

дело

ИНВЕСТИЦИИ

Профессия – финансовый консультант. О том, для чего нужны такие специалисты, какие проблемы они могут решить и как правильно выбрать советника по финансам, рассуждают иркутские эксперты



04

ВКЛАДЫ



06

Аналитики полагают, что доходность депозитов находится «на пределе» и дальше будет снижаться. Как в таких условиях правильно выбрать вклад в иркутских банках, выяснял корреспондент Газеты Дело

ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ

У иркутян, планирующих переезд за город, возникает вопрос, что выгоднее – покупать уже готовый дом или строить самому. В какие суммы и сроки обойдутся оба варианта, читайте в этом номере



08

SHOP-ТУРИЗМ



15

Шуба – из Греции, мебель – из Китая... Иркутские туроператоры объясняют, в какую страну и в какое время года лучше поехать, чтобы сэкономить на покупке одежды, техники и даже мебели, а заодно и отдохнуть

Иркутяне – за антигламур

Александр Панько,
центр отдыха «Ерши»

Бизнесмен рассказывает, почему развлекательный бизнес в Иркутске доходнее ресторанного или спортивного, сколько «мерседесов» висит под потолком «Дикой лошади» и какой стиль управления необходим, чтобы сделать центр отдыха успешным

→ 12-3

Кредиты не любят эмоций

Создать производство сейчас, с помощью банковских займов, или подождать десяток лет и открыть целый завод или холдинг уже «на свои»? Собственным опытом корпоративного кредитования делятся иркутские бизнесмены (ОАО «Иркутский масложиркомбинат», «Комсомольская правда-Байкал», ОАО «Иркпромсервис», ООО «СтройТранс-Ком»)

→ 12



интервью

Почему развлекательный бизнес в Иркутске доходнее ресторанного или спортивного, сколько «мерседесов» висит под потолком «Дикой лошади» и какой стиль управления необходим, чтобы сделать центр отдыха успешным – об этом в интервью корреспонденту Газеты Дело рассказал Александр Панько, генеральный директор центра отдыха «Ерши», президент Федерации конькобежного спорта Иркутской области.

– С чего начался ваш бизнес?

– В конце 90-х годов я на деньги, заработанные на стройке, купил в предместье Марата «умирающий» цех по деревообработке. Сначала занимался изготовлением строительных и отделочных материалов, а потом установил линию по лесопилению и решил создать полный комплекс по производству готовых изделий. Со временем предприятие превратилось в производственно-складской комплекс «Сиблесстиль».

– Почему, наладив работу успешного серьезного производства, вы решили заняться бизнесом развлекательным?

– У меня всегда была идея создать единый рекреационный комплекс, который бы объединил са-

мые разные направления – ресторанные, спортивные, развлекательные. До сих пор целиком идея еще не реализована: пока временно заморожен проект парково-рекреационного комплекса с детским игровым центром, кинотеатрами, бильярд-центром и строительство спортивной зоны с площадками и бассейнами.

– Какими были первые расходы на «Ерши»?

– На всей этой территории из построек стоял один только вагончик, в котором на прокат выдавалось спортивное оборудование: лыжи, коньки, тюбы. Еще в советские времена на этой площадке планировалось обустройство горнолыжной базы. И когда в 2002 году я купил участок, на месте вагончика сначала сделали бугель-бар. Из него впоследствии и родился салун

«Дикая лошадь». А самые первые траты пошли буквально – будете смеяться – на теплый туалет для посетителей, приезжающих кататься на базу.

Идею будущего развлекательного комплекса разрабатывал в очень тесном сотрудничестве с проектировщиками. К примеру, сидел с ними, высчитывал, под каким углом к сцене должны располагаться столики. А от задумки построить клуб «Дикая лошадь» и до момента его открытия прошло 6 месяцев и 12 дней. Несколько моих друзей предложили мне очень много коньяка: не привыкли в Иркутске к таким срокам строительства. При чем со дня открытия клуба-ресторана как раз началась череда новогодних корпоративов, очень насыщенное время, которое «кормит» потом несколько месяцев.

– Сколько составили расходы на запуск клуба, и как быстро вложения «отбились»?

– Точно «до рубля» вспомнить трудно. Что-то около 20 млн руб. Парочка «крузёров» точно пошла на это. Вернуть вложенное удалось довольно быстро – спустя чуть больше года. Думаю, успеху поспособствовало точное позиционирование клуба. Заведение «продвигалось», да и сейчас позиционируется как «антигламурное». Иркутск к тому времени уже устал от нарочито роскошных ресторанов. Было ощущение, что народу не хватало простоты, добротности и в кухне, и в развлечениях. И наше ощущение на практике подтвердилось – народ пошел.

Тем не менее, стоять на месте – значит, потерять публику. Любим развлекательным заведениям, даже в условиях низкой конку-

“
Когда в 2002 году я купил участок в Ершах, на месте вагончика сначала сделали бугель-бар. Из него впоследствии и родился салун «Дикая лошадь». А самые первые траты пошли буквально – будете смеяться – на теплый туалет для посетителей, приезжающих кататься на базу.

ренции, требуется регулярное обновление – ремонт, новая фишка.

У «Дикой лошади» такой фишкой стал живой звук. К живым выступлениям мы тяготели изначально: неслучайно клуб расположился на месте бывшей уличной танцплощадки. С самых первых дней заведения в зале выступала группа, которая впоследствии превратилась в наш фирменный коллектив «Ерш-бэнд».

Но хотелось приглашать и других исполнителей. Однако для этого требовалось установить профессиональное концертное оборудование. За ним мы специально ездили на выставку во Франкфурт-на-Майне, в итоге выбрали англичан – заказали аппаратуру топовой на этом рынке компании «TurboSound». «Спец» в этом деле – основатель «Asia Music» Борис Рожанский – когда пришел в клуб уже после установки оборудования, присвистнул: «У тебя теперь под потолком несколько мерседесов».

– Кого пригласили первым делом?

– Сначала «Агата Кристи» приехала, следом – «Мумий Троль». Они, кстати, регулярно приезжают к нам презентовать свой очередной альбом. Из последних приехал Бутусов, недавно выступали Константин Никольский и «Крематорий».

– Пользуетесь служебным положением, чтобы пригласить своего любимого артиста?

– Нет. Если раньше мы сами приглашали артистов, выступали, так сказать, в качестве антрепренеров, то теперь отдали этот процесс на откуп профессионалам. Иначе специальный отдел придется «заводить» – очень трудозатратное мероприятие приглашать музыкантов. А так, лично мне очень бы хотелось послушать Владимира Кузьмина. Недавно он, кстати, выступал в Иркутске, но, к сожалению, не у нас.

– Какой проект самый любимый?

– Сейчас – работа над созданием вольерного хозяйства по разведению

Время подписания в печать: по графику 18:00 фактическое 18:00
Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Иркутской области 19.08.2011 г. свидетельство о регистрации ПИ №ТУ38-00381

Выходит 1 раз в месяц. Цена свободная. Перепечатка и любое воспроизведение материалов и таблиц, опубликованных в «Газете Дело», без согласования с редакцией не разрешается. За содержание рекламных материалов редакция «Газеты Дело» ответственности не несет



Фото А.Фёдорова

Информационно-рекламное издание
газета
дело

Учредитель и издатель: ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»

Редакция: Сибирское Информационное Агентство (СИА)

Главный редактор: Фаизова М.Т.

Адрес редакции: г. Иркутск, ул. Сибирская 21а/2

Почтовый адрес: 664003 г. Иркутск-3, а/я 33, СИА

Телефон/факс: (3952) 701-305, 701-300, 701-302

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре РЦ «ИНФОРМРЕСУРС» г. Иркутск, ул. Сибирская 21а/2
Отпечатано с готовых оригинал-макетов в Областной типографии №1 г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11 Заказ № 23 Тираж 5000 экз.

Иркутяне – за антигламур

диких животных, который мы развиваем на базе Прибайкальского национального парка. Уже завезли несколько кабанов, косуль. Ждем снежных барсов. Параллельно ведется работа над тем, чтобы эти трупы не пропали даром – готовим программу, корректирующую поголовье волков в наших лесах. Для меня это не коммерческий проект, своего рода творческая реализация.

– А какой из проектов самый прибыльный?

– Обычно я не выделяю прибыльность отдельного направления. В комплексе центр отдыха зарабатывает примерно 30% от вложенного, каждый из бизнесов приносит от 10% до 50%. Наименее доходным остается спортивное направление. Самым прибыльным – безусловно, развлекательный бизнес. Клуб «Дикая лошадь» по финансовым показателям обходит даже ресторан «Париж».

Но сейчас конкуренцию ему вполне может составить новый проект компании – торгово-развлекательный комплекс «Юбилейный». Планируется построить 4-этажное здание общей площадью 24 тыс кв.м. Это будет девелоперский проект компании, хотя на фудкорт ТРК вполне может зайти один из наших ресторанных бизнесов.

– Какой стиль управления нужен, чтобы обеспечить успех развлекательного ресторана?

– Не секрет, что основная проблема этой ниши – кадры. До 70% прибыли может банально разворовать из-за плохой организации. Поэтому честность сотрудников стоит на одном из первых мест. А хорошо организованный контроль за персоналом – система учета, тайные покупатели – помогает избежать проколов, связанных с нечестностью сотрудников. Неслучайно я работаю в том же здании, где располагаются клуб и ресторан. И не только из-за шикарного вида из окна. Кроме того, считаю, что каждый человек должен быть полезен – в этом залог эффективности любого проекта. Не только ресторана или клуба.

– Каким образом строится ваш рабочий график?

– У меня нет постоянно-

го графика на каждый день. Он часто корректируется по ситуации. Иногда приезжаю в офис к обеду, иногда – с утра уже на работе. На обед обычно иду в одно из своих заведений. Своего рода ежедневная проверка качества.

“
За концертным оборудованием мы специально ездили на выставку во Франкфурт-на-Майне, в итоге выбрали англичан – заказали аппаратуру топовой на этом рынке компании «TurboSound». «Спец» в этом деле – основатель «Asia Music» Борис Рожанский – когда пришел в клуб уже после установки оборудования, присвистнул: «У тебя теперь под потолком несколько мерседесов».

– На спорт время находите?

– Стараюсь каждое утро заниматься. У себя дома под спортзал оборудовал отдельную комнату. Спортсмены бывшими не бывают, поэтому силы воли достаточно, чтобы самому заниматься, без надзора тренера. В бизнесе спортивный опыт тоже помогает: есть навык правильно рассчитать силы, систематизировать время. А вот отдыхать я предпочитаю все же на природе. Рыбалка, охота – мой любимый способ разрядиться и перезагрузиться.

– Какие ниши сейчас перспективны, а в какие отрасли в Иркутске уже поздно заходить?

– Не нужно думать, что



Фото А.Фёдорова

БИОГРАФИЧЕСКАЯ СПРАВКА

ПАНЬКО АЛЕКСАНДР ГЕОРГИЕВИЧ родился 1 октября 1971 года в Иркутске. С девяти лет занимался конькобежным спортом, два года учился в Алма-Ате в школе олимпийского резерва. Окончил Иркутский политехнический институт.

В 1990 году устроился работать на стройку, а через два года организовал строительный кооператив «Успех».

В 1998 году приобрел находящийся на грани ликвидации цех по деревообработке в предместье Марата. Сейчас это производственно-складской комплекс «Сиблесстиль». В 2002 году купил горнолыжную базу, где за шесть лет создал центр отдыха «Ерши». Весной 2007 года был избран депутатом Думы Иркутска по 35-му избирательному округу. В 2009 году избран президентом федерации конькобежного спорта Иркутской области.

Никита Змановских,
Газета Дело

Финансовый консультант не обязан быть вам другом

Но должен знать о ваших финансах больше, чем члены вашей семьи

экспертное мнение

Профессия финансового консультанта для России новая, поэтому редкие инвесторы понимают, для чего нужен такой специалист и какие проблемы он может решить. О том, чего ждать от финансового советника и как правильно выбрать эксперта, узнавал корреспондент Газеты Дело.

Рассказывая о своей профессии, финансовые советники часто сравнивают себя с профессионалами в других областях. Вы же не приходите к портному и не просите ровно на ту сумму, что принесли с собой, шитье любой костюм, спрашивают финансовые эксперты. Поэтому не удивляйтесь, когда грамотный консультант поступит аналогично хорошему портному – он тоже снимет с вас «мерку» и выяснит ваши предпочтения.

Для этого консультант будет задавать вам вопросы о вашем финансовом состоянии: сколько денег вы зарабатываете и сколько тратите; какие у вас имеются активы (сбережения, ценные бумаги, недвижимость и т.п.) и какие пассивы (задолженность по ипотечным, потребительским и прочим кредитам). Финансовый консультант заинтересуется вашими планами на будущее, вашими предпочтениями и готовностью к риску. Консультанта также будут интересовать ваши отношения с другими членами семьи – например, является ли вы единственным кормильцем в семье или кроме вас кто-то еще приносит деньги в семейный бюджет?

Консультант должен подробнее образом выяснить ваши индивидуальные особенности, и только в соответствии с ними давать вам рекомендации по вложению средств. Если же в ответ на вопрос «посоветуйте мне, куда вложить деньги?» консультант сразу начинает предлагать вам конкретные финансовые продукты, не имея с ним дела: это не консультант, это – продавец, предупреждают собеседники.

Какими качествами (профессиональными, личностными), по вашему мнению, должен обладать финансовый советник по продаже инвестиционных продуктов? Чем он отличается от обычного специалиста по продажам?

Эдуард Семенов, директор Иркутского филиала

Финансовой группы «БрокерКредитСервис» (ЗС): – Высоким уровнем профессиональной грамотности – в первую очередь. Финансовый советник должен уметь не только установить контакт с клиентом, но и ориентироваться во всех продуктах компании, аналогичных предложениях конкурентов и финансовом рынке в целом. Он рекомендует клиенту конкретные инвестиционные предложения и формирует его персональный финансовый план на долгие годы. Это требует высокого уровня квалификации и знаний.

Евгений Папулов, руководитель группы продаж инвесторам УК «УРАЛ-СИБ» (ЕП): – Во-первых, он должен быть «профи» на фондовом рынке, во-вторых, хорошим продавцом, «харизматичным человеком», который сумеет расположить к себе самых «непробиваемых» клиентов. К сожалению, оба эти качества в одном человеке встречаются очень редко.

С какой категорией клиентов чаще всего работают консультанты вашей компании? Есть ли различия на тех, кто работает с обычными клиентами, и тех, кто – с VIP?

ЗС: – Специального разделения подготовки консультантов в зависимости от величины актива нет. Хотя статус клиента, конечно, зависит от актива, суммы инвестиций. Такие клиенты приходят в компанию, как правило, по рекомендации. При этом для любого сегмента клиентов важно, чтобы бренд, представители компании присутствовали в тех местах, где бывают сами клиенты. В поисках VIP-клиентов, кстати, инвестиционные компании (в том числе и ее первые лица) часто выступают партнерами в статусных мероприятиях высокого уровня.

ЕП: – Четкого разделения нет. Я могу и готов работать с любым клиентом, это не зависит от суммы

его инвестиций. Но к самым клиентам, скорее всего, съезжу сам.

– Но если будет выбор – VIP или рядовой клиент, выберет все же первого?

Сила бренда принципиально важна. В финансовой отрасли бренды не «строятся» рекламой за 1-2 года. В большей степени его создает репутация, многолетняя эффективная работа на рынке. Выбирая компанию, которой можно доверить управление личными финансами, клиент в первую очередь обратит внимание на крупную, сильную, а главное – надежную, пережившую не один кризис, компанию.

ЕП: – Зачем выбирать? Я продам и тому, и другому.

– Есть мнение, что потребителями инвестиционных продуктов – паевых инвестиционных фондов (ПИФов), доверительного управления (ДУ) – являются люди достаточно обеспеченные. По сути это продажа VIP-товаров, поэтому подход нужен особый. Что нужно знать, чтобы продавать эти про-

дукты обеспеченным людям? Какой подход наиболее эффективен?

ЗС: – Напротив, ПИФы – это самый доступный вид инвестиций для частного инвестора. Минимальная сумма для покупки паев – 50 тыс руб. А вот доверительное управление (ДУ) предполагает уже более индивидуальный подход к управлению активами – здесь суммы гораздо выше. Клиент с большими активами может рассчитывать на индивидуальные продукты, разработанные специально для него.

К слову, чтобы продать обеспеченным клиентам, надо досконально знать суть продукта, знать динамику рынка, экономические, политические события. Но в целом уровень квалификации советника зависит больше не от статуса клиента, а от общей сложности финансовых продуктов.

– Насколько велика сила бренда? Помогает ли она в продажах?

ЗС: – Сила бренда принципиально важна. В финансовой отрасли бренды не «строятся» рекламой за 1-2 года. В большей степени его создает репутация, многолетняя эффективная работа на рынке. Выбирая компанию, которой можно доверить управление личными финансами, клиент в первую очередь обратит внимание на крупную, сильную, а главное – надежную, пережившую не один кризис, компанию.

ЕП: – Да, помогает. Но нет однозначного ответа на вопрос, что важнее – опыт продавца или бренд, под которым он работает.

С одной стороны, когда клиент готовится стать инвестором, он какое-то время изучает рынок, предложения и в час «икс» подосознательно делает выбор в пользу компании, которая «на слуху». А с другой стороны, нередки случаи, когда крупные клиенты уходили из компании вслед за своими компаньонами.

– Одна из задач консультанта – определить инвестиционные потребности клиента, склонность к риску. Как в вашей компании подходят к этому вопросу? Есть ли какие-то градации по суммам, скоринг для определения склонности клиента к риску?

ЗС: – В нашей компании сейчас как раз внедряется технология персонального финансового планирования. Финансовый советник вместе с клиентом заполняет анкету, в которой определяются финансовые возможности инвестора, его готовность к риску, цели. По итогам подбирается набор продуктов, которые должны помочь клиенту добиться этих целей в установленные сроки.



рабенты, общее экономическое образование не будет преимуществом. Предпочтительнее специализированное финансовое образование, практические знания по рынку ценных бумаг. Предпочтений к выпускникам определенных вузов нет. Если же мы видим, что человек «горит» желанием работать именно у нас и у него есть потенциал и тяга к новым знаниям, то можем взять на работу человека и без опыта. Иркутский филиал БКС не зря называют кузницей кадров.

ЕП: – Сейчас в эту профессию редко берут новичков. К сожалению, большинство компаний ищут уже состоявшихся специалистов, которые за собой приведут пул клиентов.

– Рынок как падает, так и растет, и многие клиенты хотели бы, чтобы финансовый консультант рекомендовал, когда лучше войти на рынок, а когда выйти, т.е. сопроводил его на всем «инвестиционном пути». Как вы ведете клиентов в Иркутске?

ЗС: – Задача финансового консультанта – сформулировать вместе с клиентом его финансовые цели и подобрать продукты, которые помогут достичь этих целей в установленные сроки.

А вот рекомендации по наилучшим моментам входа в рынок дает уже аналитический отдел компании. Здесь специалисты анализируют рынок, составляют обзоры и могут ориентировать, каким образом в те или иные моменты работать на рынке. Финансовый советник этой информацией тоже владеет, но надо понимать, что он специалист именно по продуктам.

ЕП: – Чтобы клиент остался с тобой, вести его нужно постоянно. Тогда он будет доверять тебе в ключевые моменты – продавать, когда все дорого, покупать, когда все дешево.

– Каким соискателям на должность финансового консультанта отдаст предпочтение ваша компания?

ЗС: – Мы предпочитаем соискателей с опытом

работы, общее экономическое образование не будет преимуществом. Предпочтительнее специализированное финансовое образование, практические знания по рынку ценных бумаг. Предпочтений к выпускникам определенных вузов нет. Если же мы видим, что человек «горит» желанием работать именно у нас и у него есть потенциал и тяга к новым знаниям, то можем взять на работу человека и без опыта. Иркутский филиал БКС не зря называют кузницей кадров.

ЕП: – Сейчас в эту профессию редко берут новичков. К сожалению, большинство компаний ищут уже состоявшихся специалистов, которые за собой приведут пул клиентов.

Вывращивать своих – долго и дорого. Позволить себе это могут только крупные компании.

– Насколько интересна работа консультанта в плане финансов, карьерного роста?

ЗС: – Работа финансовым советником не просто интересна, она выгодна – и на сегодняшний момент, и в перспективе. В нашей компании есть корпоративный университет, корпоративная библиотека, работает программа «Кадровый резерв»... Достигая высоких результатов, сотрудник может быть уверен, что их заметят, и он сможет претендовать на более высокую должность, карьерное продвижение по стране. Такие прецеденты есть, и они не единичны.

ЕП: – На старте карьеры доходы продавца более чем скромны, но с опытом и с ростом числа клиентов и объемов их портфелей доходы могут вырасти в разы.

Никита Змановских, Газета Дело

Управление личными финансами: как не потерять, а приумножить?

Ни для кого не секрет, что сейчас мировая экономика крайне нестабильна. Каждый день мы слышим сообщения о том, что котировки акций, золота, валют то снижаются, то снова растут. И очень часто мы даже не успеваем заметить, как наши сбережения обесцениваются из-за инфляции, изменения валютных курсов и многих других факторов. Между тем, есть люди, которые изо дня в день используют рыночные колебания для приумножения своего капитала, и их становится в нашей стране все больше. Именно поэтому мы решили взять интервью у директора иркутского филиала ООО «Компания БКС» Эдуарда Семенова, который рассказал о том, как можно самостоятельно эффективно управлять своим капиталом.

– Эдуард, расскажите, что нужно для того, чтобы иметь возможность самому управлять своими деньгами?

– На самом деле все, что вам нужно – это компьютер с выходом в Интернет и надежный партнер, который предоставит доступ к максимально широкому набору финансовых инструментов. Все остальное – это дело техники. Вы открываете счет (для этого нужно всего один раз посетить офис, дальнейшее взаимодействие с брокером происходит полностью дистанционно), устанавливаете специальную программу и получаете возможность заключать сделки – покупать и продавать акции, облигации, контракты на валюту, золото, нефть и другие активы. То есть в вашем распоряжении будет абсолютно все возможности финансового рынка.

– Каким образом можно использовать эти инструменты?

– Вариантов бесконечно много. В этом и заключается одно из самых больших преимуществ самостоятельного управления активами. К примеру, по сравнению с ПИФами, которые жестко регулируются и зачастую не имеют возможности использовать снижения рынка для извлечения прибыли, вы можете заключать сделки, рассчитывая не только на рост, но и на снижение курса акций. То есть даже если фондовые индексы падают, для вас, в отличие от тех, кто просто купил ПИФы, это может быть хорошим моментом для получения прибыли. Кроме того, ООО «Компания БКС» может предоставить «плечо» – то есть появляется возможность покупать акции не только на свои, но и на заемные средства, увеличивая тем самым

прибыль от роста котировок.

Также стоит отметить, что вы можете создавать различные комбинации инвестиционных инструментов в зависимости от ваших личных требований к соотношению риска и доходности. К примеру, если вы консервативный инвестор и привыкли использовать в том числе банковские депозиты, хорошей альтернативой для вас могут стать государственные и корпоративные облигации. Это такой же надежный инструмент, как и депозит, но у него есть очень большой плюс – если в случае досрочного погашения депозита вы потеряете большую часть доходности, в случае с досрочной продажей облигаций вы получите весь процент.

– Но ведь, согласитесь, очень сложно с ходу разобраться во всех этих терминах и технологиях Интернет-торговли?



Фото А.Данилова

– Да, конечно, и мы это прекрасно понимаем. Именно поэтому особое внимание мы уделяем работе с начинающими инвесторами. Наши клиенты каждый день получают подробные аналитические материалы, которые помогают принимать правильные инвестиционные решения. Те, кто хотят совершать операции более активно, но пока не обладают необходимым опытом, могут использовать сервис «БКС-Эксперт» и получить предельно четкие торговые рекомендации от персональных управляющих, когда поку-

пать, а когда продавать акции в режиме реального времени в виде SMS, e-mail или в торговой программе QUIK*. К примеру, портфель «Умеренный» в 2011 году показал прирост в размере 30,30%, в то время как индекс ММВБ за этот же период снизился на 16,93%**.

Кроме того, для клиентов, которые хотят получить теоретическую базу и практические навыки работы на фондовом рынке, специально создан НОУ «Учебный центр БКС», который проводит очные семинары и удаленные вебинары. В

общем, с «БКС-Брокер» проблем с началом работы у наших клиентов не возникает.

– Какие условия вы предлагаете? Почему в качестве партнера стоит выбрать именно вашу компанию?

– «БКС-Брокер» – один из лидеров российского фондового рынка. Мы уже более 16 лет предоставляем нашим клиентам максимально широкий спектр услуг на финансовых рынках. Офисы компании расположены более чем в 50 городах России.

Специально для начинающих инвесторов мы разработали тариф «БКС-Старт», который позволяет ознакомиться со всеми преимуществами работы на фондовом рынке. С ним вам будут доступны торговые рекомендации управляющих «БКС-Эксперт», просмотр хода торгов на западных рынках (ведущие зарубежные индексы DJ, S&P 500, FTSE, DAX), подача голосовых поручений и многое другое. При этом комиссия за совершение операций составляет не более 0,015% от вашего оборота***.

БКС
БРОКЕР
Иркутск
ул. Свердлова, 43А
тел.: (3952) 40-60-80
www.bcs.ru

Вклады в рублях		Данные на 16.03.11, www.sia.ru	
Вклад	Минимальная сумма (руб)	Взнос процентов	Пополнение
АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК, Т.780-309			
VIP Gold	от 700 000	По описи	Да
Процентная ставка (% годовых)			
Сроки вклада:	62 дн.	92 дн.	121 дн.
Сумма вклада:	от 700000 RUB	6.400	9.000
1. Выплата процентов - в конце срока, на выбранный клиентом счет пластиковой карты или вклад «Личный счет» открытый в «АТБ». 2. Пополнение возможно (Минимальная сумма пополнения - не ограничена). 3. Возможно частичное снятие с сохранением процентной ставки при условии, что минимальный остаток должен быть не менее минимальной суммы для данного вида вклада. 4. При досрочном отзыве вклада проценты уплачиваются по ставке вклада «Личный счет» (до востребования) - 0,01% годовых, исходя из фактического срока нахождения средств. 5. Вклад пролонгируемый. 6. По желанию вкладчика ему может быть безвозмездно открыт специальный картонный счет и предоставлена международная пластиковая карта Visa Gold.			
БАЙКАЛКРЕДИТБАНК, Т.241-602			
Байкал "Кали-талый"	не ограничена	По описи	Да
Процентная ставка (% годовых)			
Сроки вклада:	93д	185д	276д
Сумма вклада:	до 99999 RUB	4,5	6,5
Сумма вклада:	от 100000 RUB	5	7,5
Сумма вклада:	от 1000000 RUB	5,5	8
1. Вклад с ежемесячным начислением процентов, с выплатой процентов по окончании срока договора. 2. Пополнение: возможно (без ограничений). 3. Частичное снятие: невозможно. 4. В случае досрочного востребования вклада полностью или частично начисленные проценты по вкладу пересчитываются исходя из размера 0,1% годовых (на условиях вклада «До востребования»). 5. Пролонгация: возможна (неавтоматически).			
ВЛБАНК, Т.289-500, 289-509			
Четыре девятки	от 500	Ежемес.	Да
Процентная ставка (% годовых)			
Сроки вклада:	370 дн.		
Сумма вклада:	от 500 RUB	9,999	
1. Проценты выплачиваются ежемесячно. 2. Пополнение: возможно (без ограничений). 3. Частичное снятие: допускается. 4. За весь фактический период, при условии наращения денежных средств на вкладе до 180 дней включительно - 0,1% годовых; с 181 до 369 дней включительно ставка 5,0% годовых. 5. Пролонгация: невозможна (По окончании срока договора переводятся на счет «Карты или вклад "Универсальный"»). 6. Прием до 31 марта 2012 года.			
НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВНЫЙ БАНК, Т.283-535			
Срочный +	от 3 000	По описи	Нет
Процентная ставка (% годовых)			
Сроки вклада:	1.455д	456.550д	
Сумма вклада:	от 3000 RUB	9.000	12.500
Сумма вклада:	от 300000 RUB	9.500	12.500
Сумма вклада:	от 600000 RUB	10.000	12.500
1. Выплата процентов - в конце срока. 2. Пополнение: невозможно. 3. Частичное снятие: невозможно. 4. При досрочном востребовании вклада проценты начисляются по ставке, зависящей от суммы и срока нахождения денежных средств во вкладе. 5. Пролонгация производится на условиях и под процентную ставку, действующие в Банке по данному виду вклада на день, следующий за датой окончания предыдущего срока. Пролонгация производится после принятия Банком решения о прекращении открытия новых счетов по данному вкладу.			
СБ-БАНК, Т. 500-774			
Счастливая монета	от 10 000	По описи	Да
Процентная ставка (% годовых)			
Сроки вклада:	С 1 по 90 дней	С 91 по 180 дней	С 181 по 360 дней
Сумма вклада:	от 10000 до 100000 RUB	8.500	8.000
Сумма вклада:	от 100000 до 700000 RUB	9.500	8.500
Сумма вклада:	от 700000 до 100000000 RUB	10.000	9.000
1. Выплата процентов - в конце срока. 2. Пополнение: возможно (без ограничений). 3. Частичное снятие: возможно (без потери процентов). 4. Досрочный возврат вклада по ставке "До востребования". 5. Пролонгация: невозможна.			

экспертное мнение



Сергей Ячменев, первый заместитель председателя правления ОАО Банк «Верхнеилемский»:

Сергей Ячменев:

Изменения в линейке вкладов ВЛБАНК (ОАО) проводил еще в ноябре 2011 года, тогда вкладчикам были предложены два новых депозита: вклад «Четыре девятки» и вклад «Высочайший». Вклад «Четыре девятки» сроком размещения на 370 дней, с процентной ставкой 9,999%, и вклад «Высочайший» сроком на 740 дней и доходностью 10,585% годовых. В текущем году ВЛБАНК (ОАО) новые вклады не вводил и ставки не менял. Банк всегда использует разные варианты источников фондирования, это

– Предложения по банковским вкладам с начала нынешнего года становились все более выгодными. Многие банки признают, что деньги населения для них являются сейчас основным источником фондирования, поэтому они готовы предлагать повышенную доходность по вкладам. При этом ряд экспертов полагает, что период роста ставок по вкладам закончился. Ваше мнение?

позволяет иметь оптимальный уровень ликвидности. ВЛБАНК (ОАО) – региональный банк Иркутской области, работает более 22 лет. Принципиальная позиция банка – деньги вкладчиков должны работать исключительно в интересах Иркутской области, через доступные кредиты бизнесу и потребительские кредиты населению. Банк активно занимается развитием собственной сети, в декабре 2011 года был открыт дополнительный офис ВЛБАНК (ОАО) в г.Бодайбо. Теперь филиальная сеть ВЛБАНК (ОАО) представлена в пяти городах нашей области: Иркутск, Усть-Кут, Чуна, Киренск и Бодайбо. В 2012 году планируется дальнейшее открытие подразделений банка в Иркутской области. Касательно прогноза доходности вкладов – в целом многие банки с начала года внесли корректировки в планы развития, пересмотрели ставки по депозитам. Учитывая макроэкономическую ситуацию в России, серьезных предпосылок для дальнейшего роста ставок нет. К концу 2012 года вероятно начало обратного процесса по снижению ставок по депозитам.

Игорь Спиридонов:

– Вполне вероятно, что доходность вкладов сейчас расти перестанет. Ставки по вкладам – чуткий индикатор состояния рынка. Новости экономики и политики таковы, что корректировка будет, но не резкая. Ситуация стабильная, деньги дешевеют, поэтому и ставки пойдут вниз. Но, думаю, незначительно: ровно столько, чтобы обозначить тренд. Рынок депозитов по-прежнему формируется «сплоями»: есть ритейлеры – банки, активно торгующие своими продуктами; средний «пласт», предлагающий усредненные условия (таких банков больше всего, они и формируют средние показатели по доходности вкладов/стоимости кредитов); и, наконец, банки с присутствием в капитале (надежные, но при этом менее всех зависящие от рынка). Наш банк относится ко второй категории, предлагающая доходность «в рынке». Как раз сейчас наступило «золотое» время для тех, кто созрел для вклада. Ставки – «под потолок», дальше рынок будет двигаться то вниз, то вверх, «отрабатывая» новости. А пока есть время выбрать депозит с максимальной доходностью и набором дополнительных опций – возможностью частичного снятия, пополнения, пролонгации.



Игорь Спиридонов, заместитель председателя правления ЗАО «Гринкомбанк»:

Практика показывает, что вместе со снижением ставок «уходят» и такие бонусы. Что касается срока, то, если есть возможность, лучше, конечно, выбрать максимальный срок размещения. Но не максимальную ставку. Отклонение более чем на треть от среднего показателя уже говорит о рисках. То есть с учетом нынешнего среднего показателя в 10-11% годовых доходность по депозиту в 13-14% годовых подозрительна. Выбирая вклад, нужно также смотреть и на возраст банка, его репутацию. К примеру, Гринкомбанк на рынке уже 21 год. Банк, можно сказать, пережил несколько экономических эпох.

ставки «на пределе»

автопродлонгации, пополнения, частично снятия. Поэтому, как только источники фондирования подешевели, продлевать депозиты перестали. Зато по вкладам с доходностью чуть ниже – 15-17% годовых – такие бонусы были предусмотрены. Такие депозиты, по словам Веселовой, некоторые вкладчики до сих пор продлевают. Примечательно, что среди вкладов с доходностью свыше 10% годовых возможность пополнить вклад предлагается, по данным SIA.RU, по каждому второму продукту. Возможность частичного снятия средств есть только у каждого четвертого депозита. А вот опция пролонгации вклада присутствует только в каждом 5-6 предложении. Кстати, как и в послекризисный период, сейчас некоторые банки предлагают вкладчикам продлить сотрудничество «за бонус». Например, накопления с депозитов банка «УРАЛСИБ» (сроком от 367 дней) можно разместить на депозите «Стабильный», дополнительно заработав 0,3 процентных пункта. Некоторые банки выплачивают вкладчикам бонус по окончании срока депозита, таким образом избегая и лишнего внимания ЦБ, который продолжает следить за сверхдоходными банковскими продуктами. Кроме базовых условий по депозиту эксперты советуют обратить внимание на ближайшие полгода уровень инфляции будет снижаться. «Курс на снижение кредитных ставок никто не отменял, длинные и дорогие вклады снова превратятся для банков в проблему, — заявляет Осин. — Но для вкладчиков это неплохой шанс «завести» депозиты под хороший процент. Главное, грамотно воспользоваться этой возможностью». Экономисты УК «Стратегия», напротив, считают, что банки правильно делают, что привлекают более длинные деньги. «На рынке лишь 10% вкладов привлечены на срок более трех лет, при этом заемщики

предъявляют спрос на длинные кредиты», — объясняют они. Осин уверен, что время высоких ставок по депозитам уже заканчивается. С ним соглашается Ольга Веселова из УК «Тройка Диалог»: «Рост ставок был связан с некоторой нехваткой ликвидности на рынке у ряда крупных банков. Сейчас ситуация с ликвидностью улучшается. Кроме того, для российских банков, в частности для Сбербанка, открылись зарубежные рынки заимствования». Эксперт полагает, что снижение ставок — это вопрос ближайшего месяца. По словам Веселовой, некоторые вкладчики до сих пор продлевают. Примечательно, что среди вкладов с доходностью свыше 10% годовых возможность пополнить вклад предлагается, по данным SIA.RU, по каждому второму продукту. Возможность частичного снятия средств есть только у каждого четвертого депозита. А вот опция пролонгации вклада присутствует только в каждом 5-6 предложении. Кстати, как и в послекризисный период, сейчас некоторые банки предлагают вкладчикам продлить сотрудничество «за бонус». Например, накопления с депозитов банка «УРАЛСИБ» (сроком от 367 дней) можно разместить на депозите «Стабильный», дополнительно заработав 0,3 процентных пункта. Некоторые банки выплачивают вкладчикам бонус по окончании срока депозита, таким образом избегая и лишнего внимания ЦБ, который продолжает следить за сверхдоходными банковскими продуктами. Кроме базовых условий по депозиту эксперты советуют обратить внимание на ближайшие полгода уровень инфляции будет снижаться. «Курс на снижение кредитных ставок никто не отменял, длинные и дорогие вклады снова превратятся для банков в проблему, — заявляет Осин. — Но для вкладчиков это неплохой шанс «завести» депозиты под хороший процент. Главное, грамотно воспользоваться этой возможностью». Экономисты УК «Стратегия», напротив, считают, что банки правильно делают, что привлекают более длинные деньги. «На рынке лишь 10% вкладов привлечены на срок более трех лет, при этом заемщики

ИПОТЕКА АИЖК

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ИПОТЕЧНЫЙ СТАНДАРТ

ПРОГРАММА «ПЕРЕЕЗД»

ПЕРЕЕЗД-ЭКОНОМ ПЕРЕЕЗД-КОМФОРТ

✓ господдержка ✓ выгодные условия

ПАРТНЕР АИЖК

ОАО «Иркутское ипотечное агентство»

(3952) 480-230, www.iria.irk.ru

Список банков-партнеров по услуге ипотечного кредитования представлен на сайте агентства

ипотека

Дом под проценты

В последние пару лет банки вновь принялись кредитовать строительство жилья. Правда, в основном это касается комплексной многоквартирной застройки. Если вы решили возводить дом самостоятельно, заем будет получить сложно. Но можно.

Ситуация на рынке кредитования строительства загородного жилья в Иркутске напоминает старый анекдот, приносящий банкиры и риэлтеры: «В зоопарке на клетке со слоном перечислен его дневной рацион. «Неужели он столько съест?!» — восхищается посетитель. «Съест-то он съест, да кто ж ему столько даст!» — качает головой смотритель».

Земля и все остальное

Зем на будущий дом, безусловно, получить сложнее, чем стандартную ипотеку на вторичном жилье в многоквартирном доме. И главная проблема – отсутствие возможности оформить в залог еще не построенный дом. «Отсюда и возникает стереотип, что собственный дом – удел богатых людей, — рассуждает директор ипотечного бюро 'Ипотека+

предложений в том, что ставки по ним близки к стандартным ипотечным, поскольку залогом ликвидной недвижимости минимизируют риски банка.

Для сравнения, кредиты под залог земли обойдутся на 2-3 процентных пункта (п.п.) дороже стандартного. К тому же, такую ипотеку практикуют, по сведениям SIA.RU, только три банка в Иркутске – Примсоцбанк, «Открытие» и Байкальский банк Сбербанка. Зато в этих случаях можно сэкономить за счет страховки. Для классической ипотечной сделки обязательно страхование по трем пунктам: жизни и трудоспособности заемщика, титула (юридической чистоты сделки) и залога – от возможного ущерба. При оформлении земельного участка в качестве залога страховать его от ущерба не требуется, уверили опрошенные банкиры.

Проще всего, утверждают ипотечные брокеры, оформить кредит в рамках партнерской программы банка и застройщика. Некоторые девелоперы сотрудничают сразу с несколькими банками, чтобы расширить каналы сбыта. При этом расширяется и выбор для потенциальных заемщиков. Немаловажно, что ставки по кредиту в рамках партнерских программ немного ниже, чем по стандартным заложенным схемам (в среднем на 0,5-0,7 п.п.). Приобретая загородные дома в рамках партнерских программ, покупатель, как правило, получает бонус – снижение размера первоначального взноса или какой-нибудь комиссии. Гораздо быстрее, чем в других случаях, происходит рассмотрение заявки и оформление кредита.

Эти банки – единственные, кто согласен на поручительство физлиц в качестве дополнительного обеспечения займа. Но и у них есть свои ограничения: к примеру, в Сбербанке по кредитам на сумму свыше 1,5 млн руб все же потребуют оформить в залог недвижимость, хотя бы строящуюся. В обоих случаях больше 85% от стоимости будущего дома заемщику не выдают. В Сбербанке максимальный срок кредита – 30 лет, в Россельхозбанке – 25 лет. Ставки по таким программам участники рынка вспомнили только одну – в рамках сотрудничества Байкальского банка Сбербанка и застройщика поселка «Луговое» (Востсибстрой).

Редко, но метко

«Чистую» ипотеку на строительство загород-

максимальному сроку, отсутствию комиссий за выдачу кредита и допкомиссиям займы практически идентичны ипотеке вторичного жилья. Однако такие кредиты примерно на 1,5 п.п. дороже кредитов на готовое жилье. Тем не менее, после завершения строительства и передачи построенного дома в залог банку ставки снижаются до уровня стандартной ипотеки. По подсчетам банковских сотрудников, средняя сумма кредита на строительство дома в Иркутском районе составляет сегодня порядка 1,3 млн руб. Еще год назад на собственное жилье заемщики брали суммы на 400 тыс руб меньше. «Да, и сами заемщики немного изменились, — признаются банкиры. — Клиент за год существенно «помолодел»: за деньгами на собственное загородное жилье приходят уже 25-30-летние. Раньше такими кредитами интересовались в основном семейные пары на 5-10 лет постарше».

«Загородные» риски

В Иркутске и близлежащих районах в последние годы ведется массовое индивидуальное жилищное строительство. На пустышках полей бывших колхозов вырастают коттеджные поселки, садоводства превращаются постепенно в деревни, а берег Иркутского водохранилища – в элитный малоэтажный жилой комплекс. Одним словом, загородная недвижимость стала не сказкой, а вполне доступной реальностью. Правда, при выборе индивидуального строительства часто возникает закономерный вопрос, покупать ли уже готовый дом, возводить его самому или с привлечением подрядной организации.

Как отмечают специалисты, загородная недвижимость становится предметом почтительной кватрии, поскольку по цене «двушки» эконом-класса можно приобрести свой дом гораздо большей площади. А новые технологии позволяют обеспечить его комфортными условиями для проживания – автономным водоснабжением, отоплением и канализацией.

Основная доля загородной недвижимости приходится, конечно же, на Иркутский район. В компании «Инвест38» рассказали, что порядка 40% сравнительно недорогих участков Иркутского района законодательно предусматривают возможность жилищного строительства. То есть являются землями с разрешенным индивидуальным жилищным строительством (ИЖС) или же в границах садоводств.

Больше всего земель, на которых можно строить, находится на Плишкинском и Московском трактах. По расписанию такие участки расположены в поселках Мамоны, Западный (Ново-Ленино) и Южный. Правда, цена на земли с разрешенным жилищным строительством в разы выше, чем на участки сельхозназначения. Например, в Западном (Ново-Ленино) земля под ИЖС стоит от 1 млн рублей, под ведение личного подсобного или крестьянско-фермерского хозяйства – от 300 тыс. рублей.

Но следует учитывать, что сельскохозяйственные земли в будущем можно самостоятельно перевести под ИЖС. Если, конечно, они находятся в границах населенных пунктов. В компании «Инвест38» также отметили, что чуть больше 20% всех земель с разрешенным жилищным строительством в Иркутском районе сосредоточено по Качугскому тракту, который активно осваивается. Особенно популярен сегодня поселок Хомутово, а также бывшие пашенные земли села Урик и

деревни Грановщина. При этом земля под ИЖС в этих населенных пунктах одна из самых дешевых – в среднем 35 тыс. рублей за сотку. Примерно во столько же обойдутся участки по Александровскому и Култукскому трактам, чуть выше – в Мельничной Пади. Дорогая земля традиционно закреплена за Байкальским трактом – чем ближе к Иркутску, тем выше стоимость площадок под строительство. В среднем цена варьируется в пределах 80-100 тыс. рублей за сотку, несмотря на то, что земля на берегу Иркутского водохранилища обременена экологическими ограничениями. Аналогичные цены сохраняются в самом Иркутске.

Достаточно высокая стоимость земли зафиксирована по Голоустенскому тракту – в пределах 85 тыс. рублей за сотку. Растет спрос на участки в Мельничной Пади, где также активно развивается индивидуальное строительство. По словам экспертов, это касается, в частности, первых километров тракта, популярности которого способствует активная реклама территории, близость к городу и возможность централизованного водоснабжения. В результате в Мельничной Пади дорожают дачи и участки под ИЖС. По Плишкинскому тракту земли, напротив, дешевеют и в конце прошлого года приблизились к 50 тыс. рублям за сотку.

Если рассматривать готовые дома, то соотношение цен по трактам примерно такое же, что и по земле. Самая дорогая загородная недвижимость по Байкальскому, Голоустенскому трактам и в Мельничной Пади. Экономные варианты – по Александровскому и Качугскому трактам. Говорить конкретно о ценах, пожалуй, будет некорректно, поскольку многое зависит от ожиданий продавца, материалов, из которых сделан дом, наличия соседей, инфраструктуры, близости к городу Иркутску и даже от

«чистоты» воздуха. На том же берегу Иркутского водохранилища цена на схожие дома может отличаться на несколько миллионов рублей.

– Как правило, процентов 80 наших клиентов предпочитают самостоятельно строить дом, – отметил генеральный директор ООО «Инвест38» Максим Ходырев. – Причем, поэтапно. Сначала приобретают участок, потом строят на нем баню, а затем, накопив денег, начинают строить дом. Есть и другой вариант, когда у клиента средств предостаточно, но он думает сделать все своею и построить новый дом качественно по своим требованиям. Такие люди тоже сначала приобретают участок. Хотя в последнее время намечается небольшое увеличение спроса на готовые дома, но в основном это те клиенты, которых поджидает время или им негде жить, или же они просто вкладывают деньги в выгодные объекты.

А что все-таки лучше – покупать готовый дом или строить самому, нанимая подрядную организацию? Однозначного ответа на этот вопрос нет. В обоих случаях есть свои плюсы и минусы. В НП «Перспектива» отметили, что строительство собственного дома позволяет сделать его индивидуальным, полностью отвечающим вашим запросам.

– При творческом хозяйственном подходе есть возможность спроектировать наиболее удобные по части эргономики помещения, – уточнила специалист компании «Перспектива» Кристина Барышникова. – Наличие гардеробных комнат, своей ванной при большой спальне, игровые комнаты и просто уютный внутренний двор – все это редко можно найти в готовом жилье. А перепланировка уже построенного дома обойдется примерно в 50% от стоимости нового дома.

При этом готовый дом всегда дороже строящегося. По информации генерального директора ООО «Свой дом» Дениса Кузнецова, средняя цена уже построенного жилья из кирпича в том же Хомутово составляет 25-30 тыс. руб./кв. м, а если покупать участок и нанимать специализированную подрядную организацию, квадратный метр обойдется примерно в 22 тыс. рублей. То есть экономия может составить до 30%.

Конечно, покупка готового дома экономит время, силы, нервы, позволяет сразу же переехать в него. Однако высокая стоимость готового жилья часто останавливает покупателей. Для таких клиентов иркутские строители в последние годы ввели практику продажи срубов без пола, окон, дверей, а иногда и крыши. Однако опрошенные участники рынка оценивают стоимость такого «жилья» как неоправданно высокую: она почти в два раза превышает себестоимость строительства вместе с покупкой земли.

«Мы столкнулись с тем, что наши же дома продаются гораздо дороже, – добавил Денис Кузнецов. – Иногда разница составляет 750-1500 тыс. руб. Кроме того, при покупке готового дома есть определенный риск приобрести некачественный продукт. Дело в том, что при эксплуатации может выявиться множество скрытых дефектов,

поскольку строительство велось без вашего контроля».

Специалисты также советуют заказывать строительство дома в рекомендованной компании, а не привлекать «дикие» бригады. Как заявляет Денис Кузнецов, возведение жилища дешевой рабочей силой нередко чревато фатальными ошибками. Например, при неправильно залитом фундаменте исправить погрешность уже не удастся – только снести дом.

Тем не менее, услугами «диких» бригад жители области пользуются часто. В основном нанимают граждан Узбекистана и Таджикистана, которые берут за работу в 1,5-2 раза меньше «вольных» рабочих области и в 2-3 раза меньше специализированных организаций. К тому же с ними всегда можно договориться о дополнительных скидках или рассрочке. Тем не менее, есть бригады, которые ежегодно приезжают по приглашению местных фирм, и которым невыгодно строить некачественно. Однако в любом случае, стоит посмотреть дома, возведенные ими ранее, и нанять прораба со стороны, чтобы он следил за бригадой. По времени строители из Ближнего зарубежья возведут дом в разы быстрее, чем специализированная компания. Например, с домом из бруса площадью 100 кв. м иностранцы справятся за две недели, русские бригады – за месяц и более.

Для чистой отделки и подведения инженерных коммуникаций, можно нанять бригаду со стороны, часть работ выполнить самому или же заказать дом «под ключ» в одной компании. В последнем случае квадратный метр будет на 10-15% дороже варианта, когда на все работы нанимаются разные бригады.

«При строительстве дома своими силами люди чаще всего рассчитывают на одну сумму, а в итоге выходит совершенно другая – значительно больше, – добавил Максим Ходырев. – Еще одной сложностью может стать отсутствие времени на постоянный контроль строителей. Что же касается проблем в готовых домах – здесь нужно очень внимательно все проверить перед приобретением данного объекта: от документов и материалов, технологий строительства до распроса соседей».

Как видно, выбор варианта покупки дома или возведения нового очень субъективен и зависит от многих факторов – свободного времени, знаний в области строительства, средств, личных предпочтений, готовности ждать и так далее. Главнов, нужно решить, что подходит именно вам и по возможности учесть все подводные камни выбранного варианта.

**Елена Андюбек,
Газета Дело**



Фото А. Федорова

наш опрос

Что выбрать – покупку уже готового жилья за городом или строительство дома своей мечты по собственному проекту? Читателям газеты «Дело», планирующих переезд в пригород, будет, наверное, интересно мнение известных иркутян – владельцев загородных домов.



Сергей Каракич,
генеральный директор
ЗАО «Иркутский хлебо-
вод»



Виталий Гонщиков,
директор интернет-
магазина «Канцлер»



Татьяна Бахарева,
управляющий магазином
сувениров и подарков
«Ворона»



Марина Лапина,
владелица гостиницы «Три
медведя», «За городом»



Юрий Коренев,
совладелец развлекательного комплекса «Одноклассики», баров «У Швейка», «Чешская пивоварня», кафе «Венское»

Сергей Каракич:

– Свой первый загородный дом я построил еще в советские времена. В то время на строительство загородного жилья Сбербанк выдавал населению займы – порядка 3000 рублей на 10 лет. Помню, в месяц выплачивал около 25 рублей. Когда в начале 90-х годов менялся государственный строй, я еще погашал этот заем.

А лет семь назад приобрел участок и уже второй раз в жизни построил себе загородное жилье. С тех пор и земля, и недвижимость сильно подорожали. Сейчас понимаю, насколько доходными были тогда вложения в строительство.

Повторил бы этот опыт сейчас? Не думаю. Тогда я строил больше из экономии. А сегодня экономлю время, а не деньги.

Виталий Гонщиков:

– Свой загородный дом я купил уже готовым, так сказать, на вторичном рынке. Приобрел «по случаю» – очень уж выгодное было предложение. В довольно дорогом месте – в поселке Молодежный, по Байкальскому тракту – дом площадью 250 кв. м продавал-

ся за 11 млн руб. Учитывая участок в 15 соток и близость к воде – практически даром. Не устоял.

Дом купил частично на кредитные деньги. Этот заем самый крупный из текущих, есть еще два мелких кредита. Не подумайте, что я легкомысленно отношусь к заемным деньгам. Выбор кредита делал осознанно: расходы по займам не превышают трети обычного моего дохода. Просто накопительство – не по мне.

Впрочем, как и строительство. Даже при помощи надежного и опытного подрядчика невозможно построить приличный дом быстрее чем за год. Я столько ждать не готов. Тем более, что так удачно подвернулось предложение. Саму мысль о собственном загородном жилье я к тому времени «вынашивал» уже пару лет.

Татьяна Бахарева:

– Я не очень люблю квартиры и вообще жилье в городе. При первой же возможности мы с мужем купили участок за городом и построили дом. Строительство шло мучительно долго – почти четыре года. Мы три раза меняли подрядчика, в итоге фундамент делали одни, коробку ставили – другие, кры-

шу крыли и внутреннюю отделку делали еще две бригады.

У одних подрядов страдает качество работы, другие мастера свободны только через полгода: в общем, намучились так, что в следующий раз, если встанет вопрос о расширении площадей – основательно подумаю, что выбрать: экономию самостроительства или покупку готового дома.

В свое время мы покупали квартиру при помощи ипотечного кредита. Расплатились досрочно и опытом были вполне довольны. Поэтому на строительство дома тоже взяли кредит с целью ускорить процесс. Ускорить стройку дома так, как хотелось бы, в итоге не получилось. Но по вине подрядчика, а не банка – кредитные деньги Сбербанк выдал в срок.

Марина Лапина:

– Долгое время мы жили в городе. Практически все наши квартиры находились в его центральной части, от переезда к переезду мы перебирались все ближе и ближе к набережной Ангары. Но с пятью детьми даже в пятикомнатной квартире становится тесно. Поэтому два года назад мы купили коттедж на 19 километре Байкаль-

ского тракта. И благополучно переехали.

Выбрали готовый вариант по двум причинам. Во-первых, времени и сил на организацию строительства нет ни у меня, ни у мужа. Сэкономить таким образом, конечно, можно было бы. Но в этом случае пришлось бы искать другое место. А нам очень приглянулся один коттеджный комплекс на территории поселка Патроны. Но там продавались только уже готовые дома.

Теперь добираться приходится организованно: у нас в семье только двое за рулем. Но общественный транспорт от нас в город тоже идет. Не так регулярно, как хотелось бы, но все же доехать можно. Мне кажется, эти недостатки с лихвой покрываются многочисленными плюсами: свежий воздух, много места, где дети могут побегать и поиграть. И что самое главное – это безопасно: в поселке постоянно работает охрана.

Один из основных минусов загородного жилья – ежемесячные расходы на коммунальные нужды. В месяц за наши 300 кв. м выходит что-то около 30 тыс. руб. И это в режиме жесткой экономии. К примеру, мы не включаем бассейн, так как запуск всей системы – подогрев воды, слив, выкачивание и т.п.

– «съедает» порядка 50 тыс. руб. в месяц.

Юрий Коренев:

– В загородный дом я переехал лет семь назад. По той простой причине, что таково мое представление о настоящем доме – он должен находиться в лесу, на берегу водоема. Но при этом не очень далеко от места работы. Так, из дома в центр Иркутска я добираться за 30-40 минут.

Строил дом, можно сказать, сам: нарисовал проект, что и как – где должен быть гараж, где спальня. И нанял подрядчика. Само собой, дом своей мечты готовым сложно найти. Так что мой выбор – строительство.

На первом, или лучше сказать цокольном этаже у нас находится так называемый хозблок: гараж, мини-прачечная, мастерская, баня. Жилые помещения уже этажом выше. Дом отапливается при помощи электричества – теплые полы, электробатареи. Выходит недешево, поэтому раздумываю над привлечением альтернативных источников тепла. Вода – из скважины, плюс стоит система биоочистки.

**Опрос подготовила
Ирина Дёмина,
Газета Дело**



**Консультант Плюс
в Иркутске**
RIG 1 12 SINCE 1993

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

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

ИЗ СИСТЕМЫ КОНСУЛЬТАНТПЛЮС МОЖНО ОТПРАВИТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПРАВОВЫМ АКТАМ В МИНЮСТ РОССИИ

Министерство юстиции Российской Федерации совместно с компанией «КонсультантПлюс» начинает проект по мониторингу правоприменения действующего законодательства. Проект будет способствовать совершенствованию законодательства.

Пользователи Системы КонсультантПлюс теперь могут отправить свои замечания и предложения по федеральному правовому акту в Минюст России прямо из Системы КонсультантПлюс. Комментарии пользователей обрабатывают специалисты Минюста России. На основании полученной информации могут быть разработаны предложения в соответствующие органы государственной власти по изменению действующего законодательства.

Новый совместный проект с Минюстом России стал еще одним важным некоммерческим проектом компании «КонсультантПлюс». Подробнее о некоммерческих проектах можно узнать на сайте www.consultant.ru в разделе «Некоммерческие проекты».

Получить более подробную информацию о проекте можно в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс **ЗАО «Консультант-Плюс в Иркутске»**.

Информационное сообщение КУМИ. Аренда земельного участка

Продавец – Администрация города Иркутска в лице комитета по управлению муниципальным имуществом и потребительскому рынку администрации города Иркутска в соответствии с постановлением администрации города Иркутска от 31.01.2012 N031-06-81/12 «О продаже права на заключение договора аренды земельного участка, расположенного в Куйбышевском районе г.Иркутска по ул.Рабочего Штаба» проводит открытый аукцион по продаже права на заключение договора аренды сроком на 5 лет земельного участка, расположенного на землях населенных пунктов в Куйбышевском районе г.Иркутска по ул.Рабочего Штаба, кадастровый номер 38-36-000013-7192.

Аукцион и подведение его итогов состоится 30 марта 2012 года в 10-00 часов (время местное) по адресу: г.Иркутск, ул.Поленова, 1 (конференц-зал).

Заявки принимаются ежедневно с 28 февраля 2012 года по 27 марта 2012 года с 9-00 до 18-00 час. (обед 13-14 час), (время местное) по адресу: г.Иркутск, ул.Поленова, д.1 каб.201 (отдел приватизации и организации продаж).

Справки по телефону: 8 (3952) 52-00-98.

Осмотр земельного участка на местности осуществляется в понедельник, четверг с 11-00 до 12-00ч. совместно со специалистом отдела землеустройства и сопровождения банкротства комитета по управлению муниципальным имуществом и потребительскому рынку администрации города Иркутска Егуповой Натальей Владимировной (тел. 52-03-27).

Характеристика земельного участка:

Земельный участок, расположенный на землях населенных пунктов в Куйбышевском районе г.Иркутска по ул.Рабочего Штаба, площадью 2795 кв.м.

Кадастровый номер 38-36.000013-7192. Разрешенное использование земельного участка: для благоустройства.

Земельный участок свободен от строений и зарегистрированных прав.

Учитывая расположение земельного участка в охранный зоне объектов электросетевого хозяйства. Покупатель обязан соблюдать особые условия использования земельного участка и режим хозяйственной деятельности в охранный зоне электрических сетей в соответствии с Правилами эксплуатации охраняемых зон объектов электросетевого хозяйства и особым условиями использования земельных участков, расположенных в границах таксов, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 24.02.2009 N160.

Учитывая расположение земельного участка в охранный зоне линий и сооружений связи, Покупатель обязан соблюдать особые условия использования земельного участка и режим хозяйственной деятельности в соответствии с Правилами охраны линий и сооружений связи Российской Федерации, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 09.06.1995 N578.

Начальный размер годовой арендной платы – 250 700 (двести пятьдесят тысяч семьсот) рублей.

Задаток – 50 140 (пятьдесят тысяч сто сорок) рублей.

Шаг аукциона – 12 535 (двенадцать тысяч пятьсот тридцать пять) рублей.

Победитель аукциона обязан заключить с Продавцом договор аренды земельного участка не позднее 5 дней после подписания протокола о результатах аукциона, осуществить государственную регистрацию договора аренды земельного участка в порядке, установленном законода-

тельством Российской Федерации. В случае если Победитель аукциона уклонился от подписания протокола о результатах аукциона или от заключения договора аренды земельного участка аукцион признается несостоявшимся, внесенный Победителем аукциона задаток ему не возвращается.

Срок действия договора аренды 5 лет.

Оплата арендной платы за первый год производится в полном объеме в течение 30 дней с момента утверждения протокола о результатах торгов, оплата арендной платы за последующие 4 года производится в течение 4 лет ежегодно, но не позднее 01 февраля текущего года (размер годовой арендной платы утверждается итоговым протоколом аукциона).

Для участия в торгах необходимо предоставить комплект следующих документов:

- Заявку установленного образца в 2-х экземплярах;
- Опись представленных документов в 2-х экземплярах;
- Платежный документ с отметкой банка платежника об исполнении, подтверждающий оплату задатка участником аукциона – в размере 20% от начального размера арендной платы, Договор о задатке заключается в порядке, предусмотренном статьей 428 ГК РФ.

Юридическое лицо дополнительно прилагает к заявке нотариально заверенные копии учредительных документов и свидетельство о государственной регистрации юридического лица, а также выписку из решения уполномоченного органа юридического лица о совершении сделки (если это необходимо в соответствии с учредительными документами претендента и законодательством государства, в котором зарегистрирован претендент).

Физическое лицо предъявляет документ, удостоверяющий личность (паспорт). В случае подачи заявки представителем претендента предъявляется нотариально заверенная доверенность.

Один претендент имеет право подать только одну заявку на участие в торгах.

Денежные средства (задаток) перечисляются на расчетный счет администрации города Иркутска: расчетный счет 40302810400005000001 Комитет по бюджетной политике и финансам администрации г. Иркутска ИНН/КПП 3808131271/380832005 ФРКЦ ГУ Банка России по Иркутской области г. Иркутск. БИК 042520001.

Факт поступления от претендентов задатков устанавливается Продавцом на основании соответствующей выписки со счета Продавца. Претендент допускается к участию в аукционе в случае, если поступление задатка на счет Продавца подтверждено не позднее 28 марта 2012 года. Дата определения участников аукциона – 29 марта 2012 года. Аукцион проводится при наличии не менее 2-х участников.

Задатки, внесенные участниками аукциона, не признаны участниками победителями, подлежат возвращению в течение 3-х банковских дней после подписания протокола о результатах аукциона.

Решение об отказе в проведении аукциона может быть принято и опубликовано не позднее, чем за 3 дня до наступления даты его проведения.

Информация о результатах аукциона публикуется в газете «Иркутск» и размещается на официальном сайте в сети «Интернет» www.admirkutsk.ru в месячный срок со дня заключения договора аренды земельного участка.

Информационное сообщение КУМИ. Продажа земельного участка

Продавец – Администрация города Иркутска в лице комитета по управлению муниципальным имуществом и потребительскому рынку администрации города Иркутска в соответствии с постановлением администрации города Иркутска от 31.01.2012 N031-06-82/12 «О продаже земельного участка, расположенного в Октябрьском районе г.Иркутска по ул.Лыткина» проводит открытый аукцион по продаже земельного участка.

Аукцион и подведение его итогов состоится 30 марта 2012 года в 10-00 часов (время местное) по адресу: г.Иркутск, ул.Поленова, 1 (конференц-зал).

Заявки принимаются ежедневно с 28 февраля 2012 года по 27 марта 2012 года с 9-00 до 18-00 час. (обед 13-14 час), (время местное) по адресу: г.Иркутск, ул.Поленова, д.1 каб.201 (отдел приватизации и организации продаж).

Справки по телефону: 8 (3952) 52-00-98.

Осмотр земельного участка на местности осуществляется в понедельник, четверг с 11-00 до 12-00ч. совместно со специалистом отдела

землеустройства и сопровождения банкротства комитета по управлению муниципальным имуществом и потребительскому рынку администрации города Иркутска Егуповой Натальей Владимировной (тел. 52-03-27).

Характеристика земельного участка:

Земельный участок, расположенный на землях населенных пунктов в Октябрьском районе г.Иркутска по ул.Лыткина площадью 22,5 кв.м.

Кадастровый номер 38-36-000023-15039.

Разрешенное использование земельного участка: для благоустройства территории.

Земельный участок свободен от строений и зарегистрированных прав.

В связи с расположением земельного участка в охранный зоне объектов электросетевого хозяйства, Покупатель обязан соблюдать особые условия использования земельного участка и режим хозяйственной деятельности в охранный зоне электрических сетей в соответствии с Правилами эксплуатации охраняемых зон объектов электросетевого хозяйства и особым условиями использования земельных участков, расположенных в границах таксов, утвержденных постановлением Правительства Российской

Федерации от 24.02.2009 N160.

Начальная цена – 300 000 (триста тысяч) рублей.

Сумма задатка – 60 000 (шестьдесят тысяч) рублей.

Шаг аукциона – 15 000 (пятнадцать тысяч) рублей.

Порядок оплаты: в течение 10-ти дней со дня заключения договора купли-продажи.

Победитель аукциона обязан заключить с Продавцом договор купли-продажи земельного участка не позднее 5 дней со дня подписания протокола о результатах аукциона, осуществить государственную регистрацию договора купли-продажи земельного участка в порядке, установленном законодательством РФ.

В случае если Победитель аукциона уклонился от подписания протокола о результатах аукциона или от заключения договора купли-продажи земельного участка аукцион признается несостоявшимся, внесенный Победителем аукциона задаток ему не возвращается.

Для участия в торгах необходимо предоставить комплект следующих документов:

- Заявку установленного образца в 2-х экземплярах;
- Опись представленных документов в 2-х экземплярах;
- Платежный документ с отметкой банка платежника об исполнении, подтверждающий оплату задатка участником аукциона – в размере 20% от начальной цены земельного участка. Договор о задатке заключается в порядке, предусмотренном статьей 437 ГК РФ.

Юридическое лицо дополнительно прилагает к заявке нотариально заверенные копии учредительных документов и свидетельство о государственной регистрации юридического лица (если это необходимо в соответствии с учредительными документами претендента и законодательством государства, в котором зарегистрирован претендент).

Информация о результатах аукциона публикуется в газете «Иркутск» и размещается на официальном сайте в сети «Интернет» www.admirkutsk.ru в месячный срок со дня заключения договора купли-продажи земельного участка.

Информационное сообщение КУМИ. Коммерческая недвижимость

Продавец – Администрация города Иркутска в лице комитета по управлению муниципальным имуществом и потребительскому рынку администрации города Иркутска в соответствии с распоряжением Комитета

от 17.11.2011 N504-02-6342/11 "О приватизации нежилого помещения, расположенного в Октябрьском районе г.Иркутска, по ул. Ржанова, д.25-а";

от 22.12.2011 N502-04-6950/11 "О приватизации нежилого помещения в Свердловском районе г.Иркутска, по ул. Лермонтова, д.86";

от 22.12.2011 N504-02-6948/11 "О приватизации нежилого помещения, расположенного в Куйбышевском районе г.Иркутска, по ул. Кутулукская, д.109"

проводит открытый аукцион по продаже муниципального имущества является открытым по составу участников и подаче предложения по цене приватизируемого имущества.

Аукцион и подведение его итогов состоится 13 апреля 2012 года в 10-00 часов (время местное) по адресу: г.Иркутск, ул.Поленова, 1(конференц-зал).

Заявки принимаются ежедневно с 28 февраля 2012 года по 27 марта 2012 года с 9-00 до 18-00 час. (обед 13-14 час. (время местное) по адресу: г.Иркутск, ул.Поленова, д.1, каб.201 (отдел приватизации и организации продаж).

Справки по телефону: 8(3952) 52-00-98.

Осмотр земельного участка на местности осуществляется в понедельник, четверг с 11-00 до 12-00ч. совместно со специалистом отдела

землеустройства и сопровождения банкротства комитета по управлению муниципальным имуществом и потребительскому рынку администрации города Иркутска Егуповой Натальей Владимировной (тел. 52-03-27).

Задаток: 2 680 000 (два миллиона шестьсот восемьдесят тысяч) рублей.

Шаг аукциона: 200 000 (двести тысяч) рублей.

Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

Физическое помещение – подвал под магазином, общей площадью 86,00 кв.м, расположенное в подвале 4-этажного жилого кирпичного дома (номера на поэтажном плане 15, 16, 18), далее «Объект приватизации».

Адрес Объекта приватизации: ЛЕРМОНТОВА ул., д. 86.

Объект приватизации не обременен договором аренды.

Начальная цена Объекта приватизации: 300 000 (триста тысяч) рублей.

Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

3. Нежилое помещение, назначение: нежилое, общая площадь 22,5 кв.м, этаж 1, номера на поэтажном плане 1, далее «Объект приватизации».

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

заваренное печатно юридическое лица и подписанное его руководителем (подпись);

Начальная цена Объекта приватизации: 26 800 000 (двадцать шесть миллионов восемьсот тысяч) рублей.

Задаток: 2 680 000 (два миллиона шестьсот восемьдесят тысяч) рублей.

Шаг аукциона: 200 000 (двести тысяч) рублей.

Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

Физическое помещение – подвал под магазином, общей площадью 86,00 кв.м, расположенное в подвале 4-этажного жилого кирпичного дома (номера на поэтажном плане 15, 16, 18), далее «Объект приватизации».

Адрес Объекта приватизации: ЛЕРМОНТОВА ул., д. 86.

Объект приватизации не обременен договором аренды.

Начальная цена Объекта приватизации: 300 000 (триста тысяч) рублей.

Порядок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания договора купли-продажи Объекта приватизации.

3. Нежилое помещение, назначение: нежилое, общая площадь 22,5 кв.м, этаж 1, номера на поэтажном плане 1, далее «Объект приватизации».

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

Адрес Объекта приватизации: КУТУЛУКСКАЯ ул., д. 109.

Объект приватизации выставлена на аукцион 10.02.2012г.

уведомления о признании участниками аукциона, либо о не допуске к участию в аукционе. После 13-00 часов

Физическое лицо предъявляет документ, удостоверяющий личность (паспорт). В случае подачи заявки представителем претендента предъявляется нотариально заверенная доверенность.

Один претендент имеет право подать только одну заявку на участие в торгах.

Денежные средства (задаток) перечисляются на расчетный счет администрации города Иркутска: расчетный счет 403

Кредиты не любят эмоций

Создать крупное производство сейчас, но с помощью банковских займов, или подождать пару десятков лет, зато открыть целый завод или холдинг уже «на свои»? Трудный вопрос, особенно для начинающих предпринимателей. Своим опытом и принципами в деле корпоративного кредитования делятся иркутские бизнесмены.



Дмитрий Баймашев, заместитель генерального директора ОАО «Иркутский масложиркомбинат»:

Я не противник кредитов. Скорее, поклонник. Наше предприятие традиционно берет займы в Сбербанке и Россельхозбанке. С последним работаем в рамках федеральной программы «Развитие агропро-

мышленного комплекса». Активное кредитование позволяет нам, как минимум, втрое увеличивать обороты компании.

Понятно, что пользоваться даже самым полезным инструментом нужно с умом. К примеру, три года назад часть кредитов в Сбербанке мы закрыли досрочно, поскольку на тот момент ставки по ним выросли на 2-3 процентных пункта. Такие условия нас не устроили, пришлось гасить займы раньше срока.

Однако полностью поддаваться эмоциям (а они возникли, когда нам внезапно подняли ставки) мы не стали: кредитные линии Сбербанка на 5 и 8 лет оставили открытыми, несмотря на то, что стоимость очередных траншей подорожала на те же 2-3 процентных пункта. До сих пор ими пользуемся. Кстати, с наступлением благоприятной экономической ситуации ставки по кредитным линиям «потептели» и пошли вниз.



Семен Копытов, директор производственно-торговой компании ОАО «Иркпромсервис»:

У меня был довольно неудачный опыт кредитования четыре года назад. Взял заем на развитие бизнеса, и спустя пару месяцев вокруг заговорили о кризисе. Каюсь, поддавался эмоциям – врожденному упрямству – и использовал заем на увеличение оборотов. А осенью все производственные уже в полную силу ощутили на себе «первую волну» кризиса.

С банком договориться о реструктуризации долга не удалось. Так я и попал в черные списки должников. С тех пор в долги не влезая, и эмоциям при принятии финансовых решений стараюсь не поддаваться.

Хотя мое принципиальное отторжение кредитов тоже в какой-то мере можно считать эмоциональным решением.

Станислав Гольдфарб, генеральный директор издательского агентства «Комсомольская правда-Байкал»:

К займам отношусь спокойно. Считаю, что жить нужно здесь и сейчас. На заемные деньги мы, к примеру, открыли типографию, установили новое оборудование. На запуск типографии, кстати, потребовалась серьезная сумма – \$2,5 млн. Сейчас у агентства, в котором я являюсь одновременно управляющим и акционером, есть несколько кредитов.

Развивать бизнес на кре-



Олег Тириков, генеральный директор девелоперской компании ООО «Земля Сибири», строительной компании ООО «СтройТранс-Ком», ведущий акционер УК «Байкальский капитал»:

Что касается взаимоотношений с банками, то у нашей компании уже накопился серьезный кредитный опыт для того, чтобы понять, с каким банком можно «дружить», а с каким – не стоит.

К примеру, ВТБ24, в котором мы четыре года назад брали кредит на развитие бизнеса, в трудные времена сам предложил провести реструктуризацию займа.

Когда возникла критическая ситуация и я уже буквально поднял телефонную трубку, чтобы сообщить о задержке по оплате, банк позвонил сам и предложил отсрочку по выплате основного долга на полгода. Оказалось, что специалисты банка внимательно отслеживали показатели доходности заемщиков и, предвидя их трудности, сами сделали первый шаг. Честно скажу, лояльность банка была очень своевременна. Это компенсировало те негативные моменты, которые у нас возникали раньше.

Тем не менее, разочарований в банках тоже достаточно. В разгар памятного

кризиса 2009 года компании подоспело время продлевать кредитную линию в иркутском филиале одного крупного российского банка. Управляющий сказал: «Без проблем! Нужно только погасить тело кредита, мы закроем текущую линию и тут же откроем новую». По условиям этого продукта я ежемесячно гасил процент за пользование кредитом, а сумму займа – тело кредита – должен был выплатить по закрытию кредитной линии.

В спешном порядке я собрал нужную сумму, даже занимал у друзей, предупредив, что это «на несколько дней». Погасил кредит. Но новую кредитную линию мне так и не открыли. Ощущения, когда вас обманывают, не самые приятные. Кстати, обращаясь к коллегам, предпринимателям, хочу сказать – «Не бойтесь публичности!». Когда пару лет назад эту историю я рассказал на финансовом портале SIA.RU, топ-менеджер банка с извинениями позвонил мне и предложил кредитную линию на довольно выгодных условиях. Правда, мне она на тот момент была не нужна. Но, черт возьми, было приятно.

Еще один совет – заранее формируйте кредитную историю. Например, я начал это делать задолго до первого «серьезного» займа, взятого в 2007 году. Лет семь назад я начал брать первые кредиты, оформлять первые кредитные карты. Займы погашал без задержек, часто досрочно: для того чтобы иметь идеальную кредитную историю, когда придет время брать займы более крупные, «настоящие». На тот момент ставки в российских банках были слишком высокими, чтобы рассматривать их как полезные для бизнеса деньги – 26-27% годовых. А для рынка недвижимости 20% годовых уже критическая ставка, на грани рентабельности.

денные деньги мы не боимся: бизнес-план выверяется настолько, что даже в период кризиса просрочки по займам просто недопустимы. Можно сказать, мы идеальные заемщики. Кредитную историю компании (а она белоснежно-белая) можно проследить еще со времен первого займа в ОНЭКСИМ Банке, взятом почти 20 лет назад.

Полагаю, главное – чтобы предприниматель действительно мог позволить себе обслуживать взятые на себя денежные обязательства. Но это, конечно, не означает, что нужно работать для того, чтобы гасить кредиты.



Опрос подготовила Светлана Пишикина, Газета Дело

Бизнес по науке

Научно-производственная компания «Медиум» относится к редкому числу долгожителей на иркутском рынке систем видеонаблюдения и охранно-пожарных сигнализаций: уже 20 лет предприятие работает под руководством ученого и бизнесмена Виталия Бояркина. Все это время в компании занимают не только производством и установкой охранных систем, но и – что довольно необычно в этой нише – проектируют, разрабатывают новые продукты.

Задумка основать фирму подобного рода родилась у Виталия в 1992 году, когда он работал инженером, научным сотрудником на химическом факультете ИГУ. «Финансирование факультета сократилось, и, чтобы продолжать исследования, приходилось вкладывать деньги в науку «из своего кармана», а кормить семью нужно. Вот мы и начали изготавливать пожарную аппаратуру, а затем и устанавливать ее. Что касается сигнализаций, в советское время нужды в них не было, зато в начале 90-х появился серьезный спрос. Тогда мы и разработали наш первый проект – квартирную сигнализацию под названием 'Шок1'. И сразу в объеме 5000 экземпляров. Устанавливали, кстати, не только в квартирах, даже из банков были заказы. Между прочим, на некоторых объектах эти аппараты до сих пор работают», – рассказывает Виталий.

Для открытия фирмы удалось собрать около 10 тыс руб. «На эти деньги можно было купить три машины 'Москвич', – с улыбкой вспоминает коммерсант. – Кстати, наше предприятие изначально открывалось как частное семейное, поэтому нам не пришлось влезать в кредиты или слишком долго копить средства. Всей семьей скинулись на открытие фирмы, и работа началась. Семейный бизнес очень 'живуч' – благодаря тому, что между учредителями не было разногласий, нам и удалось так долго продержаться на плаву», –

делится выводами Бояркин.

Естественно, бизнесмену пришлось потратиться на аренду помещения (на данный момент офис обходится ему в 20 тыс руб ежемесячно), закупку материала, оплату труда сотрудникам. «В штате нашей фирмы всегда работало 20-25 человек. Вначале зарплата сотрудников составляла примерно 50 руб/мес, затем выросла до 200 руб/мес. На данный момент работники получают в месяц 8-15 тыс руб. Монтажники (те, кто непосредственно устанавливает оборудование на объектах), конечно, получают больше. Если говорить о расходах на материалы, оборудование, то четкой цифры тут нет – в один месяц можем потратить 300-400 тыс руб, в другой – не больше 100 тыс руб», – уверяет Бояркин. Самую большую часть прибыли – примерно треть – «съедают», по словам предпринимателя, налоги.

Клиенты фирмы – и госкомпания, и частные предприятия. «Заказчиками являются все, кто переживает за свое имущество и хочет его уберечь. Из наиболее известных клиентов могу вспомнить Диагностический центр, Онкологический диспансер, гостиницу 'Ангара', 'Город мастеров', ТЦ 'Рублев'. К нам идут из школ, вузов, налоговых инспекций, городской администрации», – перечисляет Виталий.

В поисках новых клиентов предприниматель использует самые разные рекламные пло-



Фото А. Данилова

щадки – газеты, журналы, телевидение. «Помню, как в 1993 году монтировали сигнализацию в телекомпании 'АИСТ' (в то время она только начинала свою деятельность). По бартеру решили снять рекламный ролик – нашли девушку, 'украсили' ее датчиками и придумали слоган: 'Какая девушка, а без охраны!' Как без охраны, а охранная сигнализация фирмы 'Медиум'? Получилось довольно забавно и эффектно – многие помнят эту рекламу до сих пор», – замечает Виталий.

“ Для открытия фирмы удалось собрать около 10 тыс руб. «На эти деньги можно было купить три машины 'Москвич', – с улыбкой вспоминает коммерсант. – Предприятие изначально открывалось как частное семейное, поэтому нам не пришлось влезать в кредиты или слишком долго копить средства. Всей семьей скинулись на открытие фирмы.

На двадцатилетнем пути предприниматель сталкивался с разными трудностями, пережил два экономических кризиса (1998 и 2009 гг.), однако сейчас, в условиях современной экономики, признается он, работать сложнее

всего. «Сильно мешает бюрократия. Если раньше можно было прийти к заказчику, обговорить с ним технические и финансовые детали сделки и сразу приступить к работе, то теперь система подписания договоров усложнилась. Бывает, пока одобрят, подпишутся какие-либо сметы, у потенциальных клиентов имущество уже успевает пострадать. И мы теряем в прибыли, и заказчик страдает», – вздыхает Бояркин. Еще, по словам Виталия, стало проблемой найти профессионалов, которые бы могли качественно выполнять техническую работу. Он связывает это с общей деградацией промышленности в стране, с тем, что в техникумах и вузах осталось мало высококвалифицированных преподавателей. «Выпускники часто умеют лишь работать с компьютером, а когда появляется необходимость паять, сверлить, фрезеровать – у них возникает сложность», – делится предприниматель.

Однако бизнесмен уверен, что отчаиваться в сложившейся ситуации не стоит и делает ставку на точный прогноз спроса на ту или иную технику. «Например, недавно мы разработали пожарно-сигнализационные датчики, которые одновременно являются светодиодными светильниками аварийного освещения», – хвастается Виталий.

Дарья Чикачёва, Газета Дело



Фото А. Данилова

Суши-паста – пицца наша

За последний год в Иркутске открылось сразу три ресторана «высокой кухни». Заведений быстрого питания за то же время – в два раза больше. Местные рестораторы констатируют: самыми доходными направлениями в городе остаются либо самые дорогие, либо самые дешевые точки общепита. А по национальному признаку в рейтинге доходности лидируют японская и итальянская кухни.

Время есть

Всего в Иркутске насчитывается свыше 500 точек общепита, сообщает в городском комитете по потребительскому рынку. Сами участники эту цифру считают слегка заниженной. «Нужно учесть еще и заведения, которые только открылись и еще не попали в сводную таблицу комитета. Кроме того, в городе немало фуд-корт, которые попросту не зарегистрированы, – предупреждает Юрий Корнев, председатель ассоциации рестораторов Иркутска, совладелец развлекательного комплекса «Одноклассники», баров «У Швейки» и «Чешская пивоварня». – Предполагаю, что официальную цифру нужно увеличить примерно на четверть, тогда будет близко к правде».

По подсчетам специализированного интернет-ресурса obed.irk.ru, в

начале 2000-х годов. Многие с тех пор закрылись. А часть оставшихся резко изменили концепцию: либо ушли в более дорогой или дешевый сегмент. Либо сделали акцент на национальную кухню. Национальная фишка нынче позволяет даже в средней нише зарабатывать до 100-120% от вложенного».

Объединенные нации

Среди национальных кухонь самыми доходными считаются итальянская и японская, замечают собеседники. «Кухонь, в принципе, немного: это Италия, Франция, Япония, восточная (куда входит и китайская, и тайская, и арабская) и славянская», – объясняет Корнев. При этом рестораторы уверяют, что европейский ресторан спросом в Иркутске пользоваться не будет. Так, по их мнению, горжәне вполне обходится двумя ресторанами «высокой кухни», зарабатывающими в верхнем ценовом сегменте.

«Элитный ресторан – это место, куда приходят только ради вкусной еды и, пожалуй, хорошего сервиса. Однако иркутскую публику до сих пор отличает упрощенный подход к еде, для посетителей основное значение имеет интерьер заведения: главное, чтобы было дорого-богато», – сетует Игорь Розенрах, владелец ресторана «Самото» и бистро «Амбар».



Фото А. Федорова

Все собеседники отмечают забавный факт – в Иркутске до сих пор нет ни одного места с русской кухней. Павел Семенов предполагает, что причина в том, что сама по себе традиционная русская кухня – длительное томление круп и овощей при низкой температуре – как ни странно, не очень привычна для современных россиян.

Уникальные сети

Владельцы ресторанных проектов признаются, что многое в последних пищевых стартапах Иркутска уже прошло проверку в западной части России. «Из пяти заведений, открытых в прошлом году, два – детища крупных российских сетей. Еще одно – «едаляня», созданная в рамках американской франшизы, – раскрывает Юрий Корнев. – То, что это делают через

отработанную схему, логично. Зачем изобретать велосипед, когда это уже сделали до вас».

Сами покупатели «низкорисковой» схемы говорят, что, скорее всего, за открытием первого ресторана последует появление других. Но о деталях этого и тем более будущих проектов пока предпочитают не говорить. По словам опрошенных ирогов, в наступившем году в Иркутске будет открыто еще как минимум пять ресторанов в разных ценовых сегментах.

Собеседники подсчитали, что на сегодняшний день расходы на запуск ресторана в Иркутске, в зависимости от того, заведение какого уровня владетель хочет получить, варьируются от 4 до 15 млн руб. Из актуальных тенденций сезона отмечают заведения с акцентом на качественное приготовление мяса – стейк-хаусы. А главной причиной успеха любого ресторана проекта считают, как и пять лет назад, удачное месторасположение заведения. «Хотя это очень условно. Есть отдаленные от центра места с хорошей посещаемостью: туда иркутские ходят прицельно за конкретным поваром или кондитером. Но таких заведений в городе немного», – резюмирует Семенов.

Никита Змановских, Газета Дело

здоровье

ПОЗАБОТЬТЕСЬ О СЕБЕ И СВОИХ БЛИЗКИХ



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

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

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

Направление деятельности центра:

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

Проблемы с позвоночником, головные боли, состояние усталости... Как понять, что медлить уже нельзя, и пора к врачу?



Юлия Давыдова, врач-рефлексотерапевт центра здоровья «Vita Elle»

симптомы не превратились в заболевание, не закрепились и тем более не стали прогрессировать, обращаться к врачу нужно как можно раньше. Если боли стали систематическими – раз-два в неделю – это уже «звонок», что пора к доктору.

В нашей клинике стараются назначать комплексное лечение. Когда применяется несколько методов сразу, эффект возникает, как правило, более стойкий, и заболевание удаётся быстрее вылечить. К примеру, в нашем центре есть немалый опыт успешного совместного применения методик рефлексотерапии с методиками озонотерапии, мануальной терапии, лечебной физкультуры с прекрасным лечебно-профилактическим результатом.

Различные виды иглотерапии успешно лечат мышечные и головные боли, снимают нервное и мышечное напряжение, улучшают работу внутренних органов. Детям и подросткам, пожилым пациентам, которые часто с опаской относятся к перспективе «лечения иглами», мы назначаем альтернативные методики – точечный массаж или вакуумрефлексотерапию (древнекитайская практика воздействия на организм через акупунктурные точки при помощи специальных вакуумных банок).

Вполне естественно, что многие пациенты доверяют лечению новыми методами только опытному специалисту. Поэтому прежде чем выбрать рефлексотерапевта я бы посоветовала побеседовать с его клиентами, послушать отзывы о работе доктора – тут важен и результат его работы, и то, насколько комфортно протекал процесс лечения.

Рефлексотерапия – направление в китайской медицине, в котором воздействие на организм осуществляется специальными иглами через особые точки и зоны на теле человека.

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

НЕОБХОДИМО ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ СПЕЦИАЛИСТА ПО ИМЕЮЩИМСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯМ И ОКАЗЫВАЕМЫМ УСЛУГАМ

Охотники за шубами и мебелью

Иркутяне очень любят совмещать приятное с полезным, констатируют организаторы шоп-туров, а именно – экономить, покупая одежду, технику и даже мебель, а заодно и отдыхать за рубежом. Куда и в какое время года лучше поехать, чтобы приобрести необходимые товары со значительным дисконтом, корреспондент Газеты Дело выяснял у местных туроператоров.



Шоп-туризм (от англ. shop – магазин) возник в России в начале 90-х, его основная цель – покупка товаров для последующей продажи или для себя со значительным дисконтом. Явление стало прямым следствием достаточно высоких цен внутри страны на одежду, обувь, мебель и продукты питания.

Шубы

Сказать сразу, в какой стране лучше купить шубу, туроператоры не решились. «Много зависит от предпочтений самой покупательницы. За шубками даже в разные города одной и той же страны – Китая – едут с различными целями», – поясняет директор туристической компании «Байкал Бизнес Тур» Наталья Полуэктова. По ее словам, в Маньчжурию отправляются за самыми дешевыми экземплярами, в Гуанчжоу – за качественными шубами, но банальных фасонов, из не самых редких мехов. Харбин – место с самыми безупречными меховыми изделиями во всем Китае, там встречаются и совершенно нестандартные модели. Стоят такие экземпляры дороже «маньчжурских», но и сэкономить на самых дорогих моделях можно серьезнее. К примеру, «дорогая» шуба в Харбине обойдется в 90 тыс руб, а в Иркутске – минимум в 150 тыс руб. «Стандартная» шуба – в 50 тыс руб против 70 тыс руб. Больше трех шуб – за третью (которая считается уже приобретенной в коммерческих целях) покупательницу насчитают «полную» таможенную пошлину, что съест экономию на всех трех сделках.

Однако самые лучшие скорняки (специалисты по выделке мехов из шкур и шитью меховых изделий), как известно, живут в Греции. «В этой стране и выделка шкур

самая качественная – лазерная, что увеличивает срок жизни шубы на 5-7 лет и делает ее по сравнению с шубами российской или китайской выделки просто невесомой. И шкуры подбирают лучше, и меха встречаются более экзотичные: помимо хорошей норки, есть шубы из бобра, лис, в том числе чернобук, шиншил, – перечисляет Полуэктова. – И условия тура очень заманчивые». Греческие фабрики в поисках покупателя организуют специальные «шуб-туры», в рамках которых за неделю путешествие в Грецию (перелет, трансфер, проживание в 3-4-звездочной гостинице, питание и визу) клиент должен заплатить всего 50 евро. Но при условии, что купит шубу не дешевле 700 евро (на вторую купленную шубу можно к тому же получить скидку до 50%). Если клиенту ничего не приглянется, путовка обойдется ему в 400 евро.

Мебель и остальная «начинка» для домашнего интерьера

Гуанчжоу, по признанию турагентов – мекка мебельного шопинга. «И не только в сравнении с другими городами Китая, – уверяют в «Байкал Бизнес Тур». – Здесь несколько десятков выставочных центров площадью в сотни тысяч квадратных метров, на которых свои товары выставляют все фабрики страны. Мебель для дома, квартиры, офиса, торговой точки; сантехника, электро-

в сравнении с другими городами Китая, – уверяют в «Байкал Бизнес Тур». – Здесь несколько десятков выставочных центров площадью в сотни тысяч квадратных метров, на которых свои товары выставляют все фабрики страны. Мебель для дома, квартиры, офиса, торговой точки; сантехника, электро-

«Для сравнения приведу цены на такой ходовой товар, как кожаная мебель. Угловой диван из натуральной кожи в Гуанчжоу можно купить за 50 тыс руб (со всеми дополнительными расходами на доставку и таможенно – 75 тыс руб). В Иркутске вы за него заплатите 150 тыс руб», – приводит цифры Наталья Полуэктова.

По словам собеседницы, даже ограничения на вывоз из России валюты наличными – не больше \$10 тыс – не помеха экономному шопингу. «Большинство фабрик согласны на оплату 30% от стоимости заказа, а потом, когда вещь уже изготовлена с учетом пожеланий клиента по материалу, цвету и т.д. (на это обычно уходит 2-3 недели), клиент переводит оставшиеся 70% на счет фабрики», – объясняют в «Байкал Бизнес Тур».

Конкретно из Гуанчжоу заказ идет, как правило, через Владивосток около недели. Таможня в этом случае «дает накрукту» примерно на 50% от стоимости товара. Арифметика, по словам Полуэктовой, выходит следующая: большинство клиентов берут товара примерно на 1 млн руб, из них 300 тыс руб – оплачивают в Китае после подписания договора с продавцом, 700 тыс руб – оплачивают уже из Иркутска, по прибытии домой. Из этого миллиона стоимость собственно товара составляет 700 тыс руб, остальное – расходы на таможенно, доставку, перелет, проживание покупателя в Китае и все остальные траты. Стоимость аналогичного товара в Иркутске может составлять от 1,3 до 1,5 млн руб.

По признанию иркутских туроператоров, ассортимент центров Гуанчжоу достаточно, чтобы обставить дом любой площади и дизайнерской задумки или коммерческого предприятия какого угодно профиля – от магази-

товары, техника бытовая и офисная, любые интерьерные аксессуары».

По признанию иркутских туроператоров, ассортимент центров Гуанчжоу достаточно, чтобы обставить дом любой площади и дизайнерской задумки или коммерческого предприятия какого угодно профиля – от магази-

БАЙКАЛ БИЗНЕС ТУР business travel agency

ТУРЫ. ВИЗЫ. ОТЕЛИ. АВИАБИЛЕТЫ
тел: (3952)403-545
сайт: http://travel-irk.ru

Организация Шоп-туров за покупкой мебели, сантехники, предметов интерьера, строительных материалов в Гуанчжоу (Китай). Проекты класса ЛЮКС, прямой перелет Иркутск-Гуанчжоу.

МЕБЕЛЬНЫЕ ТУРЫ В КИТАЙ (ГУАНЧЖОУ)

Никита Змановских, Газета Дело

ИНФОРМАЦИЯ. РЕКЛАМА. РЕЗУЛЬТАТ.

как заработать • как сохранить • как продать • как купить • как инвестировать • как получить кредит • как оформить ипотеку • как сдать квартиру • как сдать дом • как сдать землю • как сдать участок • как сдать бизнес • как сдать торговую точку • как сдать склад • как сдать офис • как сдать магазин • как сдать ресторан • как сдать бар • как сдать клуб • как сдать фитнес • как сдать салон • как сдать парикмахерскую • как сдать аптеку • как сдать школу • как сдать детский сад • как сдать больницу • как сдать завод • как сдать фабрику • как сдать предприятие • как сдать компанию • как сдать магазин • как сдать ресторан • как сдать бар • как сдать клуб • как сдать фитнес • как сдать салон • как сдать парикмахерскую • как сдать аптеку • как сдать школу • как сдать детский сад • как сдать больницу • как сдать завод • как сдать фабрику • как сдать предприятие • как сдать компанию

СТАТУС

НЕДВИЖИМОСТЬ

БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН
REALTY.IRK.RU

справочно-информационный портал

ЖЕЛО

как заработать • как сохранить • как продать • как купить • как инвестировать • как получить кредит • как оформить ипотеку • как сдать квартиру • как сдать дом • как сдать землю • как сдать участок • как сдать бизнес • как сдать торговую точку • как сдать склад • как сдать офис • как сдать магазин • как сдать ресторан • как сдать бар • как сдать клуб • как сдать фитнес • как сдать салон • как сдать парикмахерскую • как сдать аптеку • как сдать школу • как сдать детский сад • как сдать больницу • как сдать завод • как сдать фабрику • как сдать предприятие • как сдать компанию



СИБИРСКОЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

как заработать • как сохранить • как продать • как купить • как инвестировать • как получить кредит • как оформить ипотеку • как сдать квартиру • как сдать дом • как сдать землю • как сдать участок • как сдать бизнес • как сдать торговую точку • как сдать склад • как сдать офис • как сдать магазин • как сдать ресторан • как сдать бар • как сдать клуб • как сдать фитнес • как сдать салон • как сдать парикмахерскую • как сдать аптеку • как сдать школу • как сдать детский сад • как сдать больницу • как сдать завод • как сдать фабрику • как сдать предприятие • как сдать компанию