

газета

дело

СЕНТЯБРЬ, 2017 | № 8(69)

банки |

«Российский капитал» покоряет Иркутск

4

**свое дело |**

Квест – дело хитрое. Как устроен этот бизнес

8

**недвижимость |**

Рэнкинг застройщиков г. Иркутска

13

**«Большой драйв
– избавиться от разрухи
девятиэтажных, прийти
к нормальной жизни»**



Николай Буйнов,
председатель совета директоров
Иркутской нефтяной компании

| 2

6

ДЕНЬГИ

детская карта от Райффайзенбанка

10

ИНВЕСТИЦИИ

как заработать на облигациях и ИИС

14

НЕДВИЖИМОСТЬ

«детская территория» в загородном доме

«Большой драйв – избавиться от разрухи»

В августе 2012-го Николай Буйнов, председатель совета директоров Иркутской нефтяной компании, дал свое первое интервью Газете Дело. За пять лет многое изменилось: небольшая региональная компания стала весомым игроком на нефтяном рынке страны и крупнейшим налогоплательщиком Иркутской области, объемы добычи и трудовой коллектив выросли втрое. Однако наша беседа – не только и не столько о производственных успехах ИНК, сколько о том важном, личном, человеческом, что за ними стоит.

«ВАРЯГОВ НЕТ, ЕСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЫ»

В 2012 году ИНК была небольшой региональной компанией, сегодня масштабы бизнеса – совсем другие. Рост впечатляет!

– За пять лет, конечно, много воды утекло. Сколько мы добывали нефти в 2012-м? 2,5 миллиона тонн. А в этом году добудем 8,5 миллиона. Выходит, более чем в три раза по объемам добычи выросли.

Коллектив тоже увеличился почти втрое, сейчас в группе компаний ИНК работают свыше шести тысяч человек. Причем это не только иркутяне. 74 % сотрудников – жители Иркутской области, а 26 % – специалисты из других регионов.

Вахтовики?

– В том числе. Но в офисе тоже много не иркутян, особенно среди основных технических специалистов.

С кадрами в регионе по-прежнему туго?

– По-разному. Например, в «ИНК-Сервис» нам удалось наладить систему роста кадров, основной инженерно-технический персонал выращен здесь. Все руководители среднего звена – иркутяне. А в высшем звене много ребят из других городов и стран. Есть те, кто приехал сюда работать после Катара, Голландии, Норвегии. Я не знаю, останутся ли они здесь жить, но два-три года точно проработают с нами.

Выходит, кадры не только утекают из Иркутска, но и «притекают»?

– Слава Богу, да. Нехватка высококлассных специалистов очень острая. Мы, конечно, выстраиваем систему

“ Не могу сказать, что кто-то кого-то считает «варягом». Сейчас такого разделения точно нет. Есть профессионалы, есть чисто человеческие качества. При чем здесь география? В ИНК мы это условное деление на «своих» и «чужих» пережили год-два назад

обучения, растим кадры, но этот процесс занимает время. Рост у ИНК очень быстрый – не успеваем.

Как в компании относятся к «варягам»? Все-таки ИНК создавалась как местная компания, а в Сибири обычно довольно настороженно относятся к приезжим.

– Не могу сказать, что кто-то кого-то считает «варягом». Сейчас такого разделения точно нет. Есть профессионалы, есть чисто человеческие качества. При чем здесь

география? В ИНК мы это условное деление на «своих» и «чужих» пережили год-два назад. Сейчас я не чувствую его совсем. Можно сказать, что этой «детской болезнью» компания переболела.

«НЕФТЯНОЙ БИЗНЕС – ЭМПИРИЧЕСКИЙ»

Пять лет назад вы говорили, что основная проблема нефтяной отрасли – в отсутствии инфраструктуры. Сейчас, я так понимаю, вы эту проблему для себя решили?

– Сложно сказать. Мы ведь сейчас работаем не только в Иркутской области. Шесть лицензионных участков у нас в Якутии, порядка двенадцати – в Красноярском крае. Там нет инфраструктуры. В своем регионе мы, конечно, много что построили за это время, основные инфраструктурные хребты созданы – это около тысячи трехсот километров трубопроводов, больше тысячи километров дорог.

С новыми месторождениями иначе. Ичединское, Большая Тира – там все только начинает строиться. В Красноярском крае месторождения ближе к границе Иркутской области, осваиваться они будут, скорее всего, в нашу сторону, поэтому новая инфраструктура станет продолжением действующей. А вот Якутия – это совсем отдельная история.

Сколько тратит компания на инфраструктуру?

– С момента основания вложили более 130 миллиардов рублей.

Вы уже сказали, что объемы добычи ИНК растут год от года. За счет чего?

– Мы очень много занимаемся геологоразведкой. Около двенадцати новых месторождений открыли за время работы: Ичединское, Большетирское и другие. Доразведка существующих месторождений тоже ведется.

А технологии помогают расти?

– Все «наилучшие доступные технологии», которые есть в мире, мы стараемся применять. Причем к каждому месторождению подходим по-разному. Мы же с ресурсами работаем – имеем дело с тем, что дала природа. Наша задача – в каждом случае подобрать оптимальные технологии. Смотришь, какая дает лучшую эффективность, производительность – и применяешь.

Подойти ко всем месторождениям с «одной линейкой», выходит, нельзя?



Фото Е. Доманова

– Да, шаблоны тут не работают. Допустим, на Ярактинском месторождении разработка газовой части – это полторакилометровые горизонтальные стволы и многостадийные гидроразрывы пласта (ГРП). А на Марковском месторождении полторакилометровых стволов не нужно, там километр с небольшим и тоже многостадийные ГРП. А где-то, например, гидроразрывы пласта применить в принципе нельзя. Так что идет постоянная адаптация. Нефтяной бизнес очень эмпирический.

Ошибки случаются?

– Как без них. К этому мы относимся нормально. Не все везде может получаться так, как нам хотелось бы. Но не ошибается только тот, кто ничего не делает.

«СОЗДАТЬ НОРМАЛЬНУЮ ЖИЗНЬ»

Когда я читала книгу «Нефть: большая игра для маленькой компании», которую вы издали к 15-летию ИНК, было ощущение, что это детектив – такие сюжетные повороты, ситуации! Но ведь это – не вымышленная история, не выдуманные персонажи, а реальные

люди, огромные финансовые риски. Не страшно вам было какие-то, может, непопулярные решения принимать?

– А что такое «непопулярные» или «популярные» решения? Мы же не политики, чтобы популяризировать свою деятельность.

Но цена ошибки очень высока.

– Мы должны работать эффективно – это главная задача бизнеса. Вот и все.

А что вами движет в бизнесе? Что является драйвером?

– ИНК – местная компания, созданная местными людьми. Меня родители в 1975 году на БАМ привезли, а Марина Владимировна [Седых, генеральный директор ИНК – прим. ред.] – коренная иркутянка. Наши родители, старшие товарищи строили БАМ, открывали месторождения, на которых мы, в том числе, работаем. Мы – продолжатели их традиций, той жизни, какой она должна быть.

Мы все видели и помним, что происходило в России в девяностые. И для меня большой драйв, большая цель – уйти от этой разрухи и сделать жизнь нормальной здесь, в нашем регионе. Конечно, не все от меня зависит. Но то, что зависит – надо сделать.

Нормальная жизнь – это что в вашем понимании?

– Чтобы люди не думали, что у них может не быть зарплаты, что им нечего есть, куда детей отправить учиться. Чтобы могли зарабатывать, а не воровать, чтобы уважали себя за то, что они делают. Такие простые, кажется, вещи, само собой разумеющиеся, но в девяностые все было по-другому, и для меня это до сих пор шок.

«ИНК – ЭТО ЛЮДИ»

Вот вы говорите, что делаете все, что от вас зависит, чтобы создать условия, в которых людям комфортно и интересно работать, жить. Но таких людей уже больше шести тысяч человек, а есть еще их семьи. Как вам живется с таким грузом ответственности?

– Ты же не думаешь каждый день об этом грузе, работаешь да работаешь. Понятно, что чем больше масштабы, тем труднее держаться на уровне. Даже та же добыча – ты должен постоянно находить новые месторождения, новые ресурсы. Это огромный повседневный труд, и не только меня одного, а всех этих шести тысяч человек.

Управлять таким коллективом сложно?

ДЕВЯНОСТЫХ, ПРИЙТИ К НОРМАЛЬНОЙ ЖИЗНИ»

– Шесть тысяч сотрудников – это уже срез общества, и он далеко не однороден. Какое общество – такой и срез. Когда у тебя маленькая компания, ты еще можешь что-то выбирать, а когда тысячи сотрудников – это совсем другая история. Сталкиваемся и с разгильдяйством, и с ленью, и с непрофессионализмом. Все надо исправлять, на это уходит огромное количество времени. Жаль его, конечно, но что делать. Зато как много талантливых ребят работает! Есть – не побоюсь этого слова – гениальные люди. Работая со многими, получаешь удовольствие.

ИНК – это, прежде всего, люди, правильно?

– Конечно, тут и вопросов быть не может. А как иначе? Любая человеческая деятельность – это люди.

А вы готовы делегировать, доверять? Большая проблема многих больших руководителей в том, что они боятся за каждый шаг подчиненных.

– Естественно, и я боюсь за каждый шаг. Доверие – это вопрос времени. Оно же не может состоять одномоментно. Вот вы меня сегодня первый раз видите, это же не значит, что завтра вы мне будете доверять. Так и в управлении компанией.

«СТЫДНО БЫТЬ НИЩИМИ»

ИНК – крупнейший налогоплательщик Иркутской области. В прошлом году вы перечислили в областной бюджет 11 миллиардов рублей. В этом году налоговые отчисления будут еще больше. 10 % в региональной казне – это для вас, скорее, повод для гордости или...

– Нет, это однозначно повод для гордости. Мы стараемся меньше просить, больше давать. Меня часто спрашивают про благотворительность. Безусловно, это



Мы занимаемся своим делом, не паникуем. Наша задача – быть максимально эффективными в том, что мы умеем делать. Пока нефть работает и приносит деньги – надо зарабатывать. Но нужно готовиться и к завтрашнему дню, перестраиваться, искать варианты диверсификации

важная вещь, это наша социальная ответственность. Но не в этом наш главный плюс для региона. Сколько бы мы ни проводили социальных проектов, акций, мы никогда не сможем сделать благотворительных проектов на 11 миллиардов в год.

Я всегда говорю, что нашей стране нужно уйти от нищеты. Мы такая богатая страна, что нам просто стыдно быть нищими. Мы должны быть богатыми, свободными, красивыми, здоровыми – и никак по-другому. И это одна из наших миссий – говорить: «Ребята, мы вот взяли и сделали». Может, наш пример кому-то поможет не побояться и начать бизнес.

Отношение к предпринимательству в стране как меняется, по-вашему?

– Не буду лукавить и говорить, что в России совсем уж доброжелательное отношение к бизнесу. Нет, по-разному. Но понимание прихо-

дит – и мне это очень нравится – что бизнес – это нормально. Что богатым быть не плохо, а наоборот, хорошо. Если, конечно, работаешь честно, если платишь налоги.

Иркутская область благодаря нам живет немного легче, а мы этого и не замечаем. А если бы таких, как мы, было больше – еще пять-шесть компаний – тогда мы еще лучше жили бы, правда ведь?

У области нет какого-то особенного внимания к вам как к ключевому налогоплательщику?

– Нет, у нас совершенно равные отношения. Мы тут работаем давно, но ни к одному из правительств не «подлизывались», и делать этого не собираемся. Мы говорим так: мы здесь живем, так же, как и вы. Мы радеем за эту землю не меньше чем те, кто ей управляет, и любим ее не меньше. Если мы обращаемся за помощью – нас слышат. И за поддержку, когда она есть, мы очень благодарны.

«УХОДИМ В ПЛАСТИКИ»

Немного про внешний мир. Сегодня многие говорят о том, что эра нефти заканчивается. Как вы относитесь к таким рассуждениям?

– Безусловно, такая тенденция есть. С начала 2013 года мы здорово откатились, цена на нефть пошла под горку. Катализатором послужили высокие цены. Это же рынок: чем выше цена – тем скорее ищутся заменители, чем меньше цена – тем сложнее заменители найти. На эту тему можно долго дискутировать.

А для вас какая цена нефти комфортна?

– Какая будет – при такой и будем жить. Углем же до сих пор пользуются. Человечество понимает, что уголь еще хуже, но отрасль продолжает существовать и, поверьте мне, еще не одну сотню лет просуществоует.

Тренд на снижение потребления нефти наблюдается в развитых странах. При этом развиваются возобновляемые источники энергии, в основном, за счет дотаций. «Золотой миллиард» может себе позволить. Но благодаря этому, технологии стали

дешевыми – а значит, конкурентоспособными. В Европе в этом году впервые ввели ветряную электростанцию на частные средства, без государственных дотаций. Так что тренд, безусловно, не в пользу ископаемых.

Будете тоже двигаться в этом направлении?

– Нет. Мы занимаемся своим делом, не паникуем. Наша задача – быть максимально эффективным в том, что мы умеем делать. Пока нефть работает и приносит деньги – надо зарабатывать. Но нужно готовиться и к завтрашнему дню, перестраиваться, искать варианты диверсификации.

Масштабный газовый проект ИНК – из этой серии?

– В том числе. Мы хотим монетизировать огромные запасы газа наших месторождений, для этого строим мощную производственную базу. Объекты подготовки природного и попутного нефтяного газа будут на-

ходиться на наших месторождениях. Недалеко от Усть-Кута достраиваем комплекс хранения и отгрузки сжиженных углеводородных газов, затем рядом с ним будем строить установку по газофракционированию. Она позволит получать из смеси газов, транспортируемых по продуктопроводу, технические пропан и бутан, стабильный газовый конденсат.

Планируем заняться и производством полиэтилена из этана. Это должно стать кульминацией нашего газового проекта, в Иркутской области ничего подобного пока не строится. Сейчас ведем предпроектные работы, собираем и анализируем весь объем информации для принятия финального инвестиционного решения.

На какие финансовые результаты рассчитываете?

– Посмотрим, что получится. У проекта не сверхвеликая рентабельность. Но мы должны избавиться от статуса «сырьевого придатка». Что мы сегодня делаем? Возим ресурсы и все. Перейти на следующий этап, в пластики – не так уж и плохо. Газ не востребован сегодня совершенно и непонятно, будет ли востребован вообще, при нашей-то плотности населения и дешевой электроэнергии. Лучше найти ему применение, чтобы у региона снова появился импульс для развития.

Еще 10 % в казну обеспечите?

– Это не сразу. Сначала – большое

количество работы и огромное количество денег просто будут зарыты в землю.

Вам не привыкать работать «в долгу». Мне кажется, в бизнесе ИНК никогда не было очень быстрой отдачи.

– Да, для нас это нормальное явление.

Насколько газовый проект экологически безопасен?

– Этот вопрос часто задают. Люди, конечно, боятся слова «газохимия». Мы все привыкли иметь дело с тем, что строилось в Советском Союзе по советским стандартам. Но технологии ушли далеко вперед. Сейчас все можно сделать по-человечески, без негативного влияния на экологию. Это и есть наша задача – сделать и объяснить людям.

«ДЕНЬГИ НАДО УВАЖАТЬ»

Что для вас деньги?

– Точно не самоцель. Это инструмент. Вот есть, например, у тебя есть скрипка – если ты не будешь ее настраивать, ухаживать за ней, правильно обращаться, она не будет звучать. Деньги – такой же инструмент. Это не идол и делать из них фетиша не надо. Но уметь с ними обращаться и уважать их необходимо, иначе они перестанут работать.

Анна Масленникова,
Газета Дело

РЕТРОСПЕКТИВА

5 цитат Николая Буйнова из интервью 2012 года

1. Если понимаешь, что лучшей перспективы для тебя нет, чем то, что ты можешь организовать сам, берешь и делаешь. Если видишь, что другие успели организовать дело лучше, идешь наемным специалистом.
2. Так вышло, что вся моя жизнь постепенно готовила меня к тому, чем в итоге мне пришлось заниматься. Я строитель и первые нефтепроводы сам проектировал. Знаю климатические условия Восточной Сибири, так как на БАМе вырос, и понимаю, как здесь работать и строить. Иллюзий не было. И психологию местных людей знал, понимал, как с «нашим братом» работать.
3. Сроки окупаемости вложений в нефтедобычу действительно большие. И многие процессы очень небыстрые. К примеру, прошло 15 лет, прежде чем мы достроили нефтепровод от Даниловского месторождения.
4. Уверен, в Иркутской области можно создавать компании мирового класса. Пока местные крупные корпорации не будут оставаться здесь со своими штаб-квартирами – люди из Иркутска будут уезжать.
5. Первое – ничего не бойтесь. Второе – не подставляйтесь, нарушая закон. Не давайте себя никому шантажировать. Это очень важно, поверьте моему опыту.



Фото Е. Козырева

«Российский капитал» покоряет Иркутск

За последний год банк «Российский капитал» открыл два офиса в Иркутске. О том, какие цели ставит «Российский капитал» в регионе и чем банк может быть интересен местным жителям, в интервью рассказал управляющий офисом Владимир Данилов.



Фото А. Федорова

Владимир Иванович, в Иркутске представлено очень много игроков. В чем преимущества «Российского капитала» по сравнению с другими банками?

– Во-первых, мы государственный банк: нашим единственным акционером является госкорпорация «Агентство по страхованию вкладов». Во-вторых, «Российский капитал» – крупный универсальный финансовый институт, входящий в топ-30 российских банков по размеру активов и предоставляющий диверсифицированный спектр финансовых услуг как для юридических, так и для частных лиц. Мы прекрасно понимаем потребности бизнеса и частных клиентов и предлагаем каждой категории широкий выбор удобных продуктов.

Банк ведь пришел в город совсем недавно?

– С мая прошлого года «Российский капитал» присутствовал в Иркутске,

популярностью пользуется нецелевой кредит наличными без обеспечения на сумму до 1,5 млн рублей.

В банке широко представлены карточные продукты, способные удовлетворить самого привередливого клиента. Мы предлагаем клиентам привлекательные ставки по вкладам. Сегодня самый популярный вклад в нашем банке – «Доходный». Максимальная ставка по нему – 8 % годовых. Есть вклады с возможностью регулярного пополнения и частичного снятия и специальное предложение для пенсионеров.

Какой модели поведения придерживаются сегодня клиенты-иркутяне? Сберегают или кредитуются? На какие продукты сегодня больший спрос?

– Несмотря на стабильный рост депозитного портфеля, мы отмечаем, что клиенты расходуют накопленные проценты по вкладам на текущие нужды и используют сберегательные продукты как «подушку безопасности». Население сегодня, действительно, переходит к потребительской модели поведения.

Какие продукты сейчас в «хитах продаж»?

– Основной тренд на рынке кредитования сейчас – рефинансирование. В банке представлены продукты по рефинансированию как ипотечных, так и потребительских кредитов. Стимулом к рефинансированию является желание клиента уменьшить свои платежи по кредиту, что возможно при уменьшении процентной ставки. Учитывая, что разница между ставками, например, по ипотечным программам 2008-2016 гг. и 2017 г. более 1,5 п. п., и она имеет тенденцию к увеличению, потенциал данного продукта большой, и в обозримом будущем может по объемам сравниться с выдачей кредитов на покупку недвижимости на вторичном рынке жилья.

Отличительная черта продукта по рефинансированию потребительских кредитов – возможность собрать несколько кредитов сторонних банков в одном банке. Мы активно консультируем клиентов, смотрим кредитную нагрузку, рассчитываем предварительную процентную ставку, размер ежемесячного платежа. Даже если по процентам клиент не слишком выиграет, появится возможность оплачивать кредит в одном месте, общаться с одним кредитором, четко

знать свой график платежей. Это удобно. Также, благодаря развитию отношений с партнерами, кредиты можно оплачивать бесплатно в сети магазинов «Связной». Это делается для удобства клиентов: можно погасить кредит практически в любом регионе, даже там, где нет офиса банка, без дополнительных комиссий.

Какие условия сейчас по ипотеке в банке?

– В начале августа банк снизил ставки по ипотеке, общее снижение ставок по программам ипотечного кредитования с начала года составило 2,5 п. п. С 29 августа мы в очередной раз объявили о снижении процентных ставок, теперь уже на 0,75 п. п. Сейчас минимальная процентная ставка по ипотеке в нашем банке – 7,75 %.

На базе иркутского отделения «Российского капитала» работает Центр ипотечного кредитования (ЦИК). ЦИК – «точка входа» для желающего оформить ипотеку. Все, что необходимо сделать для оформления кредита, от выбора объекта до подписания договора и получения средств, теперь можно оформить в одном месте и в режиме «одного окна». Это очень важный и удобный формат работы, понятный всем клиентам.

По итогам первого полугодия 2017 года «Российский капитал» вошел в топ-3 самых активных банков по приросту рыночной доли ипотеки в исследовании «Высшая ипотечная лига» аналитического центра «Русипотека».

Насколько широка линейка предложений в области ипотечного кредитования?

– Она, без преувеличения, крайне привлекательна. Во-первых, она дает возможность совершать операции как на первичном, так и на вторичном рынке жилья. Во-вторых, наши требования очень простые и предусматривают минимальный пакет документов. У нас очень широкие возможности по выбору объектов: апартаменты, как готовые, так и строящиеся, таунхаусы и дома с землей, машиноместа, выкуп последних долей и комнат в квартирах.

Не все банки готовы давать кредиты на «загородку».

– Да. Но пригород сегодня застраивается, и мы очень активно работаем в этом направлении. Востребованность огромная!

А для покупателей новостроек в черте города какие у вас предложения?

– Мы активно работаем с застройщиками. Например, предложили специальные условия

для покупателей квартир в жилых комплексах компаний «Новый город» и «УКС г. Иркутска». Первоначальный взнос по ипотеке сейчас, как правило, составляет 15-20 %, а для аккредитованных площадок этих застройщиков составляет всего 5 %.

Какие результаты у банка по ипотеке в нашем регионе?

– Мы наблюдаем постоянный рост количества выдач ипотечных кредитов и расширение клиентской базы. В Иркутске проведено уже порядка 100 сделок, выдано более 200 миллионов рублей. Динамика от месяца к месяцу очень хорошая. Ипотека значительно повышает доступность жилья для населения. Наши аналитики посчитали, что среднестатистической семье из Иркутской области, состоящей из двух взрослых и ребенка, с учетом минимальных расходов на жизнь может понадобиться более 7 лет на то, чтобы накопить на типовую двухкомнатную квартиру 54 кв. м. При этом инфляция в данном случае играет против клиента, так как обесценивает накопления и на фоне роста цен на жилье отодвигает возможность его приобретения. Если же у семьи нет жилплощади, и приходится арендовать квартиру, то копить на собственное жилье придется примерно в два раза дольше.

Многие клиенты-физлица сегодня предпочитают решать вопросы с банками удаленно – через смартфоны, компьютеры. Как налажено дистанционное банковское обслуживание в «Российском капитале»?

– Банк активно разрабатывает и предлагает интернет-услуги. Задача – быть на уровне самых продвинутых, с точки зрения технологий, игроков рынка. Недавно мы запустили обновленную систему дистанционного банковского обслуживания для клиентов-физических лиц. В обновленной версии расширен функционал системы, предусмотрен удобный, интуитивно понятный интерфейс. Теперь клиентам банка доступны новые дистанционные сервисы для осуществления денежных переводов, платежей, открытия и пополнения вкладов, открытия текущих счетов, поиска и оплаты государственных, муниципальных и коммунальных платежей, переводов с карты на карту.

Вы сказали, что с августа отделение банка в Иркутске начало работать с малым бизнесом. Что «Российский капитал» может предложить данной категории клиентов?

– Конкретно для нашего отделения – это новое направление работы. Сейчас мы привлекаем малый бизнес на расчетно-кассовое обслуживание, предлагаем возможности для размещения денежных средств, включая сверхкраткосрочные депозиты overnight.

Естественно, для нас очень важно кредитование малого и среднего бизнеса, и мы разработали максимально широкую линейку предложений в этом сегменте. Начиная от классических видов кредитования малого бизнеса на пополнение оборотных средств, заканчивая кредитами на приобретение недвижимости, автотранспорта, производственного оборудования, на рефинансирование задолженности перед банками. Эти предложения в первую очередь ориентированы на клиентов с годовым оборотом до 300 млн рублей и с максимальной потребностью в кредитных средствах до 150 млн рублей.

Что, на ваш взгляд, сегодня ждут корпоративные клиенты от банка-партнера?

– Всегда задаем этот вопрос на встречах. Разного ждут: и доступного кредитования, и комфортного расчетно-кассового обслуживания. Многим важно иметь своего клиентского менеджера – не того, кто будет бездумно рекламировать услуги банка, а профессионала, который сможет решить вопросы, проконсультировать. Это вообще наш подход – мы не навязываем своих услуг, не «убалтываем». Просто помогаем решать клиенту его текущие задачи.

Основной тренд на рынке кредитования сейчас – рефинансирование. Учитывая, что разница между ставками, например, по ипотечным программам 2008-2016 гг. и 2017 г. более 1,5 п. п., и она имеет тенденцию к увеличению, потенциал данного продукта большой

сопровождая имевшуюся клиентскую базу санированного Нота-Банка. Это была розничная точка. С июня текущего года мы стали полноценным, самостоятельным игроком.

Универсальным банком?

– Да. Мы активно начали развиваться в регионе как универсальный финансовый институт, охватывая все сегменты – от работы с крупными и средними предприятиями до розничного бизнеса. Мы обслуживаем и физических лиц, и крупный бизнес, и VIP-клиентов, с августа запустили работу с малым бизнесом.

Расскажите, пожалуйста, на что банк делает ставку в работе с частными клиентами?

– Наше стратегическое направление – ипотека. В ближайших планах – занять лидирующие позиции в ипотечном кредитовании. Также особое внимание уделяем потребкредитованию:

На гребне волны

«Ростелеком» предложил иркутским компаниям услуги новой телефонии

Современным бизнесменам мало традиционных телефонов – нужны и новые, более технологичные решения. «Ростелеком» идет в ногу со временем, расширяя свою линейку продуктов и услуг. Зачем предпринимателям «облака»? Почему «выстрелила» услуга мобильной связи от «Ростелекома»? Чего ждут сегодня корпоративные клиенты от оператора? Рассказывает Максим Брацунов, заместитель директора Иркутского филиала ПАО «Ростелеком».

«ВЗРЫВНЫЕ ПРОДАЖИ»

Максим, потребности корпоративных клиентов изменились за последние годы: когда-то бизнесу достаточно было стационарной телефонии, теперь нужны новые решения. «Ростелеком» явно в тренде: «облачные услуги», собственная мобильная связь...

– Бизнесу важны мобильность, возможность оперативно решать многочисленные задачи, находясь в любой точке земного шара. «Облачные» технологии позволили нам «закрыть» эту потребность клиентов. Например, услуга «Виртуальная АТС» оказалась очень востребованной.

«Виртуальная АТС» – это связь «в облаке»?

– Совершенно верно. Подключив услугу, облачную АТС можно развернуть в любом месте, где есть интернет, без привязки к физическому адресу. Важно, что «Виртуальная АТС» позволяет настроить переадресацию, в том числе на мобильные телефоны: ни один звонок, таким образом, не будет пропущен. В условиях конкуренции это очень важно. Клиенту нужен сервис. Если он звонит в компанию, а телефон занят, – он обратится в другую фирму.

Есть у «Виртуальной АТС» и масса других преимуществ: запись разговоров, виртуальный контакт-центр, возможность электронной очереди, рекламные исходящие кампании с целью обзвона...

Мобильная связь от «Ростелекома» – это еще один инструмент, позволяющий бизнесу всегда оставаться на связи?

– Конечно. Это тренд последних лет: мобильные услуги проникают во все сферы жизни, в том числе в бизнес-деятельность. В ноябре прошлого года «Ростелеком» запустил услугу мобильной связи, и это вызвало отличную реакцию у бизнес-клиентов. Мобильная связь в связке с «Виртуальной АТС» – вообще прекрасное решение. Все можно настроить под потребности компании, это очень удобно и просто в использовании. Но главное преимущество в том, что при

к месяцу. Июль, например, оказался совершенно «взрывным» с точки зрения продаж: мы реализовали около двух тысяч «симоков». Это наш рекорд – по итогам месяца, Иркутский филиал оказался на первом месте по Сибири.

Какой бизнес преимущественно подключает услугу? Малый, средний, крупный?

– Абсолютно все. И органы государственной власти, и крупные организации, и небольшие компании.

На старте услуги вы позиционировали ее как «мобильную связь для своих» – для подключения клиенту нужно было уже пользоваться какой-либо из услуг «Ростелекома». Теперь это не так?

– Сегодня мы предлагаем мобильную связь для всех корпоративных клиентов без исключения. Совсем не обязательно иметь стационарный телефон, интернет или телевидение от компании «Ростелеком», чтобы купить наши сим-карты.

«ВОЗМОЖНОСТЬ ЭКОНОМИТЬ»

Вы сами тоже перешли на мобильную связь от «Ростелекома»?

– Конечно. Сейчас у всех сотрудников компании корпоративные сим-карты. Лично я очень доволен. По качеству не вижу никаких отличий от того оператора, который у меня был ранее. Зато у меня теперь более выгодный тариф, мне хватает и интернета, и телефонных звонков.

В чем преимущества услуги «Мобильная связь» от «Ростелекома»?

– В комплексности предложения. При разработке пакетов, объединяющих мобильную связь и основные услуги оператора (фиксированная телефония, доступ в интернет, VPN, облачные сервисы и так далее), ключевыми принципами «Ростелекома» остаются индивидуальный подход и гибкая система скидок.

Правильно понимаю, что компаниям благодаря вашей услуге мобильной связи удастся экономить?

– Все верно. Недавно у нас появилось предложение, которое дает безлимитный доступ к звонкам. Компании, которые подключили этот тарифный план, уже говорят о том, что им удастся экономить на сотовой



Фото А.Федорова

Недавно у нас появилось предложение, которое дает безлимитный доступ к звонкам. Компании, которые подключили этот тарифный план, уже говорят о том, что им удастся экономить на сотовой связи порядка 60 % от того, что они тратили раньше

переадресации с «Виртуальной АТС» на сим-карту «Ростелекома» звонки будут бесплатными.

Я знаю, что в целом по Сибири с момента старта услуги продано уже более 16 тысяч сим-карт. А в Иркутском филиале какие результаты?

– С ноября прошлого года мы реализовали около шести тысяч сим-карт. Популярность услуги росла от месяца

связи порядка 60 % от того, что они тратили раньше.

«ЕДИНЫЙ ПОСТАВЩИК»

Теперь, с запуском услуги мобильной связи, «Ростелеком» может предложить бизнесу буквально полный комплекс услуг. Компания мо-

жет прийти к вам – и «закрыть» все свои потребности, верно?

– Да, «Ростелеком» повсеместно становится единым поставщиком услуг связи для бизнеса, предлагая одновременно услуги стандартной телефонии, высокоскоростного доступа в интернет, интерактивного телевидения, мобильной связи, облачных услуг, каналов виртуальной частной сети и так далее.

Не так давно вы запустили продажу услуг бизнесу в розничных точках продаж. С чем связано это решение?

– Действительно, раньше точки продаж были ориентированы только на физических лиц. Но это неудобные, комфортные, современные, очень красивые офисы – нам давно хотелось предоставлять услуги в них и корпоративным клиентам.

Наконец-то все организационные моменты пройдены, люди обучены, все информационные системы подготовлены – мы рады, что у нас появился дополнительный канал продаж бизнес-клиентам.

«ИДЕМ ОТ ПОТРЕБНОСТЕЙ»

Как «Ростелеком» принимает решения о запуске новых услуг, продуктов?

– В первую очередь, мы идем от потребностей бизнеса. Предпринимателям сегодня хочется, чтобы все было прозрачно, просто и удобно. Мы стараемся быть «на гребне волны», обеспечивать клиентов именно теми сервисами, которые им нужны. Например, одна из «облачных»

услуг – «ВидеоконферТ», которая сегодня доступна по всей стране, – была придумана здесь, в Иркутске. Причем не столько нами, сколько нашими корпоративными клиентами. Именно они рассказали нам, что у них есть потребность в том, чтобы наблюдать за тем, что происходит в их офисах. Теперь желающих подключить эту услугу столько, что нам едва хватает камер для всех (улыбается).

А чего хочется корпоративным клиентам сегодня? Чего они ждут от операторов связи?

– Большинство организаций сейчас думают о том, как оптимизировать издержки, не потеряв при этом в сервисе и качестве услуг. Поэтому они будут выбирать оператора, который станет для них надежным партнером.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Иркутские автобусы оснастили устройствами для безналичной оплаты

Администрация Иркутска совместно с ПАО «Сбербанк» и платежной системой MasterCard при участии компании «Социальная система» реализовали проект по внедрению безналичной оплаты в городском транспорте Иркутска. Специальными устройствами для приема оплаты бесконтактными банковскими картами оборудовано 154 муниципальных автобуса, 44 трамвая и 58 троллейбусов.



Терминалы принимают к оплате социальные транспортные карты, а также бесконтактные карты любого банка с платежными системами VISA и MasterCard. Кроме того, оплатить билет можно, приложив к терминалу телефон с установленным на нем приложением Apple Pay, Android Pay, Samsung Pay или часы с функцией бесконтактной

оплаты. На стоимости проезда это не отразится, цена останется прежней – 15 рублей.

Узнать о том, что в автобусе действует безналичный расчет, можно по специальной наклейке на двери и информационным плакатам в салоне.

Также эксклюзивно для Иркутска планируется ввести для владельцев карт Сбербанка повышенные бонусы «спасибо» за безналичный проезд в объеме до 20 % от стоимости билета. По сути, каждая шестая поездка на транспорте может стать бесплатной.

Иркутяне-льготники также смогут оплатить проезд транспортными картами с помощью нового оборудования. При этом с середины августа у иркутян появилась возможность пополнять социальную транспортную карту с помощью некоторых устройств самообслуживания Сбербанка. Пока они установлены в двадцати офисах банка. Узнать их можно по специальному зеленому карману. В него необходимо поместить транспортную карту, выбрать операцию «оплатить», после чего внести наличные либо оплатить банковской картой.

Следующим этапом развития проекта станет внедрение безналичной оплаты в коммерческом общественном транспорте. Переговоры с бизнесом об этом уже ведутся.

«Мы рады участию в этом проекте и готовы дальше поддерживать и развивать его совместно с администрацией города», – прокомментировала событие управляющая Иркутским отделением Сбербанка Наталия Цайтлер.

Иркутские клиенты «Ростелекома» предпочитают электронные счета за услуги СВЯЗИ

За первую половину августа две тысячи абонентов-юридических лиц Иркутского филиала «Ростелекома» перешли на систему электронного документооборота (ЭДО).

Наиболее часто предпочтение электронным счетам отдают юрлица в Иркутске (38 %), Братске (23 %) и Ангарске (22 %). Также ЭДО набирает популярность в Саянске, Шелехове, Усть-Орде, Тайшете, Усть-Куте, Бодайбо. Выбор в пользу электронной доставки «платежки» делают как коммерческие предприятия, так и бюджетные организации.

«Электронный счет – это цифровой документ и деловой подход не только с экономической, но и с экологической точки зрения. Отказавшись от бумажных счетов, Иркутский филиал в год экономит свыше 16 тонн бумаги, – прокомментировал директор Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Юрий Тиман. – А экономия или переработка только одной тонны позволяет «спасти» 17 деревьев, то есть ежегодно наши абоненты оставляют живой небольшую рощу».

Электронная доставка платежных документов позволяет контролировать состояние своего счета, находясь как в компании, так и, например, за пределами региона или в другой стране. К тому же вы будете точно знать сумму к оплате на неделю раньше, чем получатели бумажной формы счета.

В Иркутской области «Ростелеком» начал предлагать своим абонентам перейти на электронную форму доставки счета за услуги связи с 2013 года.

Электронный счет можно получать несколькими способами – по электронной почте, в «Личном кабинете» на сайте www.rt.ru или через одного из операторов электронного документооборота.



Также удобно подключить sms-информирование о выставлении счета. Для тех, кто уже является абонентом «Ростелекома» и имеет услугу доступа в Интернет, изменение способа доставки счета можно сделать в «Личном кабинете» на сайте www.rt.ru или в мобильном приложении.

Новые абоненты могут выбрать удобный им способ доставки счета при заключении договора.

Иркутский филиал ПАО «Ростелеком» – структурное подразделение компании «Ростелеком», которое действует на территории Иркутской области. Филиал находится в административном и функциональном подчинении Макрорегионального филиала «Сибирь» ПАО «Ростелеком» («Ростелеком – Сибирь»), созданного в апреле 2011 года на базе ОАО «Сибирьтелеком» после присоединения этой компании к ПАО «Ростелеком».

ПАО «Ростелеком» – одна из крупнейших в России и Европе телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая миллионы домохозяйств в России.

Райффайзенбанк запускает карту и приложение для детей

С 1 сентября Райффайзенбанк запускает дебетовую детскую карту и мобильное приложение «Райффайзен-Start» для детей от 6 до 17 лет.

Для детей до 14 лет карта оформляется как дополнительная к счету одного из родителей. Владелец счета имеет возможность установить лимиты на ежедневные траты и снятие наличных, ограничения на покупки в интернете, а также получать SMS-оповещения о транзакциях.

Карты будут выпускаться с несколькими дизайнами на выбор, а для клиентов 14+ на все категории покупок, оплаченных безналично, будет начисляться кэшбэк 5 %. Максимальный размер вознаграждения – 2400 рублей в год. Карта может быть выпущена как к счету одного из родителей, так и к счету ребенка, но при согласии одного из родителей. При расчетах картой детям и родителям доступны скидки у партнеров банка. Для владельцев детской карты банк также запускает отдельную телефонную линию 8 800 770 06 18 с упрощенным голосовым меню.

Детское мобильное приложение Райффайзен-Start может бесплатно скачать в Apple Store или Google Play любой ребенок. Сервисом можно пользоваться как независимым продуктом для учета наличных денег либо «привязать» к нему детскую карту банка. Из приложения ребенок может попросить у родителей средства на свои цели или расходы, если родители – клиенты банка. Запрос придет в аккаунт интернет-банка (приложение можно синхронизировать с «Райффайзен-Онлайн» одного из родителей).

«Мы проанализировали потребности наших клиентов и поняли, что более 35 % уже обслуживаются у нас всей семьей, и многие хотели бы оформить карты для детей. Как показали наши исследования, для родителей важно иметь возможность контролировать расходы ребенка и с помощью банковских продуктов обучать детей финансовой грамотности. Для младшего возраста важен дизайн и игровой формат, для под-

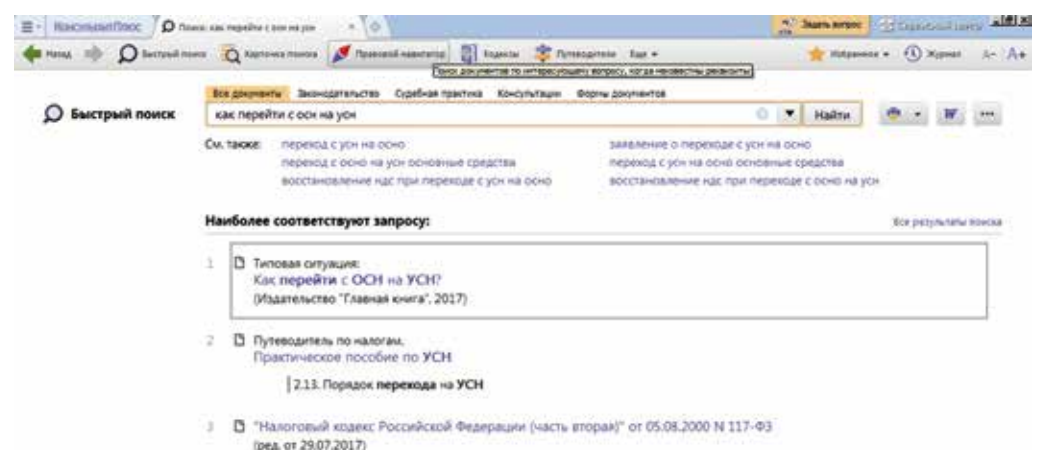
ростков – кэшбэк, технологичность, стиль. В итоге мы создали карту с опциями установления лимитов на операции, SMS-оповещением, чтобы родители могли контролировать операции детей, а также ярким дизайном, кэшбэком и приложением, чтобы для ребенка ее использование было комфортным и увлекательным», – рассказывает Дамьен Леклер, руководитель управления развития отношений с обеспеченными клиентами и некредитных продуктов Райффайзенбанка.

«Наше приложение для детей Райффайзен-Start – это новый для рынка продукт. Существует множество сервисов для учета расходов и планирования бюджета, но большинство из них ориентированы на взрослую аудиторию. Мы сделали продукт, который будет интересен детям благодаря простому и яркому интерфейсу, визуализации целей и другим функциям. Интеграция приложения с детской картой делает процесс учета расходов и доходов еще более удобным для детей и родителей», – говорит Наталия Масарская, руководитель отдела электронного бизнеса Райффайзенбанка.



УСН: ответы на популярные вопросы в новых типовых ситуациях

В систему КонсультантПлюс включены новые типовые ситуации по упрощенной системе налогообложения (УСН). В них даны ответы на часто задаваемые вопросы по этой системе налогообложения.




В числе вопросов:

- Какие условия применения УСН?
- Какую отчетность сдает ИП на УСН?
- Какой предельный размер доходов при УСН в 2017 году?
- Как перейти с ОСН на УСН?
- Как заполнить уведомление о переходе на УСН?
- Как сменить объект налогообложения при УСН?
- Как рассчитать налог при УСН «доходы минус расходы»?
- Как рассчитать налог и авансовые платежи при УСН «доходы»?
- Как уменьшить налог при УСН на страховые взносы?
- Как учитывать доходы при УСН?

Типовые ситуации – фирменные материалы КонсультантПлюс. Это краткие инструкции бухгалтеру с ответами, как действовать в конкретной ситуации. Действия расписаны по шагам, где необходимо – приводятся примеры рас-

четов и образцы заполнения документов. Чтобы найти ответ на интересующий вопрос, задайте его в Быстром поиске в системе КонсультантПлюс. Типовые ситуации будут в числе первых в результатах поиска.

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



**КонсультантПлюс
в Иркутске**
RIS 112 SINCE 1993

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

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

ИНК перечислила более 300 млн рублей налогов и платежей в Усть-Кутском районе в первом полугодии

ООО «Иркутская нефтяная компания» является одним из основных налогоплательщиков на территории города Усть-Кут и Усть-Кутского района. За первое полугодие в Усть-Куте компания перечислила 168,2 млн рублей налогов и платежей, в Усть-Кутском районе – 132,3 млн рублей.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года перечисления ИНК возросли в полтора раза. Это связано с увеличением числа работающих в группе компаний и, как следствие, ростом налогов на доходы физических лиц.

Напомним, что объем налогов и платежей, перечисленных группой компаний ИНК в консолидированный бюджет Иркутской области по итогам шести месяцев 2017 года, составил 6,7 млрд рублей, превысив соответствующий показатель аналогичного периода прошлого года (4,5 млрд рублей) почти в полтора раза.

С 2012 по 2016 годы на территории района налоговые перечисления ИНК составили 755,2 млн рублей, в Усть-Куте – 670,5 млн рублей. Кроме того, благотворительная помощь ИНК за последние пять лет на различные соци-

альные мероприятия в городе и районе превысила 50 млн рублей.

Высокую оценку партнерским отношениям с компанией дала в начале марта этого года мэр Усть-Кутского муниципального образования Тамара Климина. В своем приветственном адресе на имя генерального директора ИНК Марины Седых глава района отметила, что оказываемая компанией и ее руководством помощь – «весомый вклад в развитие благотворительности на территории Усть-Кутского МО».

Иркутская нефтяная компания уделяет особое внимание решению социальных проблем северных территорий. В 2016 году компания направила 85 млн рублей на реализацию социальных проектов в Иркутской области и Якутии. В 2017 году объем социальной помощи ИНК территориям составит более 100 млн рублей.



ВТБ присоединился к новой льготной программе кредитования Министерства экономического развития РФ

Банк ВТБ предлагает предприятиям малого и среднего бизнеса воспользоваться новой утвержденной Постановлением Правительства РФ № 674 от 03.06.2017 программой льготного кредитования – «Программой 674».



«Программа 674» является дополнительным механизмом к «Программе 6,5» Корпорации МСП и ориентирована преимущественно на реализацию инвестиционных проектов, создание или приобретение основных средств, включая строительство, модернизацию объектов капитального строительства, в том числе проведение инженерных изысканий, подготовку проектной документации. Льготная ставка устанавливается не выше 9,6 % для субъектов среднего предпринимательства и 10,6 % – для субъектов малого предпринимательства. Доступные суммы кредитной сделки – от 5 млн рублей до 1 млрд рублей сроком до 5 лет.

Обязательным условием для заемщиков является работа в приоритетных отраслях – АПК, обрабатывающей промышленности, строительстве, транспорте и связи, внутреннем туризме или высокотехнологичных проектах и т. д.

Заместитель президента-председателя правления банка ВТБ Денис Бортников отметил: «Данная программа является отличным инструментом для поддержки предприятий малого и среднего бизнеса и развития их потенциала и конкурентоспособности на рынке. В настоящее время банком уже реализовано несколько пилотных сделок, объем выданных средств составил порядка 2 млрд рублей».

ВЫДАЮЩИЕСЯ БИЗНЕС-СПИКЕРЫ В ИРКУТСКЕ!



Майкл БЭНГ

МИРОВОЙ ЭКСПЕРТ
ПО ПРОДАЖАМ

с легендарными тренингами

29 СЕНТЯБРЯ

«ЭФФЕКТИВНОЕ
УПРАВЛЕНИЕ
ПРОДАЖАМИ»

30 СЕНТЯБРЯ

«ТЕХНОЛОГИЯ
АКТИВНЫХ
ПРОДАЖ»



Игорь РЫЗОВ

ЭКСПЕРТ ПО ВЕДЕНИЮ
ПЕРЕГОВОРОВ

тренинг-бестселлер

28 ОКТЯБРЯ

«ЖЕСТКИЕ
ПЕРЕГОВОРЫ»
Как получать
нужный результат
в продажах
и переговорах.



Игорь МАНН

ЭКСПЕРТ
ПО МАРКЕТИНГУ №1
В РОССИИ

самый ожидаемый
тренинг года

25 НОЯБРЯ

«ИНСТРУМЕНТЫ -
ОГОНЬ!»
Повышаем продажи,
создаем новые
продукты и решения.



Владимир ЯКУБА

БИЗНЕС-ТРЕНЕР #1
ПО ПРОДАЖЕ
СО СЦЕНЫ ПО ТЕЛЕФОНУ

реалити-тренинг

1 ДЕКАБРЯ

Улан-Удэ

2 ДЕКАБРЯ

Иркутск

«ДОЖИМ КЛИЕНТА.
28 СПОСОБОВ
ПРОДАВАТЬ
ДЕНЬ-В-ДЕНЬ!»



Дамир ХАЛИЛОВ

ВЕДУЩИЙ ЭКСПЕРТ
ПО SMM В СНГ

тренинг

9 ДЕКАБРЯ

«МАРКЕТИНГ
И ПРОДАЖИ
В СОЦИАЛЬНЫХ
СЕТЯХ»

Продажи, трафик,
лояльность через
социальные сети.
Российский опыт.

Квест – дело хитрое

Как создать эксклюзивную квест-комнату и удержаться на плаву среди избытка предложения

Ольга Кузнецова стояла практически у истоков квест-индустрии в Иркутске. Её квест-комната «Локация» открылась в 2014 году рядом с торговым центром Jam Молл и стала одним из первых аттракционов этого жанра в городе. Сегодня количество квестов в Иркутске приближается к 150. Предпринимательница рассказала Газете Дело о том, что помогает ей развивать своё дело, не теряя аудиторию в условиях жесткой конкуренции.



Фото из личного архива

и 8 марта, даже корпоративы проводят в квест-комнатах. Пользуются успешными подарочными сертификатами».

МНИМАЯ ЛЕГКОСТЬ БИЗНЕСА

Квест-комната, утверждает Ольга Кузнецова, бизнес интересный и не такой сложный, как другие. «Это не завод, не магазин спиртных напитков, где нужна лицензия и сумасшедшие деньги, не супермаркет, где нужны огромные оборотные средства, не технические услуги, где нужны специальные знания. Открывают квесты разные люди: и студенты, и инженеры, и педагоги. Я и сама по образованию – экономист. Кажется, что это совсем легко, но, конечно, это не так. Открыть квест – не трудно, а вот что дальше с этим делать – пойдти, разберись».

Трудности могут быть разного характера. Если квест занимает подвал жилого дома, есть вероятность, что он будет мешать жильцам: люди кричат от страха во время игры, бывает, что даже выламывают двери. Если разместить квест в офисном центре, в нем могут запретить проводить игры в позднее время. Даже в самом хорошем помещении не поедут клиенты, если оно расположено далеко от центра и до него трудно добраться. С помещением «Локации» повезло. Офис находится в шаговой доступности от остановки общественного транспорта, рядом с двумя крупными торговыми центрами, планировка помещения позволяет перестраивать, уменьшать, увеличивать комнаты.

Когда только открылись, возникли трудности с рекламой, ведь сложно продвигать предмет, о котором никто не знает. «Мы, как могли, популяризировали новое направление, – вспоминает Ольга, – рассказывали о проекте своим знакомым, участвовали совершенно бесплатно в городских мероприятиях, в библиотеке Молчанова-Сибирского проводили квесты на Библионочи. Сейчас худо-бедно все знают, о чем речь, а первоначально это вызывало непонимание и недоумение. Но и интерес был тоже. С увеличением популярности квест-комнат эта проблема ушла, но появилась другая. Как среди этого гигантского количества аттракционов выделиться, как донести до людей информацию о своем квесте и убедить поиграть именно в него? Это у всех так, не только у нас».

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ВЫШЕ СПРОСА

За три года количество квестов в Иркутске увеличилось чуть ли не в десять раз. Но вот парадокс: вместе с этим количество людей, играющих в головоломки, постепенно снижается.

«Если три года назад квестов было всего 15, два года назад – 50, в прошлом – 100, то в этом уже больше 130. А вот количество игроков, наоборот – уменьшается. Я связываю это с одноразовым характером квестов. Люди не ходят на одну и ту же игру во второй раз, даже если они не разгадали загадку. Прохо-

дит игру основная часть игроков – и поток падает. В этом случае нужно как-то менять маркетинг, комнату».

Какова же «продолжительность жизни» квеста? По оценке Ольги, хороший квест может спокойно работать в течение года. «Средний» продержится не больше полугода. Если организация будет раз в полгода открывать две-три новых игры и столько же закрывать, то клиенты всегда будут.

ЖАЖДА АДРЕНАЛИНА

Вся индустрия квестов сейчас разделена на два типа: хоррор-квесты и квесты классические. Про первую категорию Ольга говорит, что туда люди идут исключительно за эмоциями: понервничать, испугаться, почувствовать драйв. Интеллектуальная работа здесь отодвинута на второй план, чего не скажешь о классических квестах. Этот сегмент менее востребован, он составляет примерно четверть от всех квестов.

Все квесты «Локации» – классические. Всего их четыре: «Тень инквизитора», «Инквизитор. Инферно», «Сердце Горы» и «Бункер – секретный военный объект». Пятый квест с рабочим названием «Череп» сейчас находится в разработке. Ольга рассказывает про них: «Сейчас самый старый квест – это «Бункер». Он достаточно сложный интеллектуально, заставляет подумать. В «Инквизиторах» присутствует мистический перформанс. Он страшнее других, но хоррором я его называть не стала бы, потому что у нас в городе есть ужастики, играя в которые, можно, как мне кажется, умереть от страха. Здесь же просто нагнетается атмосфера. Ну а «Сердце горы» – это сказочный квест по мотивам произведений Толкиена».

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ – ДЕЛО ПРИНЦИПА

Цены квестов варьируются от 2 до 3,2 тысяч рублей за команду в зависимости от времени проведения игры и дня недели. Количество участников – от двух до пяти человек. Часто можно услышать мнение, что квесты – это дорогое удовольствие. Ольга с этим не согласна: «При полном составе команды цена с человека составит всего 400-800 рублей. Кроме того, мы постоянно проводим скидочные акции. На-

пример, в определенный день недели действует скидка 10%. С понедельника по пятницу в любое время дня стоимость любого квеста для двоих игроков со скидкой составит всего полторы тысячи рублей. В дни школьных каникул для детей делаем специальные предложения».

Стоимость игры устанавливает собственник, исходя из затрат, которые он понес при создании квеста. Обычные навесные замки на шкаф и хитроумные электронные будут стоить совершенно по-разному. Кроме того, на цену влияет и общая экономическая ситуация в стране: на необоснованно дорогую игру в кризисное время никто не пойдет.

«Каждый организатор решает этот вопрос самостоятельно, руководствуясь своими принципами. Кто-то считает себя очень классным и категорически не идет ни на какие скидки, а кто-то, наоборот, работает исключительно на скидках, все время размещается на купонаторах», – рассказывает хозяйка «Локации».

РАСКРАСКА ДЛЯ СЕРЫХ БУДНЕЙ

Откуда же в Иркутск пришли квест-комнаты и как им удалось завоевать такую популярность?

«Так называемые эскейп-румы – комнаты, из которых нужно было найти выход, появились в Японии. А в России эти игры получили совершенно новый концепт: появились перформансы, элементы экшна, много чего ещё. По мнению авторитетных источников, квесты в России находятся на более высоком уровне, чем в Европе и Америке. И движение уже пошло в обратную сторону: из России в Японию, Америку, Европу».

Квесты позволяют человеку прожить несколько жизней в течение одной. В зависимости от выбранной игры, человек за один вечер может проживать жизнь узника, жертвы маньяка, средневекового монаха, работника военной базы и многих других. Проживая эти роли, он делает свою собственную жизнь намного ярче. Кроме того, квесты позволяют ему порадовать своего внутреннего ребенка, дать ему порезвиться, найти отдушину среди серых будней. В этом секрет популярности квестов сегодня».

Екатерина Скубиева,
Газета Дело

Полная версия на сайте SIA.RU.

РАЙ ДЛЯ ИСТОРИКА

Впервые Ольга Кузнецова услышала о существовании квест-комнат от знакомых из европейской части России. «Некоторое время спустя на сайте SIA.ru вышла статья о столичном опыте создания квест-комнаты, которая послужила для меня своеобразным толчком к старту бизнеса».

На поиск помещения и организацию первого квеста у Ольги ушло три месяца: в декабре 2014 года «Локация» распахнула свои двери для посетителей. Ольга любит историю, старинные книги и вещи, и квест оказался для нее площадкой, на которой это можно было объединить.

«Первично нашей идеей была популяризация Иркутска. Хотелось связать игру с историей города, придумать спорные исторические загадки. Поэтому выбрали историю Колчака, а первый квест так и назвали «Золото Колчака». Просуществовал он у нас довольно долго – два с половиной года. Сейчас мы его закрыли на реконструкцию».

По словам Ольги, квестам периодически необходима «перезагрузка», иначе они начинают приедаться. Несмотря на то, что квесты – достаточно модная и популярная сегодня сфера развлечений, людей, которые их посещают, не много. В основном это молодежь. И новые игры всегда нужны.

В ТРЕНДЕ – ТЕХНОЛОГИИ С ДУШОЙ

Реквизит для комнат находили повсюду: что-то покупали в магазинах, через интернет, что-то приносили знакомые. Однако очень многое делали сами, и это позволило сэкономить приличную сумму на старте. Сокращению расходов поспособствовало и то, что сценарии игр Ольга писала

сама. В среднем сценарий стоит от 50 до 150 тысяч рублей, а их в копилке у нее уже семь!

По подсчетам предпринимательницы, первичные затраты на открытие квест-комнаты составили около миллиона рублей. Однако стоит учесть, что это – цифры трехгодичной давности. Сейчас их можно смело умножать на три. «Все меняется. Если раньше клиент был готов идти на квест, где стоял старый шкаф с дачи, висели пять замочков, то сейчас он над ним только посмеется. Людям нужны электронные загадки, необычный реквизит, – поясняет Ольга. – Необходимо подумать, вложиться не только деньгами, но и душой в создание чего-то более интересного».

Что касается текущих затрат, то их в квесте не так много. Основная сумма вкладывается на старте – когда все только закупается, строится, красится, монтируется... За три года «Локация» полностью окупилась, рентабельность достигает 60%.

«Сейчас у нас основная статья расходов – аренда. Она недешевая, несмотря на то, что находимся мы не в центре. Во-первых, 250 квадратных площади, а во-вторых, помещение не подвальное, а офисное. Вторая по объему статья расходов – зарплата сотрудников».

Ольга затронула две болезненные темы для всех владельцев квест-комнат: подбор персонала и сезонность бизнеса. По ее словам, адекватных и хороших работников всегда тяжело найти, а летом застой в работе может достигать двух месяцев.

«В летний период посещаемость падает, снижается рентабельность. Но мы научились извлекать из этого пользу: дорабатываем квесты, проводим ремонт. Высокий сезон – с января по март, когда начинаются каникулы и праздники. На улице холодно, а сходить куда-то людям все равно хочется. Особенно популярно это развлечение в праздники 23 февраля

ВКЛАД МЕСЯЦА

Столичный	
Процентная ставка (% годовых)	
Сумма вклада /	370 дней
от 10 000 RUB	7,90 %

1. Выплата процентов в конце срока вклада путем их зачисления на вклад «Кошелек». 2. Капитализация процентов нет. 3. Пополнение не предусмотрено. 4. Предусмотрена возможность ежемесячного снятия части вклада в размере не более 20% от суммы остатка по вкладу на 1-е число месяца, в котором производится частичное снятие средств, при условии сохранения остатка средств на вкладе в сумме не менее 10000 руб. 5. Досрочное расторжение: менее 182 дней – по ставке 0,01% годовых; от 182 дней включительно до 370 дней – по ставке 4,0%. 6. Пролонгация не предусмотрена. По истечении срока действия вклада, если вклад не будет востребован вкладчиком в последний день срока вклада, договор считается прекратившим свое действие, а сумма вклада перечисляется на вклад «Кошелек» Лицензия ЦБ РФ № 3006. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 04.09.2017 г.

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

«Отношение людей к инвестициям качественно меняется»

Управляющий офисом БКС Премьер¹ в Иркутске Эдуард Семёнов рассказывает о ситуации в отечественной экономике, эволюции сознания российских частных инвесторов и принципах работы группы компаний БКС, которая недавно отметила свое 22-летие.



ЭКОНОМИКА БУДЕТ РАСТИ

– Сегодня в глобальной экономике присутствует много рисков и неопределенности. Неудивительно, что на этом фоне она показывает скромный рост. Цены на нефть то и дело лихорадит – перенасыщенному рынку «черного золота» до здорового баланса, мягко говоря, далековато. С другой стороны продолжает пугать новыми санкциями и очагами напряженности геополитика, с третьей – тревожит Китай, который может внезапно «просесть».

Такие условия никак не назовешь благоприятным внешним фоном для экономики нашего государства. Тем не менее, ВВП России в I квартале этого года ускорился до 0,5%², а годовую инфляцию удалось довести до минимального в современной истории России уровня в 4%³. На наш взгляд, экономическая ситуация будет улучшаться, но постепенно, ВВП может расти на 1-2% в год. Для населения улучшения станут более очевидными в 2018-2019 гг., когда начнут восстанавливаться реальные доходы граждан.

ИНТЕРЕС К ИНВЕСТИЦИЯМ

– Опыт работы БКС Премьер показывает, что в последние год-два население начало адаптироваться к сложным условиям, мы видим, что отношение к инвестициям меняется, причем качественно. Если раньше в периоды финансовой турбулентности люди стремились «спрятаться»

в депозитах и бежали массово скупать доллары, то теперь даже многие консервативные инвесторы отдают предпочтение инвестиционным инструментам.

На то есть целый ряд причин. Это и снижение ставок по вкладам (в июне средняя максимальная ставка упала ниже 7,5%), и рост финансовой грамотности, и меры по развитию рынка частных инвестиций, которые предпринимает государство, – от разрешения на удаленную идентификацию клиентов до беспрецедентных налоговых преференций по индивидуальным инвестиционным счетам (ИИС). Многие из тех, кто еще вчера был вкладчиком, сегодня выбирает корпоративные и государственные облигации⁵, поскольку это очень надежные и интересные вложения, особенно при инвестировании через ИИС.

«Распробовали» частные инвесторы и структурные продукты⁶. Прежде всего речь идет о структурных продуктах с полной защитой, когда часть средств клиента вкладывается в валюту, ценные бумаги крупных корпораций и известных брендов, а другая – в консервативные инструменты, которые обеспечивают клиенту возврат всех вложенных средств, в случае если инвестиционная часть не сработала.

ем не просто набор инструментов, а профессиональный комплексный подход, который должен облегчить движение к цели, будь она у клиента одна или их несколько.

Каждый клиент БКС Премьер получает бесплатный персональный финансовый план (ПФП), разработанный вместе с нашим профессиональным советником под конкретную цель или цели и с учетом суммы, желаемых сроков, риск-профиля и так далее.

Разумеется, на годы вперед всего не учесть – меняются ставки в экономике, низкоинфляционная конъюнктура в России еще только формируется, но и персональный план делается не раз и навсегда, он регулярно пересматривается. Какие-то изменения могут быть у самого клиента, а не только в экономике. Советник может рекомендовать какие-то бумаги продать, а какие-то активы, наоборот, купить, чтобы «оседлать» короткий позитивный тренд.

Такая адресная работа с каждым клиентом БКС приносит свои плоды, люди начинают понимать, как важно планирование и чего можно добиться с грамотно составленным планом.

На правах рекламы

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД

– Люди все чаще ищут такие варианты для вложений, которые позволяют бы комплексно и в желаемый срок достигать их конкретных целей. Поэтому мы в БКС предлага-

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

Примечания: 1. Название «БКС Премьер» используется Акционерным обществом «БКС – Инвестиционный Банк» (далее – Банк) (Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014 г., выдана без ограничения срока действия) в качестве коммерческого обозначения для идентификации оказываемых Банком услуг. 2. По данным ТАСС. Источник: <http://tass.ru/ekonomika/4343336>. 3. По данным Российской газеты. Источник: <https://rg.ru/2017/06/15/prezident-zaiavil-o-rekordnom-urovne-inflitsii-v-rossii.html>. 4. По данным Центробанка РФ. Источник: Максимальная процентная ставка по вкладам в российских рублях десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц, в III декаде мая 2017 года. По данным Центробанка РФ. Источник: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtd=avgprocstav&pid=pdko&sid=ITM_2386. 5. ООО «Компания БКС» лицензия ФСФР № 154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Без ограничения срока действия. 6. Структурный продукт – срочный внебиржевой контракт.

Вклады в Иркутске

Банк	Название вклада	Пополняемые вклады					Неполняемые вклады				
		Минимальная сумма вклада, руб.	Срок вклада	Диапазон ставок, % годовых	Выплата процентов	Минимальная сумма пополнения, руб.	Название вклада	Минимальная сумма вклада, руб.	Срок вклада	Диапазон ставок, % годовых	Выплата процентов
Азиатско-Тихоокеанский Банк	Накопи	от 5 000	от 6 до 36 мес	5.00 - 6.80 ¹	ежемесячно	не ограничена	Сохрани	от 5 000	от 1 до 36 мес.	5.00 - 7.00	в конце срока
АК Банк	Ягодный	от 10 000	от 3 до 12 мес.	7.30 - 7.80	ежемесячно	от 10 000	Столичный	от 10 000	12 мес	7.90	в конце срока
АЛЬФА-БАНК	Премьер +	от 10 000	от 3 до 12 мес.	5.50 - 7.00	в конце срока	не ограничена	Победа+	от 10 000	от 3 до 36 мес.	5.30 - 7.34	в конце срока
БайкалИнвестБанк	Эксперт	от 10 000	12 мес.	7.00	ежемесячно	не ограничена	Акционный (выплата процентов вперед)	от 100	от 1 до 12 мес.	5.90 - 7.40	при открытии вклада
Байкалкредобанк	Байкал «Капитальный»	от 1	от 3 до 24 мес.	5.00 - 8.50	в конце срока	не ограничена	-	-	-	-	-
Банк АВАНГАРД	-	-	-	-	-	-	Сберкнижка	от 100 000	от 3 до 12 мес.	7.00-8.00	по выбору
Банк Солидарность	Премияльный	от 1 300 000	12 мес.	6.50 - 7.50	ежемесячно	от 10 000	Классический	от 10 000	от 3 до 12 мес.	6.00 - 7.50	в конце срока
Банк СОЮЗ	Перспективный	от 10 000	от 3 до 12 мес.	5.25 - 7.00	по выбору	от 1 000	Верный процент	от 100 000	12 мес.	7.50	ежемесячно
Банк ОТКРЫТИЕ	Свободное управление	от 50 000	от 3 до 24 мес.	5.28 - 6.90 ¹	ежемесячно	не ограничена	Премияльный	от 50 000	от 3 до 24 мес.	6.90 - 9.50 ⁵	в конце срока
Банк УРАЛСИБ	Рост	от 1 000	от 3 до 36 мес.	4.00 - 6.20 ^{1,2}	ежемесячно	не ограничена	Доход	от 1 000	от 3 до 36 мес.	5.00 - 6.20 ^{1,2}	ежемесячно
Бинбанк	Великолепная семерка	от 10 000	от 6 до 12 мес.	6.70 - 7.50	ежедневно	не ограничена	Максимальный процент	от 10 000	от 3 до 24 мес.	6.95 - 7.90	в конце срока
БКС Банк	Накопительный	от 5 000	6 мес.	5.00 - 7.75 ⁶	ежемесячно	не ограничена	Супервклад	от 300 000	6 мес	9.10 ²	в конце срока
ВостСибтранскомбанк	Копилка	от 10 000	от 12 до 24 мес.	4.00 - 5.00	ежемесячно	от 3 000	Капитал	от 200 000	от 6 до 12 мес.	6.00 - 6.50	в конце срока
Гринкомбанк	Победитель	от 1	от 1 до 12 мес.	2.20 - 6.90	ежемесячно	не ограничена	-	-	-	-	-
Дальневосточный банк	Высокий доход	от 3 000	от 3 до 18 мес.	6.15 - 7.20	по выбору	не ограничена	-	-	-	-	-
Кредит Экспресс	Удачный	от 10 000	12 мес.	8.00	ежемесячно	от 5 000	Наш Клиент	от 500 000	от 6 до 12 мес.	8.50 - 9.10	ежемесячно
Крона-Банк	КРОНА-классик	от 5 000	от 3 до 24 мес.	6.80 - 7.85 ¹	по выбору	от 1 000	Праздничный переполох (до 30.09.17)	от 24 000	1 мес.	7.50	в конце срока
МОСОБЛБАНК	Персональный	от 300 000	12 мес.	7.75	ежемесячно	не ограничена	-	-	-	-	-
МФК	Срочный вклад с доп. взносами – VIP	от 1 000 000	от 9 до 17 мес.	7.00 - 8.70	ежемесячно	не ограничена	МФК Максимум	от 100 000	от 6 до 12 мес.	8.70 - 9.00	в конце срока
Примсоцбанк	Особый	от 50 000	15 мес.	7.10	ежемесячно	от 10 000	Подарочный Онлайн	от 10 000	12 мес.	7.20	каждые 3 месяца
Промсвязьбанк	Максимум возможностей	от 150 000	от 12 до 24 мес.	6.50 - 7.30	в конце срока	не ограничена	Мой доход	от 100 000	от 3 до 12 мес.	7.20 - 8.30	в конце срока
Райффайзенбанк	Личный выбор	от 50 000	от 1 до 12 мес.	2.00 - 5.46 ¹	ежемесячно	не ограничена	Выгодный	от 50 000	от 1 до 24 мес.	3.00 - 6.10 ¹	ежемесячно
СКБ-Банк	Счастливая монета (ступенчатый вклад)	от 10 000	36 мес.	2.30 - 7.75 ^{1,3}	ежеквартально	не ограничена	ИСПОЛНЕНИЕ ЖЕЛАНИЙ +	от 10 000	9 мес.	8.00 ²	в конце срока
Солид-Банк	Доходный плюс	от 10 000	от 1 до 24 мес.	4.50 - 6.20	ежемесячно	не ограничена	Наш Клиент	от 50 000	12 мес.	6.40	в конце срока
ФИНАМ	МАКСИМУМ+	от 10 000	от 1 до 24 мес.	5.00 - 7.50	по выбору	не ограничена	ЛУЧШИЙ	от 300 000	от 2 до 12 мес.	5.50 - 8.25	ежеквартально
Банки с госучастием											
Байкальский банк Сбербанка России	Пополняй ОнЛ@йн	от 1 000	от 3 до 36 мес.	3.95 - 5.15 ^{1,2}	ежемесячно	безнал. – не ограничено наличн. – от 1 000	Сохраняй ОнЛ@йн	от 1 000	от 1 до 36 мес.	4.05 - 5.63 ^{1,2}	ежемесячно
ВТБ24	Накопительный счет	не ограничена	с 1 мес	4.00 - 10.00 ⁴	ежемесячно	не ограничена	Выгодный	от 200 000	от 3 до 36 мес.	3.10 - 7.45 ^{1,2}	ежемесячно
Россельхозбанк	Накопительный (ставка растет при увеличении суммы вклада)	от 3 000	от 3 до 36 мес.	6.00 - 7.10 ²	ежемесячно	от 3 000	Золотой премиум	от 1 500 000	от 3 до 48 мес.	6.05 - 7.70 ^{1,2}	по выбору
Российский капитал банк	Доходный	от 100 000	от 3 до 13 мес.	7.75 - 8.00	в конце срока	от 10 000	-	-	-	-	-
Связь-Банк	Пополняемый доход (возм. ступенчатая ставка)	от 10 000	от 12 до 36 мес.	6.80 - 7.34 ^{2,3}	ежемесячно	не ограничена	Коллекция Классик	от 3 000 000	от 1 до 60 мес.	5.60 - 8.25 ³	в конце срока (на 5 лет - ежегодно)

1. Эффективная ставка (доходность по вкладу с учетом капитализации процентов). 2. Эффективная ставка (доходность по вкладу при условии открытия вклада через интернет). 3. Ступенчатый вклад - ставка различается в разные периоды одного срока вклада. 4. Ставка 10% в рамках Акции в 1-й месяц, либо при получении Мультивалютной карты. 5. Для владельцев премиальных карт. 6. Ставка 7.75% процентов при оплате покупок по карте на сумму от 30 000 руб. в календарный месяц. При подготовке использована информация, предоставленная банками для SIA.RU, которые имеют соответствующую лицензию на привлечение во вклады и работают в Иркутской области. К участию в рейтинге не допускались специальные вклады (пенсионные, инвестиционные, детские, страховые), повышенный процент по которым был обеспечен дополнительными условиями. Когда, чтобы получить большую ставку, клиент, к примеру, должен купить пак определенных ПИФов, застраховать свою жизнь или имущество и т.д. Для ранжирования были выбраны стандартные вклады, действующие 31 августа 2017 года. При выборе из нескольких вкладов у одного банка предпочтение отдавалось наиболее доходному. Вклады до 1 400 000 руб. застрахованы в АСВ.

Гарантия дохода

Как заработать на облигациях и ИИС

Что сегодня приносит больший доход – депозит или облигация банка? Какие преимущества дает государственный счет ИИС и как заработать дополнительную доходность с его помощью? Рассказывает исполнительный директор представительства АО «ФИНАМ» в городе Иркутске Константин Тютрин.



ОБЛИГАЦИИ ИЛИ ВКЛАДЫ?

Не секрет, что доходность банковских вкладов в последнее время снижается. Консервативные инвесторы, однако, не торопятся забирать деньги с депозитов, ошибочно полагая, что никаких альтернатив этому инструменту нет.

Между тем, облигации тех же самых банков – при аналогичном уровне надежности – могут принести куда больший доход. Сравните: максимальная доходность по депозиту в Сбербанке составляет 5,1% годовых (по данным портала banki.ru), а облигация Сбербанка принесет доходность в 8,2%. При этом облигация дает те же возможности, что и вклад до востребования: можно снять деньги или пополнить счет в любой момент времени без потери процентов.

АЛГОРИТМ ПРОСТ

Как долго сохранятся такие выгодные условия, неизвестно. Но сейчас у инвесторов действительно есть хорошая возможность купить облигацию банка и получить гарантированную фиксированную доходность выше, чем по вкладу.

Алгоритм действий очень прост. Вы покупаете облигацию банка, который устраивает вас по критериям надежности и доходности (так же, как и при выборе вклада). Далее получаете проценты, чаще всего два раза в год. Чтобы забрать деньги, продаете облигации и выводите вложенные средства вместе с накопленными процентами, без каких-либо штрафов или ограничений.

ЧЕМ ПОМОЖЕТ ИИС?

Дополнительную выгоду можно получить, если приобретать облигации с помощью индивидуального инвестиционного счета. Предположим, вы работаете официально, и ваша заработная плата составляет 30 тысяч рублей в месяц. В этом случае каждый год вы сможете возвращать по 46 тысяч рублей (если у вас иной годовой доход, то умножьте его на 13% и получите сумму, которую можно вернуть – но не более 52 тысяч рублей).

Система ИИС работает с 2015 года. Особенность таких счетов в том, что они позволяют возвращать уплаченные подоходные налоги (как вычет с покупки квартиры). Сделать это можно двумя способами: вернуть часть заработанной платы в размере 13%, которую по закону уплачивает работодатель в виде налога (этот пример был описан выше), или освободить от налога свои доходы от инвестиций на ИИС. Например, те же самые облигации, которые будут находиться на счете, смогут приносить вам 8-10% годовых.

ПРИМЕР В ЦИФРАХ

Предположим, у вас открыт счет на 400 тысяч рублей. Вы покупаете облигации,

например, банка ВТБ (ВТБ-БО-30). К сентябрю следующего года они принесут доход 8,3%, или 33,2 тысячи рублей, проценты выплачиваются каждые 90 дней.

В январе вы запрашиваете справку 2НДФЛ по месту работы, берете документы, подтверждающие открытие счета ИИС и наличие денежных средств на нем, и обращаетесь в налоговую с заявлением о возврате вычета. Уже в мае вы получаете 52 тысячи рублей (13%).

Таким образом, 400 тысяч на старте превращаются через год в 484 тысячи рублей. Доходность – 21%. Учитывая, что мы говорим об облигации государственного банка, и налог также возвращает государство, это более чем хороший процент.

Крайне важно и то, что 13% вы получите независимо от того, когда внесли деньги на счет – в начале года или в конце. Налоговый вычет вам гарантирован.

Более подробно о данных инструментах и о том, как можно заработать еще больше, вам расскажет Представитель Инвестиционной компании «ФИНАМ» в г. Иркутске по адресу: ул. Ленина д. 6. Все вопросы можно задать по телефону 28-08-58.



Доходность депозитов и облигаций, % годовых

	Депозит с максимальной ставкой ¹	Облигация ²
Сбербанк	5,05% Сохраняй Онлайн	8,20% Сбербанк БО17
Альфа-банк	6,40% Линия жизни+	8,20% АЛЬФА-БАНК-БО-15
ВТБ24	7,20% Выгодный Онлайн	8,30% ВТБ-БО-30
БИН-банк	7,90% Максимальный процент	13,60% БИН-банк БО4
Россельхозбанк	8,30% Инвестиционный	8,70% РОССЕЛЬХОЗБАНК-08
Промсвязьбанк	9,50% Orange Благополучие	10,35% Промсвязьбанк-13
Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС)	-	+ 7-10% (облигация) + 13% (возврат НДФЛ) = 20-23%

Примечания: 1- Информация взята с ресурса banki.ru. 2- На 25.08.2017.»

Услуги предоставляет АО «Инвестиционная компания «ФИНАМ». Лицензия на осуществление брокерской деятельности №177-02739-100000 от 09.11.2000 выдана ФКЦБ России без ограничения срока действия. Не является предложением или советом по покупке либо продаже ценных бумаг. Стоимость ценных бумаг может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в ценные бумаги.

Альтернатива вкладам – облигации

Вклады в банках не радуют высокой доходностью, однако альтернативы этому инструменту есть. Например – облигации. О плюсах, минусах и рисках таких вложений рассказывают Алексей Ковалев, аналитик по рынку облигаций ГК «ФИНАМ», и Евгений Богатырев, директор официального представителя АО «Открытие Брокер» в Иркутске.

КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

• Доходность

Е. Богатырев: Облигации – более доходный инструмент по сравнению с банковским вкладом. На текущий момент, средняя доходность по портфелю облигаций с приемлемым уровнем кредитного риска составляет 10% годовых. Средняя максимальная ставка топ-10 российских банков по депозитам физических лиц в рублях за первую декаду августа составила 7,43%.

А. Ковалев: ОФЗ (7,5-8%), субфедеральные облигации (7,5-9,5%), корпоративные облигации и бонды банков с рейтингами не ниже суверенного (7,5-11%), корпоративные облигации и бонды банков с рейтингами ниже суверенного (от 8% и более).

• Надежность

Е. Богатырев: Надежность биржевых облигаций зависит от эмитента. Чем выше кредитные рейтинги эмитента облигаций, тем более надежными будут вложения в его биржевые выпуски.

А. Ковалев: Облигации федерального займа (ОФЗ) – обязательства государства (выпускаются Минфином РФ) – характеризуются наивысшим уровнем надежности. Близким к суверен-

ному уровню надежности обладают облигации некоторых субъектов РФ (например, г. Москвы), а также бонды госкорпораций (таких, например, как естественный монополист «РЖД»). Уровень надежности можно примерно ранжировать по рейтингу, которым располагает облигация и/или ее эмитент.

• Ликвидность

Е. Богатырев: Биржевые облигации обладают высокой ликвидностью, проценты по облигациям рассчитываются и выплачиваются инвестору при досрочном расторжении в полном объеме.

А. Ковалев: ОФЗ – это самые ликвидные бонды. Облигации от других заемщиков гораздо менее ликвидны. Как правило, инвесторы требуют премию в доходности за более низкую ликвидность выпуска.

ОБЛИГАЦИИ В ДЕТАЛЯХ

• Важно понимать, что отмеченные выше доходности – это доходности купона

А. Ковалев: Однако на облигации можно заработать не только за счет купона, но и за счет роста ее цены в результате продолжения процесса снижения процентных ставок в экономике.

• В 2017 году облигации получили льготный режим налогообложения

Е. Богатырев: 9 марта 2017 года был принят законопроект о новом порядке налогообложения купонного дохода инвесторов в российские корпоративные облигации, выпущенные в период с 1 января 2017-го по 31 декабря 2020-го, а также об освобождении от НДФЛ дохода в виде дисконта при погашении обращающихся облигаций российских компаний.

Необходимо учесть, что налоговые льготы будут действовать «не ранее 1-го числа очередного налогового периода по НДФЛ», т. е. начиная с 1 января 2018 года. Кроме того, налогом облагаются только купоны, размер которых превышает ставку рефинансирования ЦБ + 5 п. п.

• По сравнению с вкладами есть и плюсы, и минусы

А. Ковалев: Плюсы – это то, что доход от облигации не всегда состоит только из купона, ее большая ликвидность (возможность продать в любой момент без потери процентов) по сравнению с вкладом. Минус – отсутствие какой-либо застрахованной государством суммы инвестирования. В результате в погоне за доходностью можно выбрать заем от ненадежного эмитента с риском полной потери своих средств.

• Есть возможность досрочной продажи – механизм выплаты НКД

Е. Богатырев: В случае продажи инвестору платится накопленный купонный доход (НКД) из расчета: количество дней владения*годовая доходность. Депозит с максимальной ставкой досрочно расторгнуть без потерь невозможно.

• Основная сложность – в правильной оценке кредитного риска эмитента

А. Ковалев: Непрофессионалам приходится в основном полагаться на рейтинги агентств, которых, во-первых, может вообще не быть, а во-вторых, рейтинговые действия совершаются агентствами с определенным временным лагом. Кроме того, выпуски зачастую характеризуются особенностями, которые необходимо учитывать при инвестировании. Но, пожалуй, главное – надо всегда помнить, что высокая доходность сопряжена с высоким уровнем риска. Если доходность по облигации слишком велика и выбивается из общерыночной, то что-то здесь не так.

SIA.RU

Полная версия на сайте SIA.RU.

Не является предложением или советом по покупке либо продаже ценных бумаг. Стоимость ценных бумаг может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в ценные бумаги.

Что застрахуешь – то и пожнешь

Агрострахование с господдержкой обсудили в Иркутске

Представители Национального союза агростраховщиков провели в Иркутске семинар по повышению финансовой грамотности аграриев. Специалисты НСА развенчали распространенные мифы о страховании в сфере АПК и на региональном примере показали, как работает система космического мониторинга.

В ЗОНЕ РИСКА

Семинар по повышению финансовой грамотности аграриев прошел в Иркутском государственном сельскохозяйственном университете. Участниками мероприятия стали представители региональных органов АПК Иркутской области и Забайкальского края, страховых компаний, руководители ведущих сельскохозяйственных предприятий региона.

Аграрии Приангарья и Забайкалья часто страдают от непогоды, однако инструментами страхования пользоваться не торопятся. Например, в этом году и Иркутская область, и Забайкальский край объявили режим ЧС из-за пожаров и засухи, сельхозпроизводители понесли серьезные убытки. Эти риски могли бы быть компенсированы страховыми компаниями, но, по данным НСА и Центробанка, аграрии Забайкалья в I-м квартале этого года заключили только 7 договоров страхования, и все они по животноводству, а Приангарья – ни одного.

– Сельское хозяйство отличают высокие риски, связанные в первую очередь с природно-климатическими особенностями, с биологическими особенностями растений и животных, – отметил Илья Сумароков, министр сельского хозяйства Иркутской области. – Риски есть, убытки непредсказуемы, зачастую – очень серьезные.

С прошлого года Минсельхоз Иркутской области начал вплотную сотрудничать с Национальным союзом агростраховщиков, работая над популяризацией агрострахования в регионе.

НА ГОСУДАРСТВО НАДЕЙСЯ, А САМ НЕ ПЛОШАЙ

Система агрострахования с господдержкой действует в стране уже пятый год. Принятию закона № 260-ФЗ предшествовала страшная засуха 2010 года, когда пострадало более сорока регионов, а ущерб превысил 48 млрд рублей.

– Правительство всерьез задумалось, как защитить риски сельхозтоваропроизводителей, которые страдают от природных явлений, и где найти средства на погашение убытков, которые они несут, – рассказал Юрий Есиков, начальник отдела по работе с регионами НСА. – В 2012 году был принят закон, регулирующий агрострахование с господдержкой.

В последние годы АПК динамично развивается. По итогам 2016 года были собраны рекордные за последние 38 лет урожаи. Несмотря на

это, проблем у аграриев меньше не становится: погода продолжает преподносить неприятные сюрпризы, и страхование рисков становится все более актуальным.

– В 2017 году господдержку включили в рамки федерального бюджета, – отметил Юрий Есиков.

– Если ранее распределение господдержки регулировалось постановлениями правительства, то теперь в бюджете появилась статья, регламентирующая порядок выдачи субсидий по ЧС.

По его словам, в первой редакции было жестко прописано, что помощь при чрезвычайных ситуациях можно оказывать только аграриям, которые надлежащим образом застраховали свои риски. С 1 июля 2017 года было внесено изменение.

– Добавилась фраза «Если сельхозпредприятие не застраховало свои риски, то оказание помощи возможно по отдельному решению правительства». Но этот процесс, как показывает практика, может растянуться на долгие месяцы. Страхование является более действенным и быстрым механизмом погашения убытков.

МИФЫ О СТРАХОВАНИИ

Несмотря на явную пользу страхования, аграрии все еще относятся к нему с недоверием и опаской. Этот финансовый инструмент овеян немалым количеством мифов. Юрий Есиков развенчал самые распространенные.

Миф № 1. Страховщики могут менять условия договора как им вздумается

Ю. Есиков: Это не так. Страхование с господдержкой сегодня строго регулируется федеральным законом. Все отклонения от ФЗ являются нарушением условий страхования, условий субсидирования. Никаких вольностей нет, менять условия договора страховые компании не могут. За этим четко следят Минсельхоз, Минфин и Центробанк.

Миф № 2. Агрострахованием может заниматься кто угодно

Ю. Есиков: С 1 января 2016 года заниматься агрострахованием с господдержкой могут только страховые компании, являющиеся членами НСА. Сегодня таких компаний 23. Если страховщик предлагает вам заключить договор агрострахования, вы всегда можете проверить информацию о нем, обратившись в НСА или посмотрев информацию в официальных источниках.

Миф № 3. Страховщики не платят

Ю. Есиков: Статистика говорит об обратном. За пять лет работы из 7000 обращений за



Фото А. Федорова

страховым возмещением отказы были всего в 655 случаях. То есть в 91 % случаев выплаты по обращениям были произведены.

КОСМИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ ПОМОЖЕТ

Еще один миф – о субъективности страховщиков – утратил право на существование с 1 января 2016 года, когда в сфере АПК стали применять систему космического мониторинга.

Как рассказал Владимир Шустер, начальник отдела страховой экспертизы и космического мониторинга НСА, новая система помогает решать многие задачи в агростраховании, сводя к минимуму влияние человеческого фактора. Программа включает в себя базы данных за 17-18 лет, подкорректировать которые невозможно. Благодаря космическому мониторингу, можно увидеть, как на состояние культур влия-

ют осадки, температурный фон и другие факторы. Информация отображается в виде таблиц, графиков, карт.

– Каждая компания, входящая в состав НСА, имеет доступ к программе и может использовать ее при заключении, сопровождении договора, при урегулировании убытков. При рассмотрении заявлений на осуществление выплат из компенсационного фонда использование космического мониторинга является обязательным, – подчеркнул Владимир Шустер.

Изучить возможности космомониторинга участники семинара смогли на конкретном региональном примере. Один из фермеров рассказал об убытках на своем поле. Специалисты НСА изучили показатели и тут же на семинаре озвучили причины и размер убытка. Сельхозпроизводители убедились, что благодаря новой системе агрострахование стало более прозрачным.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Цена по ФрешКарте

Период акции с 4 сентября по 1 октября 2017 года. Акция действует только для владельцев ФрешКарт



-15%

56,10
Цена без ФрешКарты

47,69 руб

Цена по ФрешКарте
Мармелад "Трицветик",
апельсиновый, яблочный, клубничный, 250 г



-25%

72,10
Цена без ФрешКарты

54,08 руб

Цена по ФрешКарте
Зубная паста "Колгейт",
бережное отбеливание, 100 мл



-20%

91,99
Цена без ФрешКарты

73,59 руб

Цена по ФрешКарте
Макароны "Барилла",
джирандоле, перья рифленые,
улитки рифленые, спагеттини, 500 г



-20%

100,10
Цена без ФрешКарты

80,08 руб

Цена по ФрешКарте
Колбаса вареная
"Деревенская", 0,5 кг, Даурия

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

Товары могут быть представлены не во всех магазинах торговой сети. Количество товаров ограничено! Объем одной покупки по некоторым товарам может быть ограничен. Цены указаны в рублях. Внешний вид товара может отличаться от представленного на фотографии. Акционные цены действуют с 11.00 часов первого дня акции. Бонусы по ФрешКарте на акционные товары не начисляются. Скидка рассчитывается согласно правил округления, правила округления прописаны на сайте www.slata.ru.



КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Пять советов собственнику недвижимости

Как продать или сдать объект



Иркутский рынок коммерческой недвижимости ожил после кризисной «спячки». Спрос растет – продать или сдать помещение в аренду стало проще. Главное – не совершать ошибок и быть последовательным. Своими советами с продавцами и арендодателями делится Дмитрий Шербаков, директор агентства недвижимости «Слобода».

1. Не торопитесь с объявлением

Часто владельцы недвижимости вывешивают на своих помещениях объявления «Сдаю или продаю», и это – большая ошибка. У потенциальных арендаторов и покупателей может возникнуть ощущение, что собственник в отчаянии, не может ничего сделать со своим объектом и готов любым способом избавиться от него – а значит, будет согласен на все условия. Сегодня рынок арендатора и покупателя, и подобные «размытые» объявления сыграют не в вашу пользу.

2. Определитесь, что вам нужно

Решите, чего вам хочется: продать помещение и разместить полученные деньги в иные активы? Или вы готовы оставаться владельцем недвижимости, ждать роста капитализации, получать доход от сдачи в аренду? Если ответить на эти вопросы самостоятельно не получается – обратитесь к профессионалам. Многие агентства недвижимости сегодня готовы дать бесплатную консультацию, предложить вам готовые опросники, которые помогут выявить и сформулировать вашу потребность. Четко понимая цель, проще достичь результата.

3. Займите «твердую платформу»

Определившись с целью, анонсируйте ее. «Сдаю» или «Продаю» станут исходной точкой в вашем общении с потенциальными арендаторами и покупателями. Часто арендаторы, видя, что помещение продается, предлагают сдать им его в аренду. Когда собственник находится на «твердой платформе» («Я продаю»), он, в принципе, может принять это предложение, но отстоять при этом высокую ставку аренды, выгодную для себя. То же самое и в случае аренды. Если вы сдадите помещение, вам вполне могут поступить предложения и по продаже. Но вы снова на «твердой платформе» («Я сдаю») – это к вам обращаются, вам предлагают. А значит, условия можете определять вы, а не рынок.

4. Назначайте адекватную цену

Если вы хотите сдать или продать объект быстро, выставляйте оправданную цену, близкую к рыночной. Проанализируйте, за какие деньги вы готовы продать или сдать помещение и заявляйте стоимость, закладывая самый минимальный дисконт. Время перегретых цен и ставок – в прошлом.

При определении цены ориентируйтесь на рынок, а не на те суммы, которые вы потратили на помещение. Объекты с хорошей отделкой, в которые было много вложено, продаются быстрее, но вернуть все вложенные средства собственникам практически никогда не удается. Максимум, на что можно рассчитывать, – 50-60% от ваших затрат.

Если с определением цены возникли трудности – обратитесь к профессионалам, они помогут сориентироваться в ситуации.

5. Будьте «в рынке»

Продать или сдать помещение проще, если вы понимаете, куда движется рынок, на что есть спрос. Сегодня активность в сегменте коммерческой недвижимости растет, многие инвесторы готовы покупать объекты в расчете на рост капитализации и получение пассивного дохода. Есть спрос и со стороны арендаторов: открываются новые продуктовые магазины, точки общепита, хостелы, фитнес-клубы, частные детские сады.



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

ЖК «Изумруд»
ГОТОВИТСЯ К СДАЧЕ

Совсем скоро в Иркутске будет введена в эксплуатацию первая очередь строительства нового жилого комплекса «Изумруд». Как сообщает застройщик, ООО «Гранд-Строй», большая часть квартир уже раскуплена: иркутяне оценили «белую» отделку, уникальный дизайн подъездов, продуманную инфраструктуру и удобное месторасположение ЖК.



Жилой комплекс «Изумруд» – это проект комфорт-класса. Он включает в себя семь многоквартирных блок-секций разной этажности и комплекс индивидуальных гаражных боксов, выполненных в едином современном архитектурном стиле.

Когда попадаешь в ЖК «Изумруд», понимаешь, что это действительно проект нового поколения, что он создается для людей, для их максимального комфорта, соответствует их современному образу жизни. Компания «Гранд-Строй», как всегда, позаботилась о внутреннем благоустройстве. Территория двора занимает около 5000 кв. м. Она разделена на зоны для автомобилей и зоны, свободные от них.

«Стилизированные площадки для детей любого возраста, уютные зоны отдыха для взрослых, разнообразные спортивные

площадки, множество зеленых насаждений – все это позволит приятно провести время любому жителю наших домов, – говорят в компании. – Для комфорта автомобилистов предусмотрены гаражи и крытый паркинг».

Уют создают детали: много зелени и кустарников, деревьев, для интерьерной росписи подъездов был приглашен дизайнер, теперь и подъезд будет радовать глаз и помогать всем гостям ориентироваться в новостройке по специальной навигации по квартирам.

Крайне важно, что все квартиры в новом жилом комплексе предлагаются в «белой» отделке, под косметический ремонт, что экономит

время и деньги будущих жильцов. Такое предложение, судя по всему, оказалось очень своевременным и востребованным: до сдачи «Изумруда» в эксплуатацию осталось совсем немного времени, а нераспроданных квартир в первой очереди жилого комплекса – всего пять.

Увидеть преимущества и оценить качество квартир в ЖК «Изумруд» можно, записавшись на экскурсию в отделе продаж ООО «Гранд-Строй»:

г. Иркутск, ул. Литвинова, д. 3, 3 этаж, телефоны 8 (3952) 55-15-15; 65-05-20.

Проектные декларации на сайте randstroy38.ru

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 01.09.2017 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1-комн. кирпич	70,68	61,87	54,06	53,37	48,27
1-комн. панель	64,27	62,53	55,41	60,59	51,86
2-комн. кирпич	67,59	59,44	52,60	50,80	46,57
2-комн. панель	68,27	59,09	52,93	49,01	47,23
3-комн. кирпич	66,67	59,96	52,09	51,97	45,31
3-комн. панель	62,46	55,20	48,15	47,32	46,11
Средняя стоимость	67,17	60,03	51,78	50,53	46,49

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 01.09.2017 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	75,89	55,34	51,76	44,33	39,58
Срок сдачи – 2-е полугодие 2017 года	64,00	65,18	48,75	43,82	-
Срок сдачи – 1-е полугодие 2018 года	-	55,67	46,85	-	-
Срок сдачи – 2-е полугодие 2018 года и позже	-	55,68	52,88	44,82	40,36
	71,93	59,35	51,04	44,61	39,97

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 01.09.2017 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	41,94	21,53	32,69	12,65
склад (аренда)	0,56	0,58	0,20	0,45	0,40
магазин (продажа)	90,75	54,32	46,85	42,63	34,51
магазин (аренда)	0,93	0,86	0,50	0,55	0,34
офис (продажа)	84,97	61,06	50,98	47,46	34,09
офис (аренда)	0,74	0,68	0,48	0,46	0,36

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

Кто построил больше всех?

По данным Иркутскстата, в 2016 году в регионе было введено 912,6 тыс. кв. м жилья, из них 391,5 тыс. кв. м – в Иркутске, 195 тыс. кв. м – в Иркутском районе. Кто из застройщиков показал лучшие результаты по объемам ввода в первом полугодии 2017-го? Сколько жилья строительные компании планируют ввести до конца года? Газета Дело подготовила традиционный рейтинг застройщиков Иркутска.

В основу рейтинга легли данные Администрации г. Иркутска и Администрации Марковского МО о выданных разрешениях на ввод жилья в эксплуатацию, а также данные компаний-застройщиков. Учитывалась общая площадь многоквартирных домов. Отдельно стоящие коммерческие здания, детские сады, физкультурно-оздоровительные комплексы, парковки и прочие объекты остались «за кадром».

В 2015-м в первую тройку вошли компании «Норд-Вест» (117458 кв. м введенного жилья), ГК «ВостСибСтрой» (66951,8 кв. м) и «Восток Центр Иркутск» (55954,9 кв. м).

По итогам 2016 года лидером стала ГК «ДомСтрой». Застройщик ввел 71110 кв. м жилья. Второе место, с результатом 49541 кв. м, занял лидер предыдущего года – «Норд-Вест». «Бронза» досталась группе компаний «ВостСибСтрой» (37907 кв. м введенного жилья).

вполне плодотворно. Сдано уже 172546 кв. м жилья. Большую часть квадратных метров – 122 тысяч – ввела компания «Норд-Вест». Сдали в эксплуатацию жилые комплексы и другие крупные застройщики: УКС г. Иркутска (22446 кв. м), ГК «Парапетстрой» (11437 кв. м), ГК «ВостСибСтрой» (11114 кв. м).

Остальные строительные компании, по-видимому, будут активно вводить жилье в эксплуатацию во втором полугодии. Самые большие планы на июль-декабрь у ГК «ВостСибСтрой»: застройщик намерен ввести 65095 кв. м жилья. «Новый город» – 36693 кв. м., а ГК «Сиб-ЭнергоРемСтрой» собирается ввести во втором полугодии 29984 кв. м.

КТО В ЛИДЕРАХ?

Тройка застройщиков – лидеров рынка по объемам введенного жилья в 2016-м году изменилась. Напом-

ПЛАНОВ МНОГО

Первое полугодие 2017 года иркутские застройщики отработали

Рейтинг застройщиков Иркутска по объемам введенного жилья *

2016 год. ТОП-20

№	Компания	Введено в эксплуатацию, кв. м
1	ГК Домстрой	71110
2	Норд-вест	49541
3	ГК ВостСибСтрой	37907
4	Центральный парк	35928
5	ГК Инстройтех	24293
6	АЗГИ (Новый город, Восток Центр Иркутск, Сибавиастрой)	23423
7	Монополия+	19963
8	Сибстройкомплект	19157
9	Родные берега	18607
10	Авиценна-Строй	18529
11	Маирта	17384
12	Регион Сибири	15931
13	УКС г. Иркутска	15226
14	Стройреконструкция	13768
15	Гранд-Строй	13135
16	Пчелы	12709
17	Танар	12569
18	Восток Центр Иркутск	12201
19	ИНЦ СО РАН	11512
20	ГК ПарапетСтрой	11220

Примечание: по данным Градостроительного комитета Администрации г.Иркутска, Администрации Марковского муниципального образования (объекты в Иркутском районе).

План по вводу жилья на второе полугодие 2017 года. ТОП-20

№	Компания	Планируется ввести, кв. м
1	ГК ВостСибСтрой	65095
2	Новый город	36693
3	ГК СибЭнергоРемСтрой	29984
4	АЗГИ (Новый город, Восток Центр Иркутск, Сибавиастрой)	29144
5	Высота	25761
6	УКС г. Иркутска	24358
7	ТопкаСтройИнвест	20808
8	КСИ-Строй	17008
9	Регион Сибири	15470
10	Гранд-Строй	13756
11	Деловые инвестиции	13550
12	ПрофитСтрой	10190
13	Корона	10025
14	Строительно-Торговая компания	9885
15	Маком	6515
16	БайкалТрейдИнвест	6231
17	ГК ПарапетСтрой	5563
18	Танар	4284
19	Стройград	3838
20	СК Авангард	3489

Примечание: данные взяты из опубликованных разрешений на строительство, проектных деклараций или предоставлены застройщиками.

Ввод жилья за первое полугодие 2017 года

№	компания	Введено в эксплуатацию, кв. м
1	Норд-Вест	122 479
2	УКС г. Иркутска	22446
3	ГК Парапетстрой	11437
4	ГК ВостСибСтрой	11114
5	Пушкино	5070

* В рейтинге учитываются многоквартирные жилые дома, возведенные на территории г. Иркутска и Иркутского района. Под введенными кв. м жилья понимается общая площадь многоквартирных жилых домов, введенных в эксплуатацию компанией, в качестве застройщика. Отдельно стоящие здания административного назначения, парковки и пр. не учитываются. Полную версию рейтинга см. на сайте Realty.Irk.ru

Полную версию смотрите на сайте **REALTY.IRK.RU**

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Новые правила

Что изменили в законе о «долевке»



Последние поправки в Федеральный закон № 214 «О долевом строительстве» привели строительный рынок в волнение. Нововведения действительно значительно изменят жизнь застройщиков и дольщиков, говорит Алина Берест, юрист Адвокатского Бюро «Владимир Рябенко и партнеры». Газета Дело попросила эксперта рассказать о самых знаковых нововведениях.

1. В законе установлено понятие «застройщик»

– Это хозяйственное общество, которое должно иметь стаж строительства не менее трех лет и объем строительства не менее 10 тысяч квадратных метров. Руководитель компании-застройщика и собственники (лица, владеющие более чем 25 % уставного капитала) тоже попадают под четко установленные критерии, например, они не должны иметь судимостей или быть в прошлом руководителями фирм-банкротов. Все данные о строительной компании и ее руководстве должны быть размещены в информационных реестрах и на официальном сайте застройщика.

2. Строительство можно будет вести на основании только одного разрешения

– Это не значит, что компания будет строить только один объект – можно возводить и несколько, но только по одному разрешению на строительство. Безусловно, это вызовет проблемы для застройщика: получить новое разрешение не получится вплоть до завершения строительства предыдущего объекта. Процедура получения разрешения не быстрая и не простая – это значит, что у застройщика будут возникать простои на стройке, что, разумеется, повлияет на цену квадратного метра.

3. Застройщик сможет иметь только один специализированный счет в банке

– Причем только в аккредитованном – список таких банков уже определен и размещен на сайте Минстроя. Такой счет будет предназначен именно для ведения строительства, и никаких других счетов у компании быть не может. Кроме этого, застройщик в любой момент должен будет подтвердить наличие на счету собственных средств – не менее 10 % от стоимости проекта.

4. Компенсационный фонд будет следить за застройщиками

– Компенсационный фонд начнет свою работу в статусе публичного правового общества с конца октября 2018 года. Напомню, законом установлена ставка в 1,2% от стоимости договора долевого участия, которую застройщик должен внести в фонд не менее чем за три дня до регистрации ДДУ. Действующая система страхования при этом не уходит – до тех пор, пока фонд не заработает в полную силу. За деятельностью Компенсационного фонда будет вести контроль Счетной палаты, а в состав органов управления обязательно будут включены представители Совета Федерации. Следить за работой фонда смогут и дольщики. Благодаря публичному раскрытию информации, любой человек в любое время сможет посмотреть, куда уходят деньги. Сам фонд будет пристально следить за деятельностью застройщиков. В его полномочия теперь будет входить определение платежеспособности той или иной компании. Таким образом, фонд может инициировать процедуру банкротства застройщика, даже не будучи его кредитором, а также оспаривать все сделки компании.

5. О будущем стоит подумать заранее

– Законодатель установил переходный период на вступление в действие отдельных положений закона, однако расслабляться не нужно. Компаниям стоит следить за ситуацией и постепенно подстраиваться под новые правила. Профессиональные юристы помогут разобраться с положениями обновленного закона, расшифровать суть требований и выполнить их с минимальными затратами и усилиями. Юридическая помощь будет актуальна и когда все поправки вступят в силу – например, специалисты помогут отстоять интересы застройщика, если Компенсационный фонд решит инициировать процедуру банкротства, ссылаясь на признаки неплатежеспособности либо недостаточности имущества компании. Времени на оспаривание такого иска будет немного. В случае введения процедуры банкротства застройщик потеряет большие деньги и не сможет вести дальнейшее строительство, а прекратить ее будет непросто.



ВЛАДИМИР РЯБЕНКО
АВКАТЫ-ПАРТНЕРЫ

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

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Как выбрать квартиру в Сочи



Роман Семенов, руководитель АН «CENTURY 21 Недвижимость мира» в Иркутске, продолжает знакомить читателей Газеты Дело с сочинским рынком недвижимости. По его словам, предложение в Южной столице – многообразное, а покупка квартиры в Сочи может стать хорошим инвестиционным вложением.

1. Какие варианты предлагает сегодня рынок недвижимости в Сочи? Сколько стоят квартиры на море?

– В первую очередь при планировании покупки квартиры в Сочи необходимо определиться с бюджетом, который планируется выделить на ее приобретение. Конкретная сумма позволит более точно изучить все предложения именно той категории, на которую рассчитан бюджет.

После оценки бюджета следует досконально изучить рынок и цены. Количество предложений на первичном рынке Сочи действительно большое. Учитывая, что население города составляет примерно 400 тысяч человек, на данный момент здесь строится или недавно сдано в эксплуатацию 260 жилых комплексов. Не так уж и мало, хотя при желании купить у застройщика жилье в бюджетной новостройке выбрать придется из скромного количества.

Строящиеся или недавно завершённые комплексы эконом-класса в Сочи сегодня около 40. Они разбросаны по всему городу, хотя можно найти недорогие предложения и близко к морю или рядом с Сочинским национальным парком. Стоимость квадратного метра жилья – от 50 тыс. рублей. Некоторые предложения достигают отметки в 100 тыс. рублей и выше. Что касается новостроек комфорт-класса, которых в городе около полусотни, в них можно купить квартиру по цене от 60 тыс. рублей за кв. м. Самая высокая стоимость недвижимости – 180 тыс. рублей за кв. м.

Предложения на вторичном рынке напрямую зависят от местоположения. Вне зависимости от вида (строение со времен СССР, «сталинки», «хрущевки» и прочее), расположены они в самом центре микрорайонов, что автоматически повышает их рентабельность.

2. Какие районы Сочи привлекательны для инвестиций?

– По статистике, более 60 % всех продающихся квартир в Южной столице находятся в центральной части города. Следующие по популярности районы среди покупателей – Хостинский, Адлерский и Лазаревский. Здесь квартиры подешевле.

Что касается инвестиций для последующей сдачи квартир в аренду, смело можно рассматривать все микрорайоны (Макаренко, Бытха, Светлана, Новый Сочи и другие). Сдача квартир будет рентабельна как в летний курортный сезон, так и на длительные сроки круглый год.

3. Обязательно ли ехать в Сочи, чтобы выбрать квартиру? Или можно сделать это удаленно, при помощи риелтора?

– Мы осуществляем индивидуальный подбор недвижимости – подыскиваем варианты по вашим требованиям, присылаем вам фото, описания, отвечаем на любые вопросы. В Сочи все-таки нужно будет приехать в удобное время для вас время – чтобы осмотреть отобранные варианты и подписать договор покупки жилья.



Недвижимость мира

г. Иркутск, ул. Горького, 27,
(3952) 43-03-64,
www.century21.ru

Ипотека бьет рекорды

Ипотека в Иркутской области выросла почти на 20 %. По данным Центробанка, за первое полугодие в регионе было выдано 7897 ипотечных жилищных кредитов на общую сумму 12,2 млрд рублей. Причина рекордного роста, как говорят представители банков, не только в снижении ставок, но и в привлекательных ценах на жилье.

СПРОС РАСТЕТ

Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в Иркутской области продолжает снижаться. Если в конце первого полугодия 2016 года она составляла 13,1 %, то сейчас – 11,6 %.

«Экономическая ситуация в стране стабилизируется, – рассказала Ирина Ярыгова, начальник отдела продаж ипотечных кредитов РЦ «Сибирский» Райффайзенбанка. – На этом фоне Центральный Банк несколько раз в течение года снижал ключевую ставку, что позволило кредитным организациям обновить минимумы по своим ипотечным программам».

Привлекательные условия кредитования разогрели спрос. В Райффайзенбанке, например, объем выданных в первом полугодии был в 4,5 раза больше показателей первого полугодия 2016 года.

Рост количества и объемов отметили и в Сбербанке. Если в прошлом году в Иркутской области было выдано 5994 кредита на сумму 8,37 млрд рублей, то в текущем – 6438 кредитов на 9,7 млрд рублей.

Существенный рост спроса зафиксировали и в ВТБ24 в Иркутске. За первое полугодие 2017 года банк выдал иркутянам 1115 ипотечных кредитов на общую сумму 1,9 млрд рублей. «Это на 28 % больше

по количеству и на 47 % по объему, чем в аналогичном периоде 2016 года», – отметил Владимир Чернышев, управляющий ВТБ24 в Иркутске.

ПРИЧИНА НЕ ТОЛЬКО В СТАВКАХ

По мнению Владимира Чернышева, позитивная динамика спроса стала результатом не только снижения ставок. Свою роль сыграло и изменение цен на жилье.

«Снижение ипотечных ставок в последние месяцы на несколько шагов опережает рыночные тенденции, сейчас ставка по ипотеке находится на исторических минимумах, – рассказал эксперт. – Но помимо снижения ставок мы видим и снижение цен на квартиры, что также влияет на рост спроса на ипотечные продукты банка. Многие клиенты, не дожидаясь дальнейшего снижения ставок, уже сегодня приобретают жилье в ипотеку, так как условия для этого сейчас вполне комфортные».

В пресс-службе Байкальского банка Сбербанка также отметили важность этого фактора: «На наш взгляд, основной рост спроса обусловлен тем, что соотношение ставок и цен на недвижимость в настоящее время – максималь-

но выгодные за всю историю ипотеки в России».

НА ЧТО БЕРУТ КРЕДИТЫ

Ипотечные кредиты иркутяне предпочитают брать преимущественно на готовое жилье. Так, по словам Владимира Чернышева из ВТБ24 соотношение кредитов на новостройки и «вторичку» в банке сейчас примерно 40 на 60 %.

«Спрос на вторичное жилье всегда есть, – отметил он. – Далеко не все люди имеют возможность ждать, когда жилье построится, и застройщик введет его в эксплуатацию. В последние шесть-восемь месяцев спрос на вторичку заметно растет».

В Райффайзенбанке также зафиксировали увеличение доли сделок на вторичном рынке. Самым же популярным ипотечным продуктом в банке, по словам Ирины Ярыговой, сейчас является рефинансирование кредитов, выданных ранее другими банками.

«Ставки по кредитам, полученным в 2014-2015 годах и даже 2016-м году, были выше, и теперь у клиентов есть хорошая возможность сэкономить, – пояснила она. – Такие кредиты составляют порядка 40 % в нашем ежемесячном объеме выданных».

SIA.RU

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Детская территория

Как организовать игровое пространство в загородном доме

Думая о собственном доме, мы часто представляем себе бегающих по нему детей. Однако если у подрастающего поколения не будет места, где можно выплескивать свою энергию, оно сведет с ума всех членов семьи. О том, как правильно организовать «детскую территорию», рассуждает Антон Кондратьев, генеральный директор УК «Система АМТ».



– Представьте себе: дети приводят в дом своих друзей после школы. Они ведут себя шумно, бегают, кричат. После часов, проведенных за партами, им требуется много места в доме и во дворе, чтобы израсходовать накопившуюся энергию, им нужна большая территория, где возможно свободное и активное движение.

Мир детей – это не какое-то отдельное место или комната. Тротуар, игровая площадка на улице, игровое пространство в доме, личная комната ребенка, куда он может пригласить друзей, кухня, гостиная, где находятся члены семьи, – все эти места образуют мир ребенка.

Если частные помещения будут «разбросаны» среди мест, которые формируют мир детей, то, разумеется, дети будут вторгаться в них. Идеально, когда детская территория представляет собой одну непрерывную полосу, и личное пространство взрослых членов семьи ее не пересекает.

Уже при проектировании дома можно определить детские комнаты, откуда будет начинаться детская территория. Внутри дома она обязательно должна проходить через ванную и кухню, соприкасаться одним краем с гостиной (не затрагивая личное пространство взрослых), а затем выходить на улицу – там желательно иметь навес, чтобы дети могли играть в дождливую погоду, оставаясь при этом на открытом воздухе.

Для удобства организации детской территории необходимо учесть некоторые особенности:

- Родители должны быть доступны для просьб и вопросов ребенка.
- Игровое пространство должно быть отделено от рабочей комнаты и кухни, пролегая по касательной.
- Гостиная также является частью детской территории, поскольку это место общения детей с остальными членами семьи, желательно, чтобы игровое пространство затрагивало только часть гостиной.
- Личная комната детей должна быть отделена от игрового пространства. При

этом у детей должна быть возможность закрыться – вполне естественно, что им порой хочется уединиться, пригласить близких друзей, поболтать без посторонних ушей.

Конечно, создавать отдельное игровое пространство – слишком дорогое удовольствие, но всегда можно сделать, к примеру, холл частью игрового пространства. Для этого он должен быть шире, чем обычно, с укромными уголками, перепадами уровней – дети будут использовать воображаемые возможности таких мест (пещеры и т.д.). Прилегающая к дому территория, организованная должным образом (веранда с навесом или площадка, засеянная травой), также значительно увеличивает игровое пространство в летнее время.

Наличие в доме игрового пространства необходимо как взрослым членам семьи, так и детям. Если «детская территория» постепенно расплывается по всему дому, она начинает преобладать над покоем взрослых. Но если детский мир организован правильно, тогда и взрослые, и дети будут жить в таком доме гармонично.



Управляющая компания
«Система АМТ»
(3952) 559-641
www.systemamt.ru



«Объем ипотечного кредитования достигнет пика к 2019 году»

К 2019 году ключевая ставка ЦБ РФ должна снизиться до уровня в примерно 7%. Тогда же объем ипотечного кредитования достигнет пика, считает Александр Разуваев, директор аналитического департамента Альпари.



взнос на продукт «Приобретение готового жилья» теперь составляет 15%.

С нашей точки зрения, объем ипотечного кредитования достигнет пика к 2019 году. К этому моменту ключевая ставка ЦБ РФ должна снизиться с текущих 9% до озвученного менеджментом Банка России уровня в примерно 7%. К тому же реальные располагаемые доходы россиян должны к 2019 году показывать устойчивый рост.

В текущем году рост экономики составит около 2%. А в 2018–2019 годах имеет все шансы выйти на 3–4%. Хотя, конечно, остается некая интрига, какой будет экономическая политика после президентских выборов следующего года.

В заключение стоит сказать, что в России стоимость всех без исключения активов, от акций до недвижимости, зависит, прежде всего, от цен на нефть. Просто рынок недвижимости намного более инертный и менее ликвидный. Несмотря на неизбежный рост ставки ФРС и разговоры об инновациях и альтернативной энергетике, мы в ближайшие годы ожидаем постепенный подъем нефтяных цен.



– «Сбербанк» отмечает резкий рост спроса на ипотечные кредиты после снижения с 10 августа ставок на покупку жилья в новостройках и на вторичном рынке. Количество заявок увеличилось более чем на 30%. Наибольший вклад в прирост объема заявок составили обращения через онлайн-сервис: через него стало поступать 15% заявок.

Новые ипотечные ставки «Сбербанка» на приобретение жилья в новостройке составят 7,4–10%, на вторичном рынке они будут находиться в пределах 8,9–10%. Первоначальный

«РЫНОК ГОТОВ К КАЧЕСТВЕННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ»

Байкальский саммит РГУД прошел летом в Иркутске. Весомая часть деловой программы мероприятия была посвящена коммерческой недвижимости. О состоянии рынка, новых трендах и перспективах Газета Дело побеседовала с Галиной Домьшевой, руководителем отдела коммерческой недвижимости ООО «Новация».



• новые модели потребительского поведения формируют новую культуру рынка, новые форматы и новую городскую среду.

Модель потребительского поведения действительно меняется: люди подходят к тратам более рационально, стремятся экономить. Иркутская недвижимость адаптируется к новым покупателям и их запросам?

– Да, у нас по-прежнему наблюдается так называемая «потребительская зима», во время которой все живут в режиме жесткой экономии. Модели поведения, сформировавшиеся в этот период («рационализаторы», «оптимизаторы», «черри-пикеры»), конечно же, влияют на форматы проектов, и Иркутск в этом плане не исключение: у нас развиваются МФЦ, lifestyle-центры, дисконт-центры, магазины с фиксированными ценами.

На саммите в очередной раз говорили об апарт-отелях. Насколько перспективно это направление для Иркутска?

– С развитием индустрии гостеприимства это направление будет востребовано как у инвесторов, так и у гостей города, но, как недавно сказала наш директор, пока у нас не будет развит событийный туризм, гостиницы, хостелы и апарт-отели будут наполняться только в летний сезон. А для инвестиций сезонность не самый лучший показатель.

Осенью в Иркутске пройдет традиционный «Круглый стол по коммерческой недвижимости». Что планируется обсудить в этот раз?

– Все верно, в рамках «Делового дня РГУД» традиционно пройдет «Круглый стол по коммерческой недвижимости», над программой которого мы начали работать уже в мае. Анонс тем будет дан в сентябре, и они будут, поверьте, очень актуальными. А сегодня открою вам небольшой секрет: в программе «Делового дня» будет quiz для команд рынка коммерческой недвижимости.

Отдельная секция Байкальского саммита была посвящена вопросам коммерческой недвижимости. Как вы охарактеризовали бы состояние рынка в Иркутске?

– Мне повезло работать на первом и третьем Байкальском саммите РГУД, и могу сказать, что и в этом году был очень качественный состав спикеров, которые представили нам все самое актуальное и перспективное. Думаю, что повторю слова многих представителей РГУД, участников саммита, о том, что наш профессиональный рынок достаточно зрелый, в Иркутске есть достойные проекты, и мы готовы к дальнейшему росту и качественным изменениям.

Какие федеральные тренды, озвученные на саммите, будут актуальны для иркутского рынка в ближайшее время?

– Пожалуй, отметила бы три:

- отсутствие платежеспособного спроса подталкивает к сокращению или заморозке проектов и к реализации проектов с очень короткими сроками окупаемости, что, скорее всего, скорректирует рынок;
- усиление конкуренции приведет к значительному росту качества проектов и услуг;



Агентство недвижимости «Новация»
Тел.: 622-905, 622-908. E-mail: 622-905@mail.ru

Новости рынка недвижимости

■ Иркутская область заняла третье место в рейтинге РФ по формированию комфортной городской среды. Всего в пилотном 2017 году в проекте участвуют 72 субъекта РФ. Иркутской области на реализацию мероприятий приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды» из федерального бюджета выделено 452,35 млн рублей. Еще 222,8 млн – средства региональной казны.

■ Ввод жилья в первом полугодии 2017 года, по сравнению с аналогичным периодом 2016 года, увеличился на треть. Об этом сообщил Губернатор Иркутской области Сергей Левченко. Он уточнил, что в прошлом году было введено 350,2 тыс. кв. м, а в этом – 462,8 тыс. кв. м, то есть больше на 32,2%. Для выполнения этой задачи увеличилось производство строительных материалов: цемента на 15,8%, гранул, крошки и порошка, гальки, гравия на 12,1%, блоков и прочих изделий сборных строительных на 8,3%.

■ С января по июль 2017 года комиссии приняли 55% решений о пересмотре кадастровой стоимости в пользу заявителя,

остальные 45% россиян получили отказ. Об этом сообщил РБК со ссылкой на данные Росреестра. За семь месяцев текущего года комиссия по пересмотру кадастровой стоимости при Росреестре рассмотрела 21,4 тыс. заявлений в отношении 44,6 тыс. объектов недвижимости, уточняется в сообщении. По сравнению с аналогичным периодом 2016 года количество рассмотренных комиссиями заявлений выросло на 60%, следует из материалов ведомства.

■ Кабмин утвердил план реализации госпрограммы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» на 2017–2019 годы. Соответствующее постановление и текст документа опубликованы на сайте правительства России. Документ содержит поквартальный план из 24 пунктов, целью которых является улучшение жилищных условий россиян в течение ближайших лет. Власти намерены повышать сейсмоустойчивость домов в опасных районах, субсидировать строительство жилья, возводить спортивную инфраструктуру, а также предоставлять жилье молодым семьям.

Реклама

Время для себя

открытие
PRIVATE BANKING

pb.open.ru
8 800 100-99-80

Private Banking – частное банковское обслуживание. ПАО Банк «ФК Открытие» (Банк «Открытие»). Генеральная лицензия Банка России № 2209.

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

✓ ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

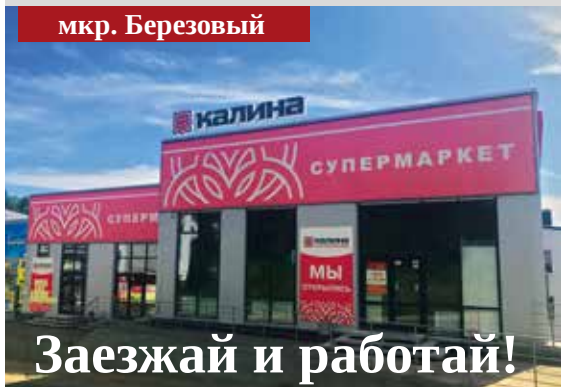
Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified |

Сдаю помещения!

мкр. Березовый



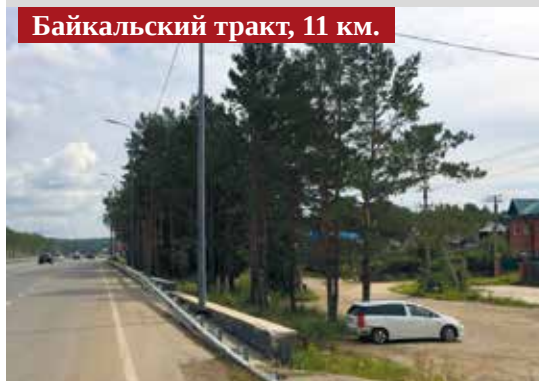
Заезжай и работай!

- Здание 172,9 кв. м.
- Отличное расположение, первая линия, высокие автомобильный и пешеходный трафики, рядом остановка.
- Идеально под торговлю, можно под любой вид деятельности.
- Хороший ремонт, удобный вход, своя парковка, сигнализация, кондиционеры.

8914 936 52 15
8950 050 00 96

Участок под строительство магазина!

Байкальский тракт, 11 км.



Продам 2 соседних земельных участка (1000 кв. м и 602 кв. м) на 11 км. Байкальского тракта (правая сторона). Под строительство и эксплуатацию магазина продовольственных товаров.

8914 936 52 15
8950 050 00 96



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

реализует недвижимость в Иркутской области

Ростелеком



▪ Нежилое помещение:

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

- Помещение на 1-2-м этажах, площадью 103,9 кв. м.

Цена: 1 519 000 руб. Торг до 1 139 250 руб.



▪ Нежилое здание:

г. Братск, ж. р. Гидростроитель, ул. Енисейская, 50

- 4-этажное кирпичное нежилое здание площадью 3944,1 кв. м с земельным участком площадью 5085 кв. м.

Цена: договорная.



▪ Производственная база:

г. Братск, П 10 80 00 00 (мкр. Строитель)

- Производственная база (склад 121,4 кв. м, земельный участок 20 748 кв. м).

Цена: 6 265 400 руб.



▪ Производственная база:

с. Баяндай, ул. 60 лет Октября, 1а

- Производственная база (гараж из бруса 199 кв. м, одноэтажное кирпичное здание 116,6 кв. м, здание дизельной ж/бетонное 61,4 кв. м, земля 3690 кв. м – собственность).

Цена: 4 500 000 руб. Торг.



▪ Кирпичное здание:

г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24

- 1-этажное кирпичное здание площадью 255 кв. м с земельным участком 1034 кв. м.

Цена: 3 000 000 руб.



▪ Нежилое помещение:

г. Усолье-Сибирское, ул. Менделеева, 69

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

Цена: 2 000 000 руб.

▪ Техническое помещение:

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

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

Цена: 182 310 руб. Торг до 121 540 руб.

▪ Гараж:

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

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

Цена: 49 500 руб. Торг.
e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru
или по адресу: 664011, г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

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

иркутский деловой портал

SIA.RU

Ипотека • Кредиты • ПИФы
Акции • Валюта • Вклады
Недвижимость

WWW.SIA.RU - иркутский деловой портал
☎ (3952) 701-300, 701-302, 701-303, 701-304