание иных услуг. Предложение действует до 20.02.12г. Условия тарифов и условия предложения доступны на <http://www.bcs.ru/broker/products/regulations.aso> и <http://www.bcs.ru/promo/start/rules.pdf>, в обоих ООО «Компания БКС», список которых приведен на [www.bcs.ru](http://www.bcs.ru). Условия предложения могут быть изменены ООО «Компания БКС» в одностороннем порядке. Реклама.



# Зарубежная недвижимость: перекрестки инвестиций

**Считается, что пределом мечтаний для многих наших сограждан является покупка недвижимости за рубежом. Так ли это на самом деле? Никаких опросов на эту тему никогда и никем не проводилось, однако мнение такое существует и вполне активно культивируется в СМИ.**

«Это своего рода точка в системе ценностей. Некоторые люди думают, что, если они купят себе домик где-нибудь в Испании, то будут вполне счастливы и, наконец, смогут сказать себе, что их жизнь удалась», – сказали в беседе с журналистом в одном из иркутских агентств недвижимости.

Но помимо тех, кто таким вот образом пытается доказать свою самостоятельность, покупатели зарубежной недвижимости делятся еще на две категории: «романтиков», пытающихся «свалить» от российской действительности за границу на ПМЖ, и прагматиков, рассматривающих покупку недвижимости в других государствах сугубо как способ заработать, или же сберечь свои деньги от обесценивания в периоды финансовых кризисов.

Михаил Грохольский – гендиректор агентства «Наш дом»: «Это так, но и не совсем так. Зачастую эти интересы пересекаются. Поэтому разделять их не стоит. Ведь недвижимость, которая может приносить неплохой доход, впоследствии может пригодиться и для других целей. Поэтому при покупке недвижимости за рубежом выбирать ее нужно как для себя, обязательно учитывая такие факторы, как возможность поправить свое здоровье, близость к морскому побережью и так далее».

Александр Амбросов – президент туристической компании «Экзотик-АзияТур»: «За рубежом недвижимость россияне покупают по трем причинам. Во-первых, с целью

капитализации свободных денежных средств в надежде получить ощутимую прибыль от перепродажи. Во-вторых, использовать объект недвижимости для постоянного или временного проживания. В-третьих, проживать в собственном доме (квартире, апартаментах) во время отпуска, а остальное время сдавать его в аренду, получая стабильный доход. Иметь недвижимость за рубежом сегодня и престижно, и выгодно. Такая собственность – не только источник дохода и жизненного комфорта для владельца, но и показатель его стиля и высокого социального статуса».

## Где берут

«Дело»: Но насколько оправданы такие вложения и насколько актуальна для иркутян тема инвестирования в зарубежную недвижимость?

«Интерес иркутян к зарубежной недвижимости растет год от года», – говорит Михаил Грохольский. – Если еще в 2008 году, когда мы только начинали заниматься 'зарубежкой', этот рынок был, что называется, 'слепой', и сделки были единичны, то сегодня продажи зарубежной недвижимости увеличились. За это время с помощью нашей компании 35 иркутян приобрели квартиры и дома в Болгарии, 14 человек – на Кипре».

«Недавний кризис показал, что в Иркутске цены на жилье были явно 'перегреты', а предложения от застройщиков намного превышали спрос. В результате те инвесторы, которые делали ставку на прибыли



капитала за счет покупки жилых и коммерческих объектов недвижимости, получили серьезные убытки, – уточняет Александр Амбросов. – Поэтому многие финансовые аналитики рекомендуют по возможности держать деньги в разных 'корзинах'.

Тем более, что в отличие от российского рынка недвижимости, зарубежный – более прогнозируемый».

Богатые покупатели вкладывают в недвижимость, как отмечают эксперты, преимущественно в странах Средиземноморья. Ведь именно за счет россиян недвижимость в этой части Европы постоянно растет в цене. Однако некоторые специалисты, опрошенные Газетой Дело, не спешат расценивать проявляемый сегодня иркутянами интерес к зарубежной недвижимости, как свидетельство растущей популярности подобных вложений.

«Многие местные риэлторы переоценили собственные силы, – сказали корреспонденту Газеты Дело в одном из иркутских агентств. – И попробовав не-

которое время работать на иностранном поле, вскоре бросают это дело, как 'бесперспективное' направление бизнеса. Но чаще всего это лишь означает, что они сделали ставку не на тот регион».

«Проблема в том, что вопрос вложения денег в зарубежную недвижимость пока не актуален для самого Иркутска, – считает Елена Яковлева, замдиректора 'Международного центра недвижимости'. – Иркутяне не доверяют местным фирмам. Если человек собрался покупать недвижимость за границей, то, скорее всего, он будет искать такие возможности через московские компании. Средний класс тоже пока не готов к таким сделкам, предпочитая за границей только отдых».

Большинство экспертов неоднозначно оценивают и перспективы окупаемости таких сделок. По мнению Михаила Грохольского, покупка недвижимости не является краткосрочными инвестициями. «Быстрых денег тут не ждите», – напоминает он.

Елена Яковлева напротив, считает, что выгодные предложения найти вполне реально. Так, например, в последнее время относительной популярностью среди инвесторов стала пользоваться Германия, где за вполне разумные деньги (или на аукционных торгах) можно купить так называемые доходные дома с арендаторами. Такие вложения окупаются в течение нескольких лет. А так как подобные сделки по сути являются еще и покупкой бизнеса, то они дают покупателю и вид на жительство.

Но самой интересной в плане доходности страной в «Международном центре недвижимости» называют все ту же Испанию, где даже самая маленькая вилла может приносить арендодателю (в летние периоды) до пяти сот евро в неделю.

А большие дома – до сотен тысяч евро в год.

## Как правильно выбрать

Эксперты считают, что на самокупаемость недвижимости, да и в целом на надежность самих инвестиций может повлиять очень много факторов: выбор региона, инфраструктура, географическая расположенность дома, даже политическая ситуация в стране. Причем в одних и тех же странах цены разнятся настолько сильно, что сказать о том, как быстро вернутся к инвестору деньги, бывает практически невозможно.

«Порой вложенные деньги можно вернуть уже через несколько лет, – говорит Елена Яковлева. – Но иногда удачной покупкой может считаться и гораздо более длительный срок возврата средств».

По словам Александра Амбросова, сегодня наши земляки чаще всего обращают внимание на Таиланд, Болгарию, Черногорию и Кипр. Недвижимостью дорожить по прожиточному минимуму европейских стран – Франции, Германии, Испании, а также США интересуются единицы. Пока не проснулся интерес в Иркутске и к странам, далеким от нас по менталитету, особенно к тем, где распространено мусульманство: Малайзия, Турция, Египет.

Европейские страны, страны Средиземноморья больше подходят и более доступны для жителей центральной части России по причине дешевых транспортных тарифов и прямого авиасообщения. Для жителей Сибири, Дальнего Востока несомненно более привлекателен Таиланд. Курорты королевства Таиланд – это самые популярные в Иркутске туристические направления.

Остров Кипр – еще одно место, где, как обещают риэлторы, можно удачно «вложиться» в недвижимость.

«Целый ряд важных факторов – от особенностей природных условий до экономических преимуществ – позволил Кипру войти в пятерку самых привлекательных стран для инвестиций в недвижимость по итогам 2005 года.

«Интерес иркутян к зарубежной недвижимости растет год от года, – говорит Михаил Грохольский. – Если еще в 2008 году, когда мы только начинали заниматься 'зарубежкой', этот рынок был, что называется, 'слепой', и сделки были единичны, то сегодня продажи зарубежной недвижимости увеличились. За это время с помощью нашей компании 35 иркутян приобрели квартиры и дома в Болгарии, 14 человек – на Кипре».

«В США также можно сегодня найти недвижимость, которая стоит в пределах 20 тысяч долларов, – рассуждает специалист. – Учитывая тенденции американского рынка, можно с уверенностью прогнозировать, что через два-три года эта недвижимость поднимется в цене уже до пятидесяти тысяч долларов».

Назвать какую-либо страну «наиболее привлекательной для инвестиций» сегодня также крайне затруднительно. В Германии, например, имеется очень хорошая «социалка». В Испании – мягкий климат и выгодные условия для арендодателей, а также низкие процентные ставки по ипотеке (от 5-7%). В Болгарии живут люди наибо-

лее близкие россиянам по менталитету. В Таиланде действует безвизовый режим (для многих россиян это является огромным плюсом) и можно купить относительно дешевые, но respectable квартиры от 800000 рублей, и даже небольшие дома в коттеджных поселках с полной инфраструктурой и бассейном – за 4-5 млн. рублей. На Кипре же – отличная система здравоохранения и невысокие цены на продукты питания.



# Растет понемногу

**К концу года в Иркутске заметно вырос спрос как на первичное, так и на вторичное жилье, уверяют участники рынка. Причем на вторичном рынке, по словам риэлтеров, покупательский спрос уже давно демонстрирует пиковые показатели.**

## «Однушки» лидируют

«Вроде бы все ждут кризиса, но покупательская активность не снизилась, а скорее, наоборот – во второй половине 2011 года заметно выросла. Сейчас на рынке много 'ипотечников': банки активно выдают ипотеку от 2 млн рублей», – рассказывает Ирина Незгоренко, заместитель генерального директора АН «Монолит».

В агентстве «Тысячелетие», по словам специалиста по операциям с недвижимостью Эдуарда Ахсануллиной, около 80% покупок совершается на ипотечные кредиты. Часто клиенты продают старое жилье, берут займы в банке и покупают новое. Но, несмотря на появление за последний год большого количества новостроек, вторичное жилье на рынке недвижимости сохраняет свою популярность, уверяют риэлтеры.

«При этом клиенты понимают, что за одни и те же деньги сегодня можно купить и старенькую 'двушку' в центре, и 100 новых 'квадратов' где-нибудь в микрорайоне Юбилейный. Но со всеми рисками 'недостроя', – замечает Елена Шаманская, гендиректор АН «Квартирный вопрос». По ее словам, сейчас самый ходовой товар на рынке жилья – квартиры в Октябрьском районе, они заметно прибавили в цене с начала этого года. Двухкомнатные квартиры здесь стоят от 2,4 млн руб, однокомнатные улучшенной планировки в кирпичном доме – от 2 млн руб.

На данный момент стоимость однокомнатных квартир в кирпичных домах Иркутска варьируется от 48 до 67 тыс руб/кв.м, говорят специалисты портала REALTY.IRK.RU. Например, в Кировском районе средняя стоимость «вторички» составляет 67,61 тыс руб/кв.м, в Октябрьском – 54,66 тыс руб/кв.м, в Свердловском – 51,91 тыс руб/кв.м. В Ново-Ленино цены на жилье традиционно самые низкие – в среднем 48,77 тыс руб/кв.м.

Стоимость квадратного метра в сегменте двухкомнатных квартир ожидаемо ниже. К примеру, квар-

тиру в кирпичном доме в Октябрьском районе можно купить за 52,94 тыс руб/кв.м, а в Ново-Ленино – за 42,97 тыс руб/кв.м. В панельных домах Кировского района средняя стоимость квартир составляет 57,06 тыс руб/кв.м, в Свердловском районе – 50,86 тыс руб/кв.м, сообщает REALTY.IRK.RU.

Спрос на однокомнатные квартиры в уходящем году был так же высок, как и в предыдущие годы, комментируют агенты. Этого нельзя сказать о жилье большей площади. По словам риэлтеров, трехкомнатные квартиры порой стоят на продаже не один год.

Наиболее распространенным видом сделок остается обмен жилья. Однако в 40% случаев в Иркутске происходят «чистые» продажи. Ирина Незгоренко объясняет это тем, что город находится на втором месте по Сибирскому федеральному округу по миграции населения в западную часть России.

Почти во всех агентствах наиболее частыми покупателями оказались люди «среднего класса» и среднего возраста. Ирина Незгоренко приводит такую статистику: «Покупают в основном те, у кого есть постоянный, пусть и небольшой заработок. Нашим клиентам, как правило, от 25 до 40 лет. Пенсионеры приходят редко».

В АН «Квартирный вопрос» считают, что покупатели 2011 года – наемные работники, в основном с «белой» заработной платой. А вот индивидуальные предприниматели редко становятся их клиентами, так как, по мнению риэлтеров, «ИПшникам» до сих пор тяжело получить ипотечный кредит.

Самыми популярными и дорогими районами Иркутска остаются Кировский и Октябрьский. «В Октябрьском больше всего новостроек, и при этом он приближен к центру (за исключением некоторых периферийных частей района). Между тем самыми популярными местами у покупателей жилья остаются окрестности кинотеатра 'Баргузин' и микрорайон Солнечный», – комментирует Ирина Незгоренко.

В целом с начала года (с января по ноябрь 2011 года), по данным REALTY.IRK.RU, стоимость квартир на вторичном рынке Иркутска выросла на 3-11% в зависимости от района. Так, самый медленный рост цен был зафиксирован в Кировском районе – плюс 3,3%, самый быстрый – в Ленинском районе: плюс 11,6%.

Для сравнения, за аналогичный период прошлого года (с января по ноябрь 2010 года) динамика стоимости жилья находилась в диапазоне от -3,4% до +11,8%. На 3,4% снизились средние цены в Ленинском районе, и на 11,8% выросла стоимость жилья в Кировском районе.

## Равнение – на инфляцию

В последние полгода, отмечают агенты, значительно вырос интерес к новостройкам. «Платежеспособный спрос увеличился благодаря улучшению условий по банковским ипотечным кредитам», – предполагает риэлтор АН «Сфера продаж» Пана Золотарева. С ней не согласен гендиректор строительной компании «Максстрой» Максим Девочкин: «У нас более половины покупателей просят рассрочку. Думаю, сказывается недоверие к ипотечной системе – покупатели нередко берут потребительский кредит на недостающую сумму, особенно если она не велика. Намного чаще, чем ипотеку».

Средняя стоимость строящегося жилья составляет сейчас 55 тыс руб/кв.м в Кировском районе, 48,08 тыс руб/кв.м – в Октябрьском, 37,98 тыс руб/кв.м – в Свердловском и 37,9 – в Куйбышевском, приводит цифры REALTY.IRK.RU.

«Стоимость новостроек с начала года возросла на 15-20%, сказался рост цен на основные строительные материалы – цемент, кирпич, ГСМ», – подводит итог Максим Девочкин.

По данным REALTY.IRK.RU, динамика цен на строящееся жилье была не такой стремительной: средняя стоимость квартир в но-



Фото А. Фёдорова

востройках с начала года (с января по ноябрь 2011 года) изменилась в диапазоне от -4,0% до +10,0%. На 4,0% снизились цены на первичном рынке жилья в Ленинском районе, на 10,0% выросли – в Октябрьском районе.

Для сравнения, год назад (с января по ноябрь 2010 года) динамика средней стоимости строящегося жилья в Иркутске составила от 0,0% до 3,2%. Не изменились цены на новостройки в Октябрьском районе, зато на 3,2% выросли средние показатели по Кировскому и Ленинскому районам.

Сейчас, по наблюдениям застройщиков, покупатели стремятся приобрести либо уже достроенное жилье, либо сдающееся в эксплуатацию в ближайших 3-4 месяца. «Срок сдачи, пожалуй, один из самых веских аргументов для покупки квартиры у конкретного застройщика, наряду с местоположением и стоимостью. Естественно, когда готова коробка, народ увереннее расстается с деньгами. Самый трудный вариант для продажи – это, конечно, котлован», – говорит Максим Девочкин.

В последние полгода к продаже квартир в новостройках подключились и специалисты агентств недвижимости. По словам агентов,

еще год назад строители предпочитали продавать жилье самостоятельно. Весь 2011 год наблюдалось заметное оживление на многих строительных площадках города. «Первую часть текущего проекта мы сдаем в декабре этого года, вторую – в декабре следующего. Также принялись за реализацию долгосрочных проектов, так называемой 'третьей' очереди. Сроки ее сдачи – декабрь 2013-го и третий квартал 2014-го года», – делится планами Татьяна Ушакова, начальник отдела продаж ОАО «Сибавиастрой».

В «Максстрое» в 2011 году сдали около 24 тыс кв.м, из них более 7 тыс кв.м – переходящие объекты с 2010 года. «Если не случится резких потрясений, то фирма постарается удерживать темпы строительства на прежнем уровне», – дает прогноз Девочкин.

Следует отметить, что многие агентства недвижимости и строительные компании предсказывают рост цен на рынке жилья в ближайшие полгода, но при этом не готовы обозначить его темпы. Однако независимые эксперты предполагают, что рост цен повторит показатели инфляции и составит не более 2-5% за год.

**Дарья Чикачёва,  
Газета Дело**

## Окончание. Начало на стр. 8

До 2008 года эти факторы обеспечивали годовой рост стоимости недвижимости на 20%, – перечисляет преимущества Елена Шаманская, руководитель компании «Квартирный вопрос». – Так как Кипр – это остров, предложение участков земли по определению ограничено. И со снижением предложения цены будут расти. Туристический рынок на Кипре также один из самых быстрорастущих, а значит, спрос на жилье для туристов будет повышаться. Не меньший интерес представляет Кипр и для крупных инвесторов, желающих учредить здесь свою компанию и проводить через нее все операции в сфере недвижимости: корпоративный налог на Кипре составляет всего 10%, кроме того, для привлечения прямых иностранных инвестиций в страну кипрские власти ввели дополнительные налоговые льготы».

«Конечно, каждое агентство будет активно рекламировать те страны, в которых

оно работает. Но если иркутянин решил приобрести недвижимость за рубежом, то прежде всего он должен определиться, с какой целью он это делает. Именно от этого зависит и выбор страны, региона, и размер инвестиций. – знает Александр Амбросов. – Коммерческие риски в приобретении недвижимости за рубежом имеют место при неправильном выборе объекта недвижимости или при покупке объекта на стадии строительства – застройщик может оказаться несостоятельным. Сложности могут возникнуть при документообороте, ведь в лучшем случае он будет на английском языке. Ну и, в конце концов, потенциальный инвестор должен понимать, что контроль за своей собственностью и на стадии строительства, и в дальнейшем он будет вести на приличном расстоянии. Объект недвижимости обязательно должен быть ликвидным. А законодательство (в том числе налоговое) должно быть прозрачно и вполне понятно потенциальному инвестору».

Необходимо ознакомиться с законодательством страны, знать, когда переходит титул собственника, сколько раз придется въезжать в страну для оформления документов, как будут проходить платежи в оплату объекта недвижимости. При выборе объекта инвестиций нужно изучить его расположение, наличие инфраструктуры, получить информацию о потенциальной доходности аренды и затратах на содержание дома.

«Надо еще учесть, что покупка жилья в большинстве стран не дает никакого вида на жительство, – напоминает Елена Яковлева. – В этом случае самый оптимальный вариант для инвестора – нанять агентство, которое за небольшой процент будет присматривать за недвижимостью в ваше отсутствие и вести дела с арендаторами».

При этом, как отмечают эксперты, при выборе объекта для инвестиций российские инвесторы менее всего склонны обращать внимание на возможность воз-

никновения в регионе, где планируется приобрести недвижимость, всяческих природных катаклизмов.

«Инвестиции всегда связаны с определенными рисками, – считает Михаил Грохольский, – Но природные и техногенные катастрофы – не те риски, которые можно было бы называть главными».

Умным же инвестором всегда считался тот, кто правильно угадал момент для вложения денег. «Кризис – самое выгодное время для вложений в недвижимость за рубежом, – напоминает генеральный директор АН 'Наш дом'. – И если даже цены на рынке в какие-то периоды 'проседают', это не катастрофично, и инвестор, в конечном итоге, все равно остается в выигрыше».

А в целом, как отмечают многие опрошенные газетой «Дело» эксперты, рынок зарубежной недвижимости ждет в Иркутске большое будущее.

**Виталий Янков, Газета Дело**



актуально

## Ипотека в комплексе

**Впервые в Иркутске агентство недвижимости «Карта мира» совместно с ОАО «Кредитный дом «Сити Лайф Сервис» и ООО «Донская Ипотечная компания «РОСТ» начинают реализацию проекта «Иркутский Ипотечный Центр». Подробнее о реализации проекта рассказывает его руководитель, Григорий Бабицкий.**

**– Какова основная идея ипотечного центра?**

– Суть проекта в том, чтобы помочь иркутянам и жителям области решить жилищный вопрос в комплексе: и подобрать заемщику удобную для него ипотечную программу, и найти подходящее для покупки жилье. Кроме того, если потребуется, провести целую цепочку сделок – включая обмены. А также помочь оценить объект покупки и застраховать все риски.

Необходимость в получении качественных услуг по покупке жилья с помощью ипотечных кредитов давно назрела. Мы думаем, что сумеем объединить усилия не только ипотечных брокеров, но и банков, действительно заинтересованных в продвижении своих ипотечных продуктов.

**– На данный момент вы работаете по программам Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Почему начали именно с этих продуктов?**

– Потому что считаем их интересными и выгодными для заемщиков. «Воен-

ная ипотека», «Материнский капитал» и «Стандартная ипотека» – преимущества этих программ все уже оценили, ставки ниже сейчас трудно найти.

Кроме того, мы предлагаем новую уникальную программу «Переезд» от Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК). Она дает возможность и в другой регион переехать, и уменьшить платежи по займу.

Конечно, требования к заемщику по программам АИЖК остаются серьезными, но декларируемые государством увеличения заработных плат и увеличение количества предприятий, постепенно уходящих от схем «зарплат в конвертах», позволяют надеяться, что ипотека станет доступной для более широкого круга наших соотечественников.

**– Насколько обоснована ставка на ипотечные продажи для агентств недвижимости?**

– 70% сделок с жильем проходят с участием ипотечных займов или кредитов – таков общий вывод участников X Иркутской Ярмарки Недвижимости. Соответственно этой цифре и строится рынок купли продажи жилья: продавцы квартир начинают понимать, что продать квартиру быстрее и дороже можно только в том агентстве, которое кроме обычных риэлторских услуг, оказывает еще и услуги ипотечного брокера, то есть привлекает покупателей недвижимости возможностью выбрать из ипотечных программ одного или нескольких банков.



Григорий Бабицкий, генеральный директор АН «Карта мира»

В этом отношении Агентство Недвижимости «Карта мира» имеет не только агентские договоры с 10 крупнейшими ипотечными банками, но и с 1 декабря 2011, совместно с ОАО «Кредитный дом «Сити Лайф Сервис» и ООО «Донская Ипотечная компания «РОСТ» начинает работу по привлечению заемщиков и выдаче займов по программам АИЖК.

Заемщикам будут доступны программы «Военная ипотека», «Стандартная ипотека»,

«Материнский капитал». Это позволит клиентам АН «Карта мира» получать все услуги в одном офисе: продать, купить, оформить кредит, застраховаться, получить отчет об оценке и т.д. Особенно это удобно для продавцов недвижимости, ведь продажа через ипотечную сделку – быстрее, выгоднее и надежнее, так как все расчеты проходят только по аккредитиву банка, при этом клиент не несет расходов ни по открытию счета, ни по его обслуживанию.

Более подробно по вопросам ипотечного кредитования или покупки-продажи недвижимости вас проконсультируют в агентстве недвижимости «Карта мира», тел. (3952) 200-290, 202-992, адрес: г.Иркутск, ул.Богдана Хмельницкого, д.11.

### Частная территория

• **Про покупку жилья.** Оговорюсь, что человек, сознательно избравший работу научного работника и преподавателя, в большинстве случаев, должен четко понимать, что если жилья у него нет, то, скорее всего, и не будет. Бюджетные зарплаты не позволяют брать крупные кредиты или покупать недвижимость за наличные.

Я городской житель, поэтому жить предпочитаю в черте Иркутска, а за город неплохо иногда съездить отдохнуть. Сейчас живу в собственной квартире, через стенку от своего места работы. Жилье я купил в 2000 году, продав оставшуюся по наследству от бабушки однокомнатную квартиру в самом центре Иркутска (площадь комнаты была 14 квадратов). В результате этой операции увеличил жилую площадь для своей семьи втрое. У меня была своеобразная идея-фикс – жить в доме, где я когда-то родился и где теперь работаю. Именно этим я и руководствовался при выборе жилья.

Больше всего времени провожу в своем кабинете на работе, напомню, туда можно пройти из моей квартиры, не меняя тапочек. Поз-



Сергей Язев, директор астрономической обсерватории ИГУ

тому собственно «дома» я, к сожалению, бываю редко.

• **Про ремонт.** Каждый должен делать свое дело, поэтому ремонт доверили хорошим специалистам, которых нам посоветовали. В получившемся доме мне очень комфортно и уютно. Можно сказать, что мой дом больше похож на супругу, чем на меня. Я этому рад.

• **Про идеальный дом.** Если пофантазировать на тему идеального жилья, то оно было бы в России. Мне трудно представить себя в чужой стране с ее историей и обычаями, хотя возмож-

ность такая была (например, не возвращаться из той же Новой Зеландии, куда иные мои знакомые стремились безвозвратно). Но я не понимаю, зачем мне там нужно было бы жить. А вот зачем мне жить в России, по крайней мере, догадываюсь. Для меня история, связь времен, окружающие люди чрезвычайно важны.

• **Про кредиты на недвижимость.** В свое время брал кредит. Но то, что было куплено, недвижимостью назвать трудно. Это маленькая банька с верандой, которую мы эксплуатируем в качестве дачного домика. Было это как раз перед последним кризисом. Остался доволен – кредит выплатили с опережением, и долг погашен. Приезжаем в этот домик, и там хорошо!

• **Про недвижимость за рубежом.** Такие варианты мне рассматривать не приходилось. Правда, однажды подумал: не прикупить ли пару кратеров на Луне за триста долларов – шутки ради? Хотя я сам на лекциях рассказываю студентам, что это просто юридический казус, и грош цена на самом деле этим лунным сертификатам.

REALTY.IRK.RU

#### Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 08.12.2011 (тыс руб/кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	66,58	54,35	52,37	50,32	48,21
1 комн. панель	-	63,13	56,19	53,20	48,77
2 комн. кирпич	62,99	53,42	48,58	48,51	42,73
2 комн. панель	56,26	55,76	50,87	46,72	42,89
3 комн. кирпич	70,75	53,59	49,43	47,70	42,04
3 комн. панель	54,55	50,59	45,40	43,81	40,40
Средняя стоимость на 08.12.2011					
	64,43	52,75	48,67	46,27	43,11

#### Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 08.12.2011г. (тыс руб/кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	55,00	49,53	37,98	39,17	36,50
Срок сдачи - 2 полугодие 2011 года	-	45,09	42,00	-	35,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2012 года	-	42,03	42,00	-	31,50
Срок сдачи - 2 полугодие 2012 года и позже	-	42,57	41,60	39,00	38,00
Средняя стоимость на 08.12.2011					
	55,00	45,73	40,69	39,12	34,44

#### Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 08.12.2011г. (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	45,12	35,74	25,77	24,95	19,37
склад (аренда)	0,52	0,43	0,24	0,34	0,25
магазин (продажа)	83,68	46,86	43,24	32,98	31,73
магазин (аренда)	0,95	0,69	0,57	0,54	-
офис (продажа)	73,88	46,46	42,61	38,83	40,25
офис (аренда)	0,74	0,63	0,54	0,44	0,38

По данным REALTY.IRK.RU



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

Назначение объекта	Площадь (кв.м)	Цена	Адрес	Описание объекта	Продавец
<b>КИРОВСКИЙ РАЙОН</b>					
Помещение	186	14000 т.р.	Горького	Торгово-офисное в центре города. 3 этаж, черновая отделка; в собственности	Тысячелетие, 422-333
Помещение	360		К. Маркса	3 выхода на проезжую часть. Возможна аренда. Цена договорная	Тысячелетие, 422-333
Помещение	557		Цес.Набережная	1 этаж, 1 линия, парковка, ремонт	Тысячелетие, 422-333
Офис	40		Урицкого	Отдельный вход, с/у, торг	Монолит, 24-88-24
Офис	500		Красноармейская	Под банк, представительство, клинику, офис солидной компании	Собственник, 48-11-18
Помещение	259,8	18000 т.р.	Ленина	Цоколь жилого дома, отдельные входы, хороший ремонт	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Офис	127	4500 т.р.	Дзержинского	Нежилое помещение, офисный ремонт, удобные подъездные пути, парковка, торг	Поместье, 24-34-64
Офис	61,9	70 т.р./кв.м	Окт.Революции	Идеальный клиентский офис, 1 этаж, спец. цена до конца года	Актив, 55-44-33
Помещение	281,7	19745 т.р.	Ленина	4 этаж гостиницы Горняк, 9 кабинетов, хороший ремонт	Квартирный вопрос, 76-76-81
Офис	250	70000 т.р.	Дзержинского	Новый офисный центр, 5 этаж, ремонт, скоростной лифт. Удобный подъезд	ВСП-недвижимость, 20-99-55
Здание	797	70000 т.р.	Свердлова	1-эт. здание с подвалом и мансардой	Оранж, 706-295
Офис	148,6	40000 т.р.	Лапина	Расположено в мансардном этаже 2-этажного офисного здания. Холл и 6 кабинетов	ВСП-недвижимость, 20-99-55
Здание	817	70000 т.р.	Гагарина бул	Объект создан для организации развлекательного комплекса	Оранж, 706-295
Здание	192	29000 т.р.	Киевская	2-х этажный особняк	ВСП-недвижимость, 20-99-55
<b>ОКТАБРЬСКИЙ РАЙОН</b>					
Здание	1590	65000 т.р.	Краснокаменная	3 уровня, кирпичное, участок 1640 кв.м., парковка, удобный подъезд	Тысячелетие, 422-333
Помещение	204,2	8000 т.р.	Советская	1 линия, 2 входа, рядом остановка, новый дом, свободная планировка	Тысячелетие, 422-333
Помещение	163,7	4000 т.р.	Ржанова	Черновая отделка, в собственности, парковка. Пересечение с Байкальским трактом	Тысячелетие, 422-333
Помещение	36	1600 т.р.	Ржанова	2 отд. входа, хороший ремонт, вода, отличная парковка, рядом остановка	Тысячелетие, 422-333
Помещение	39,63	2700 т.р.	Сибирская	Нежилое помещение в новом ЖК, 1 этаж, выход на дорогу	Тысячелетие, 422-333
Помещение	133	6390 т.р.	Байкальская	Помещение в ЖК, 1 этаж, выход на дорогу, черновая отделка	Тысячелетие, 422-333
Офис	308	18700 т.р.	Станиславского	Новый ЖК, 1 этаж, отдельный вход, черновая отделка, центр коммуникации, парковка	Тысячелетие, 422-333
Помещение	217,3	14000 т.р.	Жукова пр.	Цоколь, окна, два входа	Собственник, 67-04-05
Помещение	36	1900 т.р.	Ал. Невского	Цоколь с окнами, потолок 3м., отдельный вход, евроремонт. Под любой вид деятельности	Монолит, 24-88-24
Здание	1376	75 т.р./кв.м	Советская	Площадь этажа 264 кв.м., хор. отделка, связь. Парковка. Под банк, офис	Эксперт-Девелопмент, 97-41-41
Офис	606		30-й Дивизии	Цоколь 7-эт жилого дома, 1998 года постройки, хороший ремонт	Дмитрий Ильич, 8-950-11-00-162
Офис	436	20000 т.р.	Депутатская	3 этажа, все коммуникации	Собственник, 955-045
Помещение	384	35 т.р./кв.м	Байкальская	4 этаж бизнес-центра. Планировка свободная. Возможна рассрочка платежа	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Помещение	186	10000 т.р.	Красноярская	Помещение в собств-ти, парковка, витринные окна	Поместье, 24-34-64
Помещение	1000	52 т.р./кв.м	Советская	3 этаж нового здания, свободная планировка, черновая отделка	Квартирный вопрос, 76-76-81
Помещение	73	2950 т.р.	Советская	Цоколь	Дом Плетухина, 606-233
Офис	500	55 т.р./кв.м	Ширямова	Офис для крупной компании. 3 этаж торг.-офис. центра, отличное состояние, парковка	ВСП-недвижимость, 20-99-55
Здание	608	45000 т.р.	Партизанская	2 этажа и мансарда, все коммуникации, все в собственности. Цена - договорная	Оранж, 706-295
<b>КУЙБЫШЕВСКИЙ РАЙОН</b>					
База		19000 т.р.	Раб. Штаба	Площадь строений 1656,55 кв.м. Площадь земельного участка 3350 кв.м. В собственности	Международный центр недвижимости, 799-555
База		88000 т.р.	Раб. Штаба	Площадь строений 3260 кв.м, участка 11579 кв.м. Собственность	Международный центр недвижимости, 799-555
Помещение	184	7704 т.р.	Альпийская	1 этаж, кабинетная система, возможность демонтировать перегородки, 2 входа, 2 с/у	Тысячелетие, 422-333
База	1234	21400 т.р.	Щорса	3-эт. здание, участок 1324 кв.м, центр.коммуникации, эл-во 100 кВт	Тысячелетие, 422-333
Офис	1540	63000 т.р.	Култукская	Адм. здание, все в собственности, с арендаторами	Слобода, 61-61-83
Магазин	228	9000 т.р.	Фрунзе	Фундамент бетонный, основное здание - деревянное, обложено кирпичом	Монолит, 24-88-24
Здание	1535	47000 т.р.	Раб. Штаба	Под произв.-складскую деятельность, либо под спортивное направление	Эксперт-Девелопмент, 97-41-41
Помещение	95		Топкинский м/р	Цоколь жилого дома, 2008 год постройки, без отделки	Дмитрий Ильич, 8-950-11-00-162
Помещение	110	8900 т.р.	Красногвардейская	Помещение в 9-эт. жилом доме, 2007 год постройки, рядом новый ЖК, евроремонт	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
<b>СВЕРДЛОВСКИЙ РАЙОН</b>					
Офис	150	8000 т.р.	Первомайский м/р	2 входа, без ремонта, нов. дом; рядом остановка, плотный жил. массив, проходное место	Тысячелетие, 422-333
Офис	108	3959 т.р.	Университетский	Помещение сост. из 5-ти комнат, 1 этаж, с/у, высокий пешеходный трафик	Тысячелетие, 422-333
Производство		49000 т.р.	Воронежская	32 сотки, 3 здания, офисные, складские площади - 2574 кв.м., вода, канализация	Тысячелетие, 422-333
Помещение	73	3650 т.р.	Радужный м/р	1 этаж, ремонт, охрана, телефон, интернет, 2 отдельных входа	Тысячелетие, 422-333
Помещение	73,6		Касьянова	Новый ЖК, 1 этаж	Юлия, 89025661081
Помещение	84-550	25 т.р./кв.м	Белоборода	6 смежных помещений в жилом комплексе. Цокольный этаж с полноценными окнами	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Помещение	35	2600 т.р.	Костычева	Отличное состояние, ламинат, стеклопакеты, парковка	Поместье, 24-34-64
Помещение	206,16	15 т.р./кв.м	Юбилейный м/р	Помещение в новостройке. ДОМ СДАН! Отделка черновая	УНС г. Иркутск, 209-622
База	4776	110000 т.р.	Аргунова	Площадь строений 4776 кв. м., площадь земельного участка - 2,49 га. База действующая	Оранж, 706-295
<b>ЛЕНИНСКИЙ РАЙОН</b>					
Склад	1995		Горка ст.	Часть произв. базы. Удобное месторасположение на режимной территории	Александр, 47-58-20

Примечания. При подготовке таблиц использована информация, предоставленная агентствами недвижимости, собственниками и представителями собственников объектов. Публикация цен не означает безусловного обязательства организаций продавать и покупать недвижимость в соответствии с указанными ценами. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблицах информации. **Приём объявлений по телефону 20-30-25.**

**classified**
**Продаю 3-комн. квартиру!**  
 ул. Александра Невского, 60


Площадь 118 кв. м. 2/9 эт., кирпич. Авторский дизайн. Дому 5 лет. В подъезде консьерж. Подземная автопарковка.

**10500 тыс. руб.**
**675-495**
**Продаю квартиру!**  
 пр. Маршала Жукова


Роскошная квартира в ЖК «Сантоки»! 134,6 кв.м., Кухня-столовая, 2 спальни, холл, 2 санузла, лоджия. Великолепные виды на город с 14-го этажа. Теплая парковка в блок-секции. Купи мечту!

**46 тыс. руб./ кв.м.**
**743-365**
**ЖК «Флагман»**  
 ул. Лермонтова


Индивидуальный проект, оптимальные площади квартир, доступная цена, рассрочка до окончания строительства. Проектная декларация на сайте [maxstroy.irk.ru](http://maxstroy.irk.ru)

**Макстрой**
**59-79-62**
**ЖК ALL-TERRA**  
 Университетский м/р


Современный жилой комплекс в м/р Университетский! Квартиры от 38 до 104 кв. м, удобные планировки, подземная автостоянка. Проектная декларация на сайте [REALTY.IRK.RU](http://REALTY.IRK.RU)

**Иркут-Инвест**
**67-97-00, 41-85-00**
**Офисы в аренду. Сквер Кирова**  
 ул. Ленина, 6


Собственник сдает офисы в административном здании. Круглосуточная охрана, телефон, интернет. Большая парковка.

**650-850 руб./кв.м**
**34-22-39, 24-01-37**
**Офисы представительского класса!**  
 ул. Литвинова, 3


Сдам помещения в центре Иркутска, от 40 до 300 кв.м., 3-4 эт. современного офисного здания. Евроремонт, все необходимые коммуникации, рациональная планировка. Парковка.

**Собственник**
**258-708**
**Помещение в центре города!**  
 ул. Горького, 31


Продажа или аренда! 186 кв.м., первая линия, 3 этаж, свободная планировка, отличный ремонт, огромный транспортный и пешеходный трафик. Аренда - 150 тыс.руб/мес. Продажа - 14 млн. руб.

**Звоните!**
**533-333**
**Продается офисное здание**  
 площадь Декабристов


Продаем офисное здание, 2 этажа, общая площадь 1540 кв.м. Капитальный ремонт и переоборудование всех инженерных систем здания сделаны в 2008г. 90% площадей заняты арендаторами.

**63 млн руб.**
**61-61-83**
**НЕДВИЖИМОСТЬ**  
 БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН

**REALTY.IRK.RU**

**ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ**

**ПРИЁМ ОБЪЯВЛЕНИЙ ПО ТЕЛЕФОНУ 20-30-25**



# В спорте – те, кому за 30

**«Начинай новую жизнь не с понедельника, а с утренней зарядки», – гласит пословица. Но многие ли в наше время начинают свой день с холодного душа или утренней пробежки? У большинства людей в бешеном ритме жизни часто не остается времени на заботу о собственном здоровье. Кроме того, в домашних условиях мало кто может позволить себе заниматься спортом: оборудование стоит довольно дорого, да и без инструктора вы скорее принесете организму вред, чем пользу.**

«Поэтому на рынке и процветает фитнес-индустрия», – замечают управляющие спортивными клубами и добавляют, что за последние пару лет в Иркутске сильно выросла конкуренция в этой нише: открылись клубы «Весна», «Апельсин», «World Gym», «Gold's Gym», «Чемпион». На данный момент в городе насчитывается более 60 оздоровительных заведений.

Наиболее широкий спектр услуг, по словам участников рынка, предлагает недавно открывшийся «Gold's Gym». «Мы предоставляем клиентам возможность совершенствоваться в разных направлениях: у нас есть зал единоборств, силовых тренажеров и свободных весов, кардиостудия и кардиокинотеатр, плавательный бассейн, бассейн для аква-аэробики и занятий детского клуба, универсальная спортивная площадка», – поясняет заместитель генерального директора клуба «Gold's Gym» Наталья Григорьева.

В клубе «Апельсин» нет бассейна, зато есть такие направления, как восточные танцы, стрип-пластика, йога, фитнес-аэробика, занятия в тренажерном зале.

В целом каждый спортивный комплекс чем-то отличается от конкурентов, имеет собственную «фишку». Например, «Тонус клуб» позиционирует себя как заведение только для представительниц прекрасного пола, которые не любят силовые тренировки и не могут заниматься с большой нагрузкой. Этот клуб, пожалуй, единственное в Иркутске место, где существует направление велнес, комплексное

использование методов оздоровления, состоящих из диетологии, реабилитационных программ, психологического оздоровления.

Клуб «Аква-стар» известен в основном благодаря занятиям аква-аэробикой: фитнесу здесь уделяется только второе место, на первом – плавание. Также в клубе имеется специальный бассейн, в котором проводятся занятия для детей.

Задачу привлечения и удержания клиентов клубы решают по-разному. К примеру, шейпинг-клуб «Елена» рассылает клиентам письма, в которых сообщает о предстоящих или существующих скидках, бонус-программах. Елена Дегтярева, управляющая клубом «Аква-стар», считает, что «самую лучшую рекламу делают клиенты, рассказывающие о клубе друзьям, знакомым». Кроме того, фитнес-центры регулярно проводят различные акции и готовят специальные «скидочные» программы. Например, в «Апельсине» бонусы, как правило, приурочены к праздникам – Новому году, Восьмому марта. В «Идеале» время от времени устраивают для клиентов бесплатные фотосесии, а в преддверии Нового года готовят шейпинг-вечеринку.

Большинство клубов объявляют о том, что готовы предоставить клиентам гибкую систему скидок. В том же «Идеале» для студентов существует дисконт в 20%, а для клиентов старше 55 лет – скидка в 50%. Кроме этого, инструкторы контролируют спортивные успехи клиентов, и те, кто усерднее всех

занимается в зале, награждаются абонементом со скидкой.

В «Апельсине», например, скидки получают постоянные клиенты, которые не только сами приходят заниматься, но и приводят в клуб всю семью. Цены этого клуба вполне приемлемы для посетителей с разными кошельками: самый дешевый месячный абонемент стоит 1200 руб, самый дорогой – 2250 руб. В клубе говорят, что как раз из-за невысоких цен у них не предусмотрена рассрочка на абонемент.

«Аква-стар» предлагает не менее широкий диапазон цен: месячный абонемент на фитнес-услуги стоит 1500 руб, на занятия в бассейне – 2100 руб в дневное время, 2500 руб – в вечернее.

А вот посещать «Gold's Gym», «World Gym» и «Весну» могут позволить себе только клиенты, готовые платить за годовой абонемент 15-60 тыс руб. (в зависимости от статуса клиента, наличия в клубе скидок, акций и других бонусов). В пересчете на месяц это 1,2-5 тыс руб. Учитывая принцип работы клубов – «все включено», когда вам без ограничений позволяют заниматься разными направлениями, не ограничивая время посещения – нельзя утверждать, что эти тарифы выше рыночных. Круг клиентов, по мнению специалистов, ограничивает не столько цена, сколько необходимость платить сразу за год вперед.

Правда, «World Gym» не так давно стал предлагать карту «Тест-драйв» за 5,5 тыс руб: за эти деньги клиент может посещать клуб в



течение месяца, пользуясь всеми услугами, за исключением спортивной площадки, которую нужно арендовать отдельно. Но по истечении месяца клиенту все равно придется приобрести годовой абонемент.

Интересно, что, несмотря на отсутствие возрастных ограничений в фитнес-клубах, посещают их в основном те, кому «за 30». Также почти все работники спортивных клубов с сожалением отмечают, что молодежи среди их клиентов с каждым годом становится все меньше. Школьники, студенты предпочитают проводить время в ночных клубах и тратить деньги на развлечения, не имеющие отношения к спорту.

«Хотя в стране и ведется про-

паганда здорового образа жизни, с разной периодичностью спортивные клубы посещает не более четверти иркутян», – констатирует Наталья Григорьева. Между тем регулярно укрепляют и развивают свой организм лишь 2% населения, оценивает пул постоянных клиентов администратор шейпинг-клуба «Елена» Оксана Коновалова.

«Основные проблемы фитнес-бизнеса, как ни странно, в обычной человеческой лени и инертности. Клиентам приходится доказывать необходимость заботиться о своем теле, здоровье. И многие, даже купив абонементы, через некоторое время прекращают тренировки», – сетует Ирина Собченко.

**Дарья Чикачёва,**  
Газета Дело

## ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

### Денис Гук:

– В свое время я перепробовал около 5-7 разных иркутских спортклубов. В итоге остановился на Gold's Gym.

Абонемент туда я купил еще в марте, до открытия зала. На практике все оказалось в точности, как и в теории. В этом прелесть всех предприятий, реализуемых по франшизе. Все уже опробовано на бесчисленном количестве других клиентов, а тебе предлагают воспользоваться уже отобраным, самым лучшим качеством, сервисом и т.п. Ты уже не выступаешь в качестве подопытного кролика.

Второй фактор – цельность подхода. Место, где строился клуб, было для этого специально выбрано. Здание не «втискивали» во дворы жилого микрорайона, не меняли проект с учетом нехватки места или неподходящего ландшафта. И эта цельность прослеживается повсюду – продуманно «разнесены» по разным этажам залы кардионагрузки и тренажерка со свободными весами. Тот факт, что всевозможные виды физнагрузки собраны в одном месте – очень



**Денис Гук, шоумен, арт-директор РК «Нескучный сад»**

важное для меня обстоятельство. Допустим, в одну из моих тренировок входит плавание минут 40 и пресс еще минут на 20. Здесь мне не нужно из тренажерного зала специально ехать в бассейн.

Высокий уровень сервиса в клубе складывается из мелочей – к примеру, администраторы знают, какая кабинка мне больше нравится – но от этих «пустяков» очень трудно отвыкнуть. Это как пересестись с бюджетных авиалиний на борт первого класса.

Сервис складывается не в последнюю очередь из приятного от-

ношения сотрудников клуба. Мне, допустим, нравится, когда тренер охотно советует, как лучше дополнить комплекс упражнений, грамотно консультирует по поводу питания и т.п. Честно говоря, с трудом покидал свой прежний клуб – все из-за отличного тренера, известного в Иркутске Валерия Че Гевара. Ни за что бы не ушел от него, но в небольших залах сложнее тренироваться. Если народу много, весов и тренажеров на всех не хватает: если кто-то уже начал заниматься с твоим весом, все – можешь идти покурить минут на 20. Та же история с велотренажерами и беговыми дорожками. А тут – эллипсоидов и беговых дорожек штук по 20.

Что касается стоимости абонемента – мне он обошелся в 39 тысяч рублей. На многочисленные вопросы друзей и знакомых всегда отвечаю: «Не жалко». Я подсчитал, сколько я еще лет шесть назад тратил на курение. Эта вредная привычка отнимала по 15-17 тыс руб за год. И сложно подсчитать, сколько здоровья. Тут ситуация обратная – плачу за здоровье и эндорфины счастья, которые получаю занимаясь 5-6 дней в неделю.

### Ольга Колесникова:

– Совсем недавно оказалась перед выбором спортклуба. В итоге остановилась на «Чемпионе». Объясню, почему: во-первых, «начинка» заведения – клуб полностью укомплектован всеми нужными тренажерами, есть сайкл-класс, волейбольная и баскетбольная площадки, инфракрасная кабинка и сауна, пользование которыми тоже входит в абонемент. Это обычно свойственно всем вновь открывшимся заведениям, а «Чемпион» запущен только в этом сентябре. Новое оборудование, кстати, тоже дополнительный плюс в копилку спортзала.

Во-вторых, мне нравится демократичная ценовая политика клуба – 2,7 тысяч рублей в месяц стоит абонемент. Если берешь сразу на 3 месяца или полгода, за месяц платишь меньше. Но тебя не заставляют это делать против воли, есть выбор – платить сразу и поменьше или раз в месяц, но побольше. Этот момент выгодно отличает спортклуб от World и Gold's Gymов, предлагающих только разовый платеж за год.

При этом единственное, чем отличается спортзал от вышеуказанных «гигантов» – отсутствие бассейна. Но мне не сложно съездить поплавать в «Изумруд». А что касается итоговой суммы, получится ненамного дороже: примерно 4,5 тыс руб в месяц. Для сравнения, если разделить стоимость годового абонемента Гумов выходит около 4 тыс руб. в месяц



**Ольга Колесникова, старший тренер Иркутской области по конькобежному спорту по юношескому возрасту**







ОТДЫХ

# Как правильно выбрать

**Вторая половина декабря. По городу уже расставлены елки, горки и ледовые скульптуры. Фасады зданий, витрины магазинов, афиши пестрят праздничными предложениями. До Нового года остаются считанные дни. К этому времени, как правило, уже решено, где и в какой компании под бой курантов и звон бокалов вы с удовольствием шагнете в 2012 год. А вот вопрос «что подарить?» зачастую все еще остается открытым.**

Сегодня в магазинах Иркутска огромный выбор товаров, которые вполне могут стать достойными подарками на Новый год. По меньшей мере, 130 крупных магазинов, специализирующихся именно на подарках, готовы предложить своим клиентам тысячи вариантов. Плюс к этому в распоряжении горожан есть множество магазинов бытовой техники, спортивного, туристического снаряжения, одежды, предметов роскоши и т.д. Представители торговых домов не сомневаются, что даже самый искушенный покупатель найдет у них нечто новое и интересное для себя.

В зависимости от того, кому предназначен подарок (коллега, родственник, знакомый, друг), подарки делятся на категории – корпоративные и семейные, консервативные и оригинальные, символические и подарки «от души». Как правило, каждый взрослый человек в новогодний праздник должен позаботиться о подарках всех перечисленных категорий.

## Корпорация подарков

«Как показывает опыт прошлых продаж, варианты корпоративных заявок на подарки для

сотрудников, коллег, партнеров остаются традиционными: кружки, символы наступающего года, поющие игрушки, магниты, рамки для фотографий», – делится специалист отдела маркетинга торгового дома «Карс» Арина Петрова. Устоявшиеся традиции можно с легкостью пошатнуть, выбрав в этом же магазине мягкие подушки «Антистресс» (в зависимости от размера изделия цены варьируются от 150 до 500 рублей), небольшие фонтанчики (офисные варианты – в пределах 2 тыс. рублей), веселые подсвечники, арома-лампы (не более 1 тыс. рублей), чайные пары с проявляющимся рисунком, подарочные наборы с фляжкой и стопками, оформленные в виде книги с тематическими надписями (примерно 600 рублей), и многие другие новинки.

Для офисных работников самыми ожидаемыми подарками считаются канцелярские принадлежности. «Те фирмы, которые выбирают в подарок своим сотрудникам пишущие и бумажные материалы или что-то другое из бизнес-аксессуаров, попадают в десятку», – знает директор торгово-производственной компании «Графика+» Галина Константиныди. Но можно и отличиться оригинальным подарком, добавив на поверхность



канцелярских предметов печатные надписи, будь то персональные новогодние пожелания или символика фирмы-заказчика. К слову, воплотить это заманчивое предложение можно здесь же, в «Графике+».

Для покупки подарков молодым, подвижным и веселым коллегам можно уверенно обращаться в спортивные и туристические магазины. Необычную идею корпоративных подарков подарила старший продавец магазина «Экспедиция» Юлия Турмина,

предложив приобрести для руководства фирмы шлемы времен Первой мировой войны и шлемы легионеров, выполненные из тонкого и прочного металла индийского производства (9500 и 7900 рублей соответственно), а для сотрудников – армейские каски с надписями (1800 рублей). Символическое значение такого подарка – «Мы команда. Нам не страшны конкуренты».

Стала модной тенденция поздравлять в преддверии Нового года не только сотрудников

своей фирмы, но и конкурентов. Галина Константиныди советует не рисковать при выборе подарков, которые могут оказаться ненужными, а преподнести фирме-сопернику подарочный сертификат, чтоб ее сотрудники сами могли выбрать желанные товары. Приобрести подарочные сертификаты на разные суммы можно практически в любом крупном магазине, в спектре от бытовой техники и ювелирных изделий до канцелярии и мягких игрушек.

## экспертное мнение

**Как сделать корпоративный подарок оригинальным, и в каких случаях канцтовары, офисные аксессуары и прочие атрибуты жизни делового человека могут быть уместным презентом вашим близким и друзьям, рассказывает директор по развитию группы компаний «Графика+» Валерия Константиныди.**



**Валерия Константиныди, директор по развитию группы компаний «Графика+».**

– Хотя мы и живем в век компьютеров и всевозможной копировальной техники, но все же редко какой современный человек проведет свой день без ручки и бумаги. Поэтому, выбрав в подарок что-либо из офисной и сувенирной продукции нашей компании – подарочные ручки, визитницы, бизнес-органайзеры, кожаные порт-

сигары или зажимы для денег – можно быть уверенным, что подарок всегда окажется нужным и полезным.

К примеру, у многих компаний принято в канун Нового года дарить сотрудникам ежедневни-

ки, ручки. Мы предлагаем отойти от стереотипов и подойти к выбору такого подарка оригинально. Персонализируйте подарок! Нанесите на ежедневник имя того, кому он предназначается, сделайте на красивой ручке оригинальную гравировку. Красиво упакуйте подарок и поверьте, такой презент приятно удивит ваших сотрудников.

В арсенале нашей фирмы есть производственный цех, который сможет нанести любое теснение или гравировку, от самых простых до очень сложных: и сделает это не только качественно, но и достаточно быстро. Стоит это недорого. Допустим, гравировка надписи на ручке обойдется буквально в 3 рубля за символ. При этом вы можете быть уверены – ваш подарок будет неповторим.

При выборе перьевых и шариковых ручек помните, что это не только необходимая для делового человека вещь, но и статусный аксессуар, который своим дизайном скажет и о характере, и о положении

обладателя. В магазинах «Графика+» можно найти канцтовары на любой вкус и кошелек, есть и отечественные, и мировые производители: «Стамм», «ErichKrause», «Silverhof», «Parker» и «Waterman» и другие. К слову, два последних бренда котируются в мире как престижные пишущие аксессуары, их часто используют представители топ-менеджмента.

Когда вы готовите подарок, важно помнить – стоимость не главное. Вложите душу, презентуйте его нетривиально и сделайте по возможности персональным!

Приведу пример из собственного опыта: выбрала я как-то в подарок другу красивую подставку для записей, и раздумывала о том, как оформить ее таким образом, чтобы ему было приятно ею пользоваться. На стопке бумаг, вложенную в подставку для записей, я заказала печать его персональных данных – имя, фамилию и должность: делая пометки, переда-

вая коллегам и партнерам информацию на этих бланках, ему не приходилось дополнительно писать свои контакты. Позже он признался, что каждый раз, пока не кончилась эта стопка, отмечал, как удобно придумано и красиво сделано.

Придать таким образом личный оттенок подарку можно не только на бумаге: ручки, кожаные ежедневники, папки, календари, степлеры, настольные органайзеры; на любой предмет можно нанести надпись или рисунок – это может быть гравировка, печать или наклейка. Подарок с персональной надписью тем и ценен, что выражает отношение того, кто его подарил.

Поэтому мы помогаем в создании такого подарка, который бы удивил и вызвал восторг!

**Но это индивидуальная работа. Обращайтесь по телефону 8-9025-60-34-43. Наши консультанты Вам с удовольствием помогут!**



# подарок к Новому году

Новогодние подарки партнерам, постоянным клиентам, как показал блиц-опрос, проведенный среди руководителей компаний, в этом году остаются неизменными. Это будут скидки на собственные товары и услуги, а также традиционные конфеты и шампанское.

Если ваша фирма решила пойти по новому пути и, откавшись от привычных подарков в виде канцелярии и сладостей, планирует придумать нечто оригинальное, советуем проявить осторожность при выборе идей. Потому что подарки в деловой сфере часто имеют символический смысл. «Существует стереотип, что нельзя дарить часы. Часы, как подарок, якобы считаются символом уходящего времени и скорой смерти, – объясняет продавец-консультант магазина часов 'Золотое время' Наталья Титлянова. – Но это заблуждение. Часы будут ценным и статусным подарком, к тому же полезным». Но если все же вы немного суеверны, заранее поинтересуйтесь значением вашего подарка. Сегодня на многих интернет-сайтах и форумах можно узнать об этом подробнее.

## Для своих, любимых...

В последнее время между близкими людьми стали популярны «списки пожеланий» – заранее озвученные заказы, кто и что именно хотел бы увидеть в

день празднования. Даже порой указываются магазины, где заказанный подарок можно купить. Дарителю остается лишь выбрать время, прийти в магазин и оплатить желанный предмет. Тем самым избавив себя от долгих размышлений, а после – если вдруг с подарком не угадали – от разочарования в глазах друга или родственника. Подход прост и удобен для обеих сторон. Сложнее дело обстоит с подарками категории «на твой выбор, я всему буду рад(а)».

В первую очередь при выборе подарка необходимо учитывать характер, увлечения, предпочтения того, кому вы желаете его преподнести. Не следует дарить лыжи рукодельнице, а спортсмену – набор цветных ниток для вышивания. Во-вторых, наиболее удачны практичные подарки – те, которыми ваш близкий будет пользоваться в быту или на отдыхе и т.д. Ведь вам же хочется, чтобы подарок приносил радость, а не пылился в дальнем углу. Директор гипермаркета бытовой техники «М.Видео» Алексей Гольдаэль советует: «Лучший подарок – это нужный подарок. Можно подарить что-то отвлеченное, красивое – это будет приятно, но не функционально. Правильнее будет подарить практичный подарок, который прослужит еще долго после окончания празднования Нового года». К разряду практичных подарков традиционно относят бытовую технику,

“  
В преддверии Нового года, года Дракона по Восточному календарю, в ювелирных магазинах Иркутска появились подвески, кулоны, медальоны с такой символикой. «Есть поверье, что тот человек, который получит в подарок золотое украшение, станет счастливым!», – с улыбкой добавляет ювелиры.

посуду, предметы личного пользования (парфюмерию, одежду), канцелярию.

«Нетбуки, фотоаппараты, сотовые телефоны, планшетные компьютеры, флеш-карты необходимы всякому современному человеку. Любой вариант из этого ряда будет отличным подарком»,

– добавляет Гольдаэль. В магазинах бытовой техники, например, «М.Видео», «Эльдорадо», «В-Лазер», «Эконом», часто проводятся акции, когда несколько товаров разом можно купить с большой скидкой – «по цене одного».

Шикарным подарком для близких людей будут ювелирные изделия. Выбрав изделие из драгоценных металлов, вы покажете свое теплое, неравнодушное отношение к человеку, которому предназначается подарок. Ювелирные изделия традиционно считаются семейным или даже интимным подарком, который прямо выражает чувства дарителя. В преддверии Нового года, года Дракона по Восточному календарю, в ювелирных магазинах Иркутска появились подвески, кулоны, медальоны с такой символикой. К примеру, в сети ювелирных салонов «Алмаз» изящную золотую подвеску в виде дракона можно приобрести за 2-3 тысяч рублей, а серебряного дракончика на телефон – всего за 280 рублей. «Есть поверье, что тот человек, который получит в подарок золотое украшение, станет счастливым!», – с улыбкой добавляет заместитель заведующего магазином «Алмаз» Марина Семиланова.

Если вам не приглянулись перечисленные варианты, директор магазина «ГвинПин» Екатерина Тупицына приглашает посетить магазины hand-made подарков. «Из новинок в нашем мастерской появились 'кофейные' сувениры,

когда игрушка расписывается красками из кофе. Это выглядит как антикварная вещь и к тому же приятно пахнет кофе», – рассказывает Екатерина. Еще в hand-made магазинах на новогодний подарок друзьям или родственникам можно заказать съедобные «букеты».

А вообще, как оказалось, в таких мастерских есть возможность исполнить практически все «сувенирные» требования. Нужно лишь детально объяснить мастеру, что вы желаете. «Отличительная особенность наших магазинов – это то, что все подарки сделаны без использования станков, вручную, с любовью и теплотой, – продолжает Екатерина Тупицына, – При этом верхние ценовые рамки всего 5-6 тысяч рублей!»

Примечательно, что в hand-made мастерские обращаются и с корпоративными заказами. Ведь, к примеру, стоимость брелоков, сделанных вручную, не отличается от брелоков, изготовленных на «бездушной» технике. Цены на них от 150 рублей и выше, в зависимости от размера и сложности работы.

\*\*\*

Подарочных вариантов – великое множество, и мы перечислили лишь немногие из них. Главное, о чем напоминают все наши собеседники, это чтобы подарок был выбран и преподнесен от души, с теплыми и искренними пожеланиями!

Ирина Дёмина,  
Газета Дело

## Новый год: где встретить и как провести

**Новогодних каникул вполне достаточно для того, чтобы не только ударно встретить Новый год, но и с толком отдохнуть после этого. Корреспондент Газеты Дело узнал, какие новогодние программы готовят иркутские увеселительные заведения и что интересного иркутяне могут успеть сделать за 10 дней.**

### В ночь на первое

От традиций организаторы «елок» не отступают. Во всех опрошенных ресторанах, клубах и развлекательных центрах Иркутска подтвердили, что в ночь с 31-го на 1-е Дед Мороз со Снегурочкой обязательно будут. А вот дальше в новогодних программах начались расхождения.

Например, на всех четырех площадках холдинга «Нескучный сад» («Сенатор», «Satori», «Грааль», «ХО») в новогоднюю ночь будет жарко: арт-директор заведений Денис Гук рассказал, что на начало 2012 года в этих сибирских ресторанах запланирована маленькая Бразилия – тропические растения, живые попугаи и обезьяны, танцоры, зажигающие под ритмы «латины», и высокая температура.

Темнокожий Дед Мороз ожидается еще в двух развлекательных центрах Иркутска – в клубах «Парус» и «Магнолия». «Похоже, не мы одни считаем, что иркутяне успели соскучиться по лету, – комментирует управляющий залом «Парус» Денис Рычков. – Кстати, такого массового увлечения пляжным Новым годом в Иркутске уже лет пять не было».

В трех клубах города основной темой новогоднего вечера будет пиратская или морская, сотрудники еще двух заведений Иркутска признались, что программа их праздничной ночи посвящена зарубежным странам, но каким именно – рассказать не за-

хотели. «Не волнуйтесь, сюрприз не будет совсем уж внезапным: в заранее разосланных приглашениях будет указано, какова тематика вечера», – успокаивает менеджер крупного иркутского ресторана Сергей Любимов.

Цены на новогоднюю ночь в иркутских заведениях по сравнению с прошлым годом подросли в среднем на 10-15%. «Если год назад средний ценник на главную ночь в году составлял 15 тыс руб, то сейчас это 17-18 тыс руб», – сравнивает Рычков.

### Для любителей экстрима

За пределами города Новый год отмечает примерно пятая часть иркутян, подсчитали местные туроператоры. Самыми популярными направлениями уже много лет являются Байкальский тракт и поселок Листвянка. «Большинство иркутян не любят уезжать далеко от города в новогодние праздники, – констатирует директор туристической компании «Гринэксpress» Вадим Копылов. – Интересуются чаще всего коттеджами по Байкальскому тракту. Хотя в пул традиционных новогодних мест входят также Аршан и турбазы на Байкале – на Малом море».

Коллеги Копылова в список добавляют турбазы вдоль Московского тракта и сетуют на то, что клиент стал разборчивее и ищет заграничное заведение с готовой праздничной программой, расположенное достаточно близко к развлечениям на свежем воздухе –



катку, лыжным трассами, горкам, катанию на тубах или собачьих упряжках и т.д. «К сожалению, такие комплексные варианты редко встречаются, приходится комбинировать», – рассуждает менеджер турагентства «На Байкал» Ирина Мерянова. – Кстати, в этом году стало больше «экстремальщиков», предпочитающих застолью более интересные занятия – например, подледную рыбалку в новогоднюю ночь, катание в санях на тройке лошадей и на собачьей упряжке».

Примечательно, что по подсчетам иркутских туроператоров, стоимость размещения в пригородных гостиницах и коттеджах по сравнению с прошлым годом практически не изменилась. «Диапазон цен составляет от 1,5 до 6 тыс руб. в сутки на человека, – приводит цифры Копылов. – А средний ценник – 3-5 тыс руб».

У опрошенных участников рынка сложилось ощущение, что иркутяне перестали экономить на праздновании и развлечениях. «Во всяком случае, о цене они спрашивают в последнюю очередь, сначала – об условиях

проживания и дополнительном сервисе, – замечает Мерянова. – Самую дорогую заявку прошлого года – 20 тыс руб/сутки в гостинице «Анастасия» – еще «не перебили». Зато в прайсах уже появилось более дорогое предложение – 35 тыс руб/сутки за проживание в одной из гостиниц, расположенных в Крестовой пади».

### Новый год на выезде

Для тех, кому даже в традиционный семейный праздник не сидится на месте, авиаперевозчики предлагают специальные новогодние и рождественские туры в Китай, Южную Корею, Вьетнам, Таиланд, Египет и даже Францию прямым рейсом из Иркутска. А в Японию, Гонконг, Тайвань, Филиппины, Камбоджу, Малайзию, Индонезию (о. Бали), Австралию, Гуам (Марианские острова), о. Фиджи, Сингапур и Индию авиаперевозчики приготовили удобные стыковочные рейсы. При этом предпринимчивые операторы призывают бронировать туры заранее, по более низкой стоимости, предупреждая, что с середины декабря цены вырастут втрое.

«Возможно исполнение любых желаний – даже если вы захотите накануне 2012 года взглянуть на пирамиды Майя, предсказавших «конец времен»! Вы можете встретить Новый год в Париже или провести зимние каникулы в Праге, отметить начало олимпийского года в Лондоне или отправиться на торжество с феерическим световым шоу в Гонконг...», – легко заслушаться рекламными текстами туроператоров. И забыть при этом, что большинство туров, рассчитанных на новогодние праздники продолжительностью 10 дней, стоят в разы дороже, чем аналогичная поездка на 14 дней в ноябре-середине декабря.

Иван Усольцев, Газета Дело





графика + *С нами -  
на шаг вперед!*

Новогодние подарки для деловых и успешных людей!  
В ТЦ «Сезон» Вас ждет большой канцелярский магазин  
1 этаж, пав. 115

*Качество, стиль и элегантность*



\* Внимание акция! С 1.12.2011 г. по 31.01.2012 г. при покупке продукции Brunnen - подарок!



