

газета

дело

ИЮЛЬ, 2015 | № 6(45)

бизнес |

В гостях у «Достоевского». Как открыть хостел по франшизе

6



инвестиции |

Парковка для денег. Каким инвестиционным инструментам отдать предпочтение

9



недвижимость |

Как иркутский рынок торговой недвижимости переживает кризис?

11

«Выживут не все»

По каким ритейлерам кризис ударил сильнее всего?

Почему сети переезжают с улицы в торговые центры?

Когда в Иркутске появятся ИКЕА и «Макдональдс»?

Виталий Аникин

управляющий ТРК «КомсоМОЛЛ» в Иркутске

| 2



7 | СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ
мнения участников рынка

9 | БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ
вклад и кредит месяца

11 | ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ
жилою и коммерческую

Виталий Аникин: «Выживут не все»



Фото А. Федорова

Иркутский торгово-развлекательный комплекс «КомсоМОЛЛ» – дитя кризиса, объект, открывший свои двери в самый разгар экономической нестабильности, несмотря на 10-процентную заполненность. Было ли верным это решение? Сколько площадей работает сегодня? По каким ритейлерам кризис ударил сильнее всего? Почему сети переезжают с улицы в торговые центры? И когда в Иркутске появятся ИКЕА и «Макдональдс»? Об этом беседуем с управляющим ТРК «КомсоМОЛЛ» в Иркутске Виталием Аникиным.

«РЕШЕНИЕ ОТКРЫТЬСЯ БЫЛО ЕДИНСТВЕННО ВЕРНЫМ»

Виталий, я, наверное, не ошибусь, если назову «КомсоМОЛЛ» многострадальным торговым центром. Долго строился, менял собственников. Открылся – в самый разгар кризиса. Стоило ли начинать работу при такой низкой заполненности объекта?

– Открывались, конечно, тяжело – насколько я могу судить со стороны. Меня же на тот момент в торговом центре еще не было, я здесь с конца апреля – начала мая.

Вас «тонуций корабль» пригласили спасти?
– Не знаю, не готов оценивать – спасать или не спасать, просто так сложились обстоятельства. Предложение для меня было интересным, и я его принял. Что касается открытия – первый запуск, как вы помните, был в декабре, в разгар кризиса, – то оно, на мой взгляд, было оправданным. Несмотря на низкую заполненность: павильонов 20 с небольшим работало тогда.

ИЗ?

– Из более чем 200. То есть заполняемость на уровне 10%. Может, открытие не было экономически оправданным действием и популярности среди населения не добавило, но стратегически это решение было единственно верным. Надо было открываться. Надо было показать, что торговый центр, несмотря ни на что, готов и будет работать.

Но ведь потом он снова закрылся?

– Да, на полтора месяца примерно – чтобы привести в порядок всю техническую и юридическую документацию. Снова он открыл двери в феврале, и павильонов уже работало гораздо больше. А в марте открылся и гипермаркет «О'КЕЙ». Могу сказать, что это на сегодня – самый удачный арендатор нашего торгового центра, настоящий «якорь». Порядка 60% посетителей генерирует именно он. Конечно, с открытием новых арендаторов потоки будут перераспределяться, но пока дело обстоит так. Безусловно, открытие гипермаркета весной было мощным толчком для развития ТЦ: все большее число арендаторов стали понимать, что открываться надо.

«О'КЕЙ» в роли первопроходца выступил?

– Нет. Почти первопроходца. Первым был

«Спортмастер», еще до Нового года. Это как первый боец, который поднимается в атаку. Когда один выскочил из окопов и с криком «Ура!» ринулся на врага, все остальные думают: а я-то чего жду? Всем вместе как-то смелее! С открытием каждого нового арендатора торговый центр набирает обороты. В конце июня у нас открылся первый в Иркутске «Детский мир» – еще один серьезный арендатор, якорный оператор детских товаров, около двух тысяч «квадратов» на третьем этаже занял. С его открытием мы обоснованно надеемся, что у нас возрастет поток посетителей – и не только на третий этаж, но и в целом в торговый центр.

Сегодня среднесуточная посещаемость «КомсоМОЛЛа» какая?

– 13 тысяч человек, и это только начало! Конечно, в выходные и праздничные дни эта цифра выше – 20 тысяч. По парковке это легко отследить. Она у нас рассчитана более чем на 1400 машиномест. Вечером в будние дни она наполовину занята. В выходные – на 80%.

Какова заполненность «КомсоМОЛЛа» сегодня? Можете цифры назвать?

– Открыто около 50% площадей. Если в количественном отношении посмотреть, «по дверям», то работает больше 100 магазинов. Тоже почти половина.

Есть какой-то целевой показатель на конец года?

– Да. Не менее 85% открытых площадей. Уверен, что мы с этой задачей справимся. Готовим к выходу от отделочные работы и Adidas, и Reebok, и детскую развлекательную зону, осенью запустим кинотеатр на 10 кинозалов. Много других, более мелких арендаторов, тоже скоро начнут работу. Море, говорят, потому глубокое, что не брезгует маленькими ручейками. Так и мы.

А новые крупные сети в Иркутск заходят будут? Придут к нам, скажем, ИКЕА или «Макдональдс»?

– ИКЕА, конечно, хороший магазин. Но их трудно сюда заманить. Все же считают деньги, и ИКЕА в том числе, какие бы они ни были богатые. Логистика – это настоящий бич. И они открываются в основном совместно с «Ашанами» и «Леруа Мерлен».

А что насчет «Макдональдса»?

– Их, наверное, просто подождать надо. KFC же мы дождались. И «Макдональдс» дождемся.

«МОДНЫЙ КВАРТАЛ» – КОНКУРЕНТ С НАТЯЖКОЙ»

Конкуренцию между торговыми центрами сегодня как оцениваете?

– Конкуренция, конечно, обострилась. Если раньше хватало пальцев одной руки, чтобы перечислить иркутские торговые центры, то сегодня уже не хватает.

«Модный квартал» буквально через дорогу от вас. Как живется рядом с таким соседом?

– Задремать, конечно, нельзя. И это первый плюс. Второй – своего рода синергетический эффект. Мы дополняем друг друга.

А вообще, я считаю, с большой натяжкой можно сказать, что мы и «Модный квартал» – конкуренты. Я, конечно, не истина в последней инстанции, но, по моему мнению, у нас разная целевая аудитория, разная концепция.

Поясните?

– Мы, наверное, больше тяготеем к конкуренции с «Jam Моллом», а в ближайшей перспективе – и с «Сильвер Моллом». «Модный квартал» – это торговый центр больше...

Тусовочный?

– Да. Может, слово не очень приятное, но он тусовочный. Это и большим пешеходным потоком объясняется, и самим расположением объекта в рекреационной, туристической зоне. Приходящие в 130-й квартал, как правило, и в «Модный квартал» заходят. Поэтому поток там сгенерированный. Посетители приходят туда потусоваться, отдохнуть, пофотографироваться, посидеть на фуд-корте.

И купить что-нибудь.

– Да, и, может быть, купить. Повторюсь, это мое мнение, я могу быть неправым. Но лично я не пошел бы в «Модный квартал» покупать крупную бытовую технику или продукты на неделю. Большая часть посетителей там все же не на машинах.

«ТОЛЬКО БИЗНЕС, НИЧЕГО ЛИЧНОГО»

Вы уже упомянули «Сильвер Молл». Ваш коллега Илья Афраймович в свое время окрестил его «киллером», который убьет «Jam Молл». Как по-вашему отразится на рынке его открытие?

– Конечно, с открытием «Сильвер Молла» «Jam Молл» будет снижать обороты. Сегодня уже видно, что многие арендаторы, предчувствуя скорое открытие «Сильвера», уходят из «Jam Молла», закрывают магазины. Собственникам надо бы принять меры по реформатированию, реконцепции торгового центра. Если в «Jam Молле» такую работу проделать, он выживет, останется на плаву. В том числе и за счет «Сильвер Молла», который привлечет массу посетителей.

Со знанием дела говорите?

– Да. Потому что я участвовал и в разработке концепции объекта, и в проектировании, и в строительстве.

Объясните тогда, в чем логика – открывать торговый центр рядом с уже существующим?

– Да никакой логики нет. Просто появился хороший участок земли – достаточно большой, ровный, с хорошими подъездными путями. Было понимание, что этот участок находится в хорошем, «прикормленном» месте, на «правильной стороне» улицы. Какие-то особые усилия прилагать, чтобы людей заставить туда ехать, не придется. Улица Сергеева – это городская магистраль, по которой утром в одну сторону, а вечером в другую идут десятки тысяч машин. Так почему бы и не построить там торговый центр?

Опасения не было, что весь поток посетителей просто расплывется на два центра – и ни нам, и ни вам в итоге?

– А для этого нужно было построить хороший торговый центр.

Чтобы весь поток забрать?

– Конечно. И я думаю, что инвесторы «Сильвер Молла» свою задачу выполнили. Они осознали, что рядом «Jam Молл», и приложили достаточно усилий, энергии, финансовых средств, чтобы сделать торговый центр лучше, чем у соседей.

Жестко. Рынок?

– Ничего личного, как говорят, только бизнес. Мы, «КомсоМОЛЛ», готовы к конкуренции с «Сильвером»!

Кроме «Сильвер Молла» ожидать каких-то новых объектов в Иркутске? Или все уйдут в спячку, заморозятся?

– То, что строится и близко к завершению, достроится. Потому что бросить – дороже, чем достроить. Что касается новых торговых центров, то осторожность со стороны инвесторов присутствует, хотя у нас есть еще неосвоенные территории.

Я так понимаю, речь о спальных районах идет? В центре, вроде, недостатка в ТЦ уже нет.

– Да, скорее всего, активно будут развиваться «спальники». ТЦ «Юбилейный» – отличный пример – небольшой, аккуратный, удобный для посещения. Таких проектов у нас не хватает. Многие районы еще обделены вниманием: Второй Иркутск, Ново-Ленино, Рабочее. По моему мнению, сегодня двигаться вглубь полей нашим строителям уже не очень удобно, они будут развивать имеющиеся территории. Та же улица Баррикад – аварийные дома будут сноситься, и там будут строиться многоэтажки. Как на Сурнова – там, где промзона вдоль Ангары. Помните, еще лет пять назад ни одной многоэтажки там не было? А сегодня – красивый жилой комплекс стоит. И людям нужна инфраструктура – не только детские сады, школы, поликлиники, но и магазины, ТЦ.

**«ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ
УБЬЮТ СТРИТ-РИТЕЙЛ.
НО НЕ ВЕСЬ»**

Есть мнение, что торговые центры убьют в конечном итоге стрит-ритейл. Вы как думаете?

– Это общемировая тенденция. Конечно, всё не убьют. Останутся общепит и магазины у дома. Останутся магазины на пешеходных улицах. Останутся какие-то эксклюзивные, дорогие магазины, которые должны располагаться именно на центральных улицах. Так что стрит-ритейл будет, в усеченном виде. Но ТЦ – это все-таки удобнее для покупателя. Поставил машину на парковку, пошел с семьей и купил в одном месте все, что нужно. Мне, например, это гораздо проще, чем ехать на ту же Карла Маркса: неизвестно, где припарковаться, караулить машину, чтобы эвакуатор не забрал... И по магазинам бегать – от «Фортуны» до Бульвара Гагарина, образно говоря.

Многие сети сегодня мигрируют с улицы в торговые центры?

– Да.

Можете пример привести?

– Да тот же Adidas – на Карла Маркса был хороший магазин, но он почему-то закрылся, и точки сети открываются теперь в торговых центрах.

Это не влияние кризиса, это именно развитие тенденции?

– А тут все вкупе. Аренда на Карла Маркса дорогая, людской трафик высокий, а конвертация потока низкая. Несколько условий накладываются одно на другое – и арендатор понимает: я здесь стою, несу затраты, а ко мне заходит 20 человек в день. И эти 20 человек надо еще конвертировать в покупки, получить какие-то деньги. Не все же 20 зашли и купили. Кто-то посмотрел и вышел, кто-то записал артикулы и пошел выписывать товар через интернет-магазин.

В итоге арендатор понимает, что ему проще закрыть здесь магазин и перейти в какой-нибудь ТЦ, где в день бывает по 13 тысяч человек.

**«РАНЬШЕ БЫЛ ШОПИНГ,
А ТЕПЕРЬ – ЗЫРИНГ»**

Иркутскстат писал, что в январе-мае 2015 года жителям нашей области было продано товаров на 117,9 млрд рублей. Это на 7% меньше, чем за тот же период в прошлом году. 7% – это ведь очень немаленькая цифра?

– Люди, конечно, стали меньше покупать. Сегодня даже выражение появилось – «зыринг». Если раньше был шопинг, то теперь зыринг. И смех, и грех. 7% для ритейла – это много. И это средняя цифра, как средняя температура по больнице. Наверное, это не трагедия. Но то, что это больно ударило по доходам арендаторов, а в связи с этим, опосредованно, и по доходам арендодателей – это совершенно точно.

Каким ритейлерам сегодня хуже всего?

– Больше всех не повезло, на мой взгляд, тем, кто занимался бытовой техникой, электроникой, автомобилями – всем тем, кто завязан на валюте. Сильно пострадали и сети, которые торговали импортными товарами – одеждой, продуктами питания. Импортозамещение, о котором говорит наше правительство, не развито еще. Одним взмахом волшебной палочки это не исправить.

А есть кто-то, кто и в кризис нормально себя чувствует?

– Есть, но до полного счастья, конечно, и им не хватает. Существует несколько видов товаров – так называемых «защищенных» – на которые люди будут тратить деньги всегда, просто не так много, как в прежние «сытые» времена. И в другой ценовой категории – спустятся на ступеньку ниже: кто брал «лакшери», возьмет «средний плюс» и так далее. Это относится к продуктам питания, средствам гигиены, развлечениям – ведь не хлебом единым сыт человек. Раз в месяц человек обязательно себя побалует, сходит в кино, например. Или ребенка в развлекательную комнату сводит. Так что эти товары и услуги – на плаву. Остальным труднее.

Как ритейлерам пережить это время?

– Наверное, выживут не все. Но я уверен, что

совсем рынок не загнется. Все равно будут работать – кто-то в убыток, кто-то – на ранее заработанных деньгах, на «подкожном жире». Издержки будут сокращать. Я знаю, у нас многие арендаторы – собственники бизнеса – сами выходят торговать, сокращают продавцов – одной статьей расходов меньше. Это один из выходов.

Наверно, ритейлеры будут ужиматься и в наценках. Не секрет, что в легкой промышленности, в одежде, они самые высокие. Накрутка в 100% – это даже и не накрутка. Понятно, что у ритейлеров много денег уходит на электроэнергию, зарплату продавцам, новые коллекции, их доставку. Все это нужно заложить в стоимость товара и продать так, чтобы и для развития какие-то деньги остались. Но кризис вынудит снижать наценки – чтобы было дешевле, чем у конкурентов. Проводить акции и распродажи.

**«ЕСТЬ ПРЕДЕЛ,
НИЖЕ КОТОРОГО СТАВКИ
НЕ УПАДУТ»**

Большинство ритейлеров сокращают издержки и путем снижения арендных ставок. У вас с этим как?

– Есть такое, конечно. И ставки снижаем, и предлагаем работать по схеме «процент с оборота + фиксированная ставка». Но только на определенное время. Одним словом, идем навстречу, потому что понимаем – сегодня загнать арендатора в угол легче всего. При этом мы заработаем одноразово какие-то деньги, а потом что? Пустые площади.

Конечно, у нас самих сегодня не мешки с золотом, честно сказать. Мы недавно открылись, центр еще не заполнен до конца. Нам свои обязательства нужно выполнять. И торговый центр содержать – платить обслуживающему персоналу, клининговой компании, охранному агентству.

То есть до нулевых отметок ставки не упадут, как бы этого ни хотели арендаторы?

– Конечно, есть какой-то предел, ниже которого мы сами уже не сможем существовать. Как говорят,

помочь нищему – это не значит дать ему денег, это значит поддержать его, подтолкнуть, чтобы он сам заработал. Вот это – высший пилотаж. Мы хотим идти по этому пути. Снижать ставку до нуля мы не можем. Арендатор разбалует и вообще работать не будет. И сроки окупаемости с 7 лет растянутся до 70. Собственнику это зачем? И банку?

Как с начала года упали ставки?

– Не могу назвать цифры. Но упали.

Существенно?

– Для нас любое падение существенно.

**«НАДО ПЕРЕЖИТЬ ЭТО
ВРЕМЯ – КАК СТИХИЙНОЕ
БЕДСТВИЕ»**

После прошлого кризиса ритейл пришел в себя где-то в 2010 году. В этот раз сколько времени потребуется?

– Не знаю, честно, не могу дать такого прогноза. Слишком многое зависит от политики. Экономические проблемы – лишь следствие.

Лично я с большим пониманием отношусь к действиям правительства и президента, к тому, что происходит в масштабах государства. И уверен, что кризис нас только закалит. Надо просто пережить это время – как стихийное бедствие. Затянуть пояс, сжать кулаки – и двигаться вперед.


И собственное производство наладится, и качество вырастет. Сегодня мы уже практически полностью можем обеспечивать себя курицей, мясом, яйцом, пшеницей, овощами, мебелью. И многим другим, можно продолжать список.

Хотите сказать, что и одежду шить научимся?

– Конечно. Любая ниша заполняется. Раньше завозить импортное и продавать было выгоднее, чем производить самим. Сегодня ситуация поменялась. И обязательно найдутся предприимчивые люди, которые будут инвестировать в производство. Я уверен.

Анна Масленникова,
Газета Дело

реклама
ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.05.2012 г.






ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК

по версии
**GLOBAL BANKING
& FINANCE REVIEW**

www.avangard.ru

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

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

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

БАНК АВАНГАРД

ВТБ в Иркутске расширяет сотрудничество с «Тимбермаш Байкал», крупным поставщиком техники

ВТБ в Иркутске открыл ООО «Тимбермаш Байкал» кредитную линию объемом 100 млн рублей сроком на 1 год. Заемные средства предназначены для развития продаж сельскохозяйственной техники John Deere в Иркутской области и Забайкалье, а также расширения сервиса послепродажной поддержки в регионах присутствия.



ООО «Тимбермаш Байкал» является эксклюзивным поставщиком техники John Deere в регионах Восточной Сибири и Томской области. Компания обслуживается в ВТБ с 2003 года, является стратегическим партнером банка среди клиентов, ведущих активную внешнеэкономическую деятельность.

Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова прокомментировала: «Наш банк и «Тимбермаш Байкал» вот уже более 10 лет связывает взаимовыгодное сотрудничество. В партнерстве с ВТБ компания завоевывала сибирский рынок, поставляя лесозаготовительную и дорожно-строительную технику. В 2015 году «Тимбермаш Байкал» начала реали-

зовывать технику для аграриев. Уверена, что деятельность компании в новом направлении благоприятно скажется на развитии сельскохозяйственной отрасли Приангарья и Забайкалья».

ООО «Тимбермаш Байкал» – официальный дилер John Deere Construction & Forestry в Восточной Сибири и Томской области. Предприятие создано в 2003г., занимается продажей лесозаготовительной (харвестеры, форвардеры, трелевочные тракторы, валочно-пакетирующие машины), дорожно-строительной (автогрейдеры, бульдозеры, экскаваторы-погрузчики и пр.), а также сельскохозяйственной (комбайны, тракторы, различное

прицепное оборудование и самоходные опрыскиватели) техники, послепродажным техническим обслуживанием. Офисы, склады и сервисные центры «Тимбермаш Байкал» расположены в городах Иркутск, Братск, Усть-Илимск, Красноярск, Томск, Улан-Удэ. Клиент ВТБ с 2003 года.

Группу ВТБ в Иркутской области представляют 1 операционный офис ВТБ, 26 операционных офисов ВТБ 24, представительство «ВТБ Страхования» и офисы Банка Москвы. Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти. С более подробной информацией о Группе ВТБ можно ознакомиться на сайте: www.vtb.ru.

Байкальским банком Сбербанка одобрено 2800 заявок по льготной ипотеке

С начала действия в Сбербанке программы «Ипотека с господдержкой» только Байкальским банком Сбербанка одобрено 2800 кредитных заявок. Половина из них приходится на жителей Иркутской области.

Заявки по программе «Ипотека с государственной поддержкой» Сбербанк принимает с 18 марта текущего года. Кредит выдается на приобретение жилья у юридических лиц в объектах, которые строятся или построены в рамках 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости», по ставке 11,9%.

Как рассказал менеджер управления по работе с партнерами Байкальского банка Сбербанка Александр Галимуллин, в рамках данной программы выдано уже 930 ипотечных кредитов, в том числе на территории Приангарья квартиры приобрели 435 заемщиков.

«Интерес к программе не снижается, – отметил

Александр Галимуллин. – Действие программы позволило во втором квартале увеличить общее количество выдаваемых нашим территориальным банком жилищных кредитов на 12% по сравнению с первыми тремя месяцами года. Кроме того, на 27% с начала этого года выросли наши показатели по приобретению объектов недвижимости именно на первичном рынке жилья».

С 1 июля, напомнил спикер, Сбербанк снизил на 1 п.п. ставки по другим продуктам ипотечного кредитования, включая акционное предложение для молодых семей, в котором действует скидка к ставкам 0,5 п.п. и отсутствует надбавка до регистрации ипотеки.

Минимальная ставка по ипотечным кредитам, с учетом применения условия «Защищенный кредит» и акции для молодых семей, составит 13% годовых в рублях.

ОАО «Сбербанк России» – крупнейший банк в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора.

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481.

Официальный сайт Банка – www.sberbank.ru.



ИНК увеличила добычу нефти и газоконденсата в первом полугодии 2015 года в 1,4 раза

Группа компаний ИНК увеличила в первом полугодии 2015 года добычу нефти и газоконденсата в 1,4 раза, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 2,5 млн тонн. В январе-июне добыча жидкого углеводородного сырья (УВС) велась на восьми месторождениях группы компаний ИНК.

Компания планомерно наращивает производство, используя различные методы интенсификации объемов добычи. Для этого идет бурение новых эксплуатационных скважин на Ярактинском, Даниловском и Марковском месторождениях.

Иркутская нефтяная компания увеличила добычу нефти и газоконденсата в первом полугодии 2015 года в 1,4 раза. Проходка в эксплуатационном бурении, осуществляемом силами ООО «ИНК-Сервис», в январе-июне 2015 года составила более 182 тыс. метров, что в полтора раза больше показателей за первое полугодие 2014 года и на 15% выше плана. Также проводятся мероприятия по повышению дебита действующих скважин.

Компания инвестирует средства в повышение нефтеотдачи пластов на существующих скважинах. По результатам промыслово-геофизических исследований определяется метод дальнейшей

работы с пластом для повышения эффективности работы. В частности, для интенсификации добычи используется метод гидроразрыва пласта (МГРП). Первые МГРП были проведены в 2013 году на Даниловском месторождении. В 2014 году на одной скважине с горизонтальным окончанием ствола делалось 4-6 портов, а в первом полугодии 2015 года – уже 6-8, с возможностью дальнейшего увеличения до 10. Всего в 2015 году на месторождениях ИНК планируется провести порядка 10 МГРП.

В первом полугодии 2015 года продолжают разведочные работы на большинстве лицензионных участков группы компаний ИНК в Иркутской области и в Якутии. Хорошие результаты достигнуты по итогам бурения разведочной скважины силами подрядной организации ОАО «ГК «Недра» на Ангаро-Илимском участке – получен приток газа, проводятся испытания в колонне.



Звонки внутри сети «Ростелекома» – за 0 рублей

«Ростелеком» объявляет о запуске новой тарифной опции «Ноль внутри сети»*, подключив которую все абоненты компании получат возможность звонить с домашнего на домашний телефон по всей России за ноль рублей.

При подключении опции «Ноль внутри сети» безлимитными также становятся все местные звонки, то есть за соединения с абонентами домашних телефонов одного города также не нужно будет платить.

«Мы приняли стратегическое решение развивать услугу домашней телефонии в направлении максимально доступных тарифов. Опция «Ноль внутри сети» – наше первое тарифное предложение в рамках реализации новой стратегии. Мы уверены, что наши абоненты оценят по достоинству удобство и выгоду новой опции, которая позволит больше общаться с родными и близкими в разных уголках нашей большой страны. Именно поэтому мы разработали опцию, которая обнуляет стоимость звонков на домашние телефоны, обслуживаемые «Ростелекомом», по всей России», – отметила Вице-президент по работе с массовым сегментом ПАО «Ростелеком» Диана Самошкина.

Стоимость подключения опции «Ноль внутри сети» для всех абонентов – 100 рублей единовременно.

Для обладателей домашних телефонов, у которых подключен безлимитный тарифный план, опция «Ноль внутри сети» предоставляется без дополнительной платы во всех регионах страны. На других тарифных планах ежемесячная плата зависит от региона.

Подключить опцию «Ноль внутри сети» очень просто: достаточно позвонить на номер 8-800-100-0-800 (круглосуточно, звонок бесплатный) или зайти в ближайший центр продаж и обслуживания «Ростелекома».

«Ростелеком» является крупнейшим оператором фиксированной телефонной связи страны, обслуживая более 23,5 млн стационарных телефонов,



что составляет 69% рынка (по данным аналитического агентства iKS Consulting).

* Опция «Ноль внутри сети» доступна физическим лицам – абонентам услуги местной телефонной связи ПАО «Ростелеком» (далее – Услуга), являющихся пользователями услуг междугородной и международной телефонной связи на условиях предварительного выбора (далее – Опция), в рамках которой, при осуществлении вызовов на номера абонентов сети местной телефонной связи ПАО «Ростелеком», предоставляется 100 минут в сутки внутрizonовых и 100 минут в сутки междугородных соединений, а также неограниченный объем местных телефонных соединений. Ежемесячная плата за предоставление Опции – от 20 рублей с НДС, для абонентов с системой оплаты за неограниченный объем местных телефонных соединений при наличии технической возможности временного учета предоставления Опции включено в стоимость Услуги. Полные условия предоставления опции доступны на сайте www.rt.ru или по телефону 8-800-100-0-800.

«Наши клиенты испытывают друг к другу взаимную выгоду»

Таков девиз Клуба Клиентов Альфа-Банка. Встреча предпринимателей – участников Клуба – состоялась в июне в конференц-зале отеля «Кортъярд Мариотт» в Иркутске.

ЗАЧЕМ АЛЬФЕ НЕФИНАНСОВЫЕ СЕРВИСЫ?

В конференции «Клуба Клиентов» приняли участие более 300 предпринимателей – как действующих клиентов Альфа-Банка, так и потенциальных.

В рамках встречи прошла интерактивная сессия «Сравни себя», на которой иркутские бизнесмены Тимур Шлейхер, генеральный директор ООО «Смарт», и Владислав Шаламов, директор ООО «ПИРАМИДА ТРЕЙД», честно рассказали о проблемах и вызовах, стоящих перед их компаниями. Приглашенные эксперты – кандидат экономических наук, известный российский маркетолог, издатель деловой литературы Игорь Манн и успешный управленец, основатель сервиса «Мегаплан», совладелец нескольких интернет-ресурсов Михаил Смолянов – разобрали оба бизнес-кейса, отметили плюсы и минусы выбранной предпринимателями стратегии развития и продвижения. Советы экспертов оказались полезными не только для Владислава и Тимура, но и для всех участников конференции «Клуба Клиентов».

Главным событием встречи стал мастер-класс **Игоря Манна** «Всего 10 дней. Как улучшить ваш бизнес за две рабочих недели». Гость «Клуба Клиентов» просто и доступно рассказал собравшимся о том, как увеличить число новых клиентов и удержать старых, как обеспечить рост доходов бизнеса с помощью маркетинговых технологий. «Если ваш маркетинг станет лучше, ваш бизнес тоже станет лучше», – подчеркнул эксперт.

Как говорят представители Альфа-Банка, подобные нефинансовые мероприятия особенно важны для банка, который хочет, чтобы бизнес его клиентов рос и процветал.

«Наша основная задача – сделать так, чтобы клиенты оставались с нами, более того – рекомендовали друзьям. Поэтому мы делаем все для того, чтобы мир финансов был проще и удобнее для наших клиентов», – отметил **Виталий Моторин**, руководитель по массовому бизнесу Альфа-Банка в Иркутске. – Рост числа клиентов требует роста количества отделений. Поэтому осенью 2015 года Альфа-Банк откроет еще одно отделение в Иркутске по обслуживанию индивидуальных предпринимателей.

«Мы подумали, что еще, кроме широкой линейки традиционных банковских продуктов, можем сделать для компаний малого бизнеса, чтобы помочь в развитии и экономии на ежемесячных расходах? И тогда мы решили развивать нефинансовые продукты, в их числе – интернет-бухгалтерия, юридическая поддержка, рекламные и маркетинговые услуги, услуга «Альфа-консьерж», «Клуб Клиентов», проект «Сравни себя», который мы запустили в этом году, и многое другое», – рассказал участникам конференции **Дмитрий Грошев**, руководитель направления по нефинансовым сервисам Блока «Массовый бизнес» АО «Альфа-Банк».

Клуба Клиентов. Эта программа привилегий, объединяющая предпринимателей – клиентов банка, позволяет существенно экономить время и средства.

«Клуб Клиентов» – это уникальная дисконтная программа для компаний, которые в качестве партнера выбрали Альфа-Банк. В ее рамках одни компании-клиенты банка могут пользоваться услугами других компаний – партнеров банка со значительной скидкой от 10% до 30% на товары и сервисы, необходимые для ведения и развития бизнеса: юридические и бухгалтерские услуги, приобретение мебели, ремонт компьютерной и офисной техники, перевозку грузов, уборку помещений и так далее. «Как только вы открыли счет в Альфа-Банке, вы автоматически становитесь участником «Клуба Клиентов» и получаете право воспользоваться всеми преференциями», – подчеркнул **Дмитрий Грошев**.

К выбору партнеров «Клуба Клиентов» банк подходит тщательно, исходя из принципа «Лучше меньше, да лучше». На сегодняшний день в их числе – порядка 700 компаний. «Годовой оборот между участниками клуба составил более 700 млн рублей, таким образом, наши клиенты, в общей сложности, сэкономили за 2014 год порядка 70 млн рублей», – рассказал **Дмитрий Грошев**.

ВЫГОДНО И ИНТЕРЕСНО

Дмитрий Грошев обратил внимание участников встречи на возможности

А КАК В ИРКУТСКЕ?

В нашем городе, по словам **Виталия Моторина**, партнерами Клуба Клиентов являются 13 компаний. В их числе, к примеру, юридическая компания «Веритас».



Фото А. Федурова

«Бизнесмены, открывающие расчетный счет в Альфе, могут получить в подарок сертификат на сумму 3000 рублей и оплатить им юридическое обслуживание в нашей фирме», – рассказал директор **Алексей Ткач**. – Как правило, у начинающих предпринимателей не так много денег на старте. Почему бы не воспользоваться случаем и не проконсультироваться у юриста на три тысячи? Наше предложение очень популярно у иркутян. В месяц за консультацией по сертификату к нам обращаются, в среднем, 10-15 предпринимателей».

Тимур Шлейхер, генеральный директор ООО «Смарт», также поделился с Газетой Дело своим мнением о «Клубе Клиентов». «Он интересен бизнесменам, на мой взгляд, не только с точки зрения экономии времени и средств. Не менее важна возможность общения, обучения, посещения подобных полезных семинаров, которые организует Альфа-Банк», – отметил бизнесмен. «Компания «СМАРТ» с Альфа-Банком

сотрудничает с декабря 2013 года, – рассказал **Тимур**. – Работать с банком очень комфортно – у нас было несколько расчетных счетов в разных банках, поэтому есть с чем сравнивать. У Альфы понятный банк-клиент, для работы с расчетным счетом необходим только ноутбук и сотовый телефон. Платежи проводятся очень быстро, в течение всего дня. С тарифом «Все включено» у нас спрогнозированы расходы по ведению расчетного счета и все комиссии за проведение платежей в течение года. Оплатили раз – и работаем весь год».

Как стать членом «Клуба Клиентов» Альфа-Банка, принять участие в проекте «Сравни себя» или воспользоваться другими нефинансовыми услугами банка, можно узнать на сайте банка (alfabank.ru), на сайте «Клуба клиентов» (club.alfabank.ru).

Иван Рудых, Газета дело

Новости одной строкой

■ Перечень приоритетных инвестиционных проектов Братска пополнился еще одним пунктом – в список вошел комплекс для производства железобетонных изделий «**Братскжелезобетон**». Как сообщает пресс-служба администрации Братска, проект предполагает внедрение испанской технологической линии для производства преднапряженных железобетонных изделий.

Основные преимущества технологии, по словам специалистов, состоят в высокой производительности линии, широкой номенклатуре производимых изделий, высоком качестве продукции и ее низкой себестоимости. Объем инвестиций по проекту – 120 миллионов рублей.

■ В июне текущего года на станциях **Восточно-Сибирской железной дороги** погружено более 5,2 млн тонн различных грузов. Таким образом, за январь-июнь показатель погрузки превысил 32,7 млн тонн. Отставание от аналогичного показателя 2014 года составило 2,1%, (-696 тыс. тонн).

С начала 2015 года наблюдалось существенное увеличение погрузки каменного угля – прирост к аналогичному показателю прошлого года достиг 15,8% (+1,8 млн тонн). Погрузка цветных металлов в первом полугодии 2015 увеличилась на 7,2% – это на 29,5 тыс. тонн больше прошлогоднего значения, а погрузка бумаги возросла на 8% (+40 тыс. тонн).

■ Иркутский филиал АО «Первая Грузовая Компания» (ПГК) разработал и внедрил рациональную транспортно-логистическую схему для ключевого клиента в Восточной Сибири – Группы «Илим», задействовав инструмент межфилиальной логистики.

Предложенная Иркутским филиалом ПГК схема перевозок предполагает тесное взаимодействие с Новосибирским филиалом и максимальное использование полувагонов ПГК под двоянные операции на станциях выгрузки. С начала месяца в результате использования разработанной специалистами филиала новой транспортно-логистической схемы перевезено более 1,7 тыс. тонн известняка и более 1,5 тыс. тонн пиломатериалов ключевого клиента.

■ **Братский алюминиевый завод ОК РУСАЛ** вошел в число победителей всероссийского конкурса «Успех и безопасность» в области условий и охраны труда, который организует Министерство труда и социальной защиты РФ.

БрАЗ стал победителем в своей номинации («Организация производственной сферы с численностью работников более 500 человек») по Братску и занял второе место по Иркутской области. Ежегодно на предприятии на охрану труда, обеспечение средствами индивидуальной защиты и реализацию плановых мероприятий расходуются свыше 100 млн рублей.

■ Бывший **Усольский Хайтинский фарфоровый завод**, объявленный банкротом и закрытый в 2003 году, предлагают репрофилировать и начать изготавливать там керамогранит, облицовочный кирпич или керамическую плитку. Об этом сообщает пресс-служба администрации Усольского района.

Предполагается, что сырьем может послужить белая глина высокой механической прочности с Трашковского карьера. К слову, сейчас глину также добывают, но ее продают в переработанном виде. По данным геологоразведки, запасов хватит на 100 лет.

■ В Братске в перечень приоритетных инвестиционных внесли строительство **деревобрабатывающего комбината**, который предусматривает собственную лесозаготовку валочно-пакетирующим способом.

Как сообщает пресс-служба администрации города, согласно основным показателям проекта, планируются налоговые отчисления в бюджеты всех уровней не менее 275 млн рублей в год, прогнозируемый объем инвестиций определен в 1,884 млрд рублей, ожидается создание 140 рабочих мест.

Строительство цехов планируется осуществлять из быстровозводимых конструкций, сроки строительства комбината составят 24 месяца, а выход на максимальную мощность займет шесть месяцев.

ИЗЫСКАННОСТЬ

В лучших итальянских традициях

Акция проходит с 13.05.2015г. по 31.08.2015г.



Слата СУПЕРМАРКЕТ

Собирайте фишки!
Покупайте товары со скидкой!

Подробности акции читайте в буклетах, которые выдаются на кассах.

В гостях у «Достоевского»

Бизнес по франшизе – глазами франчайзи

Сеть хостелов «Достоевский» – родом из Новосибирска. Сегодня франшиза HD hostels работает в 17 городах России, в том числе и в Иркутске. Каких стартовых вложений потребовало открытие мини-гостиницы? Почему собственное помещение лучше арендованного? И насколько совпали обещания франчайзеров с реальностью? Об этом Газете Дело рассказала Анастасия Карягина, и.о. управляющего хостелом «Достоевский» в Иркутске.



Фото А. Федорова

рублей. 400 тысяч рублей ушло на ремонт, еще порядка 600 тысяч – на покупку мебели, оборудования для кухни, комплектов постельного белья. Паушальный взнос составил 150 тысяч рублей.

В сентябре прошлого года «Достоевский» в Иркутске открыл свои двери для гостей. Первое время хостел стоял буквально пустой: ни звонка, ни письма. И, если бы мы не работали под уже раскрученным брендом, заявить о себе на достаточно конкурентном иркутском рынке было бы совсем непросто. Пришлось бы потратить не одну тысячу рублей на рекламу и продвижение.

Но имя «Достоевского», уже известное в России, стало работать на нас: сайт у хостела один на всю сеть, и гости, узнав о появлении точки в Иркутске, начали оставлять заявки онлайн. Еще одним отличным каналом стал международный сайт бронирования Booking.com – сегодня порядка 50% заявок приходит оттуда. За каждую заявку мы платим «Букингу» комиссионные – 3%, но оно того стоит.

На точку безубыточности удалось выйти через пять месяцев после начала работы. Что касается прогнозов по окупаемости стартовых вложений, то ничего конкретного франчайзеры нам не обещали, просто приводили успешные примеры. Звучало очень заманчиво – за три месяца окупиться. Реальность, как обычно, оказалась несколько иной (сметается), не один месяц еще предстоит отработать, чтобы «отбить» все вложения.

О БИЗНЕСЕ

– В нашем хостеле пять комнат: двухместная и трехместная (самые востребованные и прибыльные, так как стоимость пребывания выше), а также комнаты на четыре, шесть и восемь мест. Есть и кухня (полностью оборудованная – от холодильника и плиты до терок и дуршлагов), и зона отдыха, где гости в домашней обстановке могут проводить свое свободное время, общаться. «Достоевский» – это именно community хостелы, то есть пространства взаимодействия людей. Мы очень стараемся поддерживать эту приятную, дружелюбную атмосферу, помогаем нашим гостям: не так страшно потерять деньги, как доверие клиентов.

Любопытно, что портрет гостя менялся со временем: если в первые месяцы работы у нас останавливались преимущественно люди, приехавшие в Иркутск либо в командировку, либо на лечение (в нашем городе много хороших клиник), то потом стали появляться туристы, причем, в большинстве своем, иностранцы. Наверное, название хостела их привлекает (сметается). Особенно часто у нас останавливаются путешественники из Азии – Китая, Монголии, Японии. В основном это молодежь – 21-27 лет: легкие на подъем, заинтересованные в живом общении.

Стоимость проживания в хостеле зависит от комнаты. Самое дешевое размещение – в восьми-местной комнате, 450 рублей с гостя. Двухместная – самая дорогая, 750 рублей с человека (а при

одноместном заселении – 1200 рублей). Проблем с заполняемостью сегодня нет: на лето у нас уже практически все забронировано.

Что касается ежемесячных расходов, то основной статьей является содержание хостела: оплата коммунальных услуг, стирка белья (у нас договор с прачечной), уборка (что особенно актуально после визита шумных детских делегаций (сметается)), моющие средства, туалетная бумага. Ежемесячно тратим и на печать типографической продукции: визиток, буклетов. Добавим сюда платежи по кредиту, зарплату администратора и ежемесячные роялти в размере 5% от оборота. Итого получается порядка 170 тысяч рублей.

Нельзя, конечно, думать, что франшиза избавляет от всех рисков и обрекает на успех. К нему каждый идет своей извилистой и тернистой дорогой. Мы вот несколько месяцев после открытия работали в убыток, но не сдались, выстояли

О ПЛЮСАХ И МИНУСАХ ФРАНШИЗЫ

– У работы по франшизе есть, конечно, свои недостатки. Мы открылись в прошлом году и потратили немало денег на то, чтобы навести чистоту и порядок в хостеле. Но в «Достоевском» не так давно был разработан новый единый стиль франшизы: придется снова делать ремонт, это потребует дополнительных затрат.

В остальном же – сплошные плюсы. Франчайзеры относятся к нам с пониманием, помогают советами, не досаждают проверками и неустанным контролем. Одним словом, никакого авторитарного режима нет: каждый франчайзи может высказывать свои пожелания. Все вопросы постоянно обсуждаются в беседе в «ВКонтакте».

Еще один весомый плюс для нас – это эксклюзивность франшизы. Мы единственные, кто может открывать в Иркутске хостелы под этим брендом.

Одним словом, мы на своем опыте убедились, что франшиза – это отличная идея для стартапа. Не нужно тратить время на самораскрутку. Все готово, отработано и проверено опытом других франчайзи.

Нельзя, конечно, думать, что франшиза избавляет от всех рисков и обрекает на успех. К нему каждый идет своей извилистой и тернистой дорогой. Мы вот несколько месяцев после открытия работали в убыток, но не сдались, выстояли. Бизнес – это же не только способ зарабатывания денег. Это проверка на прочность: на что ты способен, есть ли у тебя внутренний стержень?

Анна Масленникова,
Газета Дело

О ВЫБОРЕ ФРАНШИЗЫ

– Идея открыть свое дело пришла в голову моей маме и ее подруге. Проработав всю жизнь по найму (медиком и педагогом), они решили заняться бизнесом. Причем ставку делали именно на франчайзинг: шансов прогореть, работая по разработанной и проверенной другими схеме, гораздо меньше.

С «Достоевским» свела сама жизнь. Два года назад будущие предпринимательницы отправились в Бурятию – посмотреть в Иволгинском дацане на знаменитого буддийского монаха Итигэлова. В Улан-Удэ остановились в хостеле – франшиза

мира приезжают в Иркутск, чтобы увидеть Байкал, и многие путешественники предпочитают бюджетный формат и домашнюю обстановку хостелов дорогим гостиницам. Мы отправили заявку в Новосибирск – и получили добро.

О СТАРТЕ

– Главные требования франчайзеры «Достоевского» предъявляли к помещению. Это должен быть жилой дом, первый этаж, желательно с выходом на улицу. Мы сразу для себя решили, что помещение будем покупать: чувствовать постоянную зависимость от арендодателей, жить «на пороховой бочке», в любой момент рискуя остаться на улице, нам не хотелось.

Помещение искали долго, полгода: то качество не устраивало, то цена. Наконец, в начале июля 2014 года подвернулся хороший вариант на улице Партизанской – 112 «квадратов» за 7 миллионов рублей. Мы зашли внутрь и сразу поняли: вот он, наш хостел! Франчайзеры помещение одобрили – и мы пошли на сделку, получив кредит в Сбербанке под 12% годовых.

Собственники франшизы говорили, что открытие хостела в нашем формате (на 23 места) потребует от 500 тысяч рублей начальных вложений. На деле старт обошелся в сумму около миллиона

Мы сразу для себя решили, что помещение будем покупать: чувствовать постоянную зависимость от арендодателей, жить «на пороховой бочке», в любой момент рискуя остаться на улице, нам не хотелось

HD hostels уже работала на тот момент в этом городе. Вдохновившись рассказами местных франчайзи о том, как здорово им работает под брендом «Достоевский», мама и ее подруга загорелись этой идеей.

Было понимание, что хостел – это действительно востребованное и доходное дело. Люди со всего

В ЦИФРАХ



HD hostels – уютные и современные хостелы, готовые принять от 20 гостей. Франшиза сети мини-гостиниц «Хостел Достоевский» представлена в 17 городах России, в том числе и в Иркутске.

Паушальный взнос: от 100 до 200 тысяч рублей (в зависимости от численности населения в городе)

Роялти: 5% от оборота

Стартовые вложения: от 500 тысяч рублей

Окупаемость: от 6 месяцев

В пакет франшизы входят: бренд HD hostel (брендбук, фирменный стиль); пошаговая инструкция по открытию хостела; пакет документов, необходимых для открытия; курирование открытия хостела; согласование выбора помещения и плана расстановки мебели; просчет финансовой модели под помещение; поставщики мебели, рекомендации по обустройству; готовый собственный сайт (лендинг); создание рекламной компании в Яндекс.Директ; единое программное обеспечение для управления хостелом; создание группы в «ВКонтакте» и подключение к существующим каналам в соцсетях; помощь в подборе и обучении персонала; бронирование через единый сайт сети hdstel.com; маркетинговый план продвижения хостела; платформа общения и взаимодействия всех франчайзи, совместные сетевые акции.

Хранить документы и ценности в банке – надежно!

В сезон летних отпусков, чтобы быть уверенным в сохранности разного рода ценностей и документов, держите их в индивидуальных банковских сейфах. На самые популярные вопросы о банковских ячейках в режиме блиц-опроса отвечает наш эксперт.



Ирина Александрова,
начальник отдела розничных продаж
и клиентского обслуживания
операционного офиса «Иркутский»
ПАО «Промсвязьбанк»

1. Что представляет собой банковская ячейка?

– Если говорить по-научному, банковский сейф называется депозитарной ячейкой. И он представляет собой ячейку различных размеров в бронированном металлическом шкафу, расположенном в специальном хранилище банка – депозитарии.

2. Какого размера могут быть ячейки?

– Сейфы в банковском депозитарии бывают разных размеров: в одни поместится лишь папка формата А4, в других можно хранить картины. В Промсвязьбанке можно выбрать ячейку оптимального размера: небольшую (до 6 000 см³), среднюю (до 19 000 см³) или большую (до 40 000 см³).

3. Что можно и что нельзя хранить в банковской ячейке?

– В индивидуальных банковских сейфах можно хранить любые ценные для

вас предметы. Ограничения касаются только легковоспламеняющихся, токсичных, радиоактивных, взрывчатых, наркотических веществ, а также объектов флоры и фауны, являющихся источниками неблагоприятного воздействия на человека, окружающую среду, саму ячейку или оборудование банка. Чаще всего банковские ячейки используются для хранения денежных средств, ювелирных изделий, ценных бумаг, конфиденциальных документов, электронных носителей и произведений искусства.

4. Гарантирует ли банк конфиденциальность?

– Банк никогда не знает, что клиент положил и хранит в ячейке. Договор с банком гарантирует полную сохранность и неприкосновенность сейфа на время действия договора аренды. Кроме того, банк обеспечивает конфиденциальность сведений о клиенте. Сам факт аренды сейфа – информация, не подлежащая разглашению никогда.

5. Является ли страховка альтернативой сейфу?

– Имущество, которое вы оставляете без присмотра, можно, конечно застраховать от всевозможных рисков. Однако есть вещи, утрату которых восполнить не так-то просто или даже невозможно. Речь идет, например, о важных документах или семейных реликвиях. В банковской ячейке такие предметы будут под надежной защитой.

6. На какой срок сейф сдается в аренду?

– Промсвязьбанк предоставляет сейфовые ячейки в аренду практически на любой срок – от одних суток до нескольких лет.*

7. Насколько защищены хранилища?

– Хранилища сейфовых ячеек расположены в специально оборудованных помещениях, с бронированными дверями. Для максимальной безопасности применяется «принцип двух ключей»: ключ банка и ключ клиента. Никто, кроме клиента или доверенного лица не сможет получить доступ к сейфу. Помещение и изъятие из сейфа предметов хранения осуществляются арендатором без контроля со стороны банка.

8. Можно ли разрешить другому человеку доступ к моей ячейке?

– Клиент, который арендует у банка ячейку, может предоставить право пользования ею доверенному лицу. Доступ к сейфу осуществляется на основании нотариально заверенной доверенности. Кроме того, у нотариуса можно оформить завещательное распоряжение.

9. Предоставляются ли ячейки юридическим лицам?

– Да, в Промсвязьбанке предусмотрена такая возможность.

10. Что будет, если не продлить аренду ячейки?

– О своих арендованных сейфах лучше не забывать. При определенной просрочке, установленной банком (обычно это не больше одного месяца) и указанной в договоре, банк вправе вскрыть сейф в присутствии специальной комиссии. При вскрытии составляются акт и опись вложения. После этого ценности, изъятые из ячейки, передаются на ответственное хранение в хранилище банка, а наличные деньги зачисляются на соответствующий счет. Если в течение последующего месяца разыскать арендатора не удастся, банк получает право



удовлетворить свои требования (арендная плата, штрафы и пр.) за счет этих самых ценностей.

11. Верно ли, что летом на банковские сейфы особенно большой спрос?

– Индивидуальные банковские ячейки – это, определенно, сезонный продукт. Но они популярны не только летом, но и зимой, перед чередой новогодних праздников. Рост спроса на сейфы видим и перед длительными майскими выходными. В то же время, многие арендуют сейфы сразу на год. Перед отпуском и без того дел обычно хватает, и времени на поиск банка и ячейки нужного размера попросту нет.

12. Как арендовать ячейку?

– Для того чтобы арендовать банковскую ячейку в Промсвязьбанке, необходимо обратиться в один из офисов банка, предоставляющих данную услугу. В Иркутске такой офис находится на ул.Халтурина, 7. Нужно будет предъявить всего один документ, удостоверяющий личность, и внести арендную плату за сейфовую ячейку и гарантийный взнос за комплект ключей. Доступ

к сейфам осуществляется только в рабочие часы банка. В Промсвязьбанке можно попасть в свой личный сейф в удобное для клиента время с понедельника по пятницу (с 9.00 до 20.00) и в субботу (с 9.00 до 16.30).

13. Ячейка – это дорого?

– Стоимость аренды зависит от размеров ячейки и срока аренды – чем больше ячейка и меньше срок аренды, тем она дороже. В любом случае, сейфовые ячейки являются хорошим способом экономии на сигнализации в квартире: год аренды ячейки существенно дешевле установки самой сигнализации и абонентской платы за нее.

С тарифами и полными условиями аренды индивидуальных банковских сейфов можно ознакомиться на сайте: www.psbank.ru и по телефонам:

– для юридических лиц: 28 17 96;
– для физических лиц: 28 18 17.

*При аренде ячеек на несколько лет Промсвязьбанк предоставляет скидку.

Реклама. Генеральная лицензия Банка России №3251

Ставки смотрят вниз

Время больших ставок по рублевым вкладам на уровне 19-22% годовых, которые мы наблюдали в декабре, осталось в прошлом. После очередного снижения ключевой ставки Центробанка до 11,5% многие банки решили пересмотреть свою депозитную политику. Какова сегодня сберегательная активность граждан? Не спровоцируют ли новые, более низкие ставки, далекие от реальной инфляции, очередной отток вкладчиков? С этими вопросами Газета Дело обратилась к участникам рынка.

«Сравнение ставок по депозитам и уровня инфляции нужно проводить корректно»

Анна Тихонова,

директор регионального центра «Сибирский»
АО «Райффайзенбанк»:

– В Райффайзенбанке в Иркутске число вкладов заметно выросло по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Свою роль сыграло и то, что благодаря своей репутации надежного банка мы получили приток новых клиентов, которые ранее размещали средства в менее крупных банках. Сейчас у наших клиентов-иркутян наиболее популярны вклады на 6 месяцев и на год, так как по ним мы предлагаем наиболее привлекательные процентные ставки. Например, по депозиту «Личный выбор» с учетом капитализации процентов максимальная ставка составляет до 11,57%.

Безусловно, ставки по депозитам должны быть адекватны уровню инфляции. Но сравнение этих двух параметров нужно проводить корректно. В частности, стоит учитывать накопительные цели и ориентироваться на уровень инфляции в отдельных сегментах. Если оценивать ставку по вкладам с инфляцией в продовольственном секторе,

то она покажется не очень привлекательной, поскольку некоторые продукты питания в прошлом году стоили в два раза дешевле, чем сегодня. Но наши клиенты традиционно размещают вклады с целью сбережения средств для крупных покупок (автомобиль, квартира, дача). Если оценить инфляцию на рынке жилой недвижимости или на авторынке, то вкладчики, безусловно, получают выгоду от сбережения средств по ставкам, которые предлагают банки. В перспективе этого года цены на квартиры и автомобили не будут расти. Более того, скорее всего, мы увидим отчетливый тренд на снижение стоимости данных товаров. Поэтому, даже в случае снижения ключевой ставки и, как следствие, ставок по депозитам в банках, для вкладчиков эти условия будут выгодными относительно инфляции в интересных для них сегментах.

«Клиенты проявляют интерес не только к рублевым вкладам, но и к фондовому рынку»

Лариса Кузнецова,

пресс-секретарь ВТБ24
по Сибирскому Федеральному округу:

– На фоне снижения Банком России ключевой ставки постепенно снижается и доходность вкладов. В течение лета тенденция продолжится, но сильного изменения процентных ставок мы не ожидаем. ВТБ24, например, корректировал ставки уже трижды с начала года. На сегодняшний день максимальная ставка по вкладам в рублях – до 11,15% годовых (вклад «Выгодный онлайн» на срок 91-180 дней, от 1,5 млн рублей), а для владельцев пакета «Привилегия» – еще выше, до 11,95% годовых.

В линейке наших депозитов наибольшая доходность предлагается на отрезке 3-6 месяцев. Среди депозитов до года наибольшую эффективную ставку клиент получит при размещении вклада на 180 дней. Этот же срок (3-6 месяцев) сегодня является наиболее популярным для размещения депозитов.

С учетом того, что ставки по рублевым вкладам выше, чем по валютным, а ситуация на рынке ва-

лоты характеризуется волатильностью, большая часть клиентов сегодня размещает существенную часть своих средств в рублях. Остальные сбережения клиенты распределяют между вкладами в долларах и евро – как правило, в равной пропорции. Также могу сказать, что существенно вырос интерес клиентов к фондовому рынку – клиенты готовы размещать часть своих сбережений (15-20%) в ПИФы, портфели акций, еврооблигации. Банк ВТБ24 в настоящий момент вывел на рынок целую линейку удобных и понятных продуктов, целью которых является получение доходов от размещения на фондовом рынке.

Иван Рудых,
Газета Дело

Финансовая группа БКС: 20 лет успеха

Одна из ведущих инвестиционных компаний России¹ – Финансовая группа БКС – отмечает 20-летний юбилей. За эти годы небольшая брокерская фирма из Новосибирска превратилась в мощную компанию с квартальным оборотом в 7,6 трлн рублей², которая вышла на международный уровень, завоевала доверие и признание профессионального сообщества и десятков тысяч клиентов по всей России.

С момента основания БКС³ продолжает твердо держаться миссии – быть архитекторами финансового благополучия своих клиентов. Специалисты компании непрерывно работают над созданием новых финансовых продуктов, внедрением удобных услуг и технологичных сервисов. Независимо от того, как меняется ситуация на финансовых рынках, у БКС всегда есть интересные идеи для реализации самых разных персональных стратегий.

«Помогая в достижении финансовых целей тысячам клиентов, за два десятилетия мы построили эффективный бизнес международного масштаба. В его основе лежат опыт и профессионализм нашей команды, передовые технологии и наше деловое кредо – предоставлять клиентам первоклассные финансовые услуги», – говорит директор Иркутского филиала БКС Премьер Эдуард Семенов.

Мы построили эффективный бизнес международного масштаба. В его основе – опыт и профессионализм команды, передовые технологии и наше кредо – предоставлять клиентам первоклассные финансовые услуги

ФГ БКС сегодня – это:

- более 137 тысяч клиентов, в том числе более 4,5 тысяч юридических лиц⁴;
- 53 филиала и 56 агентских пунктов в крупнейших городах России⁵;
- 2,6 тыс. сотрудников;
- лидер по торговому обороту на фондовом, валютном и срочном рынках Московской биржи⁶;
- максимальный рейтинг надежности среди инвестиционных компаний – категория «AAA» по версии Национального рейтингового агентства (НРА)⁷;
- кредитный рейтинг «В-/С» со стабильным прогнозом от Standard&Poor's⁸.

За годы работы БКС неоднократно удостоивалась высоких оценок от профессионального сообщества. В частности, компания – лауреат национальных премий в области финансов и инвести-

ций: «Финансовый Олимп» (2007, 2009, 2010, 2012)⁹; «Финансовая Элита России» (2007, 2009, 2011)⁹; «Компания Года» (2006, 2007, 2009, 2010, 2011)¹⁰; «Элита Фондового Рынка» (2002, 2004, 2005, 2006, 2007, 2009, 2010, 2012, 2013)¹¹ и др.

Компании группы БКС предоставляют населению и бизнесу широкий комплекс инвестиционных и банковских услуг¹², в том числе собственные разработки финансовой инженерии – структурные продукты с защитой капитала.

Основным направлением деятельности и ключевым бизнесом остается

брокерское обслуживание физических и юридических лиц на российском и международных рынках, интернет-трейдинг.

В 2011 году ФГ БКС объявила о новой стратегии, в рамках которой были выделены три направления развития, помимо брокериджа: розничное направление (БКС Премьер¹³), инвестиционный банк (БКС Банк¹²) и направление по работе с состоятельными клиентами (БКС Ультима¹²). Тогда же брокерская компания БКС начала предоставлять услуги под брендом «БКС Брокер».

В основе развития каждого из направлений лежит персональный подход и подбор индивидуальных финансовых решений. Каждый клиент, обратившийся в офис сети «БКС Премьер», может рассчитывать на бесплатный Персональный финансовый план (ПФП), который составляют профессиональные финансовые советники компании.

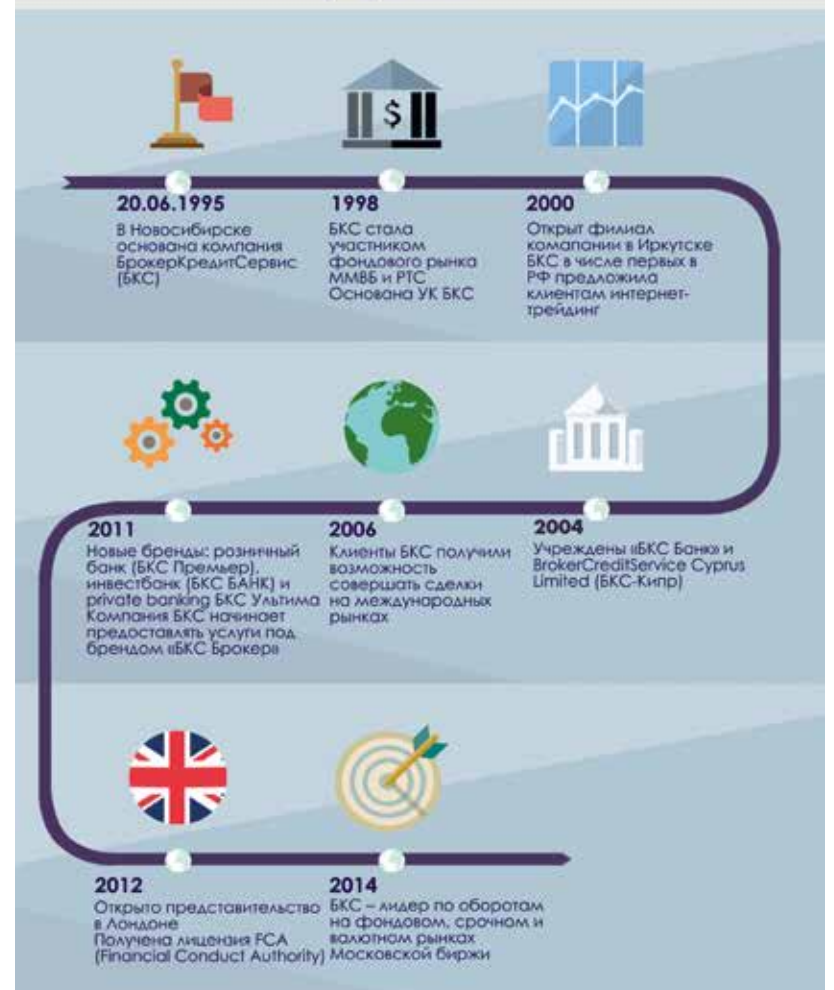
ПФП учитывает максимум параметров – исходные возможности, финансовые цели с желаемым сроком выпол-

нения, риск-профиль инвестора и др. Самое главное – грамотно составленный персональный финансовый план содержит четкий набор рекомендаций. Активно внедряя технологию ПФП, БКС следует духу современных тенденций. Так, согласно данным совместных исследований Института финансового планирования и исследовательского холдинга РОМИР, за последние 10 лет в 2,5 раза вырос интерес к консультациям по финансовому планированию: если в 2004 году готовность обратиться к специалисту выражали 9,6% респондентов, то в 2015 году – уже 25,8% опрошенных¹³. По мнению директора по обслуживанию клиентов «БКС Премьер» Антона Граборова, «все большему числу людей интересно структурировать свои финансы, разобраться в своем текущем положении, осознать свои цели и начать движение к ним при поддержке финансового советника».

Во многом сказывается рост общего уровня финансовой грамотности населения. БКС традиционно уделяет большое внимание финансовому просвещению – компания регулярно организует бесплатные семинары по основам инвестиций во всех регионах присутствия. Представители БКС регулярно приглашаются для участия в профильных конференциях, круглых столах, они часто выступают экспертами в федеральных и региональных СМИ.

За каждой инвестиционной идеей БКС стоит мощная аналитическая поддержка. Согласно исследованию, опубликованному авторитетным журналом «Institutional Investor»¹⁴, в 2015 году аналитики Финансовой группы вошли в ТОП-10 аналитических команд на российском рынке акций и долговых инструментов. «Наши клиенты могут быть уверены, что за индивидуальными инвестиционными решениями БКС стоит высокопрофессиональная команда аналитиков и опытных прогнозистов», – подчеркивает начальник управления по анализу рынка акций ФГ БКС Кирилл Чуйко.

БКС: КЛЮЧЕВЫЕ ДАТЫ



Финансовая группа БКС уверенно вступает в третье десятилетие своей деятельности и не намерена останавливаться на достигнутом. «Процесс поиска и создания перспективных решений для наших клиентов непрерывен, – говорит Управляющий брокерской компанией Андрей Алетдинов. – Наш главный

принцип: выгода клиента – это выгода компании. Мы не просто предоставляем услуги посредников на рынке, а помогаем каждому клиенту инвестировать грамотно и осознанно. Думаю, это одна из главных составляющих нашего успеха».

На правах рекламы



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

1. По уровню надежности. Данные Национального рейтингового агентства (НРА). Источник: <http://www.ra-national.ru/press-center/press-releases/3757>. 2. По данным за IV квартал 2014 года. Данные Национального рейтингового агентства (НРА). Источник: <http://www.ra-national.ru/press-center/press-releases/3757>. 3. ООО «Компания БКС». Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 154-0434-100000, выдана ФСФР 10.01.2001 (без ограничения срока действия). 4. По данным Национального рейтингового агентства на 31.12.2014 г. Источник: <http://www.ra-national.ru/press-center/press-releases/3757>. 5. Согласно апрельским рейтингам Московской биржи ФГ БКС лидер: в рейтинге ведущих операторов фондового рынка по торговому обороту в режиме основных торгов T+ по акциям (<http://www.moex.com/ru/spot/members-rating.aspx?rid=115&month=4&year=2015>), рынка фьючерсов и опционов по объему сделок на срочном рынке (<http://moex.com/ru/derivatives/members-rating.aspx?rid=1&month=4&year=2015>), в рейтинге участников торгов по объему клиентских операций на валютном рынке (<http://moex.com/ru/markets/currency/members-rating.aspx?rid=6&month=4&year=2015>). 6. Подтверждено 22 апреля 2014 г. Источник: <http://www.ra-national.ru/companies/233>. 7. По данным RusBonds рейтинг присвоен BCS Holding International Ltd. отражает оценку S&P кредитоспособности Финансовой группы БКС. <http://www.rusbonds.ru/news/asp?id=3108325>. 8. Источник: <http://www.fineiltra.ru/archive/>. 9. Источник: <http://www.fineiltra.ru/award2011.php>. 10. Источник: http://www.kompaniyagoda.ru/arch_premium/. 11. Источник: <http://www.naufor.ru/tree.elite.asp?n=5643>. 12. Юридическое лицо, оказывающее услуги – Акционерное общество «БКС – Инвестиционный Банк» (Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014 г.). 13. Источник: <http://www.infinplan.ru/news/institut-finansovogo-planirovaniya-provel-v-moskve-konferentsiyu-%C2%ABrynok-personalnogo-finansovog>. 14. Источник: <http://www.institutionalinvestor.com/article/3457292/research-and-rankings/sberbank-unseats-vtb-capital-atop-2015-all-russia-research-team.html>

Ставки по кредитам снижаются

С начала года Центробанк начал «смягчаться», постепенно снижая ключевую ставку. Банки отреагировали на действия регулятора, и кредиты для бизнеса вновь стали более доступными. О том, какие компании сегодня получают наиболее выгодные предложения от банков, рассказала Анна Тихонова, директор Сибирского филиала Райффайзенбанка.



Анна, с ростом ключевой ставки кредиты для бизнеса стали очень дорогими. Ставка снижается – проценты по кредитам тоже?

– В последнее время мы наблюдаем тренд на снижение процентных ставок для клиентов среднего бизнеса. На текущий момент ряду компаний региона мы готовы предложить ставки менее 15% годовых. Кроме того, Райффайзенбанк сотрудничает с МСП Банком по предоставлению производственным компаниям инвестиционных кредитов по ставке 13,25% годовых. Эти условия намного более комфортны, чем те, что можно было получить в начале текущего года с учетом рыночной ситуации.

Какие факторы влияют на величину ставки, которую вы предложите корпоративному клиенту среднего бизнеса?

– Отрасль и финансовое состояние потенциального заемщика, сроки предоставления кредитных средств, залоговое обеспечение, наличие личного поручительства собственников бизнеса и других компаний группы.

Оценивает ли банк, на какие цели компании требуется кредит?

Безусловно, банку важно понимать, на какие цели будут использованы предоставляемые кредитные средства. От этого зависит структура финансирования, порядок возврата кредита, срок, на который предоставляются средства

– Безусловно, банку важно понимать, на какие цели будут использованы предоставляемые кредитные средства. От этого зависит структура финансирования, порядок возврата кредита, срок, на который предоставляются средства. Для кредитов на пополнение оборотных средств и для осуществ-

ления инвестиционных затрат структура займа должна быть разной. Для пополнения оборотных средств в основном используются возобновляемые кредитные линии (сроком до 1,5-3 лет) и овердрафты (сроком до 1 года). Для осуществления инвестиционных затрат – невозобновляемые кредитные линии сроком от 3-5 лет и выше, а уже срок кредита напрямую влияет на уровень процентных ставок.

С учетом постоянного меняющегося уровня ключевой ставки для бизнеса важна возможность рефинансирования.

– Мы предлагаем компаниям прямое замещение кредитов в других банках с целью улучшения условий по структуре и величине процентной ставки. Основным параметром для нас – устойчивое финансовое состояние клиента и приемлемое залоговое обеспечение. Мы готовы рассматривать варианты с последующей ипотекой (когда в залог оформляется имущество, заложенное в другом банке (с согласия данного банка)), а также варианты с последующим оформлением обеспечения после проведения рефинансирования.

Парковка для денег

Каким инвестиционным инструментам отдать предпочтение?

События последнего полугодия нередко вынуждали российских инвесторов действовать быстро, рискованно и порой необдуманно: люди вкладывались в валюту, приобретая ее по самым высоким курсам, скупали недвижимость. За шесть месяцев, однако, многое изменилось: доллар подешевел к рублю на 23%, евро – на 22%, снизилась и валютная доходность «квадратных метров», а проценты по банковским вкладам не дотягивают до уровня инфляции. Как сегодня распорядиться своими сбережениями? На какие инвестиционные инструменты обратить внимание? Свои рекомендации дают аналитики.

БАНКОВСКИЕ ДЕПОЗИТЫ: РУБЛЕВЫЕ ИЛИ ВАЛЮТНЫЕ?

Эдуард Семёнов, директор Иркутского филиала БКС Премьер: В настоящее время на фоне снижения депозитных ставок (вслед за поэтапным снижением ключевой ставки ЦБ) и роста рисков для рубля (нефть, геополитика, стагнация) валютные вклады выглядят более перспективным вариантом вложения средств, чем депозиты в рублях. Средняя максимальная ставка в ТОП-10 банков составляет около 11%. Это ниже даже официального прогноза инфляции в стране на конец 2015 года (11,9%). Валютные депозиты не спасут от инфляции, но защитят от вероятного ослабления рубля во второй половине этого года.

Олег Шагов, начальник аналитического отдела ЗАО ИФК «Солид»: Проводимая Банком России политика таргетирует снижение инфляции на горизонте нескольких лет. В этом году ЦБ РФ постепенно смягчает свою монетарную политику и в перспективе планирует продолжить снижать ключевую ставку. Вслед за снижением инфляции и ключевой ставки ЦБ РФ доходность рублевых вкладов и рублевых облигаций также будет снижаться. Именно поэтому, на наш взгляд, можно размещать часть средств в «долгосрочные» рублевые вклады и/или «высококачественные» рублевые облигации, которые на горизонте нескольких лет, в случае достижения таргетируемых Банком России инфляционных ориентиров 4-5%, могут принести 10-20% годовых.

Анна Бодрова, старший аналитик Альпари: Сейчас, в июле, банковские депозиты уже не столь привлекательны, как это выглядело зимой. Это больше не

рынок потребителя со ставкой под 18% годовых. Сейчас ставки в ключевых российских банках по рублевым вкладам составляют не более 11,5%, наравне с ключевой ставкой. Идут разговоры о понижении ставок впоследствии. При инфляции выше 15% депозит – не самый лучший способ уберечь деньги от обесценивания.

ВАЛЮТА: СЛАБЫЙ РУБЛЬ, СИЛЬНЫЙ ДОЛЛАР

Эдуард Семёнов: Скорее всего, пара рубль-доллар до конца года будет «ходить» вблизи текущих значений, а волатильность продолжит оставаться высокой. Риском для рубля является возможность выхода Ирана после снятия с него санкций на рынок нефти, вследствие чего «черное золото» может просесть в цене и неизбежно ослабит рубль. С другой стороны, усиление напряженности на Ближнем Востоке в связи с террористическими угрозами, наоборот, предполагает «разогрев» нефтяных цен, что, соответственно, будет играть уже в пользу рубля.

Ориентируясь на продолжение санкционного давления в отношении России и все более очевидные признаки замедления экономики, до конца года стоит с большей вероятностью ждать ослабления рубля, нежели его укрепления. Что касается евро, то его доля в портфеле инвестора должна быть осторожной до прояснения судьбы Греции в еврозоне. На сегодня оптимальное соотношение валютного портфеля таково: 50% – рубль, 40% – доллары США, 10% – евро.

Олег Шагов: Банк России в середине мая 2015 года объявил о начале регулярных покупок валюты для пополнения международных резервов РФ и сформулировал цель по доведению

их объема до \$500 млрд в течение 5-7 лет. В перерасчете на среднемесячный темп озвученный план ЦБ предполагает прирост международных резервов на сумму примерно \$2 млрд в месяц. Своим действием Банк России еще раз продемонстрировал незаинтересованность в дальнейшем укреплении рубля к доллару. Соответственно, мы ждем постепенного ослабления рубля к доллару и предполагаем, что частным инвесторам также стоит понемногу наращивать долю «своих резервов» в долларах США.

Анна Бодрова: Российский рубль остается внутри долгосрочного нисходящего тренда. Говоря проще, он продолжает слабеть. У рубля нет ни одного фундаментального фактора для роста внутри страны. От более мощной просадки его удерживают сырьевые цены. Евро в паре с долларом США сохраняется под давлением из-за проблем с Грецией и двусторонних санкций. Британский фунт стерлингов на этом фоне – привлекательнее остальных, экономика Туманного Альбиона выглядит стабильной.

ОБЛИГАЦИИ, АКЦИИ, ПИФЫ: НЕ ВРЕМЯ РИСКОВАТЬ

Эдуард Семёнов: Ценные бумаги российских компаний торгуются с существенным дисконтом к активам других развивающихся стран (Турция, Бразилия, Индия и др.). Если анализировать стоимость акций российских компаний, то дисконт к мировым развивающимся рынкам составляет 100% и более. Вместе с тем, режим санкций и замедление в экономике окажут давление на потенциал. Мы оцениваем потенциал роста индекса ММВБ до конца года не более чем в 10-15%.

Вместе с тем, акции, облигации и еврооблигации отдельных российских компаний могут стать очень интересными объектами для вложения. Это может быть как краткосрочная игра на динамике цен, так и среднесрочные вложения на срок от одного года. Также можно рассмотреть продукты, производные от данных активов. В них заложена возможность получить доход на росте стоимости и дивидендных/купонных выплатах. Прежде всего, речь идет о структурных продуктах и ПИФах.

Предпочтительнее всего выбирать ПИФы облигаций, а также структурные продукты на акциях и облигациях с полной или преимущественной защитой вложенного капитала. В ценные бумаги, а также в их производные целесообразно вкладывать через индивидуальный инвестиционный счет, который доступен каждому россиянину с 1 января 2015 года и позволяет получать от государства налоговый вычет в размере 13% ежегодно (при вложениях на 3 года и не более 400 тыс. в год).

Олег Шагов: Российские акции, которые представляются волатильным и рискованным инструментом, на наш взгляд, более подходят для краткосрочных и среднесрочных спекуляций небольшой долей капитала. Индекс ММВБ, который в последние месяцы дрейфует в торговом диапазоне, вполне может сохранить эту тенденцию и в ближайших месяцах. В более долгосрочном плане улучшение в России финансовых условий способно пози-



тивно отразиться на акциях компаний финансового сектора. В этом аспекте постепенное наращивание позиций в акциях Сбербанка и Московской биржи представляется нам вполне обоснованным.

ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ: ДОЛГОСРОЧНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ

Эдуард Семёнов: Золото, которое продемонстрировало значительный рост в начале 2000-х годов, с 2011-2012 гг. находится в нисходящем тренде: за этот период его стоимость снизилась в полтора раза по отношению к максимуму. В 2014-2015 гг. падение замедлилось, динамика цен приобрела преимущественно боковой характер.

В данный момент не представляется возможным дать конкретный прогноз в цифрах по росту/падению цен на золото и драгметаллы. Дело в том, что ситуация в мировой экономике и политике слишком нестабильна, а принимающиеся решения, которые влияют на динамику движения активов, зачастую неожиданны.

Инвестор стоит помнить главное: золото – это долгосрочные инвестиции. Если вкладывать деньги в этот актив, нужно ориентироваться на горизонт инвестирования не менее 3-5 лет. Случаи более быстрого роста доходов по этим инвестициям возможны, но не гарантированы.

Олег Шагов: В инвестициях в драгоценные металлы возможны варианты. Если ограничиться только обсуждением ценовой динамики золота и серебра, то, на наш взгляд, на временном горизонте в полгода колебания долларовых котировок этих драгметаллов, скорее всего, будут проходить вблизи текущих уровней в рамках сложившегося в них бокового тренда.

НЕДВИЖИМОСТЬ: «КУПИ ПОДЕШЕВЛЕ – ПРОДАЙ ПОДОРОЖЕ»

Эдуард Семёнов: Повышенное внимание к недвижимости как к инвестиции мы связываем с бурным развитием

ипотечного рынка и желанием консервативных инвесторов уберечь свой капитал в традиционном инструменте.

Наиболее оправданы в текущей ситуации инвестиции в жилую недвижимость эконом-класса вблизи деловых центров, рабочих районов, в спальных районах мегаполисов. Здесь все просто: людям в любое время нужно где-то жить. И даже в случае сильнейшей безработицы все равно часть лиц будет иметь заработок. Вряд ли его будет хватать на элитное жилье, вряд ли люди смогут приобрести недвижимость в ипотеку, но на съем недорогой квартиры средства найдутся в любом случае. Именно поэтому инвестиции в жилую недвижимость эконом-класса в мегаполисах, где всегда есть рабочая сила, будут достаточно консервативными и обеспечат вас круглогодичным доходом в виде арендных платежей. Инвестировать можно как через фонды, так и приобретая непосредственно объекты недвижимости.

В целом, недвижимость как вид инвестиций понятна и прозрачна для большинства людей, но в то же время и наименее доступна. Такие инвестиции долговечны и надежны, но доходность от чистого роста стоимости жилья в последние годы невысока – максимум 10% в год, а в некоторых регионах жилье и вовсе дешевеет. Косвенный доход можно получать от сдачи недвижимости в аренду, но здесь есть немало сопутствующих затрат (оформление, страховка, налоги, ремонт, поиск арендаторов и т.д.). К тому же, недвижимость считается малоликвидным товаром, то есть реализовать ее быстро, чтобы оперативно «переложиться» в другой актив, не получится.

Олег Шагов: Инвестиции в недвижимость на временном горизонте в шесть месяцев представляются исключительно операциями «купи подешевле – продай подороже». Котировки недвижимости зачастую индикативны и в значительной степени отличаются от цен реальных сделок. Возможность заработать на рынке недвижимости на горизонте в полгода скорее определяется наличием выгодных ценовых предложений в разрезе местной специфики рынка.

Иван Рудых, Газета Дело

КРЕДИТ МЕСЯЦА

«Кредит под залог» Данные на 07.07.2015 www.solid.ru

Вид кредита	Сумма кредита	Процентная ставка (% годовых)
Потребительские кредиты	от 25 000 до 5 000 000 RUB Определяется стоимостью закладываемого объекта от рыночной: недвижимость – до 60%, ТС – до 50%	Срок: от 6 мес. до 5 лет от 23,00%

1. Кредит на потребительские цели. 2. Обеспечение: залог жилой недвижимости (квартиры / жилого дома, в т.ч. с земельным участком) на вторичном рынке недвижимости и/или залог транспортных средств. 3. Страхование: страхование передаваемого в залог предмета ипотеки (Имущественное страхование) (за исключением земельного участка) производится по полному пакету рисков – обязательно. 4. Погашение кредита: аннуитетный платеж. 5. Возраст заемщика: от 21 до 65 лет. 6. Документы, подтверждающие доход: справка по форме 2-НДФЛ или справка по форме Банка. 7. Документы: Паспорт гражданина РФ, Второй документ на выбор (Заграничный паспорт гражданина РФ, Военный билет, Водительское удостоверение, Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе, Страховое свидетельство государственного пенсионного страхования), Документ воинского учета в возрасте младше 27 лет обязательно. 8. Доп. условия: наличие постоянного места работы продолжительностью не менее 3-х месяцев; общий трудовой стаж не менее 12 мес; наличие не менее двух номеров телефонов, один из которых стационарный. Иркутский филиал ЗАО «Солид Банк» (лицензия ЦБ РФ N 1329 от 12.10.2012).

СОЛИД БАНК (3952) 48-89-51

ВКЛАД МЕСЯЦА

«Энергия лета» (до 31.08.2015) Данные на 07.07.2015 www.solid.ru

Сумма вклада /	Процентная ставка (% годовых)	Срок вклада	365 дней
от 10 000 до 249 999 RUB			13,00%
от 250 000 до 699 999 RUB			13,25%
от 700 000 до 1 499 999 RUB			13,50%
от 1 500 000 до 2 000 000 RUB			14,00%

1. Проценты выплачиваются раз в полгода (то есть в 181 день и в день окончания срока вклада). Начисление процентов – ежемесячно, в последний рабочий день месяца. 2. Капитализация процентов: нет. 3. Допускается пополнение вклада при соблюдении следующих условий: минимальная сумма дополнительного взноса не ограничена; сумма вклада после пополнения не превышает максимальную сумму вклада. 4. Допускаются расходные операции, без потери процентов, в размере, не превышающем 20% от суммы фактического остатка. Периодичность проведения – один раз в квартал. 5. Пролонгация: не предусмотрена. 6. При досрочном расторжении договора вклада Банк производит перерасчет начисленных процентов исходя из фактического срока нахождения денежных средств. Начисление и выплата процентов при досрочном расторжении договора вклада производится по процентной ставке вклада «До востребования», действующей в Банке на дату расторжения договора, за весь фактический период действия договора. По вкладу предусмотрено увеличение/снижение процентной ставки в связи с достижением иной суммовой градации с более высокой/низкой процентной ставкой в результате пополнения вклада или совершения расходной операции по вкладу в течение всего срока вклада. Ставка увеличивается/снижается со дня, следующего за датой достижения иной суммовой градации. Срок приема вклада: с 01.06.2015 по 31.08.2015 включительно! Лицензия ЦБ РФ N 1329 от 12.10.2012. Банк включен в систему страхования вкладов.

СОЛИД БАНК (3952) 48-89-51

Удар по ритейлу

Как иркутский рынок торговой недвижимости переживает кризис?

Эксперты иркутского рынка коммерческой недвижимости – о последних тенденциях и трендах.

Аналитики международной консалтинговой компании Knight Frank подвели предварительные итоги I полугодия 2015 г. на рынке торговой недвижимости Московского региона. За это время там было введено в эксплуатацию 6 торговых центров общей площадью 778 тыс. кв.м. При этом, как отмечается в исследовании, в некоторых ТЦ на момент открытия работает не более 15% магазинов (или не более 10% торговых площадей).

В I полугодии 2015 г., сообщает Knight Frank, снижение ставок аренды для арендаторов продолжилось, но темпы падения замедлились. Наибольшее снижение продемонстрировали ставки аренды для магазинов аксессуаров (-20%) и ресторанов (-15%). В новых договорах аренды, заключенных в 2014–2015 гг., в большинстве случаев указываются различные схемы расчета арендного платежа в зависимости от товарооборота арендатора.

Как отмечают участники иркутского рынка торговой недвижимости, многие столичные тренды характерны и для нашего города.

Юрий Винников, управляющий объектами коммерческой недвижимости:

– Тенденции на рынке торговой недвижимости в Иркутске похожи на общероссийские. В 2015 году в Иркутске начали работу новые ТРЦ – в Юбилейном, «КомсоМОЛЛ», планируется ввод «Сильвер Молла». Как видно на данный момент, эти ТРЦ заполнены далеко не на 100%.

От кризиса пострадали практически все форматы торговой недвижимости, так как многие арендаторы, в т.ч. федеральные сети, либо сокращают площади, либо закрывают нерентабельные точки. Кроме того, отзыв лицензий у банков привел к появлению на рынке качественных площадей, ранее арендованных отделениями банков.

Антон Кондратьев, руководитель проекта Управление Недвижимостью УК «Система АМТ»:

– С одной стороны, на рынок давит снижение доходов населения, рост цен, низкая покупательская способность, с другой стороны – ввод новых торговых площадок: если в условиях роста экономики рынок способен поглотить вводимые новые площади, то в условиях кризиса это усугубляет ситуацию.

К сожалению, открытие новых проектов с низкой заполняемостью уже стало нормой для иркутского рынка, к примеру, наши партнеры в Европе не понимают, как можно открыться с заполняемостью ниже 80%, не говоря уже о 10-30%.

С открытием новых профессиональных проектов на иркутском рынке получила распространение схема платежа, которая включает в себя постоянную (фиксированную) арендную ставку и переменную (процент от товарооборота магазина).

Дмитрий Черкасов, специалист по коммерческой недвижимости АН «Слобода»:

– В первом полугодии 2015 года арендные ставки в некоторых торговых объектах снизились от 20 до 50%. И, несмотря на столь сильное снижение ставок, потенциальные арендаторы не торопятся занимать площади. Все это, несомненно, связано с нестабильностью российской экономики и курсом валют. Эти факторы негативно повлияли на местных мелких операторов одежды, обуви, аксессуаров (ни для кого не секрет, что закупка товара происходит в валюте, и они попросту не могут дать товару конкурентоспособную цену). Лучше всех себя чувствуют продуктовые операторы и крупные сети с товарами по низкой цене (в т.ч. и одежда).

Полную версию материала читайте на портале REALTY.IRK.RU

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Кто готов стать пионером?

Какие новые форматы коммерческой недвижимости необходимы Иркутску

Рынок коммерческой недвижимости развивается, несмотря на трудности в экономике. Не упустить момент и инвестировать сегодня, когда рынок предлагает столько возможностей, – значит выиграть завтра. О том, какие форматы будут востребованы в Иркутске в ближайшее время, рассказывает Илона Толстоухова, генеральный директор АН «Новация».

– Кризис, как было сказано не раз, – это время возможностей. В том числе и для инвестиций в востребованные временем и рынком форматы.

Хороший пример в Иркутске – продуктовые дискаунтеры «Хлеб-Соль», своевременно подтвердившие конкурентный потенциал ГК «Слата». В сложившейся ситуации население вынуждено вполне обоснованно минимизировать затраты – естественно, востребованными оказываются дискаунтеры разных форматов. С 2014 года мы ведем работу по организации у нас FASHION OUTLET центра – на наш субъективный взгляд, Иркутску не хватает данного формата.

Обязательно востребованной, в связи с развитием территории, строительством новых ТЦ и привлечением в Иркутск федеральных и международных компаний, будет и качественная складская недвижимость. На дворе XXI век, а у нас до сих пор нет современного логистического центра!

Очень часто слышим, что рынок переполнен офисными площадями, но примеров с грамотным соотношением цены, качества здания и пакета услуг мало. Оптимизируя расходы, не все арендаторы сегодня могут себе позволить те ставки, которые сложились в сегменте «В+». Но определенный сервис и качество здания, тем не менее, хотели бы иметь. Хороший пример, где цена и качество в балансе, на наш взгляд, – ДЦ «Ладога»: будучи арендаторами, за 600 руб./кв.м мы получали качественные охранные, клининговые, дополнительные услуги и конференц-зал. Кроме того, в «Ладоге» на одной площадке – и детский центр, и кафе-рестораны, и парковка, и современный спортивный комплекс. Не хватает, пожалуй, только апарт-отелей (я б тогда вообще не

выходила оттуда (смеется)). За такими многофункциональными центрами – будущее.

Кстати об апарт-отелях. Очень актуальное для нас направление. Гостиничный бизнес – вообще для нашей территории благодатная тема для инвестиций. А в свете таких проектов, как «Сила Сибири», «Промышленная Сибирь – 2020», и укрепления экономических связей с дружественными странами-соседями, развитие делового туризма потребует и развития гостиничного бизнеса. Современные туристические зоны, гостиницы и апарт-отели будут очень востребованы.

Согласна, быть пионером трудно. Но тот, кто решится на этот шаг, однозначно выиграет и соберет все сливки.

Более подробно о том, какие форматы сегодня необходимы Иркутску, можно будет узнать на сессии «Инвестиционные возможности в изменившихся экономических условиях» в рамках деловой программы «Байкальского саммита недвижимости РГУД» 23 июля 2015 года.



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

Открытое Акционерное Общество «Сибэкспоцентр»

664050, г. Иркутск, ул. Байкальская, 253, корп. А
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

АКТИВ	код по коду	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2014 г.
1	2	3	4	5
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	57	12	17
Результаты исследований и разработок	1120			
Нематериальные поисковые активы	1130			
Материальные поисковые активы	1140			
Основные средства	1150	11 106	12 769	14 565
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180		4	14
Прочие внеоборотные активы	1190			
Итого по разделу I	1100	11 163	12 785	14 596
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	239	221	376
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	3 145	3 137	2070
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	26 000	30 000	10 000
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	16 182	10 969	21 091
Прочие оборотные активы	1260	18	9	92
Итого по разделу II	1200	45 584	44 336	33 629
БАЛАНС	1600	56 747	57 121	48 225

ПАССИВ	код по коду	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2014 г.
1	2	3	4	5
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	23953	23 953	23 953
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1330			
Добавочный капитал (без переоценки)	1340			
Резервный капитал	1360	3632	2 174	1 187
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	19 548	20 552	14 512
Итого по разделу III	1300	47 133	46 679	39 752
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420	657	831	737
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	657	831	737
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	7054	8 366	6 562
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540	1 903	1 245	1 174
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	8 957	9 611	7 737
БАЛАНС	1700	56 747	57 121	48 225

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Наименование показателя	код по коду	За январь-декабрь 2014 г.	За январь-декабрь 2013 г.	
1	2	3	4	
Выручка	2110	78 795	80 964	
Себестоимость продаж	2120	(57 087)	(57 970)	
Валовая прибыль (убыток)	2100	21 708	22 994	
Коммерческие расходы	2210	(2 499)	(1 653)	
Управленческие расходы	2220	(16 327)	(13 309)	
Прибыль (убыток) от продаж	2200	5 132	8 922	
Доходы от участия в других организациях	2310			
Проценты к получению	2320	2 178	2 254	
Проценты к уплате	2330			
Прочие доходы	2340	1 056	1 664	
Прочие расходы	2350	(1 442)	(897)	
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	6 924	(2 141)	
Текущий налог на прибыль	2410	(1 753)	(1 141)	
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2420			
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	177	(94)	
Изменение отложенных налоговых активов	2450	(4)	(10)	
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	5 344	9 697	
СПРАВЧНО:				
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510			
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520			
Совокупный финансовый результат периода	2500	5 344	9 697	
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900			
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910			

Аудитор: ООО «Премим-Аудит», 664009, г. Иркутск, ул. Лыгина, 20А. Тел. (3952) 28-14-88
Свидетельство о государственной регистрации Серия 38 №003412645 от 14 августа 2008 года.
Основной государственный номер: 1083808005412. ООО «Премим-Аудит» является членом саморегулируемой организации Некоммерческого партнерства «Московская аудиторская палата» (НП «МОАП»), ОРНЗ 11203073741.
По мнению аудитора, бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО «Сибэкспоцентр» по состоянию на 31 декабря 2014 года, результаты ее финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2014 год в соответствии с Российскими правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель А.Г. Шаповалов

АО Курорт «Русь»

299014, г. Севастополь, ул. Рыбаков, 5А

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

АКТИВ	код по коду	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.
1	2	3	4	5
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	25	55	
Результаты исследований и разработок	1120			
Нематериальные поисковые активы	1130			
Материальные поисковые активы	1140			
Основные средства	1150	17 471	18 492	19 155
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180			318
Прочие внеоборотные активы	1190			
Итого по разделу I	1100	17 497	18 547	19 473
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	3 030	2 611	4 086
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	10 375	3 545	4 570
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	3 283	8 848	3 193
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 476	2 719	1 761
Прочие оборотные активы	1260	68	546	59
Итого по разделу II	1200	18 232	15 967	13 665
БАЛАНС	1600	35 729	34 514	33 138

ПАССИВ	код по коду	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.
1	2	3	4	5
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	5 000	5 000	5 000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1330	14 231	14 231	14 231
Добавочный капитал (без переоценки)	1340			
Резервный капитал	1360	250	250	250
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	522	(3 673)	(2 143)
Итого по разделу III	1300	20 003	15 808	17 338
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			2 000
Отложенные налоговые обязательства	1420			14
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	0	2 014	2 014
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	1 508	1 002	1 830
Кредиторская задолженность	1520	12 711	16 303	10 532
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540	1 507	1 403	1 427
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	15 726	18 708	13 789
БАЛАНС	1700	35 729	34 514	33 138

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2014 г. (тыс.руб.)

Наименование показателя	код по коду	За январь-декабрь 2014 г.	За январь-декабрь 2013 г.	
1	2	3	4	
Выручка	2110	51 963	58 593	
Себестоимость продаж	2120	(46 506)	(61 174)	
Валовая прибыль (убыток)	2100	5 457	(2 581)	
Коммерческие расходы	2210	(2 561)	(409)	
Управленческие расходы	2220	(9)		
Прибыль (убыток) от продаж	2200	5 201	(2 996)	
Доходы от участия в других организациях	2310			
Проценты к получению	2320	445	925	
Проценты к уплате	2330	(59)	(221)	
Прочие доходы	2340	4 371	3 549	
Прочие расходы	2350	(4 009)	(2 416)	
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	5 949	(1 149)	
Текущий налог на прибыль	2410	(1 721)	(1 171)	
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2420			
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	14	
Изменение отложенных налоговых активов	2450	(1 753)	(285)	
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	4 196	(1 492)	
СПРАВЧНО:				
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510			
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520			
Совокупный финансовый результат периода	2500	4 196	(1 492)	
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900			
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910			

Аудитор: ООО «Аудит», 665702, г. Братск, ул. Гидростроителей, 53, оф. 407.
Государственная регистрация: Свидетельство о государственной регистрации серия №278 выдано Администрацией г. Братск 17.06.1992. Свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц серия 38 № 001724590 выдано Межрайонной инспекцией МНС России №15 по Иркутской области от 03.12.2002. Основной государственный регистрационный номер № 1023800922353. ИНН: 3805203023. Является членом СРО НП «Российская Коллегия аудиторов» внесено в Реестр саморегулируемых аудиторских организаций Приказом Минфина России от 22.12.2009 №675 Основной регистрационный номер в Реестре аудиторов и аудиторских организаций 10305000955

По мнению аудитора, бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО Курорт «Русь» по состоянию на 31 декабря 2014 года, результаты ее финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2014 год в соответствии с установленными правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель С.Д. Хоменко
Главный бухгалтер А.Б. Шеменюк

НАГЛЯДНО

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 10.07.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1					

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

- Новостройки Иркутска и области
- Вторичное жилье
- Коттеджи
- Коммерческая недвижимость
- Земельные участки

classified |

Специальные предложения от Century21

Современный таунхаус, 176 кв.м
пос. Хрустальный



2 этажа. Готов к проживанию. Первый этаж: гостиная + кухня, гостиная, хол. комната, санузел. Второй этаж: 3 спальни, 2 сан.узла, гардеробная. Собственный дворик. Застроенная, обжитая улица. Круглосуточная охрана, спокойные соседи. Продается с отдельно стоящим гаражом на 2 а/м + техника.

☎ 8-9025-11-55-88

21 млн руб.

Продаем нежилое помещение, 67 кв.м
ул. Авиастроителей



1 этаж жилого дома, первая линия, отд. вход с центральной дороги, есть второй вход со двора. Рядом расположены спорткомплекс, магазины обуви, бытовой химии, аптека, продукты. Хорошая проходимость. Под магазин, офис, кафе и др. Возможно оформление коммерческой ипотеки.

☎ 909-147

3300 тыс. руб.

Сдаем нежилое помещение, 96,4 кв.м
ул. Байкальская, 320/1



1 этаж жилого дома, хороший ремонт. Идеально под салон красоты, также под учебный центр, школу раннего развития, офис и др. Огромный пешеходный и автомобильный трафик.

☎ 909-147

750 руб./кв.м

Срочно! Продажа помещения, 464 кв.м
ул. Лермонтова



1 этаж – 134 кв.м, подвальные помещения – 330 кв.м. Большой автомобильный и пешеходный трафик. Достаточные электрические мощности, центр. отопление, два входа, место под разгрузку товара. С надёжным арендатором. Торг!

☎ 99-55-93

15 млн руб.



ул. Горького, 27 ☎ **909-144**

Недвижимость мира

недвижимостьмира.рф, www.century21.ru

Century21 сеть из более чем 6900 агентств недвижимости в 78 странах мира. Основана в 1971г.

Сдаю помещение
ул. Байкальская, 4



Помещение площадью 30 кв.м на первом этаже, отдельный вход. Расположено напротив остановки «Площадь Чекотова».

3000 руб./кв.м

606-233

Помещения в аренду

ул. Литвинова, 20, напротив Торгового Комплекса



Набираем заявки на аренду помещений от 160 до 200 кв.м. Первый этаж, отдельные входы. Под торговлю, кафе, банк и т.п.

2500 руб./кв.м

97-84-88

Продаю здание!

ул. Александра Невского, 38



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

29 млн руб.

96-80-66

Аренда помещения

ул. Горького, 42



Площадь 770 кв.м, подвал, отдельный вход. На месте магазина «Снежный Барс». Сдаем помещение со всеми коммуникациями.

400 руб./кв.м

606-233



«РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать недвижимое имущество



Комплекс зданий:

- **2-этажное кирпичное нежилое здание с подвалом** – здание ТУСМ-2, общей площадью 445,9 кв.м;
- **1-этажное кирпичное нежилое здание с подвалом** – склад кабел. барабанов, общей площадью 305,2 кв.м;
- **1-этажное кирпичное нежилое здание** – гараж на 2 автомашины, общей площадью 266,4 кв.м, **расположенные по адресу:** Иркутская область, Ангарский район, р.п. Мегет, ул. Садовая, 27а. Начальная цена: 5 180 200 руб.



Комплекс зданий:

- **здание гаража №1** из железобетонных плит, общая площадь 168,6 кв.м;
- **здание гаража №2** из железобетонных плит, общая площадь 601,9 кв.м;
- **здание гаража №3** из железобетонных плит, общая площадь 213,4 кв.м;
- **сооружение – навес под барабаны**, общая площадь 195,2 кв.м;
- **здание проходной** из железобетонных плит, общая площадь 15,8 кв.м, **расположенные по адресу:** Иркутская обл., г. Шелехов, Култукский тракт, 20. Начальная цена: 6 584 400 руб.



Нежилое помещение:

- **Помещение**, назначение: нежилое, этаж №1, этаж №2, общей площадью 103,9 кв.м., **расположенное по адресу:** Иркутская обл., г. Иркутск, м-н Топкинский, квартал 4-200. Начальная цена: 3 844 000 руб.



Комплекс зданий:

- **1-этажное**, из кирпича и железобетонных плит, отдельностоящее **производственное здание** – здание бытового корпуса, мастерская-гараж, общая площадь 982,5 кв.м;
- **1-этажное складское здание** из профнастила и железобетона, нежилое здание, общая площадь 587 кв.м;
- **земельный участок**, общая площадь 7488 кв.м, **расположенные по адресу:** Иркутская обл., г. Ангарск, мкр.Майск, ул. Гастелло, 6. Начальная цена: 12 655 000 руб.



Здание:

- **одноэтажное кирпичное здание**, общей площадью 304,2 кв.м;
- **земельный участок**, площадью 1034 кв.м (½ в праве общей долевой собственности), **расположенные по адресу:** Иркутская обл., Тайшетский р-н, г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24. Начальная цена: 659 720 руб.



Нежилое помещение:

- **Нежилое помещение** общей площадью 1391,4 кв.м, **расположенное на 1, 2, 3, 4, этажах в 4-этажном кирпичном здании по адресу:** Иркутская обл., г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12. Начальная цена: 54 000 000 руб.

Техническое помещение:

- **Техническое помещение УП**, общей площадью 49,4 кв.м, **расположенное по адресу:** Иркутская обл., г. Тайшет, ул. 19-го Партсъезда, 27-1Н. Начальная цена: 283 080 руб.

**Справки по телефонам: 8(3952) 200-355, 203-501 или по адресу:
664011, г.Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав.**

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