

кредиты бизнесу

Руководители крупных иркутских банков (ВТБ, Сбербанк, ВТБ24, АТБ) опровергают основные стереотипы, сложившиеся в вопросе кредитования бизнеса, и дают советы потенциальным заемщикам



06

ипотека



Иркутяне вполне успешно используют материнский капитал при погашении ипотечных кредитов. Но есть нюансы. Как отдать материнский капитал в ипотеку с первой попытки, выяснял корреспондент Газеты Дело

08

строительство

Решив строить дом, многие оказываются перед непростым выбором. Помимо дерева и кирпича на строительном рынке присутствует масса новых материалов. Об их преимуществах и недостатках читайте в этом номере Газеты Дело



свое дело



Диана Салацкая, совладелица магазина «Мир мебели» и кинотеатра «Чайка», признается, каким образом ей удалось успешно запустить галерею «DiaS» прямо в разгар недавнего кризиса

13

С песней по жизни

Роман Синтоцкий, «АС Байкал ТВ»

Почему частных телекомпаний в России становится все меньше? Какие телепрограммы привлекают самых денежных рекламодателей? Какие качества необходимы успешному продюсеру и режиссеру? → 12-3

Я делаю ставку на успех

Депозит «индексный»

Ставка до 15%*

ул. Свердлова, д. 43А | (3952) 40 60 80 | bcs-bank.com

Открытое акционерное общество «БКС - Инвестиционный Банк». Лицензия ЦБ РФ № 101 от 27.03.2012 года. Депозит «индексный» (базисный актив — индекс РТС): минимальная сумма депозита (первоначальный взнос) — 50 000 рублей, максимальная сумма депозита не ограничена, срок от 91 до 180 дней, уплата процентов в конце срока депозита с зачислением на Текущий/Накопительный счет клиента, расходные операции по депозиту не предусмотрены, дополнительные взносы не предусмотрены, при досрочном истребовании депозита проценты пересчитываются (за срок фактического нахождения денежных средств в депозите) по ставке 0,01% годовых. При невыеме клиента по окончании срока депозит закрывается, сумма депозита с начисленными процентами зачисляется на Текущий/Накопительный счет клиента. Фиксированная процентная ставка 1 составляет 3% годовых. Фиксированная процентная ставка 1 начисляется со дня, следующего за днем поступления суммы депозита в Банк, до дня, предшествующего дате фиксации значения индекса РТС. В случае если сумма депозита поступает в банк 14 числа или в последний календарный день месяца, при условии, что соответствующая дата фиксации значения индекса РТС выпадает на рабочий день, фиксированная процентная ставка 1 не начисляется. Фиксированная процентная ставка 2 составляет 0,1% годовых. Фиксированная процентная ставка 2 начисляется с даты фиксации значения индекса РТС по дату окончания срока депозита включительно. Дополнительная процентная ставка — ставка по депозиту, начисляемая дополнительно к фиксированной процентной ставке 1, фиксированной процентной ставке 2 с даты фиксации значения индекса РТС по дату окончания срока депозита включительно в размере, определяемом в зависимости от выбранной клиентом стратегии (рост, снижение, диапазон), но не более предельной процентной ставки. *Предельная процентная ставка составляет 15% годовых. Дополнительная ставка не начисляется клиенту, если индекс РТС не достигнет уровня, выбранного клиентом при открытии депозитного счета. Реклама. Дата публикации 06.04.2012 г. Предложение действительно на дату публикации.



**БКС
Премьер**
В ваших личных целях

Банк

С песней

Умение держать слово – основное качество

О том, почему частных телекомпаний в России становится все меньше, какие телепрограммы привлекают самых денежных рекламодателей и какие качества необходимы успешному продюсеру и режиссеру, рассказывает генеральный продюсер медиахолдинга «АС Байкал ТВ» Роман Синтоцкий.

– Продюсер и режиссер. Это мечта из детства?

– Нет, маленький я хотел стать эстрадным певцом. Уже в семилетнем возрасте пришло признание – победа во Всесоюзном конкурсе детского творчества в городе Паневежис. Там меня заметили, пригласили на учебу в хоровое училище при Ленинградской Государственной капелле имени Глинки. Так, в восемь лет я переехал

из Чернигова «прямо от мамкиной титки» в Ленинград, училище-интернат.

– Какие-то важные качества учеба в училище привила?

– Конечно, по сути это была армия. Правда, с музыкальным уклоном. Умение постоять за себя, держать данное слово – все оттуда. А обязательность и дисциплина для продюсера вообще базовые качества.

– Почему же певцом в итоге вы не стали?

– Погастролировать я все же успел: вместе с хором капеллы объездил почти всю Европу, участвовал во многих правительственных концертах. Однажды после выступления вместе с хором капеллы (пели украинскую народную песню «Соловушка») ко мне подошел незнакомый человек, пожал руку и сдержанно похвалил: «Очень прилично, молодой человек».

Уже после дирижер сказал, что это был всемирно известный тенор Иван Козловский, и в шутку посоветовал руку не мыть.

С хором часто бывал на киностудии «Ленфильм», где мы озвучивали фильмы. К примеру, в картине «Гойя или тяжкий путь познаний» пели «Аве Мария», еще были «Волшебная сила искусства», «Чайковский». Собрал на киностудии автографы у всех известных артистов того времени – этот блокнот до сих пор дома лежит. Но в восьмом классе училище пришлось оставить: серьезно заболел воспалением легких, и мать без лишних разговоров забрала меня домой. Среднюю школу окончил в Чернигове.

– С карьерой на эстраде пришлось попрощаться?

– Да, но петь я не перестал. Параллельно с учебой пел во дворце пионеров и в клубе на танцах. В клубе, конечно, с большей охотой – там платили деньги, правда, небольшие. Мне, как самому маленькому, раз в десять меньше, чем остальным: вместо 100-120 рублей – 10-15. Тем не менее, за несколько лет удалось скопить на магнитофон. Но пел все же не из-за денег, а для удовольствия.

– А почему стали режиссером? Мечта изменилась?

– Когда был на гастролях в Улан-Удэ, позвали в местный коллектив, соблазнив



Фото А. Фёдорова

не только гонораром повыше, но и возможностью учиться в Восточно-Сибирском государственном институте культуры (сейчас – академия) по специальности «режиссер массовых представлений и зрелищ». Не знаю, как сейчас, но на тот момент институт был лучшим по всей России учебным заведением, выпускающим работников культуры. А факультет режиссуры вообще только открылся и был третьим по всей стране – до этого режиссеров выпускали только московский и питерский вузы. Я подумал, стану режиссером, кто же мне выступать-то запретит?

– С чего началась ваша карьера режиссера?

– Еще во время учебы в качестве режиссера проводил праздничные мероприятия в Улан-Удэ. Организация праздника на 9 мая в Красноярске стала дипломной работой. А в 1980 году, когда приехал в Иркутск, стал одним из руководителей вновь появившегося в городе Дворца культуры профсоюзов. Там возглавил творческий отдел, став художественным руководителем и режиссером массовых мероприятий.

Уже в этом качестве проводил дни Иркутской области в Германии, Улан-Баторе, режиссировал встречу иркутских олимпийцев, вернувшихся из Москвы с Олимпиады-80, праздники «Дни чешской рабочей культуры в Сибири», фестиваль молодежи «СССР-Монголия», праздники



В кризис, когда пришлось тщательно просчитать рентабельность каждого продукта, холдинг из 16 своих программ оставил только 4 самые рейтинговые – «Новости», «Утренний коктейль», «Поворот событий» и «Прямая связь-неделя».



Фото А. Фёдорова

ПО ЖИЗНИ

для продюсера и настоящего мужика

города, дни США в Иркутске.

Большой честью для меня, еще совсем «зеленого» режиссера, стала возможность поучаствовать в организации праздника в честь трехсотлетия Иркутска (с момента получения им статуса города «Середина Земли») в 1986 году. Не путайте с датой основания Иркутска, 350-летие которого мы отмечаем в прошлом году.

– Почему ушли с такой «теплой» должности?

– Из любых штаншек вырастаешь. В плане финансов особенно теплой эту должность не назывешь: единственное, что за десять с лишним лет произошло – нам с женой дали квартиру в 27 «квадратов», и мы смогли съехать с гримерки над сценой Дворца культуры.

Но основным был все-таки не денежный вопрос, а необходимость самоутверждения. Тем более, мой старинный друг давно звал открыть с ним бизнес по организации мероприятий. Честно скажу, доходность нашего культурно-коммерческого объединения была на высоком уровне – порядка 100% от вложенного, поскольку имя в этой нише было уже заработано, а связи налажены. Режиссер ведь полжизни работает на имя, потом имя работает на него.

– Что-то пошло не так в собственном бизнесе? Почему пошли «в продюсеры» на АС Байкал ТВ?

– Все как раз таки было отлично. И есть. Я продолжаю заниматься организацией крупномасштабных мероприятий городского и областного уровня. Например, на 350-летию Иркутска вместе с отличной командой режиссеров продюсировал праздник на стадионе «Труд».

А на АС Байкал Александр Тюников и Станислав Огородни-

ков позвали меня из-за режиссерского опыта. Компания из Шелехова как раз выходила на медийный рынок Иркутска и хотела ярко презентовать себя. В том числе при помощи конкурса красоты «Мисс Байкала». Опыт оказался настолько успешным, что конкурс захотелось повторить и в следующем 1998 году.

– Как дела на теле-рынке обстоят сейчас? Он по-прежнему самый доходный по сравнению с остальными СМИ?

– Если смотреть на стоимость рекламы, да – он самый дорогой. На счет доходности не скажу: не знаю, как дела обстоят в других СМИ. Но могу сказать, что доходность на ТВ в последнее время снижается. И не по рыночным причинам. К примеру, недавние изменения, внесенные в закон о рекламе, свели к нулю доходность такого вида рекламы, как бегущая строка. Сейчас рекламодателю дешевле минутный ролик снять, чем строку заказать.

А до этого в два этапа «срезали» доходы телерынка от рекламодателей, продающих алкоголь: сначала запретили рекламу крепкого алкоголя, а затем и пиво разрешили рекламировать только в ночном эфире.

– За счет чего сейчас живет телевидение?

– Реклама – наш основной источник до-

ходов. Поэтому моя основная задача как продюсера – сделать программу максимально рейтинговой, а значит, привлекательной для рекламодателя.

Кстати, в кризис, когда пришлось тщательно просчитать рентабельность каждого продукта, холдинг из 16 своих программ оставил только 4 самые рейтинговые – «Новости», «Утренний коктейль», «Поворот событий» и «Прямая связь-неделя».

– В Иркутске частного телевидения становится все меньше. С чем это связано?

– С падением доходности на рынке, думаю, эта тенденция связана далеко не в первую очередь. Просто структуры, которые нуждаются в активном продвижении, «промоушене», создавать свои телекомпании не берутся. Им проще купить. Они делают владельцам ТВ-бизнеса привлекательное предложение, от которого трудно отказаться.

В очередной раз обсуждая эту тему с иногородними коллегами, пришел к выводу, что – частного телевидения становится меньше не только в Иркутске, по всей стране.

– Дайте совет начинающим продюсерам, режиссерам. Что, кроме дисциплины и умения держать слово, важно в этой профессии?



Фото А. Фёдорова

– Профессионализм и коммуникабельность.

Разговаривать и договариваться приходится со множеством людей. Если будешь «букой», никто с тобой на контакт не пойдет. Кроме того, важно уметь делиться эмоциями, заражать людей своей энергией и уверенностью в том, что все делаешь правильно. Иначе на рейтинговую передачу можно не рассчитывать.

Хотя, чего греха таить, не такой уж я лучистый все время: в работе обычно использую метод «кнута и пряника».

– Как выглядит ваш обычный рабочий день?

– Когда как. Вот сегодня встал в двадцать минут шестого, чтобы встретить важного гостя, приехавшего на прямой эфир

«Утреннего коктейля». В течение дня половину времени провожу в кабинете, остальное время контролирую процесс в эфирной, в монтажной или в съемочном павильоне. Ну и звонки постоянно. Сами видите, за время интервью мне раз десять точно позвонили. А могут и ночью – это в основном москвичи, они плохо разбираются в часовых поясах (смеется).

– Считаете себя успешным? Жизнь удалась?

– Отметил для себя три позиции, которые для меня означают счастливую жизнь. Благополучная семья, любимая работа и хорошее здоровье. Жена, Нина, у меня прекрасная дочь и сын замечательные, работа настолько любимая, что не устаю круглые сутки «вкалывать». А вот здоровьем надо бы заняться. Пока рас-

слабиться получается только в отпуске.

– Где и как любите отдыхать?

– В прошлом году отдыхал аж целых 24 дня. Так вот первую неделю я только в себя приходил: привык к тому, что телефон не звонит постоянно, что можно просто не работать. Остальное время отдыхал активно: лежать у бассейна или на пляже мне не свойственно.

Если отдыхать за рубежом, выбираю азиатские страны. Любимая – Таиланд, в прошлом году летал туда с женой и друзьями уже шестой раз. А вот в Европу как-то не тянет. Если «вырваться» можно только на выходные – конечно, поеду на Байкал, на бурятскую сторону, в Энхалук.

Никита Змановских, Газета Дело



Фото А. Фёдорова

IPO ВТБ

Недавно банк ВТБ объявил, что с марта по апрель 2012 года готов выкупить свои акции по цене их первичного размещения. Пять лет назад ВТБ первым среди российских банков провел первичное публичное размещение (IPO) своих акций. Это ста-

ло крупнейшим на тот момент международным банковским IPO, и вместе с тем, как выразился глава ВТБ Андрей Костин, одной из основных неудач банка: акции банка стоят сейчас на бирже почти в 2 раза меньше, чем во время IPO в 2007 году.

Мы попросили иркутян-участников «народного» IPO рассказать, почему они купили именно эти акции; как сейчас, по прошествии пяти лет, оценивают покупку; будут ли участвовать в обратном выкупе акций; изменил ли этот опыт их отношение к инвестициям в ценные бумаги в принципе?

А приглашенные эксперты оценивают мотивацию инвесторов и указывают на основные ошибки, которые были допущены при принятии решения о покупке акций.

Напомним, что в ходе проведенного в мае 2007 года первичного публичного размещения акций банка среди российских и международных инвесторов было размещено 22,5% акций ВТБ. После обработки всех заявок цена за одну акцию банка, размещаемую через IPO, была установлена в размере 13,6 копейки

за штуку. Общий объем средств, привлеченных в рамках первичного размещения акций, составил около \$8 млрд, что сделало размещение акций ВТБ в 2007 году вторым по величине в мире и крупнейшим банковским IPO в Европе. Кроме того, минимальная сумма покупки акций была установлена в 30 тысяч рублей, что сделало это размещение более доступным широким слоям населения России. В результате оно стало самым «народным IPO» в России за всю историю национального фондового рынка, по его итогам акционерами ВТБ стали более 120 тысяч граждан России.

30 июля 2007 года цена акций ВТБ впервые опустилась ниже цены размещения, в последующем так и не поднявшись выше этой отметки. Несмотря на регулярные заявления аналитиков о недооцененности этой ценной бумаги, под воз-

действием мирового финансового кризиса в октябре 2008 года курс акций опустился ниже 3 копеек.

22 января 2009 года стоимость одной акции на ММВБ составила 2,33 копейки. К 12 июля 2010 года курс акций ВТБ поднялся до 7,84 копейки за акцию. В феврале 2012 года было объявлено, что государство готово принять участие в финансировании обратного выкупа акций у миноритариев ВТБ. Чуть позже банк объявил, что выкуп пройдет в период с марта по апрель 2012 года по цене размещения – 13,6 копеек за штуку. В минувшую пятницу, 13 апреля 2012 года, закончился прием заявок на обратный выкуп акций ВТБ у тех, кто стал акционером во время IPO в 2007 году и остался им на февраль 2012 года. Максимальная сумма по выкупу на одного акционера – 500 тысяч рублей.

По-прежнему

Истории иркутян-участников IPO ВТБ

История №1

Светлана, специалист финансовой компании:

– Инвестировать в акции меня подтолкнули советы некоторых аналитиков моей компании. Конечно, были среди них и такие, кто отговаривал. Но, видимо, я слышала то, что хотела слышать. Во-вторых, реклама. Такой масштабной кампании не припомню. И она дала свои плоды. Захотелось поучаствовать. Думаю, именно то, что желающих поучаствовать было очень много, и сделало цену размещения бумаг завышенной.

До этого у меня уже был опыт инвестирования, большинство сделок со-

вершалось опять же под воздействием советов аналитиков. Кстати, в том же мае 2007 года я купила бумаги еще нескольких компаний, так вот они за пять лет подорожали примерно на 200-250%, то есть на 40-50% в год.

Сейчас отдам акции банка к обратному выкупу, получу вложенные ранее 400 тыс руб. Половина этой суммы пойдет на крупную покупку, на остальные – куплю еще акций ВТБ. Слишком уж соблазнительна цена от уровня размещения. Тем более, что я нацелена на длительный срок инвестирования – 3-4 года.

В целом этот опыт сделал меня немного более осторожной. Во всяком случае, слишком громкая рекламная акция теперь скорее отвлечет меня от сделки, чем привлечет.

История №2

Александр, директор информационного агентства:

– Сильнее всего на мое решение о покупке акций повлияли, пожалуй, заявления первых лиц действующей власти о надежности банка, причем акцент делался на участии государства в его капитале. Фактически эти заявления прозвучали как гарантия, что в цене акции падать точно не будут, и есть все основания полагать, что будут расти.

На тот момент у меня была «свободная» сумма примерно в 200 тыс рублей. И было желание диверсифицировать свои сбережения: часть средств уже «лежала» на вкладах, часть – в ПИФах. Хотелось доходности повыше, но при этом с нулевым риском.

Сейчас в рамках обратного выкупа я, конечно, продам акции по цене их первичного размещения. Это мой последний финансовый актив – деньги из вкладов и ПИФов уже выведены и вложены в развитие собственного бизнеса. Признаюсь, я даже испытываю сейчас чувство некоторого облегчения: нет денег – нет проблемы.

История №3

Олег, научный сотрудник:

– До момента участия в публичном размещении акций ВТБ я на фондовом рынке «засветился» лишь однажды – свои ваучеры «инвестировал» в бумаги «Иркутскэнерго».

Что касается мотивации моего участия в размещении бумаг ВТБ, основных причины две. Во-первых, рост стоимости бумаг еще одного крупного банка страны с госучастием в капитале, Сбербанка: за предыдущие десять лет акции банка выросли в цене почти в 100 раз. Я надеялся, что бумаги ВТБ выйдут на рынок такими же недооцененными.

Во-вторых, массивная реклама. Организаторы сделали все для того, чтобы размещение не прошло незамеченным. Мне особенно запомнилась беседа одного из «топов» ВТБ с корреспондентом радио России: менеджер очень убедительно объяснял, почему акции будут выгодным вложением, одним из доводов было напоминание о том, что через счета банка проходит до 80% всех средств, вырученных от продажи нефтегазовых ресурсов страны.

В итоге я вложил в бумаги банка 1,3 млн рублей. «Вынуть» их обратно собирался года через три, когда жена уйдет на пенсию. На эти деньги мы собирались купить квартиру и начать «карьеру

рантье» – в общем, жить на доходы от ее сдачи в аренду. Помню, что на тот момент для покупки однокомнатной квартиры в Октябрьском районе нам не хватало буквально 3-4 сотен тысяч рублей.

Вскоре после размещения котировки акций начали стремительно падать, а я надеялся, что в ближайшее время тенденция «развернется». Но падение только ускорилось, и через месяц уже и вынимать-то смысла не было. Я ведь не профи, чтобы «отыграть» потерянное на других сделках. Поэтому и «дождал» бумаги до момента, когда банк объявил о выкупе акций по цене размещения.

Акции на предельную сумму в 500 тысяч рублей я, конечно, обменяю на деньги. Инвестировать их не буду. Положу на вклад. Нет, депозит, который предлагает ВТБ24 в рамках выкупа акций, меня не заинтересовал. Ищу вклад хотя бы с 10% годовых.

Остальные 800 тыс руб останутся в акциях. Трогать их я не буду. Мне остается только надеяться на прогноз Костина о том, что к 2015 году стоимость акций на ММВБ достигнет уровня 13-14 копеек за штуку. Готов подождать. Пусть это будут самые долгосрочные мои вложения.

Что касается моего отношения к инвестированию, я «железобетонно» уверился в том, что неподготовленному участнику не следует «соваться» на рынок первичного размещения бумаг: там падения слишком резки, вторичный рынок акций – место более спокойное.

Вклады в рублях в банках с госучастием

Иркутск, 10.04.11, www.sia.ru

Вклад	Мин. сумма вклада (руб.)	Выплата процентов	Пополнение	Дополнительно
БАЙКАЛЬСКИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ, т.282-111, 282-222				
Сохраняй Онлайн	от 1 000	Ежемесячно	Нет	Процентная ставка (% годовых)
				Сроки вклада:
				от 1 до 2 мес
				от 2 до 3 мес
				от 3 до 6 мес
				от 6 мес до 1 г.
				от 1 до 2 лет
				от 2 до 3 лет
				3 года
				от 1000 до 10000 RUR
				от 10000 до 400000 RUR
				от 400000 до 700000 RUR
				от 700000 до 2000000 RUR
				от 2000000 RUR
				1. Проценты начисляются ежемесячно, а не в конце срока вклада. 2. Дополнительные взносы по вкладу не принимаются. 3. Расходные операции по выплате части вклада не производятся. 4. При востребовании вклада, открытого на срок более 6 месяцев, проценты выплачиваются по ставке вклада до востребования. При востребовании вклада, открытого на срок более 6 месяцев, проценты выплачиваются по ставке вклада до востребования, если вклад востребован до истечения 6 месяцев основного/продолжительного срока; -2/3 от ставки по вкладу, действовавшей на дату открытия/продолжения вклада, если вклад востребован по истечении 6 месяцев основного/продолжительного срока. 5. По окончании срока вклада Вам не потребуется посещать отделение Банка - Ваш вклад будет автоматически пролонгироваться на первоначальный срок по ставке, действующей по данному вкладу на момент пролонгации. 6. Вклад открывается с системы «СбербанкОнлайн», а не в отделении банка. Открывать вклады в системе «СбербанкОнлайн» выгоднее, чем в отделении банка: ставка в рублях на 0,3% годовых, а в валюте на 0,15% годовых выше, чем по аналогичным вкладам в случае их открытия в отделении банка.
ВТБ24, т.72-88-79, 72-88-66				
"Специальный" вклад для акционеров	от 5 000	По оконч.	Нет	Процентная ставка (% годовых)
				Сроки вклада:
				270 дн
				Сумма вклада: от 5000 до 700000RUR
				9,25
				1. Проценты выплачиваются в конце срока. 2. Пополнение: невозможно. 3. Частичное снятие: невозможно. 4. Досрочный возврат: в первый период нахождения средств на счете - по ставке вклада «До востребования»; - во второй и последующие периоды нахождения средств на счете - по ставке вклада. 5. Пролонгация: возможна. 6. Величина процентной ставки: - на первый период устанавливается фиксированная ставка, которая зависит от суммы вклада; - на второй и последующий периоды ставка по вкладу устанавливается равной действующей ставке рефинансирования ЦБ РФ и подлежит изменению на 2 рабочий день за днем изменения ставки рефинансирования Банком России.
СВЯЗЬ-БАНК, т. 211-120				
Сберегательный Плюс	от 5 000	По оконч.	Нет	Процентная ставка (% годовых)
				Сроки вклада
				1 год
				2 года
				3 года
				4 года
				5 лет
				Сумма вклада: от 5000 до 149999 RUR
				8.500 ставка ЦБ
				Сумма вклада: от 150000 до 299999 RUR
				8.600 ставка ЦБ
				Сумма вклада: от 300000 до 699999 RUR
				9.000 ставка ЦБ
				Сумма вклада: от 700000 RUR
				10.000 ставка ЦБ
				1. Выплата процентов: В конце каждого периода, в конце срока. 2. Пополнение: невозможно. 3. Частичное снятие: невозможно. 4. Досрочный возврат: в первый период нахождения средств на счете - по ставке вклада «До востребования»; - во второй и последующие периоды нахождения средств на счете - по ставке вклада. 5. Пролонгация: возможна. 6. Величина процентной ставки: - на первый период устанавливается фиксированная ставка, которая зависит от суммы вклада; - на второй и последующий периоды ставка по вкладу устанавливается равной действующей ставке рефинансирования ЦБ РФ и подлежит изменению на 2 рабочий день за днем изменения ставки рефинансирования Банком России.

обаятельны и привлекательны

экспертное мнение

Сергей Сысоев:

– В истории Светланы звучат знакомые мотивы: «купила по совету аналитиков» – на это ориентировались многие. Светлана признает, что советы были разные, в том числе и прямо противоположные. Но она выбрала то, что было созвучно ее собственным ожиданиям. По всей видимости, решающую роль все же сыграла массированная реклама.

А вот намерение Светланы часть средств, которые она получит после обратного выкупа акций ВТБ, направить на покупку этих же бумаг, но по текущим биржевым, значительно более низким ценам, представляется весьма сомнительным решением. Конечно, текущие котировки в 2 раза ниже той цены, которую ей предлагают сейчас в рамках выкупа, но напомним, что минимумы, показанные акциями ВТБ в 2009 году (1,9 копейки), в несколько раз ниже. И пока нет никаких оснований полагать, что цена ВТБ устремится вверх, а не вниз. Тем более, что для самого эмитента необходимость обратного выкупа своих акций по ценам размещения события, скорее, негативное.

Но это не значит, что не надо вкладывать в акции вообще. Просто помимо ВТБ на российском фондовом рынке торгуются бумаги и других компаний. И многие из них могут представлять больший интерес для инвестора.

Обращаясь ко второй истории, нельзя не признать, что в ходе рекламной кампании IPO ВТБ звучал такой подтекст: банк с огромной долей государственности – это надежное вложение и т.п. Хотя, конечно же, никакие конкретные гарантии не давались. Здесь, пожалуй, будет уместно напомнить, что независимо от того, акции какого эмитента

вы собираетесь покупать, не стоит забывать про природу этого финансового инструмента: любые акции являются рискованным вложением и не дают гарантии сохранности и возвратности капитала. В отличие, например, от банковских депозитов или облигаций.

Мотивация в третьей истории очень типична. Подавляющее большинство участников IPO ВТБ ориентировались на то же самое: массированная реклама этого мероприятия в СМИ и проецирование возможных рыночных перспектив акций ВТБ на историю головокружительного взлета котировок акций Сбербанка (они за 10 лет выросли даже не в сто, а в несколько сотен раз).

Что касается восприятия рекламы, здесь совет один: чем агрессивнее рекламируется какая-либо финансовая возможность или услуга (будь то кредитование, банковский депозит или, как в данном случае, первичное размещение акций), тем осторожнее надо к ней относиться. По настоящему выгодные предложения не нуждаются в рекламной гиперактивности.

Относительно расчета на повторение акциями ВТБ динамики бумаг Сбербанка – для этого не было никаких оснований. Акции Сбербанка появились на фондовом рынке по другой процедуре и в совершенно другое время. Тот факт, что на момент первичного размещения ВТБ, акции Сбербанка уже выросли в сотни раз, как раз должен был заставить задуматься: а не «перегрет» ли наш фондовый рынок?

А вот с выводом, который сделал для себя Олег, вполне можно согласиться: российский рынок первичных размещений не для частных инвесторов. По крайней мере пока.

Дмитрий Зотов:

– Опыт известных российских IPO, таких как ОАО «Роснефть», ОАО «ВТБ», а также SPO ОАО «Сбербанк» показывает, что чем популярнее само размещение и чем сильнее оно освещено в СМИ, тем ниже потенциальная доходность от полученных инвестиций, порой данные инвестиции могут стать очень долгосрочными. Например, размещение акций Роснефти в 2006 году позволило инвесторам заработать на них лишь в начале 2008 года, а потом цена акций стала выше цены IPO только в 2010 году. Что касается акций ВТБ, то рыночная цена до сих пор не дошла до цены размещения 2007 года.

Но заработать на первичном размещении акций все-таки можно. Достаточно придерживаться некоторых правил. Предпочтение рекомендую отдавать отраслям информационного, телекоммуникационного и высокотехнологического секторов. Также выбираем компании с невысокой капитализацией, широко не рекламируемые на рынке. Когда акции компании сильно «пиарятся» на рынке, появляется высокая вероятность того, что количество заявок на покупку может превысить предложение самих акций. В таком случае организаторы IPO вынуждены будут повысить цену первичного предложения акций, чтобы отсеять тех покупателей, которые хотели купить по заданной цене. Так было с акциями ВТБ, когда некоторые покупатели

хотели купить их по 9 копеек, но цена размещения была установлена в размере 13,6 копеек, и некоторая часть инвесторов попросту «отсеклась». Зато потом у них появилась возможность купить акции банка именно по этой цене.

Скорее всего, не меньший ажиотаж будет связан с размещением акций компании Facebook, запланированным на лето 2012 года. Нет особого смысла участвовать в IPO данной компании на среднесрочный период, скажем год-два. Если вы планируете заработать спекулятивно (процесс описан ниже) или долгосрочно (от 3-5 лет), тогда эта инвестиция для вас.

Приведу список конкретных действий для тех, кто собирается заработать на IPO спекулятивно.

Покупаем на небольшую сумму (рекомендованная – от 100 тысяч рублей, чтобы можно было ощутить прирост в абсолютной величине), но при этом желательно, чтобы объем инвестиций не превышал 20-30% от общего портфеля. В том случае, если целью ставится зарабатывать только на IPO, вложения могут занять и 100% портфеля, но тогда и риски возрастают – их не страхует альтернативная сделка.

Возможны четыре варианта развития событий:

1. В случае полного или частичного удовлетворения заявки на IPO – продаже акций необходимо производить в первый или второй день торгов акции на бирже. Если в первый час торгов объемы и рост цены акций происходят одновременно, но не достигают верхнего предела цены (верхний предел цены достигается, если заканчиваются продавцы данной бумаги), в таком случае продажу необходимо произвести в течение первого же часа торгов.

2. Если же мы увидели, что продавцов бумаг данной компании больше нет, в таком случае имеет смысл дожидаться второго дня торгов и продать акции уже во второй день (если мы увидели повторение ситуации – что бывает крайне редко, то можно перенести продажу и на третий день).

3. Если цена акции в первый час торгов начала снижаться, и точно также начали снижаться объемы торгов, в таком случае продавать необходимо в первый же час торгов, с минимальными потерями, не дожидаясь более глубокого снижения или вероятного роста акций (как показывает практика, рост акций в этом случае может начаться не скоро).

4. В случае неудовлетворения нашей заявки на размещении остается ждать. Один месяц, два, три. Возможно, даже полгода – для того, чтобы увидеть более-менее привлекательную цену для покупки этой бумаги. Как показывает опыт, львиная доля размещенных бумаг в следующие полгода падает в цене на 20-30%, а порой и 50% от цены размещения. После этого их можно спокойно покупать и зарабатывать на возврате к цене первичного размещения.

Приведу несколько примеров интересных и неудачных IPO. Размещение акций Mail.ru Group в Лондоне: бумаги этой компании изначально размещались в Лондоне, география размещения сразу давала очень мало шансов российским инвесторам для покупки. Так и получилось – ку-

пить удалось только крупным инвесткомпаниям и западным инвесторам, частным российским акции просто «не дали». В первый месяц-два торгов цена акции превышала стоимость размещения на 30-50%, частным инвесторам предоставлялся шанс их купить на рынке. Но тут нужно помнить правило номер 4! Спустя 2-3 месяца (дело в том, что у акционеров, которые участвовали на IPO, был запрет на продажу данных акций в течение двух месяцев) начались массированные продажи. Цена Mail.ru Group падала ниже цены размещения, что для подобного плана компаний случается достаточно редко (цена размещения не была завышена). Но сейчас она снова вернулся на уровень +40% от цены размещения.

Пример размещения акций на российской бирже – высокотехнологичная компания «Институт стволовых клеток человека». Ее размещение прошло в ноябре 2009 года, и те, кто поучаствовал в IPO данной компании, могли продать акции данной компании на 20% дороже уже в первый день торгов. Сейчас акции компании торгуются на 40% выше цены размещения.

А вот неудачный пример размещения: акции «Русское море», потребительский сектор. После размещения в районе 180 рублей акции данной компании пошли вниз и на сегодняшний день стоят 110 рублей. Но даже в первые дни торгов можно было продать акции этой компании по цене близкой к размещению. При этом со своих минимальных значений осенью прошлого года – в 50 рублей – акция уже выросла более чем на 100%!

Также неудачным оказалось размещение акций фармацевтической компании «Протек», которая вышла на биржу с ценой 105 рублей. Ее цена на сегодняшний день составляет всего лишь 26 рублей! Как знать, может быть, в ближайший год акции этой компании покажут для вновь прибывших акционеров доходность в 100-200, а может и в 300%. Но в том, что это долгосрочная инвестиция для тех, кто участвовал в IPO – сомнений не остается.

Материал подготовил Никита Змановских, Газета Дело



Сергей Сысоев, персональный брокер Иркутского филиала «Финансовой группы БКС»



Дмитрий Зотов, коммерческий директор представительства ЗАО «Финам» в г.Иркутске

Верь, не бойся,

Стереотип о том, что бизнесу, особенно малому и среднему, банки крайне неохотно выдают кредиты, глубоко укоренился в сознании предпринимателей. Корреспондент Газеты Дело обратился к руководству крупных иркутских банков, кредитующих бизнес, с просьбой развеять основные мифы, сложившиеся в деле кредитования МСБ.

Миф № 1. Банки не кредитуют старт-апы.

Татьяна Полевач, управляющий Азиатско-Тихоокеанский банк в г.Иркутске (Т.П., АТБ):

– Старт-ап – это самый рискованный кредит, если выдавать его бизнесу «с нуля». Окупаемость у всех новых проектов начинается не на следующий месяц, а намного позже. И не факт, что чистая прибыль у компании появится хотя бы через год.

Но выход всегда можно найти: выдается кредит под залог, имеющийся в наличии у заемщика уже сейчас; оцениваются текущие доходы, чтобы их было достаточно для гашения текущих платежей.

То же самое происходит, если человек уже имеет действующий бизнес, но открывает новое направление. То есть опытный «кредитчик», конечно, просчитает возможности нового проекта, сроки его окупаемости, возможные риски, но кредит все равно рассчитывается исходя из действующих возможностей и активов заемщика. Тем более, что всегда есть риск, что проект так и не запустится, а значит, не принесет никаких доходов.

Владимир Салмин, председатель Байкальского банка Сбербанка России (В.С., СБ):

– С конца прошлого года мы как раз запустили новый проект под названием «бизнес-старт»: продукт рассчитан на тех предпринимателей, кто только задумался о начале собственного дела. Правда, этот кредит выдается на запуск бизнеса только по одному из готовых решений франчайзинговых компаний, аккредитованных банком. Клиентам предлагается на выбор одна из франшиз, проверенных временем.

Миф № 2. Без залога займы бизнесу не выдают.

Александра Макарова, управляющий филиалом банка ВТБ в Иркутске (А.М., ВТБ):

– В кредитовании существует три базовых принципа: возвратность, платность и обеспеченность. Залоги не являются основным критерием для положительного решения по выдаче кредита, это некая страховка для банка. Если финансовое состояние заемщика устойчиво, он ведет прозрачный и прибыльный бизнес, то банк вправе не брать залоги. Каждый банк имеет в своем портфеле так называемые бланковые (необеспеченные залогом) ссуды. В нашем филиале, например, 35% таких кредитов.

Т.П., АТБ: – Это главный миф, который сейчас бытует. Но замечу, что в АТБ предприниматели могут получить без залога до 1 млн рублей достаточно легко.

Единственное, что может потребоваться – поручительство супруга или супруги, если они есть. Также можно увеличить эту сумму до 3,3 миллиона рублей, если получить поручительство Гарантийного фонда Иркутской области, с которым мы успешно и качественно взаимодействуем. Гарантийный фонд ручается до 70% от суммы кредита, так что это может ощутимо увеличить размеры необеспеченного кредита.

Владимир Чернышев, управляющий банком ВТБ24 в Иркутске (В.Ч., ВТБ24):

– Это не совсем верно. Конечно, при кредитовании малого бизнеса мы активно используем залоговое обеспечение, но вместе с тем есть специальные продукты для малого бизнеса, которые выдаются без залогов и поручителей.

Кроме того, банк активно развивает кредитование малого предпринимательства под поручительства региональных гарантийных фондов.

В.С., СБ: – У нас на начало апреля уже пять

тысяч беззалоговых кредитов. И это без учета займов, выданных под поручительство гарантийных фондов.

Миф № 3. Предпринимателям всегда предлагают кредиты «дороже», чем физлицам или крупным компаниям.

В.Ч., ВТБ24: – Неверно. Ставка по любому кредиту в первую очередь зависит от стоимости ресурса, дальше – от финансового анализа платежеспособности клиента (доходности его бизнеса, соответственно рисков невозврата, категории надежности). Также на стоимость кредита влияет и его срок (1 год или 10 лет – это разные ставки). В свою очередь, срок определяется исходя из целей кредитования: оборотные кредиты предоставляются сроком до двух лет, целевые (на приобретение автотранспорта, спецтехники и оборудования у стратегических партнеров банка) – сроком до пяти лет, инвестиционные кредиты – до семи лет. В каждом конкретном случае ставка по кредиту может быть разной: есть ставки и 10% годовых, есть и 15%. Кроме того, для клиентов, имеющих положительную кредитную историю в банке, предусмотрена программа лояльности, в рамках которой возможно дополнительное снижение процентной ставки.

К слову, в 2011 году ставки по кредитованию малого бизнеса в ВТБ24 снизились в среднем на 2 процентных пункта, а средняя ставка составила 12,7% годовых.

А.М., ВТБ: – Если у предпринимателя прозрачный и прибыльный бизнес, банк-кредитор применяет к нему обычные рамочные ставки. А если вы хотите «прятать» прибыль от налогообложения, то сэкономить еще и на процентах по кредиту не получится.

Т.П., АТБ: – Что касается крупных компаний, то, конечно, банки в борьбе за



Татьяна Полевач, управляющий Азиатско-Тихоокеанский банк в г.Иркутске

Владимир Салмин, председатель Байкальского банка Сбербанка России

«статусных» клиентов готовы сильно «подвинуться» в условиях кредита. Тем более что крупная известная компания – это сразу снижение рисков по кредиту. Поэтому крупный бизнес берет кредиты под 7-8% годовых. В то же время

крупная компания приносит доходы банку по другим продуктам – расчетно-кассовое обслуживание, крупные зарплатные проекты, обслуживание сотрудников, инкассация. Так что банк вполне компенсирует недополучен-

ные проценты по займам за счет прочих услуг.

Другое дело – сравнение с физлицами. Ставки для частных лиц всегда были и будут выше, чем для мелкого бизнеса – риски тут несравнимы.

РАЗВИВАЙТЕ БИЗНЕС С НАМИ



www.baikalcredobank.ru

Кредиты для бизнеса

- Пополнение оборотных средств
- Финансирование текущей деятельности
- Инвестиции. Проектное финансирование
- Обеспечение заявок на участие в открытых аукционах (тендеры)

Головной офис:
664025, г.Иркутск, ул.Ленина, 18
тел.: (3952) 24-16-02, факс: (3952) 33-56-36
e-mail: info@baikalcredobank.ru

Кредитный отдел:
тел.: (3952) 33-02-99

Часы работы:
пн-пт: 9:00 – 17:00, без обеда

Номер и дата лицензии на совершение банковских операций
№ 2990 от 28 сентября 2007 г.

БАЙКАЛКРЕДОБАНК
КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК

Банк нашего региона!

не скрывай



Александра Макарова,
управляющий филиалом
банка ВТБ в Иркутске



Владимир Чернышев,
управляющий банком
ВТБ24 в Иркутске

Официальная статистика такова: просрочка по кредитам мелких предпринимателей в 10 раз меньше, чем по кредитам наемных работников. Во время кризиса, например, очень много людей попало под сокращение. В то

же время мелкий бизнес, особенно торговля продуктами питания, продолжал так или иначе действовать и погашать займы.

Вместе с тем при выдаче кредита опытные банков-

ские сотрудники анализируют бизнес заемщика: смотрят и положение на рынке, и количество конкурентов, просчитывают пессимистичные сценарии развития – поэтому кредит выдают реальный, платежи по которому не разорят

заемщика-предпринимателя. При таком скоринге ставки по кредитам для предпринимателей низкие – 12-14% годовых; частным лицам такие кредиты просто никто не даст.

В.С., СБ: – Не совсем верное утверждение. Ставка для любых категорий заемщиков (физические лица, малый бизнес, крупные компании) зависит от цены привлечения ресурсов (чем ниже, тем кредит дешевле), сроков кредитования (чем короче, тем ставка меньше) и объемов кредитования (чем больше объемы, тем ставка ниже).

При повторном кредитовании в учет принимается кредитная история и в целом глубина отношений, то есть ставку реально можно снизить при использовании дополнительных услуг банка (расчетно-кассовое обслуживание, зарплатный проект и пр.).

Миф № 4. Выдают суммы меньше запрошенного.

Т.П., АТБ: – Все опытные «кредитчики» знают: если есть проект, его надо финансировать полностью, тогда ситуация будет более контролируема.

Если клиент возьмет «недополченные» деньги в другом банке, нагрузка по ежемесячным платежам увеличится. А уж если недостающие деньги клиент получит с помощью частного займа (а такое еще бывает), это вообще может закончиться непредсказуемо: непомерно высокие проценты (2-4% в месяц), подключение бандитов для возврата долгов – в общем, ничего хорошего.

Поэтому лучше при необходимости увеличить срок кредита, чтобы уменьшить ежемесячные платежи, но выдать клиенту столько, сколько ему требуется.

Бывает противоположная ситуация: клиент полагает, что если он приобретет больше товара, то у него увеличится оборот и выручка. Но это очень большая ошибка, от которой мы всегда предупреждаем своих заемщиков: «затоварка» – это прямые убытки в бизнесе. Если на одной точке есть определенная покупательская способность, то увеличить поток клиентов в 10 раз не получится, и товар просто пропадет. Одежда выйдет из моды, краски и бытовая химия пропадут по сроку годности, даже детские игрушки имеют свой сезон – вместо Барби покупают кукол Винкс, а вместо супермодных «бакуганов» появляются еще более супермодные «бейблейды». И товар лежит мертвым грузом. Поэтому в подобных случаях мы клиен-

там советуем не тратить средства впустую.

А.М., ВТБ: – Сумма выдаваемого кредита зависит не от желания потенциального заемщика, а от его финансовых возможностей, наличия источников возврата. Все банки имеют бизнес-планы, которые нужно выполнять, и, соответственно, все стремятся выдать как можно больше кредитов. Но если клиент не может или не хочет показать свои доходы, и мы не можем удостовериться в способности заемщика вернуть запрашиваемую сумму, то, конечно, она будет уменьшена до реальных размеров.

В.С., СБ: – Сумма кредита действительно может быть снижена, поскольку она определяется в зависимости от финансового состояния заемщика и стоимости предпринимательского проекта, на который берется кредит. Однако банк понимает риски недофинансирования проекта, поэтому предлагаемая сумма кредита, как правило, соответствует реальным потребностям предпринимателя.

Миф № 5. Банки в принципе часто отказывают в выдаче займов предпринимателям, бизнесу.

Как и какие документы лучше подать вместе с заявкой на кредит; какими сведениями имеет смысл дополнить заявку, а какие лучше скрыть?

В.С., СБ: – Абсолютно неверное утверждение. Возьмем тот же кредит «Доверие»: из 5000 действующих кредитов более 60% предоставлены индивидуальным предпринимателям, еще 30% вообще оформлены на физических лиц – собственников бизнеса. Самое главное при оформлении кредита – напротив, ничего не скрывать, предоставить полную информацию о доходах и расходах, имуществе и обязательствах. При этом в учет принимается и управленческая отчетность, а не только налоговые декларации и официальные балансы.

В.Ч., ВТБ24: – А для чего тогда вообще существуют отделы по кредитованию малого бизнеса? Удовлетворить спрос на кредиты нельзя никогда. Самое важное – сохранить баланс между требованиями, которые банк предъявляет к заемщикам, и возможностями и платежеспособностью бизнеса, которые имеются у малого

предприятия. Когда этот понятный баланс существует – бизнес идет в банк, банк кредитует бизнес. Стоит банкам завесить требования, или бизнесу потерять финансовую устойчивость и возможность реализовывать товары, работы и услуги – сразу спрос на кредиты снижается.

Чтобы избежать отказа в выдаче кредита, я бы посоветовал следующее:

1. Следите за своей кредитной историей и информацией в Бюро кредитных историй о вас, как физлице, и о вашем бизнесе.

2. Трезво оценивайте свою платежеспособность, как индивидуального предпринимателя, или бизнеса, если вы обращаетесь за кредитом, как юридическое лицо. Например, банк не сможет дать кредит в 10 млн руб при нулевых оборотах по балансу или минимальных цифрах по справке 3-НДФЛ (для индивидуальных предпринимателей) или 2-НДФЛ (для физлиц).

3. Оценивайте свой предмет залога: чем выше ликвидность залога, тем ниже риск для залогополучателя и ниже процент по кредиту.

А.М., ВТБ: – Что касается сокрытия тех или иных сведений, то этого не должно быть в принципе! Все будущие заемщики в нашем банке тщательно проверяются. И если вдруг обнаружится, что вы утаили какие-то данные (просроченные долги другим банкам, судебные иски и т.д.), то этот факт будет в ВТБ расценен как фальсификация и преднамеренный обман. Такому заемщику непременно откажут.

Т.П., АТБ: Самый главный совет: говорите правду! Если заемщик пытается скрыть какие-то расходы или убытки, опытные банковские сотрудники сразу увидят «нестыковки» в финансовых данных. И тогда возникнет вопрос – что скрывает клиент и зачем он это делает?

Не нужно обманывать банк, лучше показать всю свою реальную отчетность, выручку, дебиторскую и кредиторскую задолженность. Сотрудники нашего банка очень серьезно относятся к конфиденциальности данных, поэтому ни в коем случае не нужно бояться, что финансовые показатели бизнеса станут известны кому-либо «на стороне». Мы очень внимательно относимся к каждому клиенту. И в том случае, когда у клиента нормальный, реальный бизнес – даже совсем мелкий – мы готовы выдавать кредиты на выгодных ему условиях.

**Опрос подготовила
Светлана Пишикина,
Газета Дело**

Кредитуем бизнес



Алексей Геряев,
председатель правления КБ
«Байкалкредобанк» (ОАО):

– Наш банк всегда охотно выдавал кредиты предпринимателям. А сейчас в рамках весенней акции – с апреля по май этого года – ставка по кредитам бизнесу стала ниже еще на 1 процентный пункт. Максимальная сумма займа при этом увеличена до 50 миллионов рублей.

Чаще всего, правда, предприниматели ограничиваются суммой в 10 млн руб.

И в целом условия выдачи смягчились. К примеру, список возможных залогов заметно расширился: сейчас мы принимаем в качестве обеспечения займа не только объекты недвижимости, но и автомобили, оборудование и многое другое. Готовы рассмотреть даже самые нестандартные виды залога.

Кроме того, срок рассмотрения заявки сократился. Теперь решение по кредиту принимается через 2-3 дня после предоставления полного пакета документов. Кстати, хочу еще раз напомнить предпринимателям о двух базовых документах, которые ждет от него кредитор. Это декларация об уплате налогов (Байкалкредобанк просит предоставить документ за последние 9 месяцев) и справка о движении средств на расчетном счете предпринимателя из банка (если банковского счета у компании нет, бизнесмен может предоставить кассовую книгу, которая подтвердит, что обороты у компании есть). В принципе, этих двух документов банку достаточно, чтобы принять решение о возможности выдать кредит.

БАЙКАЛКРЕДОБАНК
КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК



Как отдать материнский капитал в ипотеку?

После того, как государство в 2009 году разрешило использовать материнский капитал при погашении ипотечных кредитов, этот механизм стал набирать популярность среди жителей Иркутской области. По информации регионального отделения Пенсионного фонда РФ, с 2009 года 17,3 тыс. семей направили материнский капитал на погашение жилищного займа на общую сумму 5,7 млрд рублей. Однако не стоит забывать, что любая господдержка – это езда на огромной бюрократической машине, требующая много сил и времени.

Как рассказали в Пенсионном фонде, материнский (семейный) капитал является мерой государственной поддержки семей, в которых родился второй (третий, четвертый и так далее) ребенок после 1 января 2007 года. В 2012 году размер господдержки составляет 387 тыс. 640 рублей. Если владелец сертификата уже потратил часть средств, остаток увеличивается на процент инфляции. Наиболее распространенной формой использования материнского капитала является погашение процентов или основного долга по ипотечному кредиту. Дело в том, что в этом случае не нужно ждать, когда ребенку исполнится три года. В отличие от других вариантов распоряжения материнским капиталом.

Прежде чем направить материнский капитал в ипотеку, необходимо получить сертификат в Пенсионном фонде. И вот здесь запускается бюрократическая машина. Помимо паспорта (и копии паспорта), свидетельства о рождении мамы (плюс копия), свидетельства о рождении все детей (плюс копия), свидетельства о заключении брака (плюс копия) и СНИЛСа, нужно взять еще несколько справок, на что может потребоваться много времени. Например, справку из ЗАГСа по форме Ф-28, где регистрировался

брак. Если ранее вы выходили замуж, нужно обязательно получить справку о заключении первого брака, а также свидетельство о расторжении предыдущего брака. Вам повезет, если все справки можно получить в одном городе.

Более подробно о документах, необходимых для получения сертификата на материнский капитал, вам расскажут в самом Пенсионном фонде. Правда, для этого необходимо записаться на консультацию. В Иркутске это можно сделать по телефону 500-267. Дозвониться по нему чрезвычайно сложно, но можно. Потом вас запишут на конкретный день (не ранее чем через месяц, поскольку очередь). За это время начинайте собирать хотя бы основные документы. Конечно, молодым мамам с грудными детьми будет сложно стоять в очередях за справками. Так что можно командировать на это дело своего супруга, но только по нотариально заверенной доверенности.

После сбора всех бумаг снова нужно звонить в отделение Пенсионного фонда и записываться на очередную консультацию. И хорошо, если в документы не закрадется ошибка, даже грамматическая – иначе не примут. Когда материнский сертификат все-

таки получен, начинается другая бюрократическая эпопея – направление его на погашение процентной ставки или основного тела ипотечного кредита. Для этого сначала нужно отправиться в банк, где вы брали заем, уведомить его о желании погасить досрочно часть ипотеки и взять справку о размерах остатка основного долга и остатка задолженности по выплате. Кстати, в самом начале реализации господдержки в виде материнского капитала далеко не все банки шли на досрочное погашение. Сегодня фактически во всех финансово-кредитных организациях, которые работают по ипотеке, разработаны специальные программы по использованию сертификата.

Помимо вышеперечисленных документов необходима копия кредитного договора, свидетельство о государственной регистрации права собственности на приобретенное или построенное жилье, копия договора участия в долевом строительстве (если приобреталось жилье не в готовом доме) или копия разрешения на строительство индивидуального жилого дома (если объект жилищного строительства не введен в эксплуатацию). Последние два документа должны пройти государственную регистрацию.

При подаче документов в Пенсионный фонд также необходимо представить заявление о распоряжении средствами материнского капитала и нотариально засвидетельствованное письменное обязательство родителя об оформлении приобретенного или построенного жилого помещения в общую долевую собственность всех членов семьи.

Это основные документы. Следует помнить, что могут потребоваться еще какие-нибудь справки в зависимости от ситуации. После сдачи всех бумаг средства материнского капитала направляются на погашение кредита, но не сразу – через 5-6 месяцев. В итоге весь процесс займет от восьми и более месяцев. Хотя для «долгоиграющей» ипотеки это небольшой срок.

– По статистике, число использовавших материнский капитал в кризис было больше, чем тех, кто использует его в настоящее время для погашения ипотеки, – заявила заместитель начальника управления ипотечного кредитования «Альфа-банка» Екатерина Новожилова. – Скорее всего, это связано с тем, что в кризис многие заемщики, попавшие в затруднительную финансовую ситуацию, максимально использовали любые льготные возможности для погашения кредита, а сейчас, даже имея такую возможность, иногда «приберегают» на будущее.

В ВТБ24, напротив, считают, что количество желающих воспользоваться средствами материнского капитала постоянно увеличивается. По мнению начальника отдела ипотечного кредитования ВТБ24 Евгении Кручиной, это связано в первую очередь с ростом рождаемости:

– К тому же это один из самых реальных способов воспользоваться средствами материнского капитала в течение первых лет жизни ребенка, а не ждать, как по прочим вариантам использования средств материнского капитала, достаточно длительное время. Думаю, что также играет роль наш менталитет – лучше воспользоваться помощью государства прямо сейчас, нежели оставлять это «на потом».

Тем не менее, именно в посткризисные годы в банках стали появляться продукты, предусматривающие материнский капитал. В некоторых организациях даже запущены проекты по использованию «семейных» денег в качестве первоначального взноса. Одним из первых этот механизм за-



Фото А. Фёдорова

пустило АИЖК, разработав совместно с Пенсионным фондом программу «Материнский капитал». В Иркутской области по ней работает банк ИТБ, «Иркутский ипотечный центр», Иркутское региональное жилищное агентство и еще ряд коммерческих банков. Чтобы получить кредит по про-

зволяет получить кредит, не используя собственные средства для первого взноса. Базовые условия кредитования остаются неизменными. Чтобы поучаствовать в этой программе, помимо стандартного пакета документов необходимо сертификат на материнский капитал и справка из отделения Пенсионного фонда РФ о размере остатка на нем. Ставка по ипотечному кредиту – от 8,9% годовых.

“
После сдачи всех бумаг средства материнского капитала направляются на погашение кредита, но не сразу – через 5-6 месяцев. В итоге весь процесс займет от восьми и более месяцев. Хотя для «долгоиграющей» ипотеки это небольшой срок.

В конце прошлого года к ВТБ24 и АИЖК присоединился Сбербанк, который запустил программу «Ипотека плюс материнский капитал». Расчет суммы кредита по ней производится с учетом суммы, указанной в сертификате на материнский капитал. После оформления и выдачи кредита средства материнского капитала направляются Пенсионным фондом на погашение ипотечного кредита.

Но государство, предоставив новую интересную возможность направления материнского капитала, предусмотрело и барьер – согласно закону при использовании семейного сертификата в качестве первоначального взноса на момент заключения ипотечного договора ребенку должно исполниться три года.

Конечно, государственная поддержка молодых семей пока остается сырой, потому что окружена туманной волокитой. Но за три года уже начал выработываться четкий механизм привлечения материнского капитала в ипотеку. В начале даже не было единых форм у нотариальных контор, банков, из-за чего Пенсионный фонд просто не принимал документы. Сегодня они начинают появляться. Кто знает, может, через год-два Пенсионный фонд будет предоставлять услуги «одного окна», а весь процесс получения сертификата и использования его в ипотеке перейдет на электронные рельсы.

Елена Андюбек,
Газета Дело

Комментарий эксперта

Елена Пнева,
начальник Управления
Пенсионного фонда в
Свердловском районе
Иркутска:

– При приеме заявлений на выдачу государственного сертификата на материнский капитал «лишние» документы не требуются. Справка Ф-28, свидетельство о расторжении брака и свидетельство о заключении брака, а иногда и свидетельство о рождении нужны только в том случае, когда заявительница заключала несколько браков, и фамилия матери в пред-

ъявляемых свидетельствах о рождении детей расходится с фамилией заявительницы по паспорту. То есть если не прослеживаются родственные отношения.

В основном мы принимаем граждан по записи. В настоящее время ведется запись на получение государственного сертификата на материнский капитал на 23 апреля 2012 года, а на распоряжение средствами материнского капитала – на апрель и май этого года. Консультацию по перечню документов, которые необходимы для подачи заявления, можно получить по

справочному телефону. При приеме заявлений выдается памятка по распоряжению средствами материнского капитала. Тогда же можно получить консультацию по этому вопросу.

Если клиента не устраивает длительность ожидания приема по записи, ему предлагается прием по «живой» очереди. В этом случае прием документов по распоряжению средствами занимает не менее часа. Кстати, не обязательно иметь при себе копии документов, так как наши специалисты на приеме сами откопируют необходимые документы.

Камень, дерево и сэндвич

Решив строить дом по своим критериям, многие оказываются перед выбором – а, собственно, из чего? Помимо традиционных дерева и кирпича сегодня на строительном рынке присутствует масса новых современных материалов. Стоит остановиться отдельно на каждом, чтобы понять преимущества и недостатки, после чего уже выбирать.

Экологичный вариант

Строительство деревянных домов может вестись по нескольким технологиям. Например, в последние годы набирают популярность строения из оцилиндрованного бревна. Они красивы, экологичны, прочны и сейсмостойки. В таких домах тепло и уютно, но специалисты отмечают главный недостаток этого материала – высокая подверженность древесины внешнему воздействию (солнце, дождь, снег). То есть оцилиндрованное бревно необходимо либо регулярно покрывать специальными растворами (раз в 3-5 лет), либо обшивать (сайдинг, вагонкой).

То же касается деревянных домов из строганного бруса, которые при общих недостатках гораздо дешевле. В среднем цена на такие дома под ключ (с фундаментом, окнами, крышей, полами, обшивкой потолка, с подводом инженерных автономных коммуникаций) варьируется от 15 тыс. до 20 тыс. рублей за 1 кв. м. «Квадрат» жилого помещения из оцилиндрованного бревна обойдется дороже – от 17 тыс. до 25 тыс. рублей, в зависимости от диаметра строительного материала. Срок службы домов из бруса и оцилиндрованного бревна эксперты оценивают в пределах 10-25 лет. Строительство потребует 1,5 месяцев с учетом возведения фундамента. Подводка внутренних коммуникаций производится в течение 10-14 дней. По подсчетам специалистов, затраты на отопление в доме из бруса составят 350-400 рублей в год на 1 кв. м, из оцилиндрованного бревна – 450-500 рублей.

До сих пор пользуются спросом деревянные рубленые дома из кругляка. Они менее подвержены внешнему воздействию, чем их деревянные собратья, выглядят довольно эстетично, очень теплые и могут простоять больше века. Цена на них начинается с 20 тыс. рублей за «квадрат». Хотя также есть недостатки. Как и любое дерево, бревно могут атаковать насекомые-вредители, грибок. Самый главный минус деревянных домов – очень высокая пожароопасность. Правда, последние научные разработки (антипирены) могут в несколько раз повысить уровень огнестойкости. Еще один нюанс не в пользу дерева – минимум год нужен для усадки дома. С

другой стороны, технологии строительства позволяют заезжать в готовый дом хоть через месяц, но только с отделкой внутренних и наружных стен придется подождать.

Подобных проблем можно избежать при выборе дома из клееного бруса. В опрошенных компаниях рассказали о преимуществах этого материала. Среди них 2-й класс пожарной безопасности без всякой обработки; усадка, которая не превышает 1%; ровная геометрия, что обеспечивает высокую теплоизоляцию; а технологии изготовления делают дом более прочным и менее подверженным гниению. Строители утверждают, что дома из клееного бруса могут простоять от 50 до 100 лет. Строительство займет от 17 до 22 дней (вместе с фундаментом), подводка внутренних коммуникаций – 10 дней, затраты на отопление – в пределах 200 рублей на 1 кв. м. А вот стоимость дома из клееного бруса является, пожалуй, главным его недостатком. Ценник начинается с 22 тыс. рублей за «квадрат».

С 2008 года в Иркутской области начали строить дома из сухого массивного профилированного бруса. По словам специалистов компании «Эко-Логика», этот материал обладает всеми преимуществами клееного бруса, но при этом не содержит клей, который затрудняет естественный воздухообмен. Стоимость одного «квадрата» начинается от 17,5 тыс. рублей. Хотя сейчас некоторые компании продвигают на рынок еще более дешевый вариант (от 15 тыс. рублей за 1 кв. м). Это каркасно-брусовой дом – двойная стена из более тонкого профилированного бруса с дополнительным утеплением.

Элитный вариант

Кирпичные дома как раньше, так и сейчас говорят о достатке хозяина и считаются элитным жильем. И не только из-за больших финансовых затрат. Это монументальное строение, которое при правильной эксплуатации может простоять 100-150 лет.

– Выбор технологий и материалов опирается на опыт нескольких поколений строителей, – отмечает генеральный директор ООО «Свой дом» Денис Кузнецов. – Поэтому мы предпочитаем кирпич – самый добротный и проверенный материал в наших климатиче-

ских и сейсмических условиях. Кирпич, кстати, вполне может позволить себе потребитель среднего класса.

Кирпичные дома свободны в архитектурных решениях, планировках. Они красивы, долго держат тепло, защищены от вредителей и гниения, огнестойки. Но кирпичу также страшен грибок при неправильной эксплуатации. Например, от сырости при неверной вентиляции или же от того, что дом долго не отапливался в морозы. Строительство кирпичного дома занимает почти полгода. Обычно возведение его начинается в апреле, а завершается в октябре. Зато можно сразу же приступать к отделке, заезжать и жить. К минусам каменных домов относятся необходимость массивного фундамента и изучение геологии грунтов. Затраты на содержание дома площадью, допустим, 150 кв. м равнозначны содержанию двухкомнатной квартиры. Стоимость одного «квадрата» кирпичного объекта «под ключ» – от 21 тыс. рублей и выше.

Не так давно на иркутском рынке стали появляться так называемые аналоги кирпича. К примеру, стеновые камни: скорость строительства отдельного дома, включая внутреннюю отделку, составит не более двух месяцев. Стоимость 1 кв. м такого жилья – в пределах 22-26 тыс. рублей. Ряд других местных компаний производит теплоэффективный блок «Теплостен»: современный материал позволяет снизить сроки строительства, сократить расходы за счет отсутствия теплоизоляционных материалов, а также вести строительство зимой (до -20 градусов). Стоимость одного «квадрата» – от 17 тыс. рублей.

К каменным домам также можно отнести строения из ячеистого бетона (пенобетон, газобетон). Большой их плюс в высоких теплоизоляционных характеристиках и достаточно низкой стоимости (по сравнению с кирпичом). Однако, как отмечают строители, тот же пенобетон хорошего качества в Иркутске найти очень сложно. Да и специалистов по его кладке тоже. Эксперты советуют использовать газобетон, который намного крепче ячеистых аналогов. Популярны, например, дома из газобетона СИБИТ, стены из которого, как заверяют его производители, в 3-5 раз теплее кирпича. Масса дома намного меньше кирпичного, в результате чего можно сэкономить 10-15% на фундаменте.

Цена 1 кв.м (без чистовой отделки и подводки коммуникаций) составляет 12,5-14 тыс. рублей. Дом из ячеистого бетона возводится за 1,5-2 месяца.

Экономный вариант

Социальным жильем строители называют дома из сэндвич-панелей. В частности, технология, предусматривающую использование деревянного каркаса и пенополистирола. Бюджетным жильем являются комплекты стеновых панелей, состоящих из двух слоев ориентированной стружечной плиты (OSB-3), между которыми методом прессования клеивается пенополистирольная плита толщиной 10-20 см.

– Легкость конструкции дома позволяет применять недорогие малозаглубленные ленточные фундаменты, – рассказал генеральный директор группы компаний «МЖК» Ми-

хаил Донцов. – Все элементы здания изготавливаются на заводе по проекту и быстро собираются на месте. Бригада из 3-4 человек может собрать коробку дома площадью 100 кв. м меньше, чем за неделю. Расходы на обогрев дома из сэндвич-панелей в 2-3 раза меньше, чем на отопление стандартного кирпичного. Внешние и внутренние стены получаются идеально ровными, то есть можно использовать любую отделку. При этом усадки дома не требуется.

Стоимость 1 кв. м такого социального жилья «под ключ» (с внутренней отделкой, сантехники, отоплением, вентиляцией и внутренней электроразводкой) составляет от 17,5 тыс. рублей, что, по словам Донцова, сравнимо со стоимостью дома из обычного бруса. Но у сэндвич-панелей тоже есть свои недостатки. Во-первых, они не дышат, в отличие от дерева или кирпича. Внутри такого дома создается эффект термоса –

правда, при условии хорошей вентиляции жильцы этого не заметят. С другой стороны пресловутый эффект позволяет сохранять тепло, а при грамотной установке вентиляции способность дома сберегать тепло в сибирском климате относится уже к достоинствам. Во-вторых, сэндвич-панели, как и дерево – материал с низкой огнестойкостью (нужно обрабатывать антипиренами или обшивать). И последнее, сэндвич-панели не имеют истории в наших климатических и сейсмических условиях, а значит, о сроке их службы можно только гадать.

В целом традиционным материалам – дереву и кирпичу – чаще отдают предпочтение люди старшего поколения, замечают собеседники. Тогда как выбор в пользу быстровозводимых домов делает в основном молодежь.

Елена Андюбек, Газета Дело

кредиты месяца

Когда заходит речь о том, где взять деньги на покупку жилья, все говорят об ипотеке. Но есть и другие способы занять деньги у банка. Например, взять обычный потребительский кредит.

Потребительским кредитом при приобретении жилья имеет смысл воспользоваться в том случае, если у заемщика есть в наличии более 70% стоимости жилья. Этот вид кредита выгоден и тем, что он беззалоговый, то есть купленная недвижимость не будет находиться в залоге у банка, пока заемщик не расплатится по кредиту. Конечно, по потребительским кредитам процентная ставка выше, чем по ипотечным, зато клиент не несет затрат на оценку квартиры и ее страхование, что обязательно в случае ипотечного кредитования.

И банкам невыгодно выдавать в ипотеку скромную сумму. Выдача ипотечного кредита – одинаково трудоемкий процесс, и когда речь идет о 300 тысячach, и когда – о трех миллионах. Многие финансовые учреждения устанавливают лимит на минимальную сумму кредита в размере 20% от стоимости жилья. Но это бывает неудобно для заемщика: ему приходится брать сумму больше, чем он хотел.

Потребительскими кредитами клиенты иногда пользуются в экстренных ситуациях ради спасения сделки. Дело в том, что потребительский кредит банк может выдать через три дня или даже через сутки. Оформление ипотечного кредита занимает, как минимум, две недели. В случаях, когда нужна скорость, клиент может сознательно пойти на менее выгодные условия кредитования.

Потребительские кредиты в рублях

Иркутск, 10.04.11, www.sia.ru

Кредит	Вид кредита	Размер кредита (руб.)	Обеспечение	Дополнительно
АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК, т. 780-307				
Доступный	Потребительский кредит	от 5 000 до 1 000 000	без обеспечения; до 200 тыс. руб.	Сумма кредита:
				Процентная ставка (% годовых):
				На срок от 1 до 7 лет
				Дополнительно:
				от 5000 до 300000 RUR
				35,5
				Проценты начисляются на остаток основного долга. Фактическая годовая переплата: 12 мес.-20,25% 24 мес.-20,54% 36 мес.-21,29% 48 мес.-22,13% 60 мес.-22,97% 72 мес.-23,79% 84 мес.-24,57%
				от 200000 до 1000000 RUR
				27
				Проценты начисляются на остаток основного долга. Фактическая годовая переплата: 12 мес.-15,22% 24 мес.-15,26% 36 мес.-15,66% 48 мес.-16,14% 60 мес.-16,64% 72 мес.-17,15% 84 мес.-17,64%
1. Цель кредита: Кредит на неотложные нужды. 2. Возможно без обеспечения в зависимости от суммы кредита. Обеспечением является поручительство и залог движимого или недвижимого имущества. 3. Досрочное погашение кредита: Штрафов за досрочное гашение нет. 4. Подтверждение дохода: Для физических лиц, работающих на сезонных видах работ, и клиентов, которым в случае получения кредита в соответствии с нормативными актами Банка необходимо подтвердить свои доходы документально - 3 месяца. 5. Комиссия за ведение счета отсутствуют. Предлагаемая Банком комиссия за выдачу кредита наличными средствами через кассу Банка от суммы кредита, одновременно - 4,9%. 6. Срок рассмотрения заявки - в течение 1 часа. 7. Возраст: от 21 года до 65 лет (с учетом срока кредита). Регистрация: Пронивание и регистрация заявителя: территория присутствия «Азиатско-Тихоокеанский Банк» (ОАО), гражданство: РФ. Стаж работы: Стаж работы заявителя на последнем месте: не менее 1-го месяца. Документы: без обеспечения: от 5 000 до 200 000 руб только по паспорту РФ. От 200 001 руб. до 300 000 руб. только при условии предоставления Заемщиком справки о заработной плате/пенсии и копии трудовой книжки.				
НБ "ТРАСТ", т. 243-621				
Время возможностей	Потребительский кредит	от 50 000 до 300 000	без залога, без поручительства	Сумма кредита:
				Процентная ставка (% годовых):
				На срок 6-48 мес
				Дополнительно:
				от 50000 до 300000 RUR
				от 19.90% до 44.90%
1. Цель кредита: Кредит на неотложные нужды. 2. Обеспечение кредита: Без залога, без поручительства. 3. Досрочное погашение кредита: Без комиссии. 4. Подтверждение дохода: 2-НДФЛ за 4 мес. или по форме Банка (ограничение по сроку 14 кал. дней с даты выдачи). 5. Комиссия за зачисление кредитных средств на Счет Клиента: 2% от суммы зачисленного на Счет Кредита (минимум 1 900 рублей, максимум 5 900 рублей). 6. Срок рассмотрения заявки: до 3-х рабочих дней при предоставлении полного комплекта документов. 7. Возраст: 22 - 65 лет на момент погашения кредита. Регистрация: Постоянная регистрация в субъекте РФ, на территории которого действует любой филиал Банка. Гражданство: РФ. Документы: Нужен только паспорт. Дополнительно: Для сотрудников компаний-партнеров предусмотрены льготные условия.				
МДМ БАНК, т. 283-803				
Стандарт Лайт	Потребительский кредит	от 50 000 до 500 000	без залога и поручителей	Сумма кредита:
				Процентная ставка (% годовых):
				На срок 12 мес
				На срок 24 мес
				На срок 36 мес
				На срок 48 мес
				На срок 60 мес
				Дополнительно:
				от 50000 до 500000 RUR
				14.00%
				15.50%
				17.00%
				18.00%
				18.50%
1. Цель кредита: Кредит на неотложные нужды. 2. Обеспечение кредита: Выдача кредита без залога и поручителей. 3. Страхование: Клиенту на выбор предоставляются две программы - «Страхование жизни и здоровья» или «Комплексная программа защиты». 4. Подтверждение дохода: Справка о доходах. 5. Отсутствует комиссия за выдачу кредита. 6. Срок рассмотрения заявки: 30 минут. 7. Возраст: от 23 до 60 лет для мужчин, от 23 до 65 лет для женщин на дату окончания действия кредитного договора. Регистрация: Постоянная/временная регистрация в субъекте РФ, где расположен филиал банка. Гражданство: РФ. Документы: паспорт; второй документ на выбор - загранпаспорт, водительское удостоверение, свидетельство о присвоении ИНН или страховое пенсионное удостоверение.				

частная территория

«Арендовать жилье в Иркутске невыгодно. Деньги, потраченные, допустим, в течение 15 лет на аренду жилья, сопоставимы с текущей стоимостью квартир»

Владимир Тихонов,
директор музея «Тальцы»:

• **Про выбор жилья.** Я жил в разных районах Иркутска – в Академгородке, в Юбилейном. Сейчас живу в центре города в многокомнатной квартире, которая досталась мне по наследству от родителей. Для меня очень важно, чтобы жилье находилось вблизи от места работы.

В свое время мечтал о приобретении коттеджа, хотел жить за городом. Но со временем, пообщавшись с некоторыми владельцами загородного жилья, решил, что в центре города жить удобнее. Хотя, бесспорно, атмосфера города тяжелее, экология хуже.

Иметь дачу на природе здорово. У меня есть небольшая усадьба с земельным участком на острове Ольхон. В последнее время часто туда «инвестирую» – провожу электричество, водоснабжение.

• **Про первое жилье.** Первое жилье я получил, работая в Академии наук. От государства. Это была однокомнатная квартира в Академгородке. Позже, продав эту квартиру, добавил немного и

купил другую, в центре.

• **Про аренду.** Я думаю, арендовать жилье невыгодно, нецелесообразно. По возможности нужно стараться приобрести его в собственность. Деньги, потраченные, допустим, в течение 15 лет на аренду жилья, сопоставимы с текущей стоимостью квартир.

У меня есть опыт аренды, и я им не очень доволен. В 70-80-х годах арендовал квартиру, приходилось часто переезжать. На мой взгляд, основные неудобства заключаются еще и в том, что своей мебели в арендованную квартиру много не купишь, приходится пользоваться чужой. К тому же, всегда чувствуешь неуверенность: завтра тебя могут попросить освободить жилплощадь. А переезд – это всегда стресс.

В общем, думаю, что каждый человек должен иметь свою квартиру, особенно ближе к старости.

• **Про жилье за рубежом.** Я считаю, что приобретение недвижимости за рубежом часто нерационально. К примеру, мои друзья купили квартиры в Болгарии на берегу Черного моря и оказались в затруднительном положении – капитал вложили, а прибыли не получили. Квартиры с того времени значительно

подешевели, а в аренду их сдать очень затруднительно.

У меня самого в 90-е годы была реальная возможность купить дом в Крыму, однако я от покупки воздержался. В общем, я больше доверяю своему городу, хотя мог бы жить, например, в Москве. Но я люблю Иркутск, считаю его красивым и интересным.

Кстати, мой брат живет в Калифорнии, у него американское гражданство. Стоял вопрос о том, чтобы приобрести там для него квартиру (так как он арендовал жилплощадь). Но, посоветовавшись, решили, что это нецелесообразно – арендовать там дешевле. К тому же, у него есть квартира в Иркутске.

REALTY.IRK.RU

Барометр

В марте жилье в Иркутске подорожало на один процент

Уже третий месяц подряд цены на иркутские квартиры растут в среднем на 1%. В целом же специалисты REALTY.IRK.RU отмечают положительную динамику цен на готовое жилье уже больше полугодия. Кроме того, в марте впервые за несколько месяцев подорожало строящееся жилье.

«Вторичка»

За март жилье на вторичном рынке подорожало в среднем на 1% или на 530 рублей за «квадрат». При этом положительная динамика была отмечена в каждом из пяти районов города.

Сильнее всего в цене

выросли квартиры Октябрьского района: плюс 1,8% или 980 рублей за «квадрат». А вот самый медленный рост цен был зафиксирован в Кировском районе: плюс 0,4% или 240 рублей за «квадрат» с начала марта.

Впрочем, по темпам роста цен на «вторичку» Октябрьский район лидирует с самого начала нынешнего года: плюс 4,3% с января 2012 года. При этом Кировский район опять же с начала года показывает отрицательные результаты: минус 1,4% или 240 рублей/кв.м.

Новостройки

Впервые за несколько месяцев строящееся жилье

в Иркутске увеличилось в цене. Быстрее всего в марте дорожали квартиры в новостройках Ленинского района: плюс 6,4% или 2,1 тыс руб/кв.м.

Интересно, что в Свердловском районе новостройки за март значительно подросли в цене: плюс 3,4% или 1,4 тыс руб/кв.м. Зато месяцем раньше в этом районе был зафиксирован противоположный результат: минус 2,7% по итогам февраля.

А вот в Октябрьском районе новостройки традиционно дорожают примерно на 1% в месяц; к примеру, в марте показатель роста составил 1,1% или 530 рублей за «квадрат».

В СИСТЕМЕ КОНСУЛЬТАНТПЛЮС – АРХИВ РЕШЕНИЙ АРБИТРАЖНЫХ СУДОВ ПЕРВОЙ ИНСТАНЦИИ

В систему КонсультантПлюс включен новый информационный банк «Архив решений арбитражных судов первой инстанции». Новшество содержит материалы арбитражных судов первой инстанции всех регионов России.

Новый банк размещен в онлайн-доступе, перейти к нему можно по ссылке из Стартовой страницы системы КонсультантПлюс. Новый информационный банк доступен всем сопровождаемым пользователям КонсультантПлюс, у которых есть любые информационные банки с решениями арбитражных судов различных инстанций из раздела «Судебная практика» (кроме ИБ «Подборки судебных решений» и ИБ «Судебная практика для бухгалтера»).

Информацию в новом банке можно искать по тексту документа (с помощью строки Быстрого поиска) или по реквизитам решений (принявший орган, номер, дата). Банк будет регулярно пополняться новой информацией.

Новшество адресовано юристам и адвокатам, а также финансовым специалистам, работникам органов государственной власти и местного самоуправления, руководителям организаций.

Теперь с появлением информационного банка «Архив решений арбитражных судов первой инстанции» пользователи системы КонсультантПлюс получают доступ к огромному массиву судебной практики, в том числе всему спектру реше-

ний арбитражных судов всех инстанций:

- **документы** Конституционного Суда РФ, Верховного Суда РФ, Высшего Арбитражного Суда РФ в информационном банке «Решения высших судов»;

- **документы** федеральных арбитражных судов (ФАС) всех 10 округов (в т.ч. по налоговым спорам) в информационных банках «ФАС всех округов» и «ФАС округа»;

- **документы** всех 20 арбитражных апелляционных судов в информационных банках «Все апелляционные суды» и «Апелляционный суд»;

- **документы** арбитражных судов первой инстанции всех регионов России в информационном банке «Архив решений арбитражных судов первой инстанции»;

- **решения** судов общей юрисдикции разных субъектов РФ в информационных банках «Суды общей юрисдикции», «Суды Москвы и области», «Суды Санкт-Петербурга и Ленинградской области», «Суды Свердловской области».

Более подробную информацию о новом информационном банке «Архив решений арбитражных судов первой инстанции» можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске и ее динамика на 31.03.2012 по данным REALTY.IRK.RU (тыс руб/кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	64,69	58,77	54,79	52,64	48,63
1 комн. панель	68,72	63,46	58,18	57,70	51,20
2 комн. кирпич	65,75	55,13	50,10	48,49	43,52
2 комн. панель	64,09	58,28	52,57	50,63	44,11
3 комн. кирпич	68,52	56,27	50,20	50,11	43,39
3 комн. панель	62,23	53,70	47,36	44,73	41,11
Средняя стоимость на 31.03.2012					
	63,56	55,16	49,60	47,93	44,28
Динамика с 1.03.2012 по 31.03.2012					
	0,40%	1,80%	0,75%	0,93%	0,64%

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске и ее динамика с 1.03.2012г. по 31.03.2012г. (тыс руб/кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	49,59	35,98	39,00	-
Срок сдачи - 1 полугодие 2012 года	-	43,82	42,00	-	33,75
Срок сдачи - 2 полугодие 2012 года	-	46,80	43,30	39,00	36,50
2013 год и позже	-	42,50	39,62	-	37,50
Средняя стоимость на 31.03.2012					
	-	46,97	40,66	39,00	35,50
Динамика с 1.03.2012 по 31.03.2012					
	-	1,10%	3,40%	0,00%	6,40%

По данным REALTY.IRK.RU

Продажа объектов коммерческой недвижимости (выборочно)

REALTY.IRK.RU

Назначение объекта	Площадь (кв.м)	Цена	Адрес	Описание объекта	Продавец
КИРОВСКИЙ РАЙОН					
Здание	5670	198000 т.р.	Тимирязева	Торг. центр, все системы и коммуникации	Рента, 998-228
Помещение	142	11900 т.р.	Суух-Батора	Цоколь, проходимость, 2 входа, хороший ремонт, ОПС, парковка	Евгений, 89025669320
Магазин	368,3	31000 т.р.	Литвинова	1 этаж + подвал	Рента, 998-228
Помещение	140	7400 т.р.	Желябова	Чернов.отделка, в собств-ти	CENTURY 21 Недвижимость мира, 782-383
Здание	5500	198000 т.р.	Литвинова	Старинный особняк в центре города, на первом этаже - магазины, проходное место	Рента, 998-228
Офис	65	3400 т.р.	Желябова	В собственности	CENTURY 21 Недвижимость мира, 782-383
Помещение	1590	39000 т.р.	Литвинова	Цокольный этаж	Рента, 998-228
Помещение	259,8	18000 т.р.	Ленина	Цоколь жилого дома, отдельные входы, хороший ремонт	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Помещение	90	9000 т.р.	Чналова	Помещение с ремонтом, проходное место, в собственности	Поместье, 24-34-64
Офис	127	4100 т.р.	Бабушкина	Нежилое помещение, офисный ремонт, удобные подъездные пути, парковка, торг	Поместье, 24-34-64
Офис	94	8500 т.р.	Окт.Револуции	Вход в кабинет напротив лифта. Отделка - подвесные потолки, пол - керамическая плитка	Актив, 97-41-41
ОКтябрьский район					
Помещение	204,2	6000 т.р.	Советская	1 линия, 2 входа, рядом остановка, новый дом, свободная планировка	Тысячелетие, 422-333
Помещение	292	33000 т.р.	Байкальская	Зем. Участок 802 кв.м., помещение - 292 кв.м., 1 этаж, с арендаторами, 3 теплых гара	Тысячелетие, 422-333
Помещение	1100	60500 т.р.	Пискунова	Здание под супермаркет, строилось как универсам, на въезде в жилой микрорайон	Олег, 666-915
Офис	428	15500 т.р.	Советская 6-я	Кирп. здание, 3 этажа, ремонт, гараж, участок 3 сотки	CENTURY 21 Недвижимость мира, 782-383
Помещение	217,3	12500 т.р.	М.Жукова пр	Цоколь, окна, два входа	Собственник, 67-04-05
Офис	140	8340 т.р.	Дыбовского пр.	3 помещ. по 35 кв.м, 3 помещ. по 16 кв.м, отд.вход, парковка, черновая отделка	CENTURY 21 Недвижимость мира, 782-383
Помещение	275,5	4132,5 т.р.	Лыткина	Нежилое помещение, в жилом 9 этажном доме, черновая отделка	Наталья, 54-65-17
Помещение	470	35000 т.р.	Зверева	Отд.вход, черновая отделка, потолки 2.9м	Оранж, 706-295
Здание	275	24000 т.р.	Ал. Невского	Центральные канализация и холодная вода, удобное местоположение	Монолит, 24-88-24
Здание	1376	75 т.р./кв.м	Советская	Хор. отделка, связь. Парковка. Под банк, офис	Эксперт-Девелопмент, 97-41-41
Офис	436	20000 т.р.	Депутатская	3 этажа, все коммуникации	Собственник, 955-045
Куйбышевский район					
База		89000 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
Помещение	115	7250 т.р.	Раб. Штаба	Цоколь, отд. вход, ремонт, ОПС, телефон, интернет. Идеально под банк, салон	CENTURY 21 Недвижимость мира, 782-383
Магазин	228	9000 т.р.	Фрунзе	Фундамент бетонный, основное здание - деревянное, обложенное 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	841-3490		Раб. Штаба	Здание после реконструкции. Без ограничения использования	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Склад	950	15000 т.р.	Удинский пр.	Склад с землей, ворота 5 м, высота потолка 8 м., кран балка грузоподъемностью 3 т	Собственник, 500-289
База		40000 т.р.	Топкинский м/р	Производственно-складская база, земля 1 га, офисные помещения, гаражи, склады	Поместье, 24-34-64
Помещение	18-38	38 т.р./кв.м	Культурская	Адм. здание, офисы 18 кв.м, возможна продажа блоками от 36 кв.м. С ремонтом.	Оранж, 706-295
Помещение	104	5900 т.р.	Раб. Штаба	Новостройка, полуцоколь, окна, отд.вход, ремонт, интернет, парковка, в собств-ти	Поместье, 744-342
Свердловский район					
Офис	150	8000 т.р.	Первомайский м/р	2 входа, без ремонта, нов. дом; рядом остановка, плотный жил. массив, проходное место	Тысячелетие, 422-333
Производство		48000 т.р.	Воронежская	32 сотки, 3 здания, офисные, складские площади - 2574 кв.м., вода, канализация	Тысячелетие, 422-333
Магазин	122	6500 т.р.	Железнодорожная 2-я	Продовольственный магазин. 2 входа, ремонт, грузовой лифт, парковка	Тысячелетие, 422-333
Бизнес	468,5	42800 т.р.	Юбилейный м/р	Гостинично-оздоров. бизнес, все в собств-ти	Тысячелетие, 422-333
База	3000	50000 т.р.	Старокузьминская	2 участка, 2 гаражн.боксы, помещ. 110 кв.м., 1 линия	Тысячелетие, 422-333
Здание	2722,3	57200 т.р.	Ранитная	3-эт. здание, транспортная доступность	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Помещение	399,4	17175 т.р.	Ал. Вампилова	Торговые/офисные площади, первая линия, 1-2 этаж, черновая отделка	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Офис	73,6	42 т.р./кв.м	Касьянова	Дом сдан	Магистраль, 630-200
Помещение	35	2600 т.р.	Костычева	Отличное состояние, ламинат, стеклопакеты, парковка	Поместье, 24-34-64
База	7103	80000 т.р.	Березовая Роща	Производственно-складская база, земля 3 га, центр. Коммуникации	Оранж, 706-295
База	4776	110000 т.р.	Аргунова	Площадь строений 4776 кв. м., площадь земельного участка - 2,49 га. База действующая	Оранж, 706-295
Ленинский район					
Помещение	434,6		Иркутск-2	1-2 эт. жил. дома, 2 входа, парковка. Возм. под гостиницу, дет. сад или жилое	Собственник, 48-18-31
Офис	36	1390 т.р.	Шпачена	Отд.вход, жалюзи, черн.отделка, сантехн., свет	CENTURY 21 Недвижимость мира, 782-383
Производство	1580	20,3 т.р./кв.м	Р. Люксембург	2 этажа, кирп., потолок 7 м, центр. коммуникации	ВСП-недвижимость, 20-99-55
Помещение	415,4	14000 т.р.	Р. Люксембург	Высота потолков 6,3 м., автотрампа, Ж/Д тупик	ВСП-недвижимость, 20-99-55
ЗА ПРЕДЕЛАМИ Г. ИРКУТСКА					
База	400	15400 т.р.	Хужир	Хужир, гостиничный комплекс эконо-класса, бойлер, с/у в доме, на 50-60 мест	Поместье, 24-34-64
Здание	340	5300 т.р.	Усть-Уда	2 этажа, свободная планировка	Оранж, 706-295
Здание	205	6200 т.р.	Качуг	2 этажа, магазин пром. товаров	Оранж, 706-295
Здание	220	5200 т.р.	Новонунутский	Магазин, гараж, участок 21 сот. В собственности	Оранж, 706-295
База	320	4250 т.р.	Хужир	Турбаза на 30 мест, все в собственности, участок 14,2 сотки	Поместье, 24-34-64

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. **Прим объявлений по телефону 701-303.**

classified

Аренда машиномест!

Кировский район, за гостиницей «Ангара»



Сдаются машиноместа на охраняемой автостоянке за гостиницей "Ангара". Асфальтированная территория.

3000 руб/мес. 218-204, 218-102

ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ИЗОЛЯЦИИ

ПЕНОТЕРМ® ПОРИЛЕКС®

Материалы сертифицированы. Изготовлены из вспененного полистирола и полипропилена.

ПОЛНЫЙ СПЕКТР МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ:

- ТЕПЛО- ИЗОЛЯЦИИ
- ШУМО-
- ЗВУКО-
- ГИДРО-
- ВИБРО-
- ПАРО-

ВСКР

Иркутск, ул. Дзюбачаева, 14
Тел./факс: (3952) 20-53-15
Тел.: (3952) 20-67-62, 53-40-60
E-mail: info@mail.vskr.ru, www.vskr.ru

Иркутское ипотечное агентство 761-611 480-230

Квартиры

- Без посредников
- Готовые к продаже
- По федеральным жилищным программам

ОАО "Иркутское ипотечное агентство"

Коттедж с видом на залив!

ТСЖ Молодежное



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

43 млн руб. 606-544

ЖК «Флагман»

ул. Лермонтова



Индивидуальный проект, оптимальные площади квартир, доступная цена, рассрочка до окончания строительства. Проектная декларация на сайте maxstroy.irk.ru

Максстрой 59-79-62

Участок на Байкале!

Порт Байкал



Продаю участок! Порт Байкал, напротив Листвянки, 1,5 га, земли поселений. Коммуникации частично. Торг уместен. Собственник.

8 млн руб. 8-9643-58-77-91

Сдаются помещения!

ул. Лыткина



Сдаются нежилые помещения 250 м2, 1 этаж, два отдельных входа, с ремонтом. Идеально под магазин, офис, салон красоты.

600 руб/кв.м. 672-102

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН

REALTY.IRK.RU

ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ



ПРИЁМ ОБЪЯВЛЕНИЙ ПО ТЕЛЕФОНУ 701-303

Шесть месяцев в году сады цветут

Главной проблемой на рынке ландшафтного дизайна иркутские предприниматели считают сезонность

К 2012 году ниша ландшафтной архитектуры в Иркутске уже сложилась, поэтому новичкам здесь приходится туго, уверяют старожилы рынка. Для старта, по их словам, нужны денежные запасы сразу на два сезона, поскольку заработать в первое же лето столько, чтоб хватило на следующие полгода «затишья», затруднительно. В целом за год уже на второй-третий сезон среднее бюро ландшафтного дизайна в столице Приангарья зарабатывает до 50% от вложенного.

«Три кита», на которых держится рынок ландшафтного дизайна – это проектирование, благоустройство и озеленение, первым делом сообщают иркутские дендрологи. В 99% случаев клиенту нужны все три услуги в комплексе, при этом наиболее дорогой статьей в чеке, скорее всего, окажется благоустройство территории: выравнивание рельефа, формирование ландшафта участка, отвод воды или дренаж участка, установка подпорных стенок, системы полива или освещения. Самые незначительные траты, как правило, идут на проектирование: в общей стоимости работ эта услуга едва наберет 2%.

Реальные цифры стоимости своих работ «зеленые» дизайнеры называют неохотно. «Все очень индивидуально, средний счет назвать сложно, поскольку сами заказы сильно отличаются друг от друга. Простейший газон может стоить от 10-15 тыс руб/сотка, при этом выбор, например, вместо посева газона более дорого рулонного сразу увеличивает стоимость заказа на 5 тыс

руб за сотку, а сложный проект с декоративным водоемом, фонтаном, дорожками, выложенными дорогой плиткой может обойтись и в 100 тысяч рублей за сотку», – приводит цифры дендролог и мастер по озеленению ООО Центр ландшафтного дизайна «Газоны Сибири» Елена Викулова.

Ее коллега, директор ЗАО «АртПроект» Лариса Мельникова все же полагает, что основная масса клиентов заказывает проекты на суммы от 50 до 70 тыс руб/сотка. «Изначально заказчики, конечно, фонтанируют идеями и выбирают самые лучшие материалы. Увидев конечный чек, большинство оптимизирует траты на свой газон или сад», – констатирует специалист.

По словам собеседницы, примерно половина всех заказчиков проживает в домах, расположенных вдоль Байкальского тракта. «Это логично. Расходы на обустройство лужайки не относятся к первоочередным задачам. И в каждом пригороде есть своя 'деревня нищих', которая делает кассу 'красивому' бизне-

су, – рассуждает Мельникова. – Тем не менее, в последние год-два выросла доля клиентов, проживающих вдоль более бюджетных направлений – по Александровскому тракту, в Мельничной Пади, Пивоварихе». Хотя стоимость услуг по обустройству газонов и лужаек за это время не снизилась, отмечают специалисты: ежегодно цены увеличивались, минимум, на показатель инфляции.

Неожиданно для самих ландшафтных дизайнеров среди клиентов появились дачники, владельцы участков в садоводствах; раньше они интереса к обустройству своих загородных территорий не проявляли. «Скорее всего, дело в том, что прежние садоводы-огородники постарели, и теперь на дачу ездят их дети и внуки, которые хотят за городом отдохнуть, а не работать. Вот они-то и сменили грядки на газоны», – полагают специалисты из «АртПроект». Забавно, но главной тенденцией последних сезонов специалисты называют сад-огород. «Даже

“

Простейший газон может стоить от 10-15 тыс руб/сотка, при этом выбор, например, вместо посева газона более дорого рулонного сразу увеличит стоимость заказа на 5 тыс руб за сотку, а сложный проект с декоративным водоемом, фонтаном, дорожками, выложенными дорогой плиткой может обойтись и в 100 тысяч рублей за сотку»

в элитном Молодежном или Ново-Разводной заказывают декоративный огород – грядки с цветами, корнеплодами, зеленью и ягодами, – улыбается собеседница. – Все-таки и в самом обеспеченном сибиряке хозяйственная жилка есть».

Также впервые за время существования конкурентного рынка ландшафтных услуг в Иркутске здесь появились корпоративные клиенты. Их, по оценкам собеседников, все еще немного – примерно 10-15% от общего числа заказчиков. «Зато объем работ у такого клиента в 2-2,5 раза выше, чем у частного. И вознаграждение соответствующее, – замечает Викулова. – Кроме того, такие заказчики, как правило, четко знают, чего хотят, не вносят изменения в проект в ходе работ и результат оценивают, так скажем, более адекватно». По ее словам, любая творческая работа судится субъективно, и результат обычно становится сюрпризом для заказчика. «Чаще, конечно, сюрпризом приятным, но когда происходит иначе, мы готовы на некоторые доработки по проекту», – замечают иркутские дизайнеры.

Гарантия на выполненный заказ составляет минимум год. «Мы отвечаем за то, чтобы посаженные растения прижились: они должны пережить зиму и на следующий сезон выглядеть так же хорошо, как и за год до этого. 97-98%

саженцев успешно приживается, но это не 100%. Поэтому что-то всегда приходится досаживать, обновлять – это не проблема технологий или питомника, это тот самый элемент случайности, который всегда сопровождает работу с живым товаром, – рассказывает Мельникова. – Гарантия на дренажные системы, системы полива, биопластику, с помощью которой менялся рельеф местности, дорожки и тому подобное в разы дольше. Но и тут, несмотря на неодушевленность исходных материалов, случается необходимость что-то поправить, доработать. Вот на днях был штормовой ветер до 30 м/с – так на соседнем с клиентским участке унесло кусок забора и развалило теплицу; у самого клиента не такие катастрофические последствия, но привести в порядок часть саженцев все равно понадобится».

Однако даже на самый дорогой элемент садового дизайна гарантия не может быть бесконечной. Поэтому компании предлагают клиентам постоянное обслуживание садовых территорий: за участок в стандартные 15 соток среднее ландшафтное бюро возьмет 15-20 тыс руб в месяц. В эту стоимость включается не столько помощь в случае форс-мажора, сколько постоянный уход за растениями: садовник компании появляется в саду клиента не реже 3 раз в неделю, в засушливое время года – каждый день. Но клиентов, заинтересованных в садовнике на аутсорсинге, пока немного, не больше 5% от числа всех клиентов.

В среднем игроки «зеленой» ниши зарабатывают до 70% от вложенного, подсчитала Лариса Мельникова. Это с учетом того, что сезон на этом рынке длится всего полгода: за это время нам надо успеть заработать на следующие 6 месяцев простоя, комментируют в опрошенных компаниях и уточняют: «По сути маржа в 70% – это поделенная надвое чистая прибыль, полученная за сезон, с апреля по сентябрь».

Сезонность считают основной проблемой «зеленого» рынка не только за упущенную прибыль – 6 месяцев холодов сильно сужают ассортимент растений, способных выжить в местных садах. Также особый климат требует от профессиональных садовников специального укрепления всех садовых конструкций, что серьезно увеличивает стоимость услуг местных ландшафтных бюро.

**Никита Змановских,
Газета Дело**



Искусство продавать

Когда Диана Салацкая решила открыть художественную галерею, в ее распоряжении уже находилась впечатляющая коллекция живописи иркутских художников. Будучи при этом совладелицей кинотеатра «Чайка» и магазина «Мир мебели», Салацкая имела четкое представление о законах бизнеса. Опыт и знания позволили предпринимательнице успешно запустить галерею «DiaS» прямо в разгар недавнего кризиса.



Фото В. Гришина

Когда Диана рассказывает об открытии галереи, экономический кризис 2009 года упоминает как событие фоновое. «Мы понимали, что возникнут сложности, и что в отрасли, где продаются предметы, не относящиеся к безусловно необходимым, они возникнут в первую очередь. Но я к этому времени уже имела представление о механизмах подобного бизнеса: мне доводилось и раньше организовывать выставки, продавать живопись. Правда, это было, скорее, хобби – без определенной стратегии и бизнес-плана, – вспоминает галеристка. – Тем не менее, определенные меры были приняты. В первую очередь, мы проанализировали и сократили первоначальные расходы на запуск галереи. В итоге старт прошел вполне благополучно, а многие опасения оказались напрасными». Своим успехом галерейный бизнес Салацкой в значительной мере обязан меценатству, которое «питает» его едва ли не на 50%. «В Иркутске меценатов достаточно много. Многие люди готовы отдавать миллионы на благотворительность и на поддержку искусства», – говорит Диана.

Помещение, в котором находится галерея, изначально принадлежало предпринимательнице –

Цены на картины местных художников варьируются от тысячи до нескольких миллионов рублей. Вот, сейчас, к примеру, у нас проходит выставка работ замечательного иркутского художника Анатолия Алексева. Самая дорогая его картина стоит 5 млн рублей.

много лет в здании продавалась элитная мебель. «Три года назад мы освободили цокольный этаж от мебельных образцов и переоборудовали под галерею, – рассказывает Диана. – Наличие собственной площади – решающий

фактор, не уверена, что галерейному бизнесу на старте под силу арендовать такие площади почти в центре города. Мы потратились только на косметический ремонт, он обошелся примерно в 200 тысяч рублей. На эти деньги мы закупили подвесные системы, кое-что из предметов интерьера. Конечно, немалые деньги уходят на обрамление и реставрацию картин – примерно 1000 рублей на одну среднюю по величине картину. А у нас в коллекции около 2000 работ», – перечисляет траты предпринимательница.

По словам Дианы, главная проблема галерейного бизнеса в Иркутске – отсутствие сформированного арт-рынка. В городе еще нет культуры отношений между покупателем и продавцом предметов искусства. Сама галеристка старается сотрудничать с большинством местных художников и скульпторов, но признается при этом, что в залы выбирает работы по принципу «нравится – не нравится». «И конечно, мне нужно понять, зачем художник пришел в галерею: нужна ли ему просто площадка для продажи своих работ, или он пришел за поддержкой, партнерскими отношениями».

В рамках такого сотрудничества галерея даже готова предложить творческим людям своеобразную «стипендию». «Правда, для этого нам нужно хорошо познакомиться с художником, его работами, что требует немало времени», – оговаривается Салацкая. Сейчас галерея выплачивает стипендию нескольким иркутским художникам. И хотя ее сумма не очень велика, «этих денег хватает для безопасного уровня существования, на котором художник может творить». При этом картины художника «стипендиата» тоже продаются, в среднем по одной в неделю.

«Цены на картины местных художников варьируются от тысячи до нескольких миллионов рублей, – комментирует Диана. – Вот, сейчас, к примеру, у нас проходит выставка работ замечательного иркутского художника Анатолия Алексева. Самая дорогая его картина стоит 5 млн рублей».

Еще одной базовой проблемой галерейного рынка Салацкая считает отсутствие потребности в искусстве у большинства иркутян и понимания, по-

“

Три года назад мы освободили цокольный этаж от мебельных образцов и переоборудовали под галерею. Наличие собственной площади – решающий фактор. Мы потратились только на косметический ремонт, он обошелся примерно в 200 тысяч рублей. На эти деньги мы закупили подвесные системы, кое-что из предметов интерьера. Конечно, немалые деньги уходят на обрамление и реставрацию картин – примерно 1000 рублей на одну среднюю по величине картину. А у нас в коллекции около 2000 работ.

чему оно дорого. «В живописи, как и в любом виде искусства – множество стилей, но мало кто хорошо знаком даже с классикой. Конечно, кто-то все же знает, кто такой Малевич, Кандинский, Марк Шагал. Но все-таки груст-

но, что кто-то считает, что Микеланджело – это 'Черепашки-Ниндзя'. Так вот задача галереи – развивать зрителя, знакомить его с талантливыми художниками. С этой целью мы проводим специальные семинары. Например, в прошлом году организовали цикл семинаров 'Искусство инвестировать в искусство' и 'Как построить свой город', – вспоминает Салацкая.

Ноу-хау галереи – «Арендная программа», в рамках которой ценитель искусства может арендовать понравившееся произведение на некоторое время за небольшую плату. «Это очень перспективная программа, поскольку она предлагает компромисс между стоимостью картин, которая слишком высока для некоторых посетителей, и потребностью художника в регулярном заработке», – считает собеседница. Стоимость аренды напрямую зависит от стоимости картины, но в целом незначительна.

Чаще всего, по наблюдениям Салацкой, «арендаторами от искусства» становятся различные учреждения, государственные структуры. Хотя время от времени и частные лица изъявляют желание арендовать ту или иную работу. «Но они все-таки чаще приобретают произведения искусства в собственность: сознание человека устроено так, что мы хотим быть единственными обладателями понравившейся нам вещи», – полагает галеристка.

Дарья Чикачёва,
Газета Дело



Фото В. Гришина

С правильной

Как правильно выбрать очки или линзы, какие дополнительные услуги предлагают салоны оптики и сколько «оптических аксессуаров» имеет средний «очкарик» – об этом и многом другом корреспонденту Газеты Дело рассказывают иркутские специалисты

Театр начинается с вешалки. Оптика – с посещения врача-офтальмолога. По словам владельцев иркутских салонов оптики, без рецепта на очки – официального документа, по которому они изготавливаются – продать оптику они не имеют права. В целом эксперты советуют делать

проверку зрения раз в год, а в идеале – раз в полгода.

За рецептом можно обратиться к офтальмологу в поликлинику. Но, по единодушному мнению собеседников, каждый уважающий себя магазин оптики имеет собственный офтальмологический кабинет. «И, соответствен-

но, специалиста, который в праве обследовать и выписать рецепт, – добавляет директор иркутского представительства сети салонов оптики «Solaris» Илона Бойко. – В среднем эта процедура длится 10 минут, еще час уйдет на изготовление очков. С линзами проще – после постановки диагноза остается только выбрать



марку и товар с подходящими для клиента диоптриями».

С этим проблем в специализированном мага-

зине быть не должно. Как правило, в хороших оптических салонах руководство уделяет особое внимание обучению персонала. «При найме

отдаем предпочтение специалистам с медицинским образованием, есть также сотрудники, окончившие курсы стилистов, – замечают

как сохранить

ПОЗАБОТЬТЕСЬ О СЕБЕ И СВОИХ БЛИЗКИХ

Vita Elle
центр здоровья

ул. Поленова, 33/5, тел. (3952) 48-33-36

Центр здоровья "Витаэль" - это уютная обстановка, внимательное отношение и высококлассные специалисты

Методики и технологии, практикуемые в центре, позволяют запустить механизмы восстановления и укрепления организма с минимальным применением химических препаратов.

Направление деятельности центра:

- Озонотерапия*
- Физиотерапия
- Рефлексотерапия
- Мануальная терапия
- Лечебная физкультура
- Медицинский массаж
- Психология (арт-терапия)
- БОС (биологически обратная связь) - технологии направленные на обучение правильному дыханию для повышения работоспособности, профилактике простудных заболеваний в любом возрасте, коррекция здоровья при хронических заболеваниях дыхательной системы

*отказ от физиотерапии

Физиотерапия от 250 руб.	Рефлексотерапия от 900 руб.	Озонотерапия от 400 руб.	Мануальная терапия 1200 руб.
Психология (арт-терапия) от 700 руб.	Медицинский массаж от 500 руб.	Лечебная физкультура абонемент на месяц от 800 руб.	БОС-технологии курс от 2600 руб.

НЕОБХОДИМО ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ СПЕЦИАЛИСТА ПО ИМЕЮЩИМСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯМ И ОКАЗЫВАЕМЫМ УСЛУГАМ

Проблемы с позвоночником и боль в шее, онемение в руках, состояние усталости... Как понять, что медлить уже нельзя, и пора к врачу?



Александр Никулин,
мануальный терапевт
центра здоровья Vita Elle

– Ряд симптомов из тех, что описаны выше, говорит о том, что к врачу идти нужно было еще вчера. К примеру, с онемением в конечностях к мануальщику уже поздно вато обращаться, тут прямая дорога — к неврологу или нейрохирургу.

Но не все так печально. Онемение как симптом — случай сильно запущенный, а потому довольно редкий. Для его возникновения боли должны беспокоить длительное время. Кстати, любая боль означает, что организм исчерпал свои компенсаторные способности, а длительные болезненные ощущения – буквально крик вашего организма о том, что пора к доктору.

К сожалению, россияне, иркутяне в том числе, не привыкли в первую очередь обращаться к мануальным терапевтам. Врачами первичного звена у нас традиционно считаются терапевты. Между тем именно мануальщик в момент за-

рождения болезни может оказать «помощь руками», а также подсказать, как изменить образ жизни, питания, чтобы заболевание не развилось, а его первые признаки исчезли. Если объяснять просто, мануальный терапевт – это врач, который вправляет на место кости. Это необходимо для того, чтобы:

- спина не болела, а хорошо гнулась;
- исправить застаревший сколиоз или осанку;
- значительно улучшить свое самочувствие;
- понять, что жить можно без хруста в костях и прочих мелких «радостей».

Чаще всего пациенты к нам приходят как раз с жалобами на головные боли, боли в спине и конечностях.

Вообще, к мануальному терапевту рекомендуется ходить хотя бы раз в полгода. Один курс состоит примерно из 10 сеансов по 30-90 минут каждый, и улучшит самочувствие резко и надолго. Если клиент «качается» в спортзале, я бы порекомендовал ему посещать мануальщика чаще – раз в квартал.

Хороший мануальный терапевт действительно умеет творить чудеса. Ведь наш позвоночник – самое важное в теле. После мозга, разумеется. И держать его в порядке просто жизненно необходимо. Но пока в России не сложилось обширной практики обращения к мануальным терапевтам (на Западе, к примеру, это уже давно врачи первичного звена), поэтому выбор не слишком широк, и к нему нужно подходить с особым «пристрастием». Дам пару практических советов по выбору мануального терапевта:

– если терапевт делает массаж только большой области (к примеру, поясницы), меняйте мануальщика немедленно. Массаж необходимо делать везде, и не менее получаса на всю спину и шею.

– если он говорит о необходимости медикаментов, ищите другого специалиста.

Точки зрения

владельцы бизнеса. – Поэтому продавцы-консультанты не только грамотный совет дадут при выборе очковых линз, но и помогут правильно выбрать оправу с учетом индивидуальных особенностей лица».

Также к преимуществам специализированного салона-оптики собеседники относят наличие собственной мастерской по изготовлению и ремонту очков. Каждый салон-оптика несет ответственность за конечный продукт: на каждую пару очков или линз действует гарантия. «В процессе эксплуатации любых очков случаются досадные казусы – болтик раскрутился, стекло вот-вот выпадет, оправка перекосилась. Это обычные моменты, возникающие

в процессе пользования очками. Исправление подобных недостатков подразумевают гарантийные обязательства на очки», – комментирует Илона Бойко.

Основной ошибкой при покупке очков опрошенные эксперты называют тот факт, что основное внимание покупатель часто уделяет выбору оправы. «Именно очковые линзы компенсируют те нарушения рефракции, которые являются причиной плохого зрения. Поэтому, выбирая очки нужно в первую очередь правильно выбрать очковые линзы», – замечает директор сети салонов «Оптика№5» Денис Разуваев и уточняет, что именно нужно знать, выбирая очковые линзы:

1. Оптические показатели (межцентровое расстояние, диоптрии) – эти данные должен дать вам специалист по подбору очков, после полного обследования вашего зрения. Разумеется, очки для зрения нужно заказывать только в специализированных отделах аптек или салонах оптики, где есть уверенность в том, что эти показатели будут точно соблюдены.

2. Коэффициент преломления (индекс) очковой линзы – самый главный показатель класса очковой линзы. Общее правило: чем выше индекс, тем меньше толщина и искривленность линзы, дающей те же самые диоптрии. И чем более сильные линзы вам требуются, тем заметнее разница. На практике это означает, что линзы с высоким индексом будут легче, они будут меньше искажать ваши глаза и лицо, к ним легче будет подобрать тонкую и стильную оправу. У современных линз индекс колеблется – для оптического стекла в пределах 1,5-1,9, а для оптического пластика – в пределах 1,5-1,7. Линзы с индексом, близким к 1,5, считаются низкоиндексными, а с индексом больше 1,6 – высокоиндексными.

3. Материал очковой линзы. На сегодняшний день выбор происходит между стеклом и пластиком. Но одно-

значного преимущества нет ни у того, ни у другого. Преимущества пластиковых линз – легкость (вес оптического пластика вдвое меньше стекла), меньшая травматическая опасность (пластик устойчивее к раскалыванию, его осколки менее опасны). Кроме того, пластик дает больше возможностей для обработки (например, для окрашивания) линз. В графу преимуществ стеклянных линз эксперты относят тот факт, что коэффициент преломления (индекс) стеклянных линз выше, чем пластиковых. Кроме того, прочность у стекла выше, чем у пластика. Это значит, что качественные стеклянные линзы, при равных диоптриях, могут быть более тонкими и плоскими, чем пластиковые.

«Именно поэтому выбор очков стоит начать с выбора очковых линз, особенно если требуется коррекция выраженных нарушений со многими диоптриями», – объясняет Разуваев. – Определиться с ключевым параметром, можно перейти и к выбору оправы».

При выборе оправы для очков собеседники советуют особое внимание уделять таким деталям, как подвижность носоупоров: жесткие носоупоры часто давят на переносицу и вызывают быстрое утомление. Специалисты сало-

на оптики «Rodenstock» разъясняют: «Желательно подобрать оправу с мягкими силиконовыми, подвижными носоупорами. Размер заушников должен строго соответствовать расстоянию от оправы до выпуклости за ушной раковиной. Заушники не должны оказывать давление на виски и область за ухом. Оправа должна быть удобна и не вызывать утомления даже при длительном использовании».

Эксперты также предупреждают, что дешевые металлические оправы неизвестного происхождения при контакте с кожей лица могут вызывать тяжелые аллергические реакции и раздражения. «Обратите внимание на материал, из которого изготовлена оправка. Например, есть оправы из специального сплава титана: если дужка случайно согнется, через какое-то время она вернется к первоначальной форме, также этот сплав не ржавеет и с подобной оправой можно смело купаться в море», – рассказывают в салоне «Цейс». – Если вы аллергик, обращайте внимание на маркировку. Обозначение nickel-free означает, что в оправе отсутствует аллергенный металл никель».

– И самое главное – ваши очки должны вам нравиться, – улыбаются

“

Офтальмологи рекомендуют завести несколько пар очков на все случаи жизни, а не подбирать две пары более-менее универсальных. Например, очки для работы за компьютером отсекают синюю часть спектра, вредную для глаз. Очки для вождения убирают блики и улучшают качество и четкость изображения – линзы в них пластиковые, повышенной ударопрочности.

эксперты. – Если говорить об очках не только как о приборе для коррекции зрения, но и как о средстве имиджа и стиля человека, то роль правильно выбранной оправы тут бесспорна.

По словам Илоны Бойко, каждый производитель оправ в среднем выпускает по четыре коллекции в год – не мень-

ше, чем модный одеждыный дом. «И на каждую есть свой спрос. Не будет же человек в одних и тех же очках ходить на работу, выходить в свет, отправляться на отдых, заниматься спортом, – перечисляет собеседница. – В зависимости от вида деятельности, меняется, конечно, не только оправка, но и линзы. Офтальмологи рекомендуют завести несколько пар очков на все случаи жизни, а не подбирать две пары более-менее универсальных. Например, очки для работы за компьютером отсекают синюю часть спектра, вредную для глаз. Очки для вождения убирают блики и улучшают качество и четкость изображения – линзы в них пластиковые, повышенной ударопрочности. Существуют бифокальные линзы, в которых нижняя половина линзы «видит» вблизи, верхняя – «смотрит» вдаль. В таких очках удобно читать газету и одновременно наблюдать за ребенком, бегающим вдали».

В целом, резюмируют собеседники, у «бывало» очкарика бывает в среднем до пяти различных пар очков. «И это все актуальные очки, а не копии уже имеющихся, подобранные под оттенок новой кофточки», – смеются собеседники.

Ирина Дёмина,
Газета Дело

“

Преимущества пластиковых линз – легкость (вес оптического пластика вдвое меньше стекла), меньшая травматическая опасность (пластик устойчивее к раскалыванию, его осколки менее опасны). Кроме того, пластик дает больше возможностей для обработки (например, для окрашивания) линз. В графу преимуществ стеклянных линз эксперты относят тот факт, что коэффициент преломления (индекс) стеклянных линз выше, чем пластиковых. Кроме того, прочность у стекла выше, чем у пластика.



Открыта подписка на 2-е полугодие

СРЕМЛО

газета

В НОВОМ ЦВЕТЕ

Подписной индекс 51544 Телефон редакции: 701-305 sia.ru/delo