

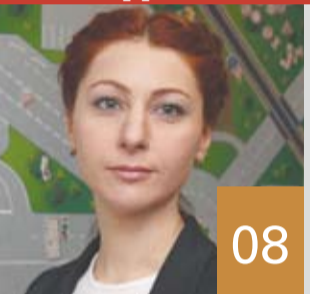
ИНВЕСТИЦИИ

В чем сила доллара? Стоит ли ждать девальвации рубля в 2012 году и не поздно ли покупать валюту? Специалисты отвечают на актуальные вопросы и дают советы тем, кто нынешним летом собирается в зарубежную поездку



04

Свое дело



Совладелица автошколы «В движении» Наталья Манина рассказывает, сколько денег нужно, чтобы открыть автошколу, во сколько она обойдется ежемесячно и с помощью каких «фишек» можно «обойти» конкурентов на этом рынке

08

кредиты бизнесу

Банки вновь балуют малый бизнес беззалоговыми кредитами. Сколько денег можно получить, не имея ничего, кроме офисной мебели, и во сколько обойдется такой кредит летом 2012 года?



10

жилье



Иркутские строители комментируют ситуацию на рынке строящегося жилья в Иркутске, рассказывают о предпочтениях иркутян и дают прогнозы по ценам на новостройки в конце года

12



И миллиона мало

Виктор Захаров
генеральный директор ООО «Сервико»

Почему в Сибири местным компаниям товар сейчас выгоднее перевозить, чем продавать?
Бизнес-партнер, команда – что значат эти понятия для владельца одной из крупнейших логистических компаний в регионе?
Какие качества помогли добиться успеха?

→ 12-3

Открыта подписка на 2-е полугодие



газета

дело

главное не деньги

И миллионна

О том, сколько можно заработать на «чистой» логистике, транспортировке товара, почему компания «Сервико» добровольно «ушла» из дистрибуции, но при этом не закрепились в развлекательном секторе, который приносит в десять раз больше, рассказывает генеральный директор ООО «Сервико» Виктор Захаров.

– Почему вы занялись именно дистрибуцией? Ведь начинали в 90-е, когда «поле» было свободным – заходи в любую нишу...

– Да мы уже не в дистрибуции. Постепенно уходим в «чистую» логистику. Дистрибуция потихоньку становится неинтересной, малорентабельной. Особенно на нашей территории, удаленной от запада России. Пройдет время – мы вообще «чистыми» логистами станем.

Мы уже давно к складской логистике тяготеем. И к транспортной (то есть, не являясь дистрибьюторами, перевозим товар от завода-изготовителя до его розничных точек). Все основные производители – федеральные, транснациональные – уже открыли собственные структуры по продажам.

Наша функция сузилась, зато логистическая сеть стала шире: сейчас у «Сервико» действует 23 филиала в 4 субъектах федерации. Теперь мы не иркутская, региональная компания. Что касается объекта перевозок – сфокусировались в основном на алкоголе, пиве.

Сейчас, кстати, задачу усложнили – лицензию на хранение алкоголя надо получать уже не в области, а на федеральном уровне. Но это стоит того, чтобы повоз-

иться. Пиво, к слову, пока не сопровождается тем документооборотом, что необходимо для транспортировки высокоградусного алкоголя. Но это пока – пройдет буквально год-два...

– То есть это не вас вытесняют – вы сами уходите?

– Именно. Но логистика всегда останется на аутсорсинге. Особенно в Сибири. Сюда потому федеральные сети и не идут – слишком затратно, нерентабельно свою логистику на такие территории «заводить».

– А как же «Coca Cola»?

– Некоторые компании, «Coca Cola» в том числе, пытаются выходить в регионы со своей логистикой, но обычно дело начинается и заканчивается одним городом – Иркутском. В Черемхово, к примеру, они сами товар уже не повезут. Понимают, что дешевле отдать транспортировку нам. В Сибири заселенность территорий не такая плотная, как в западной части страны. Если там на одну торговую точку приходится в среднем 1600 клиентов, то у нас – 500. Это может быть выгодным только при больших объемах: к примеру, у «Сервико» охват в 12 тысяч розничных точек. Кстати, мы на 90% ра-

ботаем как раз с розницей, и только десятая часть наших объемов – оптовики.

А когда с запада приходят с «наполеоновскими» планами, это, конечно, забавно выглядит. Я сразу вспоминаю присказку: «Качуг, Бохан, Усть-Орда. И Иркутск туда-сюда». Они же расстояния другими категориями меряют, и наши территории иначе себе представляют. Помню, как-то звонит один клиент: «Мы тут ошиблись немного, груз ушел не на станцию Батарейная, а в Нижнеудинск. Но это ж недалеко, в пределах области – съездите, заберите». Да, без проблем, отвечаю – съездим; только не удивляйтесь, когда счет выставим – до Нижнеудинска без малого 500 километров.

К слову, расположены эти розничные точки не только в городах с полумиллионным населением, есть деревеньки, где торговая точка – это окошко в избе, из которого бабушка торгует. Но этим и берем – на пути в большой город прихватываем все населенные пункты. Иначе и нам логистика не приносила бы дохода.

Но я не говорю о том, что так будет всегда, и что бизнес всегда будет таким. Сравнить, к примеру, что было лет 20 назад – совсем все по-другому.

– А что было 20 лет назад? С чего начиналась ваша компания?

– Ну не 20 лет назад. Осенью будет 19. А началось все с одного киоска на центральном рынке города Иркутска. Сначала торговал сигаретами, потом ассортимент потихоньку расширился. Пиво опять же появилось. Я только закончил институт. То, что зарабатывал на этом киоске, сумасшедшими деньгами казалось по тем временам.

В целом все плавно развивалось. Не было так, что резко бросал одно, переходил к другому. Постепенно начал возить пиво на рынок. Люди постарше помнят, как в то время на рынке ящики пластмассовые стояли, из этих ящиков пиво и продавали. Затем купил грузовичок, начал пиво развозить по киоскам. На завод привозил деньги – снова закупал пиво, и снова развозил.

А потом на Иркутском пивзаводе с проблемой столкнулись: пиво (а у него в то время был недельный срок хранения) некому было в Улан-Удэ отвезти. Это был 93-94 год. Мы взяли, а в 96 году уже открыли в Улан-Удэ филиал.

Потом пиво свое захотелось продавать. В то время, когда мы с моим партнером Сергеем Макшаковым приняли это решение, с этим, пожалуй, было проще. Помню, марку «Крепкое» Сергей придумал: а что тут думать, говорит, давай «Крепкое» назовем, да и все. В Улан-Удэ оно вообще хитом сезона стало. В итоге на пивзаводе нам его разливали, клеили этикетки. Только на наши бутылки клеили другого цвета, чтобы отслеживать договоренность – не продавать пиво в Иркутске. Мы торговали только в Улан-Удэ. Все же объемы рынка не резиновые, конкурентов в городе своими же руками завод создавать не хотел. Нам пивзавод продавал пиво по сниженной цене, розницу мы могли тратить на маркетинг, рекламу. Кстати, первую масштабную рекламную кампанию пива именно мы провели, и в Улан-Удэ первый большой рекламный баннер «3 на 6» – наших рук дело.

“ У нас народ почему не двигается? Потому что боится куда-то прийти. Все боятся, что им откажут. А зачем бояться? Палкой же не ударят. Надо ходить, дома не сидеть. Вот те, кто в свое время «ходил», и что-то искал, те к сегодняшнему времени чего-то добились.”

– Почему не пошли дальше? Не открыли собственное производство?

– Тут деньги большие нужны. Сейчас смотрю – правильно, что не пошел. Транснациональные производители вытесняют с этого рынка местных. Заводы либо скупают, либо они сами закрываются. Мы пошли не в производство, пошли в услуги. Сейчас этим же заводам оказываем услуги по перевозкам. На сегодняшний день у нас самый крупный в Восточной Сибири автопарк, специализирующийся на большегрузных перевозках. 80 машин собственных. Это не считая 250 машин, которые только доставку делают – то есть не в логистике заняты, а в автоуслугах.

– Первый и по-прежнему основной товар – пиво. Почему? Самый востребованный у нас продукт на рынке?

Логистика — организация рационального процесса продвижения товаров и услуг от поставщиков сырья к потребителям.
Дистрибуция — организация сбыта товара, распределение товара по сети сбыта.

– Само собой вышло. А сейчас у нас уже специализация на перевозке «жидкого» товара. Конечно, есть и снеки, шоколад, дошираки. Но в основном – пиво, соки. У нас и машины под это «заточены», и складские комплексы.

– А когда начали строить собственные склады для логистического направления?

– Первый склад в Иркутске лет семь назад построили. Тут же на Тракторной. До этого арендовали: первый наш склад находился в цоколе, чуть ли не в жилом доме, на улице Дальневосточная. Сейчас у компании 100 тысяч «квадратов» складских площадей в 23 городах – и это только помещения, без земельных участков.

– Основным направлением компании остается логистика. Но не единственным. Чем еще занимаетесь?

– Да, бизнес нужно диверсифицировать. Логистика слишком зависима – от результатов участия в тендерах, изменений в законодательстве, да и просто от погоды, ситуации на дороге. Поэтому дополнительно инвестирую в разные направления, например, в строительство коммерческой недвижимости в Иркутске.

В 130 квартале мы построили четыре объекта, сдаем в аренду под рестораны, ювелирный салон, кузницу. Так же на правах компаньона-инвестора «зашел» в развлекательный бизнес – клуб «Акула», оздоровительный центр «Лабиринт».

Сейчас в процессе строительство комплекса на улице Карла Либкнехта. Там планируется разместить супермаркет, многоэтажную автостоянку, мойку и многое другое. Строим не один, совместно с одной иркутской сетью.

При этом если сравнить доходность каждого направления, логистика окажется на последнем месте по уровню маржи – 3-4%. Но здесь мы берем объемами. Развлекательный бизнес приносит все 50% от



Фото А. Фёдорова

Информационно-рекламное издание

газета
дело
Учредитель и издатель:
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»

Редакция: Сибирское
Информационное Агентство
(СИА)

Главный редактор:
Фаизова М.Т.

Подписной индекс: 51544

Адрес редакции:
г. Иркутск, ул. Партизанская, 3.

Почтовый адрес: 664022
г. Иркутск-22, а/я 24.

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.
Подписано в печать 19.06.12.
Отпечатано с готовых
оригинал-макетов
в Областной типографии №1
г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11.
Заказ № 42
Тираж 7000 экз.

 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,
опубликованных в «Газете
Дело», без согласования
с редакцией не разрешается.
За содержание рекламных
материалов редакция
«Газеты Дело»
ответственности не несёт.

Мало

вложенного, автоуслуги поменьше – 30%.

Девелопмент – вообще консервативные инвестиции. Вложения в строительство коммерческой недвижимости отбиваются десятком лет, зато они самые надежные, с ними на пенсию уходить не страшно.

– На пенсию собираетесь?

– Нет (смеется). Хотя послушаешь вокруг – все друзья, коллеги жалуются: надоело все, устал. Но это больше по нашей русской привычке жаловаться. Всем все надоело, но никто ничего не бросает – а только новый бизнес начинает. Вот и мы думаем, размышляем, куда дальше пойдём.

– И куда?

– Есть большое желание построить в Иркутске доходный дом. Социальное жилье, эконом-вариант – для студентов, молодых семей. Небольшие квартиры, но в продуманном комплексе с детским садом, прачечной, спортзалом, консьержем. И без веч-

ной проблемы частых переездов. Контракт с арендаторами заключается на долгий срок.

– Сколько потребуется вложить, и как быстро удастся «отбить» деньги?

– На строительство одного дома на 150-170 квартир потребуется порядка 200 миллионов рублей. При условии, что однокомнатные (площадью около 30 «квадратов») будут сдаваться по 15 тысяч [рублей в месяц], двухкомнатные – по 25, вложенное вернется через 7-8 лет. Суммы, конечно, понадобятся серьезные; не исключено, что придется брать кредит.

– Или бизнес-партнера в долю?

– Вряд ли. Этот проект постараемся реализовать своими силами. А вообще я не против бизнес-партнерства. У меня был замечательный компаньон Сергей Макшаков. Лучше уже не будет.

В принципе у меня много друзей, с которыми я познакомился «по работе». Слава Заяц, Игорь Кокоуров. С не-

которыми до сих пор пересекаемся в бизнесе, личные отношения это не портит. Даже если на каком-то «поле» являемся конкурентами. К примеру, со Славой [Вячеслав Заяц, генеральный директор ООО «Слата»] мы конкуренты с первого дня в бизнесе – у него тоже и дистрибуция, и логистика.

– А команда в бизнесе важна? Как набираете сотрудников?

– Команда, по сути, и есть компания. Основной «костяк» команды у нас не меняется уже много лет, некоторые сотрудники работают с года основания «Сервико». И на «топовые» должности всегда идут «свои» ребята: их продвигаем по карьерной лестнице, «со стороны» на руководящие должности не берем.

И еще один принцип в кадровой политике – обратно не принимаем. Это я про тех, кто однажды ушел из компании, и захотел вернуться.

– Какие качества, считаете, помогают добиться успеха?



Фото А.Фёдорова

– Трудолюбие. Ну и... если не жадность, то здоровое желание заработать. Я, к примеру, рано женился – в девяносто третьем родился первый ребенок, дочь. Нужно было кормить семью, на квартиру зарабатывать. Никаких ноу-хау не изобретал, просто было желание работать и зарабатывать – больше ничего.

Помню, пришел первый раз на пивзавод, говорю – давайте, куплю машину пива у вас. Ну, купи, кто ж запрещает. А все же психо-

логически были не готовы к такому – думали, ага, пивзавод, это же государственное предприятие. Значит, распределение, блат, какие-то связи нужны.

Печально, но у нас до сих пор так думают. У нас народ почему не двигается? Потому что боится куда-то прийти. Все боится, что им откажут. А зачем бояться? Палкой же не ударят. Надо ходить, дома не сидеть. Вот те, кто в свое время «ходил», и что-то искал, те к сегод-

няшему времени чего-то добились.

С другой стороны, кому-то хватает и пятьсот рублей «напиться», кому-то и миллиона мало. Мотивация нужна.

– Вы напились уже?

– Еще нет (смеется). Иначе бы не начинал новый бизнес, не искал новые проекты.

Никита Змановский, Газета Дело

КОГДА НЕТ ВРЕМЕНИ
НА ЛИШНИЕ БУМАГИ

ПРОСТЫЕ
КРЕДИТЫ

МАЛОМУ БИЗНЕСУ

Г. ИРКУТСК,
УЛ. ЛИТВИНОВА, 3,
ТЕЛ.: (3952) 258 726



**НОМОС
БАНК**

8 800 100 70 40 | WWW.NOMOS.RU

Валютный рынок будет трясти

В 2012 году рубль вернулся в 2009, сдав доллару рубеж 34. Отечественный «деревянный» дешевел к доллару и евро весь май, однако в последнюю неделю обвал резко ускорился. В ЦБ РФ ничего страшного в таком падении отечественной валюты не видят, считая, что «это не проблема рубля, это не проблема евро, это проблема роста доллара». Мы попросили экспертов прокомментировать это высказывание и дать прогноз по национальной, американской и европейской валютам на лето 2012 года.

– В чем сила доллара? Не поздно ли уже покупать американскую валюту? Ждать ли девальвации рубля в 2012 году?

Олег Шагов:

– Сила доллара США в его власти. Доллар является крупнейшей валютой в мире, где на него можно приобрести практически все, что угодно. Именно поэтому его принимают во всех странах мира. На доллар США приходится львиная доля расчетов в мировой торговле. Доллар США является основной резервной валютой. Государства мира держат сейчас примерно две трети своих золотовалютных резервов в долларах США. Все политические, экономические кризисы и потрясения последних десятилетий вызвали укрепление доллара США, поскольку люди считают его надежным способом сохранения средств.

Сейчас доллар США по отношению к корзине мировых валют примерно на 10% дешевле своих средних значений за последние 20 лет, а потенциал его укрепления по сравнению с уровнями начала XXI века составляет порядка 40%. Поэтому вряд ли можно утверждать, что доллар США сейчас дорогой. Тенденция укрепления доллара США на мировом валютном рынке отмечается уже больше года и, скорее всего, в ближайшей перспективе продолжится.

В последние 20 лет российский рубль слабел к

доллару США 16 лет, а укреплялся лишь 4 года. Поэтому безотносительно к складывающейся на глобальных рынках конъюнктуре шансов на то, что рубль будет в перспективе нескольких лет продолжать сдавать свои позиции доллару США, существенно выше, чем наоборот. Пособствовать укреплению рубля может возобновление роста цен на нефть и трансграничный приток капитала в Россию, но пока со стороны этих макроэкономических факторов особой поддержки рублю не видно.

Дмитрий Голубовский:

– Если бы падение рубля было бы только проблемой роста доллара, рубль не падал бы одновременно и к евро. Это очевидно. Так что это не проблема укрепления доллара, а проблема оттока капитала из России на фоне падения сырья и растущих внутрисполитических рисков.

Сила доллара – в политической мощи США, благодаря которой он остается основной валютой расчетов и сбережений в мире. Покупать доллар сейчас еще не поздно, хотя можно попробовать дождаться и лучшего курса к рублю. Есть хорошая вероятность увидеть доллар ниже 32 руб. на какое-то время. Однако в долгосрочной перспективе российская валюта, хорошо коррелирующая с сырьевым рынком, будет слабеть, потому что из-за проблем в Евро-

пе тормозится мировой спрос на сырье. Т.е. дальнейшее падение рубля очень вероятно, особенно учитывая то, что обязательства государства выросли из-за предвыборных обещаний, а отток капитала продолжается.

Богдан Зыков:

– Поскольку рубль является сейчас наиболее зависимой от глобальной экономической ситуации валютой, прояснение вопроса с Грецией может развернуть негативные настроения инвесторов. Возможно принятие новых программ стимулирования экономик США, Европы и Китая также станет поводом для роста сырьевых рынков и рынков капитала. Помощь может прийти и со стороны США после выборов президента в ноябре, поскольку сильная национальная валюта не в интересах Америки. С другой стороны, начало «высокого» сезона, нестабильность на Ближнем Востоке будут удерживать цены на нефть от драматического падения.

Продолжение негативного тренда по обесценению рубля видится сейчас только в случае наиболее негативного развития событий в Европе, связанного с неконтролируемым выходом Греции из Евросоюза. Полагаем, что всеобщие усилия мировых центробанков не дадут реализоваться такому сценарию. Поэтому прогноз по среднему годовому курсу доллара – 31 рубль за 1\$.



Олег Шагов,
заместитель начальника отдела анализа макроэкономической конъюнктуры финансовых рынков аналитического управления инвестиционного департамента ОАО «Промсвязьбанк»;



Дмитрий Голубовский,
старший аналитик УК «Атон-менеджмент»



Богдан Зыков,
эксперт информационно-аналитического портала «БКС Экспресс» финансовой группы «БКС»

Сейчас покупать валюту можно, но ваш общий валютный портфель не должен превышать 50% от сбережений. Около 20% из этой суммы можно вложить в доллары, 20% – в евро, а еще 10% в другую устойчивую валюту, например, в британский фунт, швейцарский франк или сингапурский доллар. Так вы снизите риски финансовых потерь от резких курсовых колебаний.

– Стоит ли менять валюту прямо сейчас тем, кто собирается в отпуск? По какому курсу стоит покупать доллар и евро, а по какому – продавать?

Олег Шагов:

– Покупать доллар и евро лучше частями, в надежных местах и по выгодному курсу, а накапливать сбережения лучше на мультивалютном вкладе, позволяющем конвертировать одну валюту в другую. Из-за повышенного уровня волатильности, вызванного европейским кризисом, однозначно предсказать, как будут развиваться события на валютном рынке в ближайшее время, довольно сложно. Его будет трясти.

На мой взгляд, покупать доллар за рубли лучше дешевле 32 руб., но нет уве-

ренности в том, что такая возможность представится в ближайшей перспективе. В текущей ситуации в зависимости от внешнего фона возможно как дальнейшее падение курса рубля к доллару, так и его укрепление (в рамках волатильной динамики в установленном Банком России плавающем коридоре бивалютной корзины). В случае неблагоприятного развития событий (например, выхода Греции из еврозоны) доллар США может еще укрепиться к рублю на 5-10%.

Дмитрий Голубовский:

– Зависит от того, когда отпуск. Новых сильных движений российской валюты к доллару или евро я не ожидаю до середины августа. Покупать доллар стоит ниже 32 (если повезет его там увидеть), и не продавать вплоть до окончания следующего резкого движения (подобно тому, что было недавно, и которое с высокой степенью вероятности еще повторится до конца года).

Насчет евро – стоит ориентироваться на курс EUR/USD. Полагаю, что курс ниже 1,24 – перспективное вложение.

Богдан Зыков:

– Тем, кто собирается в отпуск, валюту можно покупать по текущему курсу, потому что волатильность в ближайшее время ожидается высокой, угадать с наилучшим моментом для покупки долларов и евро практически невозможно. Кроме того, вероятность новой атаки на рубль до конца лета все же больше, чем вероятность существенного укрепления национальной валюты.

Кстати, обменивать валюту рекомендуем не в традиционных пунктах обмена, а на валютном рынке биржи ММВБ-РТС. С февраля этого года физические лица впервые получили возможность покупать и продавать валюту через лицензированные организации – банки и брокерские компании. Это выгоднее и безопаснее, чем покупка валюты в обменниках. Все комиссии, включая биржевые и брокерские, составляют всего несколько десятых процента, в то время как в обменных пунктах обычно удерживается до 2% комиссии. Компания БКС одной из первых на рынке предложила доступ к валютному рынку и, надо отметить, эта услуга востребована.

СИА

Бесплатная страховка от падений на фондовом рынке

Покупайте акции уверенно! | ул. Свердлова, 43А | (3952) 40-60-80 | broker.ru

ОАО «БКС-инвест» БКС. Лицензия №15-04434-100000 от 10.01.2001 г. на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР РФ. Без ограничения срока действия. Указаны данные индекса РТС в период с 15 марта по 25 мая. Доступно на www.bksc.ru/index/fts/. Предложение не связано с оказанием страховых услуг и не предполагает заключения договоров страхования. Предложение осуществляется в рамках рекламной акции, проводимой ОАО «БКС-инвест» БКС в период с 01.06.2012 по 30.06.2012 (включительно). В рамках Предложения Клиент получает поручение ОАО «БКС-инвест» БКС на заключение форвардного контракта на индекс РТС (далее – контракт) сроком действия 60 календарных дней начальной ценой контракта от 100 до 300 т.р., уплаченная начальная цена контракта подлежит возврату Клиенту при исполнении контракта при условии, что на момент заключения контракта у клиента на счете будут учитываться ценные бумаги, рыночной стоимостью не менее 100 000 рублей и Клиент не будет в течение срока действия Предложения (проведения рекламной акции) выводить денежные средства со своего брокерского счета, в том числе, полученные им от продажи ценных бумаг. Клиент дополнительно несет расходы по уплате брокерской комиссии в размере 1 рубля за контракт и по уплате налогов. Предложение направлено только для клиентов, впервые заключивших генеральное соглашение с ОАО «БКС-инвест» БКС. Предложение действительно с 1 июня 2012 года по 30 июня 2012 года (включительно). Количество заключаемых в рамках Предложения контрактов ограничено. Один клиент в рамках Предложения может заключить только один контракт, по которому ему будет возвращена начальная цена контракта в случае выполнения всех условий Предложения. Подробнее об условиях проведения рекламной акции, правилах проведения акции, количестве призов, сроке, месте, порядке получения призов можно узнать на сайте www.broker.ru, в офисе ОАО «БКС-инвест» БКС и по телефону горячей линии 8 800 500 70 20.

ВЫБИРАЙ

БКС

ЛИДЕРА

BROKER.RU

По числу активных клиентов (данные ЗАО «БКС ММВБ» на 16.03.2012 г.).

Акции без риска – это возможно

Весной 2012 года на фондовом рынке преобладали продажи. С 15 марта по 25 мая индекс РТС потерял уже 26%¹. Естественно, самый интересный вопрос: достигнуто ли «дно»? Можно ли начинать покупки? И как застраховать себя от риска дальнейшего падения? Об этом мы побеседовали с директором иркутского филиала БКС Брокер Эдуардом Семёновым.

– Эдуард, какова ситуация на рынках в преддверии лета?

– В последнее время мировую экономику лихорадит: долговые проблемы в Европе и замедление экономического роста в Китае спровоцировали продажи практически на всех мировых фондовых площадках. Наш рынок не стал исключением. Откат к ценовым уровням двухлетней давности привел к парадоксальной ситуации, когда капитализация всех 30 российских компаний, входящих в индекс ММВБ, оказалась практически равной стоимости одной американской компании Apple! Это значит, что наш рынок акций, наши ведущие компании существенно недооценены.

– Значит, ли это, что пора покупать акции?

– С одной стороны, сейчас многие заинтересовались фондовым рынком, поскольку цена акций крупнейших российских компаний стала крайне привлекательной. Кто-то из этих людей, возможно, уже заработал на посткризисном росте фондового рынка в 2009-2010 годах и теперь снова готовится вложиться в рынок долгосрочно. С другой стороны, большинство частных инве-

сторов боятся, что котировки могут снизиться ещё сильнее, и не решаются начинать покупать сильно подешевевшие акции.

– Можно ли как-то снизить риск возможных потерь при покупке акций?

– Как правило, все риски, связанные с покупкой акций, инвесторы полностью берут на себя. Однако мы хотим, чтобы наши клиенты чувствовали себя увереннее и не упускали возможностей. В честь своего 17-летия «БКС Брокер»² первым на рынке подготовил для частных инвесторов уникальную страховку, которая позволяет абсолютно бесплатно застраховать вложения в акции от падения более чем на 10% по индексу РТС и не упустить возможность в полной мере использовать восстановление рынка для приумножения своего капитала. По сути, страховка от падения рынка — это возможность купить подешевевшие акции практически без риска³.

– Как эта «страховка» работает?

– Смысл «страховки» заключается в том, что клиент, открывая счет на сумму от 100 тысяч рублей ООО «Компания БКС», покупает форвардный контракт

на индекс РТС сроком действия 60 календарных дней. По окончании контракта Клиента получает окончательную расчетную цену не менее уплаченной начальной цены контракта. Любое снижение рынка, превышающее 10%, приведет к выплатам по контракту³. То есть если портфель бумаг подешевеет вместе с рынком, то потери не превысят 10%, потому что после этого начинает работать защита, которую дает контракт. Ну а если рынок начнет восстанавливаться, вы в полной мере используете это для приумножения своего капитала.

– Что нужно сделать, чтобы получить бесплатную «страховку» от падения рынка?

– Для этого вам необходимо открыть брокерский счет в БКС в период с 1 июня 2012 по 30 июня 2012 года, завести на него денежные средства, приобрести (либо завести) ценные бумаги рыночной стоимостью не менее 100 000 рублей, подать поручение на заключение форвардного контракта и в течение срока действия контракта не осуществлять вывод денежных средств и/или ценных бумаг со счетов в БКС. Бесплатная страховка от падения рынка действует 60 дней и распространяется на суммы капитала от 100 до 300 тысяч рублей³.



– Предусмотрены ли какие-то дополнительные варианты «страховки»?

– Конечно. Если вы хотите защитить свои инвестиции на 100% или ограничить максимально возможный убыток на уровне не более 5%, это также возможно. Подробности вы можете узнать в офисе БКС

в Иркутске по адресу ул. Свердлова, 43А или по телефону 40-60-80. Финансовые советники подробно расскажут вам не только о том, как оформить «страховку» от падения рынка, но и дадут рекомендации

по ценным бумагам, расскажут о текущей ситуации на рынке. Также подробную информацию о нашем новом предложении можно получить по бесплатному номеру 8-800-100-5544.

ВЫБИРАЙ ЛИДЕРА **БКС** **BROKER.RU**

Иркутск, ул. Свердлова, 43А, тел.: (3952) 40-60-80

1. В период с 15 марта по 25 мая 2012 г. Доступно на rts.ru/index/rtsi/.

2. ООО «Компания БКС», лицензия №154-04434-100000 от 10.01.2001 г. на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР РФ. Без ограничения срока действия.

3. Предложение не связано с оказанием страховых услуг и не предполагает заключения договоров страхования. Предложение осуществляется в рамках рекламной акции, проводимой ООО «Компания БКС» в период с 01.06.2012 по 30.06.2012 (включительно). В рамках Предложения Клиент подает поручение ООО «Компания БКС» на заключение форвардного контракта на индекс РТС (далее – контракт) сроком действия 60 календарных дней. При исполнении контракта Клиент получает не менее суммы уплаченной начальной цены контракта, при условии, что, что на момент подачи поручения на заключение контракта у клиента на счете будут учитываться ценные бумаги, рыночной стоимостью не менее 100 000 рублей и Клиент не будет в течение срока действия Предложения (проведения рекламной акции) выводить денежные средства со своего брокерского счета, в том числе, полученные им от продажи ценных бумаг. Клиент дополнительно несет расходы по уплате брокерской комиссии в размере 1 рубля за контракт и по уплате налогов с финансового результата, полученного по контракту. Предложение направлено только для клиентов, впервые заключающих генеральное соглашение с ООО «Компания БКС». Предложение действительно с 1 июня 2012 года по 30 июня 2012 года (включительно). Количество заключаемых в рамках Предложения контрактов ограничено. Один клиент в рамках Предложения может заключить только один контракт, по которому ему будет выплачена окончательная стоимость контракта не менее уплаченной Клиентом стоимости начальной цены контракта в случае выполнения всех условий Предложения (Акции). Подробнее об условиях проведения рекламной акции, правилах проведения акции, количестве призов, сроке, месте, порядке получения призов можно узнать на сайте www.broker.ru, в офисах ООО «Компания БКС» и по телефону горячей линии 8-800-100-5544.

Клиент дополнительно несет расходы по уплате брокерской комиссии в размере 1 рубля за контракт и по уплате налогов с финансового результата, полученного по контракту. Предложение направлено только для клиентов, впервые заключающих генеральное соглашение с ООО «Компания БКС». Предложение действительно с 1 июня 2012 года по 30 июня 2012 года (включительно). Количество заключаемых в рамках Предложения контрактов ограничено. Один клиент в рамках Предложения может заключить только один контракт, по которому ему будет выплачена окончательная стоимость контракта не менее уплаченной Клиентом стоимости начальной цены контракта в случае выполнения всех условий Предложения (Акции). Подробнее об условиях проведения рекламной акции, правилах проведения акции, количестве призов, сроке, месте, порядке получения призов можно узнать на сайте www.broker.ru, в офисах ООО «Компания БКС» и по телефону горячей линии 8-800-100-5544.

ЗАО УК «БКС», лицензия ФСФР РФ №21-000-1-00071 от 25.06.2002 на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Подробную информацию об осуществлении ЗАО УК «БКС» деятельности по управлению ПИФама Вы можете найти в информационном бюллетене "Приложение к Вестнику ФСФР", на сайте www.bcs.ru/am, в ленте ЗАО "Интерфакс", в ЗАО УК «БКС» по адресу: Российская Федерация, 630099, г. Новосибирск, ул.Советская, 37, тел.: (383) 210-50-20. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем; ЗАО УК «БКС», государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым фондом.

Просел глубже – расти выше



Константин Тюрин,
руководитель учебного центра
«ФИНАМ» в городе Иркутске, аналитик

– 30 марта вы открыли офис банка «ФИНАМ» в Иркутске. Что успели сделать за это время?

– Мы привезли в Иркутск «легенду фондового рынка» Александра Герчика. С 1998 года по настоящий момент Александр – трейдер на американских биржах NYSE/NASDAQ, и с 1999 года в своей торговле он не допустил ни одного убыточного месяца. В 2006 году Александр участвовал в одном из самых престижных проектов телекомпании CNBC в проекте «Воины Уолл-Стрит», в котором он был выбран из 2000 трейдеров как самый безопасный трейдер, практически не имеющий убыточных дней.

В Иркутске Александр провел мастер-класса, где рассказал, с какими основными проблемами сталкивается трейдер на бирже, какие факторы больше всего влияют на рынок, как правильно анализировать котировки и ленту новостей в режиме реального времени, как правильно распоряжаться своим капиталом, используя теории риск- и мани-менеджмента, и многое другое. Это мероприятие позволило создать определенный круг трейдеров, пользующихся стратегией Герчика – они создали свой Клуб трейдеров на базе нашего учебного центра.

Но это, конечно, не все – в городе мы провели несколько мероприятий, направленных на ознакомление иркутян и компаний Иркутска с нашей компанией.

– Когда вы зашли на иркутский рынок, на нем уже присутствовали ваши конкуренты. В чем ваше преимущество?

– Что касается «Банка ФИНАМ», то компании города Иркутска уже ощутили преимущества обслуживания в нем по тарифам на расчетно-кассовое обслуживание, по удобству работы в интернет-банке, по дополнительным возможностям, таким как овердрафтное кредитование или получение дополнительных доходов от остатков на расчетном счете.

– Наиболее массовой услугой холдинга «ФИНАМ» является брокерское обслуживание. Чем привлекаете клиентов на иркутском рынке?

– Клиенты из числа физлиц могут заметить, что тарифы на брокерское обслуживание у нас ниже средних по рынку – 0,03% от оборота, при этом они не меняются уже несколько лет. Кстати, при любом тарифе каждый клиент может выбрать профессионального управляющего, ориентируясь на его успехи, и дублировать его действия на бирже. Для новичков эти подсказки неоценимы – тем более, что они могут выбрать таким образом до 5 «профи», и совершать сделку запланированную, к примеру, большинством экспертов.

Также отмечу, что сайт finam.ru представляет собой платформу, на которой собрано все необходимое для работы на бирже: торговая система, информационная составляющая – новости, комментарии, форум. Компания изначально выбрала технологический путь развития: на данный момент у «ФИНАМа» действует пять программ, позволяющих торговать на фондовом рынке – для стационарных компьютеров, iPhone, iPad, мобильных устройств на базе Android и Java.

– Переведем беседу в практическую плоскость. Ваш личный совет – покупать или продавать?

– Что касается конкретных советов по рынку, на первое место сейчас выходят спортивные события. Поэтому перспективны все сопутствующие отрасли – строительная, металлургия, авиаперевозчики. Нефтянка и газовый сектор – тоже, ведь российский рынок просел глубже всех из стран БРИК. Значит, и подниматься ему выше.



Финам
Иркутск, ул. Ленина, 6
(3952) 342418
www.finam.ru

Лучшее, Что ждет российский

Май в очередной раз подтвердил народную биржевую мудрость – «в мае продай и до осени гуляй». Российский рынок акций, потеряв весь прирост, накопленный с начала года, вернулся к минимумам 2010 года. Мы обратились к экспертам за советом – как пережить биржевое лето нынешнего года?

1. Что можно порекомендовать после того, как рынок падал три месяца подряд? Использовать низкие цены для входа в рынок? Или ждать осени, когда ситуация в Европе-Греции-Китае-Америке прояснится?

Андрей Кельчевский,
управляющий активами
УК «Энергия-Инвест»:

– На мой взгляд, оценка российских акций по состоянию на конец мая 2012 года ниже, чем зимой 2008 года. Цена их, конечно, выше, но в отношении к выручке, прибыли, стоимости бизнеса – ниже. В основном финансовый результат большинства торговых компаний увеличился за год на 20-50%, на такую же величину выросли и дивиденды, однако рыночная оценка снизилась от 20% до 80%. Рыночная оценка не отличается объективностью вообще и, применительно к российскому фондовому рынку сегодня, в частности. Эта оценка базируется не на экономических категориях, а на эмоциональных.

Противоречие между растущими прибылями и снижающейся оценкой должно быть ликвидировано. Или за счет снижения доходности бизнеса или за счет роста его оценки.

Любопытно бывает наблюдать, КАК рынок волнуется по поводу Греции. Европейские рынки краснеют, греческий стоит аж минус 2 процента, ну а самые большие потери несет тот, кто имеет в Греции самую большую вовлеченность, возможно, все свои прибыли получает именно из Греции. Конечно, это Газпром. Сбербанк. Дальневосточное морское пароходство... Смешно?

“
Если мы говорим, что индекс ММВБ сейчас упал на уровень 2010 года, то «неиндексные» акции упали так, будто сегодня произошел кризис такого же масштаба, как в 2008 году!
Компании стоят меньше, чем просто активы, которые находятся у них на балансе. Причем это крупные компании, являющиеся лидерами в своих отраслях.
Эти акции можно спокойно покупать по текущим ценам.”

Смешно. Однако, как говорил Кейнс, «рынки могут оставаться иррациональными дольше, чем Вы сохраните платежеспособность». В действительности, если инвестор в состоянии адекватно оценивать свою платежеспособность, и его портфель позволяет добавить туда недооцененные активы, то почему нет? Надо заметить, что российские бумаги не одиноки в своих оценках, примерно такую же точность оценки рынки дают бумагам других стран. С поправкой на ликвидность. Так что мы быстрее падаем, но потом быстрее растем.

Людмила Лукова,
руководитель отдела продаж БКС Премьер в Иркутске:

– Нынешнее снижение началось еще в первой половине марта, а в мае лишь усилилось. И обусловлено оно было как внешними факторами (проблемы в Еврозоне, в США, ожидание «второй волны кризиса»), так и техническими причинами – «перегретостью» рынка. Естественно, самый интересный вопрос: достигнуто ли «дно»? Можно ли начинать покупки?

Технический анализ с высокой вероятностью дает ответ: минимум, показанный по индексу MICEX 24 мая (1241,62 пункта), является лишь локальным «дном», от которого произойдет заметный отскок вверх, но затем последует продолжение падения с существенно более низкими целями. Соответственно, торговая рекомендация может быть следующей: однозначно должны быть закрыты «шорты», а вот «лонги» надо открывать осторожно и лучше на краткосрочную перспективу, время для серьезных покупок еще не пришло, при этом лучше все-таки использовать бесплатную страховку от падения рынка. Наиболее оптимальный стиль торговли в течение ближайших месяцев – дэй-трейдинг.

Дмитрий Казарин,
аналитик рынка ценных бумаг, представитель ЗАО «ФИНАМ» в Красноярске:

– В мае индекс ММВБ находился на уровне 1240 пунктов. Получается, российский фондовый рынок сейчас там, где он был еще в 2010 году! С точки зрения фундаментального анализа это парадоксальная ситуация.

По экономическим показателям отечествен-

ный рынок акций оценен сейчас наравне с Пакистаном. Общая капитализация всех акций, входящих в индекс ММВБ, ниже капитализации одной только компании Apple. Неужели сейчас вся российская экономика в лице 30-ти крупнейших компаний стоит дешевле одного бизнеса гаджетов?

Взять хотя бы инфляцию в 7-9%, что приводит Росстат. За эти годы она уже давно «переоценила» активы. ВВП России ежегодно рос на 4-4,5%. Прибыли компаний в разы выше, чем в 2009 и 2010 годы, а их акций в разы ниже. Это парадокс.

Однако большинство экспертов сейчас сходятся в том, что рынок по-прежнему находится в медвежьей фазе и может снизиться еще.

Что же делать рядовому инвестору в такой ситуации?

Если мы говорим, что индекс ММВБ сейчас упал на уровень 2010 года, то «неиндексные» акции упали так, будто сегодня произошел кризис такого же масштаба, как в 2008 году! Компании стоят меньше, чем просто активы, которые находятся у них на балансе. Причем это крупные компании, являющиеся лидерами в своих отраслях.

Эти акции можно спокойно покупать по текущим ценам. Локальное снижение еще возможно, однако даже самые пессимистичные эксперты, ожидающие его сейчас, сходятся в том, что через полтора года российские бумаги будут стоить существенно дороже.

Текущую ситуацию мы рассматриваем, как редкий шанс купить акции, скажем, ОАО «Русгидро», объединяющей все ГЭС страны, по цене 80 копеек за акцию. Такая цена соответствует оценке всей компании в 230 млрд руб! Для примера: на восстановление одной Саяно-Шушенской ГЭС после аварии ушло порядка 80 млрд рублей, а что говорить про строительство хотя бы одной ГЭС!

Конечно, впереди фондовый рынок?

2. Прошло четыре года после жаркого лета 2008 года. В мире опять неспокойно: Греция в нескольких шагах от выхода из зоны евро, растут опасения относительно состояния экономик других европейских стран, Китай пытается предотвратить спад в своей экономике... Учитывая цикличность рынка, насколько вероятно повторение событий 2008 года? Какой будет нынешняя осень?

Андрей Кельчевский:

– Увидев падение спроса в 2008 году, Китай стал стимулировать свою экономику. Результат был поразителен. ВВП начал расти со скоростью 20% в год. Это означает, что за 5 (!) лет с таким темпом развития страна могла построить себя с нуля. Стимулы впоследствии были отменены, а потом и заменены на меры торможения. В результате рост замедлился до 8% в год...

Однако 8% для большой страны, для Китая – это за год создать с нуля такую страну, как Франция. В России ВВП растет со скоростью 4%, в Европе, США – 1-2%, в Японии – 0,5-1%. Так что можно робко предположить, что 8% роста – все-таки не спад. Вместе с тем, поддерживать такой темп роста невозможно в течение десятилетий. Скоро китайский рост опустится ниже 8%, думаю, до 3-5% в год. Но и спад мы тоже однажды увидим.

Греция. Эта тема уже не возбуждает рыночное сообщество, как бы того ни хотелось эмитенту зеленой валюты. Доченька

Любопытно бывает наблюдать, КАК рынок волнуется по поводу Греции. Европейские рынки краснеют, греческий стоит аж минус 2 процента, ну а самые большие потери несет тот, кто имеет в Греции самую большую вовлеченность, возможно, все свои прибыли получает именно из Греции. Конечно, это Газпром. Сбербанк. Дальневосточное морское пароходство... Смешно? Смешно. Однако, как говорил Кейнс, «рынки могут оставаться иррациональными дольше, чем Вы сохраните платежеспособность».

не против придушить мамочку втихомолку за право монополии на водку.

Фондовый рынок цикличен, как и любой другой, после 4 лет заниженных оценок пора переходить к завышенным.



Андрей Кельчевский, управляющий активами УК «Энергия-Инвест»



Людмила Лукова, руководитель отдела продаж БКС Премьер в Иркутске



Дмитрий Казарин, аналитик рынка ценных бумаг, представитель ЗАО «ФИНАМ» в Красноярске

Людмила Лукова:

– Повторение сценария 2008-го года возможно, но все же в меньших масштабах. Если тогда индекс ММВБ за 5 месяцев упал в 4 раза, то сейчас даже в случае реализации самых мрачных ожиданий цели снижения окажутся более высокими – 700-800 пунктов. И это, пожалуй, можно рассматривать, как некий предельный ориентир.

Если же развитие ситуации в Еврозоне и других странах пойдет не по худшему варианту, то наиболее вероятным представляется достижение диапазона 1000 пунктов по индексу MICEX (что в полной мере скорректирует весь предыдущий почти 3-х летний посткризисный рост), и уже оттуда начнется зарождение нового глобального восходящего тренда, имеющего своей целью в долгосрочной перспективе

преодоление исторических максимумов.

Если же говорить о временных масштабах прогнозируемых ценовых движений, то, скорее всего, минимум снижения (которое, напомним, идет с апреля прошлого года от 1865 пунктов по индексу ММВБ) будет показан именно осенью 2012.

Дмитрий Казарин:

– На темы – будут ли акции осенью дешевле, что будет с Грецией – спорить можно очень долго.

Есть простые истины. Акции – это кусочек компании, и сейчас по каким-то причинам, не связанным с деятельностью самой компании, его от-

дают практически даром. Акции ОАО «Русгидро» упали в 3 раза. Почему? Неужели реки скоро пересохнут и ГЭС перестанут вырабатывать электроэнергию? Конечно же, нет. И если осенью рынок будет стоить еще дешевле, то грамотный инвестор не сократит, а наоборот увеличит пакет акций.

Интересная идея: в ноябре в США будут выборы президента. Доля населения, хранящего свои сбережения в акциях, в штатах в сотни раз больше, чем в России. Правительство США сделает все, чтобы к осени с фондовым рынком было все в порядке. Иначе доверие к власти будет серьезно подорвано. Не стоит и говорить, что это никому не нужно. Таким образом, это лето может стать как раз лучшим временем для покупки акций.

СИА

НОВАЯ ВЕРСИЯ КОНСУЛЬТАНТПЛЮС ДЛЯ IPAD/IPHONE

Компания «КонсультантПлюс» выпустила новую версию бесплатного приложения для iPad и iPhone. В ней реализованы новые возможности:

- быстрый переход на несколько шагов по истории работы (доступен в iOS 5.X при длительном нажатии на кнопки «Назад», «Вперед»);
- быстрый возврат на

ненных документов производится автоматически.

Вся информация в новой версии ежедневно обновляется, что дает возможность работать с самыми актуальными текстами и редакциями документов. Приложение не требует большого трафика при использовании.

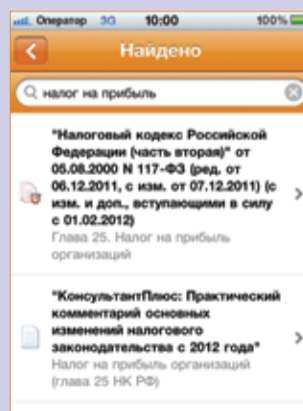
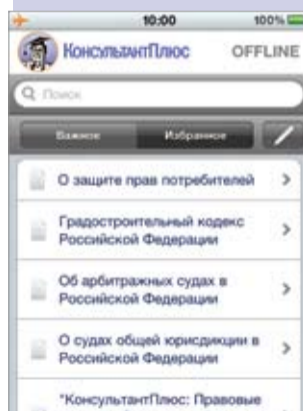
КонсультантПлюс для iPad/iPhone полезно тем, кому необходима актуаль-

ная информация о законодательстве – юристам, адвокатам, аудиторам, предпринимателям и финансистам, а также студентам.

Бесплатное приложение КонсультантПлюс находится в App Store в категории «Бизнес». Его можно также скачать по ссылке: <http://itunes.apple.com/ru/app/id464256240?mt=8>.

Приложение создано компанией «КонсультантПлюс» – разработчиком самой популярной в России справочной правовой системы КонсультантПлюс*. Приложение содержит все кодексы РФ, федеральные законы, основные правовые акты федерального законодательства, а также обзоры новых документов и справочную информацию (курсы валют, ставки налогов и др.).

* По исследованиям ВЦИОМ 2011 г.



стартовый экран по кнопке «Домой»;

- настройка размера шрифта в документе;
- обновление сохраненных на устройстве документов по кнопке «Обновить» на стартовом экране;
- улучшена поддержка iPad третьего поколения.

Приложение позволяет сохранить на iPad и iPhone до 100 документов: их нужно просто добавить в «Избранное». С ними можно работать без выхода в Интернет. Обновление сохра-



**КонсультантПлюс
в Иркутске**
R1C112 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



Лёгкий бизнес в сложных условиях

Обучение водительскому мастерству в одной из автошкол Иркутска произвело неизгладимое впечатление на молодого бухгалтера – Наталью Манину. Работая в различных компаниях, она долго вынашивала планы открыть бизнес. И в 2007 году, проведя несложные арифметические расчеты на примере чужого бизнеса, Наталья вместе с партнером Инной Олисовой решилась на серьезный шаг – открыть автошколу. Буквально за три года ей удалось достичь уровня старейших автошкол Иркутска и составить им серьезную конкуренцию.

«Посещая курсы вождения, я посчитала, сколько групп, сколько людей в одной группе, сколько стоит курс – и поняла, что прибыль от такого бизнеса должна быть неплохая, – вспоминает директор автошколы «В движении» Наталья Манина. – Но вот на практике все оказалось не так просто и радужно. Если бы мне снова предложили открыть автошколу с нуля, я бы побоялась это делать».

Ошибок в начале, конечно, было множество. Взять хотя бы название «В движении», которое очень сложно рифмовалось в слоганах и было тяжеловесным для рекламы. Тем не менее, начало было положено, и Наталья Манина

ничего менять не стала. Для открытия бизнеса был взят обычный потребительский кредит (в 2007 году, по словам предпринимательницы, подобные займы были доступнее для начинающих бизнесменов), снято помещение в центре города и арендована площадка под автодром. «Мы проанализировали рынок автошкол и выбрали этот район, поскольку на тот момент он пустовал, конкурентов не наблюдалось, – говорит Наталья. – Но, сняв подвальное помещение, мы не учли нюансы с сантехникой. Оказалось, что ремонтировать ее можно было только в конце отопительного сезона. В итоге вместо трех месяцев подготовка заняла девять месяцев – как ребенка рожали. Потеря де-

нег из-за просчетов по срокам была огромная».

С кадрами проблем не было. В штат автошколы были взяты преподаватели теории, а инструкторов со своими машинами пригласили работать на договорной основе. Только после всех подготовительных процедур Наталья Манина обратилась в Службу по контролю и надзору в сфере образования за получением лицензии на ведение образовательной деятельности. Разрешение дали, что Манина считает большой удачей (отказы, по ее словам, нередки). Но затем бизнес-леди снова не повезло. Официальное открытие нового бизнеса произошло в августе 2008 года, прямо на-



Фото А.Фёдорова

кануне мирового финансово-экономического кризиса. Плюс к этому рынок на момент запуска школы находился на пике – автошкол было много и желающих получить водительские права тоже. Поэтому первыми клиентами «В движении» стали свои – родственники, друзья, знакомые.

«С началом кризиса во всех автошколах произошел резкий отток учеников, – вспоминает Наталья Манина. – Однако мы решили не ждать ‘у моря погоды’ и начали активно рекламировать свою автошколу. Как выяснилось, конкуренты вели свой бизнес по привычке – особо не рекламировались. Мы несколько расшевелили этот рынок. К примеру, повесили баннер на городской афише, другая автошкола тут же разместила свое объявление. В результате активного продвижения нашего бизнеса и роста конкуренции упала цена на услуги автошкол. Если до открытия нашей школы теоретический курс стоил 8,5 тысяч рублей, то сегодня – в пределах 7 тысяч [рублей]. Один час практики стоил 350 рублей, сейчас выше 325 рублей в городе вы не найдете».

По словам Натальи Маниной, при открытии своей автошколы можно пойти двумя путями – менее затратным и менее прибыльным либо с большими вложениями и соответственно с высокими доходами. Например, можно сразу приобрести автопарк на 3-4 машины, купить помещение и автодром в собственность, оборудовать компьютерный класс, закупить медицинское оборудование. На такой старт потребуются сумма в пределах 10-20 млн руб, в зависимости от стоимости земли и желаемых результатов. Если идти по пути минимальных затрат, то можно уложиться в 2,5 млн руб. Наталья выбрала второй, менее капиталоемкий вариант. «Хотя уже сегодня мы чувствуем, что

рынок требует наличия своих машин, – замечает директор «В движении». – Текущие расходы постоянно растут. Сегодня в среднем мы ежемесячно тратим порядка 1,7 миллионов рублей, из которых половина уходит на зарплату наемных водителей».

Что касается своего автодрома и помещения – это вопрос времени, уверяет Манина. Сегодня автошкола арендует асфальтированную площадку на стадионе «Динамо» по довольно высокой ставке. Конечно, бизнес-леди хочется иметь собственную территорию, но пока не подвернулся нужный участок. Теория в автошколе преподается в двух съемных помещениях – на улице Красного Восстания и Волжской. В этом году планируется открыть еще один филиал, о местонахождении которого Наталья пока не распространяется. Приобретать помещения под теорию в собственность она тоже пока не спешит – ждет подходящего варианта.

Благодаря тактике активного продвижения автошколы «В движении» за три года «расквиталась» с кредитом. Правда, собственные средства (не заемные) удалось бы «отбить» уже через год, замечает Наталья. В штате сейчас работает восемь человек, а число наемных водителей-инструкторов увеличилось с четырех до 19. На вопрос, сколько нужно учеников в месяц для безбедного существования автошколы, Наталья Манина ответила, что достаточно 60-80 человек.

«Конечно, рисков при организации и ведении подобного бизнеса масса, – продолжает Наталья. – В первую очередь человеческий фактор. Не сойдется инструктор и ученик характерами, репутация школы может быть испорчена. Большие риски кроются в изменении законодательства. В прошлом году нас всех обязали приобрести дорогие медицин-

ские тренажеры, что несколько выбило из колеи бизнес».

Сейчас автошколы с напряжением ждут осени, когда, возможно, будет принят закон, согласно которому прием квалификационного экзамена в ГИБДД должен проводиться исключительно на автоматизированных автодромах. Согласно законопроекту подготовка и сдача экзаменов должна вестись дистанционно: инструктор находится в специальном помещении, где установлено оборудование для наблюдения и фиксации процесса при сдаче экзамена или проведения учебы. Для подачи сигналов с автодрома в асфальт закатываются специальные датчики. «Это очень дорогое удовольствие, – комментирует Наталья. – Без инвестора школа себе такого позволить не сможет. Надеюсь, в законодательстве все-таки будет прописана альтернатива, иначе многие автошколы просто закроются, а обучение в оставшихся значительно подорожает».

Помимо перечисленных рисков неустойчивости бизнесу добавляет сезонность на этом рынке. Спад клиентов наблюдается перед Новым годом, когда все начинают тратить на подарки, а не на обучение, и в августе, когда ученики в отпусках или на каникулах. Все это заставило бизнес-леди задуматься о бизнесе «про запас». Скорее всего, это будет торговля непродовольственными товарами, поскольку в отличие от производства требует меньшей ответственности и дает «быстрые» деньги. Сейчас Наталья Манина вместе с партнером по бизнесу просчитывает варианты, анализирует рынок. «Автошколу мы не бросаем – здесь еще есть, где развернуться, – улыбается она. – Но, к сожалению, этот рынок исчерпаем, поскольку, в отличие от других сфер услуг, клиенты к нам не возвращаются».

Елена Андюбек,
Газета Дело

КРЕДИТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Для юридических лиц и ИП

г. Иркутск, ул. Горького, 42
(3952) 28-17-45, 28-17-46

www.bankuralsib.ru

УРАЛСИБ | БАНК

На себя или «на дядю»?

80% работников иркутских компаний признались, что задумывались над тем, чтобы создать собственный бизнес, а 14% уже пробовали претворить эту идею в жизнь.



* без учета тех, кто совмещает работу по найму и собственный бизнес либо имеет свое дело в данный момент

Не престиж собственного бизнеса и даже не интерес к нему привлекает большинство работников Иркутска. Основным мотивом является желание быть хозяином самому себе (63%).



Финансовые трудности в каждом втором случае являются причиной отказа от собственного бизнеса. 20% тех, кто вел свое дело, но в данный момент работает по найму, отметили, что всему виной административные и бюрократические сложности. Несостоятельность идеи или потеря интереса являются причинами ухода из предпринимательства у 15% и 12% опрошенных соответственно.



Работа по найму привлекает людей в первую очередь своей стабильностью и спокойствием (44%).



18% из тех, кому удастся «усидеть на двух стульях», отмечают, что успешно справляются как с ролью предпринимателя, так и наемного работника. Тем не менее, 75% респондентов признали, что испытывают определенные трудности



Причины для запуска собственного дела у разных предпринимателей разные. Мы обратились к трем иркутским бизнесменам с просьбой вспомнить, какие мотивы оказались для них решающими, а также рассказать, довольны ли они сейчас принятым решением и какие сюрпризы их подстерегали в новой роли владельца бизнеса.

Анна Бескреснова, директор сети салонов «Golden rose»:

– Мотивация была смешанная – хотелось и работать на себя, и денег больше зарабатывать, и при этом не зависеть в каких-то важных вещах от желаний и настроения вышестоящего начальства.

Все эти причины для меня имеют большое значение, однако я не «бросилась» сразу в новую для меня отрасль и неизведанные «права и обязанности». Параллельно я продолжала работать главным бухгалтером и финансовым директором на прежнем месте. Кстати, до сих пор успешно совмещаю. Когда стало ясно, что бизнес «пошел», я сказала шефу, что открыла собственный цветочный салон, хочу работать удаленно, и пообещала, что работа у него от этого ни в коем случае не пострадает. Шеф дал «добро» и пока не жалуется, даже доволен.

Сейчас 10% моего рабочего времени уходит на управление своим салоном. Хотя по началу это было совсем не так. Первое время приходилось всего по три часа в сутки спать. Но я была к этому готова. В принципе, все рассчитала верно: никаких серьезных сюрпризов за два года, прошедшие после бизнес-старта, не случилось.

Сергей Минукоев, управляющий оптово-розничным складом «Бета-РАМ»:

– Лично для меня главной причиной было нежелание работать «на чужого дядю». До запуска собственного логистического центра я долгое время работал в компании схожего профиля: со временем из экспедитора «дорос» до управляющего, то есть «всю кухню» бизнеса знал прекрасно. Знал, сколько зарабатывает владелец фирмы. Захотелось приносить в семью суммы не меньше.

В общем, знания были, конкуренция на тот момент была невпечатляющая – вот я и ввязался в драку под названием «получи собственный бизнес и každодневную головную боль». Я так пессимистично говорю, поскольку на деле оказалось, что я был мало готов к должности руководителя. Навыки, а также цели и, соответственно, задачи наемного управляющего и собственника – вещи совершенно разные. Так вот – мало

того, что мне пришлось учиться в бешеном темпе (посещать бесконечные лекции по оптимизации бизнес-процессов и тренинги по лидерским качествам), так еще изначальный план развития «в реале» пошел вкривь и вкось.

Но со временем, конечно, все «устаканилось». И если первые полгода-год после запуска склада я еще полагал, что основная моя мотивация – зарабатывать много денег – недостаточна, то сейчас (с ужасом вспоминая первые месяцы после старта) нисколько не жалею о решении начать собственное дело. Хотя работаю по-прежнему много – больше, чем когда был наемным управленцем.

Ирина Хорошева, владелица учебного центра «Имидж»:

– У меня трое детей, и нет желания воспитывать их при помощи няни. Поэтому на собственное дело я решилась в основном для того,

чтобы иметь возможность без проблем забрать ребенка из школы, довести до бассейна или провести с детьми при желании целый день, не переживая, «удастся отпроситься у начальства или не удастся».

Конечно, я понимала, что такой вольный график для бизнеса возможен, когда он уже вошел «в колею», года через три после запуска. Поэтому и «дать старт» пришлось задолго до рождения детей.

Сами понимаете, даже если этот момент был мною заранее «просчитан», то что уж говорить о бизнес-плане. Не скажу, что в действительности он был реализован на 100%. Но отклонения были незначительные: к примеру, на окупаемость текущих расходов мы вышли не через 6 месяцев, а через 8. Зато «отбить» первоначальные траты удалось не через 2 года, а через полтора. И расчет касательно моего свободного времени тоже оправдался: могу свободно уехать в отпуск на месяц, бизнес работает как

часы. Спасибо грамотному управляющему.

Вообще, предприниматель должен всегда наперед просчитывать свои поступки, решения, очень тщательно изучить тот сегмент рынка, в котором он собирается работать. Не всегда все бывает гладко, в любом деле есть свои подводные камни, тут очень важно учитывать все финансовые моменты. Например, в самом начале создания бизнеса наша компания столкнулась с серьезными трудностями: в 1998 году, как вы помните, случился финансовый кризис, пришлось нелегко, но мы справились. В общем, бизнесмен должен быть готов ко всему, тем более, что мы живем в неустойчивой экономической обстановке.

В целом я не могу сказать, что в свое время пошла на серьезный риск. Открыть свое дело – это осознанная необходимость и мое взвешенное решение. Я человек в финансовом смысле вообще не рисковый. От моих решений ведь зависит благополучие ста сотрудников – каждый месяц им нужно платить зарплату.

Опрос подготовил Никита Змановских, Газета Дело

Slata ТОРГОВАЯ СЕТЬ **Доставка**

shop.slata.ru 23•5555

СУММА ЗАКАЗА:	СТОИМОСТЬ ЗАКАЗА:	Прием заявок на shop.slata.ru осуществляется круглосуточно.
от 990 руб.	БЕСПЛАТНО	Доставка товаров ежедневно с 8.00 до 24.00.
от 600 до 990 руб.	150 руб.	Оплата производится только наличными при получении заказа.
до 600 руб.	250 руб.	Доставка по городу 30-40 мин. с момента пробития чека.
за город: от 1500 руб.	20 руб/км от границы города	

Без залога: где и почему?

Банки вновь балуют малый бизнес беззалоговыми кредитами. Корреспондент Газеты Дело выяснил, сколько денег можно получить, не имея ничего, кроме офисной мебели, и во сколько обойдется такой кредит летом 2012 года.

В полном смысле слова беззалоговыми кредитными программами для бизнеса можно считать беззалоговые микрокредиты. На июнь 2012 года в Иркутске, по данным финансового портала **SIA.RU**, такие займы предлагает 20 банков.

Кредит малому бизнесу без залога может быть использован:

- на погашение кассовых разрывов, возникающих на расчетном счете;
- на насыщение оборотных средств, необходимых для оплаты различных товаров и услуг;
- на осуществление расходов, появляющихся в результате предпринимательской деятельности;
- на обслуживание и ремонт принадлежащих помещений;
- на закупку более совершенного оборудования.

Как видно из перечисленного, кредитование

малого бизнеса без залога можно использовать на разные необходимые для развития бизнеса цели. При этом банк не просит представлять документы, содержащие информацию об использовании выделенных средств.

Преимуществами данного типа кредитования являются небольшой (для бизнеса) срок рассмотрения кредитной заявки (от нескольких часов до 2-3 дней), упрощенный пакет документов, необходимых для оформления кредита и возможность обратиться в любой банк, не привязываясь к расчетному счету (в отличие от овердрафта, например).

Требования к предпринимателю, пришедшему в банк за беззалоговым кредитом, могут быть весьма жесткими, но необходимый минимум довольно прост. Первое требование – до обраще-

ния за кредитом бизнес должен работать не менее шести месяцев. Второе – потенциальный заемщик не должен иметь отрицательной кредитной истории. Соответствия этим критериям достаточно для рассмотрения заявки на кредит без залога практически в любом банке, занимающемся финансированием малого и среднего бизнеса в Иркутске.

Сумма и срок

Беззалоговый кредит по сумме будет существенно меньше, чем залоговый. Это и понятно: какой банк захочет рисковать своим капиталом без залогового имущества? Зато данный вид договора является палочкой-выручалочкой для частных предпринимателей, которым срочно необходима небольшая сумма для пополнения оборота на короткий срок. Сумму, которую можно получить

по беззалоговым кредитам в Иркутске, варьируется от 800 тыс руб до 6 млн руб. Средняя сумма, которую готовы предоставить банки, составляет, по данным **SIA.RU**, 1,8 млн руб.

Интересно, что правило «чем больше сумма, тем меньше максимальный срок» тут не работает. Напротив, самые «щедрые» банки нередко входят в число и самых «терпеливых».

Правда, на максимальный возможный срок – до 7 лет – иркутским предпринимателям готов выдать заем без залога только один банк. Остальные банки стараются ограничить срок кредитования 2-3 годами. А возврата долга в течение одного года требует также только один банк в Иркутске (см. таблицу).

Сколько стоит

Беззалоговые кредиты, как правило, дороже, чем займы, обеспеченные залогом. Так, в Иркутске диапазон минимальных ставок по таким кредитам с учетом комиссий находится, по данным **SIA.RU**, в диапазоне от 13% до 31% годовых.

Столь широкий диапазон ставок объясняется просто: ставка напрямую зависит от скорости получения кредита (чем быстрее, тем выше ставка), и пакета документов. К примеру, банку «ТРАСТ», который предоставляет кредиты по ставке 31%, от заемщика нужно всего два документа – паспорт и свидетельство ИП. Логично, что если пакет документов шире, а предприниматель готов подождать 1-3 дня, то он может рассчитывать на ставки ниже 14-19% годовых. Но в бизнесе деньги часто нужны «здесь и сейчас», поэтому у программ с упрощенным набором документов есть свой потребитель. При этом сами банкиры говорят, что бизнесмены народ предприимчивый: берут дорогой кредит сегодня, а через пару дней перекредитовываются в банке с более низкой ставкой.

Кроме того, беззалоговые кредиты с более высокими ставками, как правило, компенсируют это рядом дополнительных опций. К примеру, по некоторым из них заемщик может взять «каникулы» на 1-3 месяца и не платить это время ни проценты, ни «тело займа» без потерь для своей кредитной истории.

Также среди основных факторов, которые могут

“

Беззалоговые кредиты, как правило, дороже, чем займы, обеспеченные залогом. Так, в Иркутске диапазон минимальных ставок по таким кредитам с учетом комиссий находится, по данным SIA.RU, в диапазоне от 13% до 31% годовых.

повлиять на величину процентной ставки по кредиту, банкиры называют финансовое состояние заемщика, срок ведения бизнеса (чем дольше – тем лучше) и срок запрашиваемого кредита (чем короче – тем лучше).

Неоценимую роль в решении о предоставлении кредита и снижении ставки, по словам банковских специалистов, также играет положительная кредитная история. Или в принципе наличие истории клиента в банке: кредитные специалисты признаются, что «стороннему» клиенту за пару часов в принципе кредит не одобряют, «а вот клиенту, который хотя бы полгода держит в банке счет компании – пожалуйста».

До начала использования полученных денег заемщику придется заплатить банку традиционную комиссию за организацию кредита. Ее размер может составить 0,8 от суммы займа, а может и 3%: все зависит от тарифной политики выбранного банка. Но, конечно, есть банки, которые закладывают все возможные расходы в ставку, и комиссии у них отсутствуют.

Обратная сторона

Многие считают, что если кредит беззалоговый, то заемщик ничем не рискует. Но кредиторы предупреждают: «Решив оформить беззалоговый кредит, заемщик должен ясно осознавать, что фраза «без залога»

не отменяет риск потерять свое имущество при невыплате этого кредита. На самом деле, получение любого кредита выражает полную готовность заемщика выплачивать банку требуемые суммы в течение всего установленного договором срока до полного погашения».

В случае возникновения проблем с выплатами, даже при беззалоговом кредите, банк имеет возможность отсудить имущество заемщика. «Фактически, отличие беззалогового кредита от кредита под залог состоит только в оформлении ответственности клиента перед банком», – резюмируют банкиры.

«Кроме того, не нужно забывать, что де-факто больше половины всех беззалоговых кредитов обеспечены все-таки поручительством компаний-партнеров потенциального заемщика». В банке не отрицают, что примерно треть беззалоговых продуктов на рынке не требует и этого обеспечения, но в этом случае либо суммы займов совсем небольшие, либо компания-заемщик имеет расчетные счета в банке.

Альтернатива

Помимо беззалоговых кредитов, у предпринимателя есть еще несколько вариантов. Например, овердрафт (от англ. overdraft – сверх планируемого, перерасход) или кредитование банком расчетного счета клиента при недостаточности или отсутствии на нем денежных средств. В этом случае банк по заявке клиента списывает средства с его счета в полном объеме, то есть автоматически предоставляет клиенту кредит на сумму, превышающую остаток средств. Условия таких микрозаймов могут быть даже лучше, чем собственно по беззалоговым кредитам. Правда, их существенное отличие состоит в том, что овердрафты – это кредиты для «своих». Предпринимателю «с улицы» на них рассчитывать не приходится.

Наконец, частные предприниматели могут воспользоваться для нужд бизнеса программами потребительского кредитования для физлиц, вплоть до кредитных карт и займов у небанковских финучреждений.

Светлана Пишикина, Газета Дело

Беззалоговые кредиты для бизнеса. Иркутск.

Данные на июнь 2012 года

Банк	Максимальная сумма кредита (руб.)	Максимальный срок кредитования, мес.	Минимальная процентная ставка (% годовых)	Максимальная комиссия	Срок рассмотрения заявки
Азиатско-Тихоокеанский Банк	1 000 000	60	20,9	2,90%	1 день
АЛЬФА-БАНК	6 000 000	36	18	2%	от 4 дней
Байкальский банк Сбербанка России	3 000 000	36	19	0%	3 рабочих дня
Банк "ОТКРЫТИЕ"	1 000 000	36	17	1% от суммы кредита	3 рабочих дня
Банк Москвы	1 500 000	60	16	1% от суммы кредита, min 2 500 рублей	от 2 до 5 рабочих дней
Банк УРАЛСИБ	2 000 000	24	17,75	2% от суммы кредита, но не менее 10 тыс.руб.	от 5 до 14 дней
ВЛБАНК	1 000 000	12	14	-	в течении 3-х дней
Восточный экспресс банк	1 000 000	60	15,5	комиссии отсутствуют	от 2-х до 4-х часов
ВостСибтранскомбанк	1 000 000	36	16	Единовременный платеж за выдачу кредита – 1% от суммы кредита	до 5 рабочих дней
ВТБ24	4 000 000	84	14,5	1,50%	4 дня
Дальневосточный банк	2 000 000	24	15	1,50%	3 дня
МДМ Банк	1 000 000	36	13,5	2%	2 дня
Мой Банк	1 500 000	24	20	3% единовременно	3 дня
НБ "ТРАСТ"	1 500 000	60	31	комиссии отсутствуют	1 день, предварительное решение за 30 мин.
НОМОС-БАНК	3 000 000	36	15	2%	5 дней
Промсвязьбанк	2 000 000	36	21,7	2%	1-3 дня
ПромСервисБанк	800 000	24	20	2% от суммы кредита	3 рабочих дня
Райффайзенбанк	1 200 000	60	18	нет	1-3 дня
РОСГОССТРАХ БАНК	2 958 000	36	13	3% от суммы кредита (БЕЗ подключения к программе коллективного страхования жизни и здоровья)	от 5 рабочих дней
Россельхозбанк	1 000 000	36	14,35	0,80%	5 рабочих дней

экспертное мнение

**В чем преимущества беззалогового кредитования?
Для каких целей или в каких случаях имеет смысл брать беззалоговый кредит?
В каких ситуациях лучше воспользоваться другими банковскими программами?**



Владимир Данилов,
управляющий Иркутским филиалом
ОАО «НОМОС-БАНК»

– Беззалоговые кредиты, как правило, предусматривают упрощенную

процедуру кредитования. Для клиента это, в первую очередь, минимальный пакет документов и сжатые сроки рассмотрения заявки.

Преимуществами такого кредитования являются сумма лимита, устанавливаемая до 50% от средних оборотов клиента по расчетному счету, и отсутствие необходимости обнулять лимит в течение срока действия договора.

На сегодняшний день доля беззалоговых кредитов в кредитном портфеле МСБ Иркутского филиала НОМОС-БАНКА составляет около 10% всех кредитов. Если говорить о количестве заключенных договоров – это около 20% заключенных договоров.

А вот рост объемов беззалогового кредитования прогнозировать не берусь. Хотя многие банки уже сейчас работают по скоринговой системе при микрокредитовании. Безусловно, процедура кредитования при небольшой сумме кредита не должна быть

сложной. И, конечно, скоринг значительно ускорит темпы роста беззалогового кредитования.

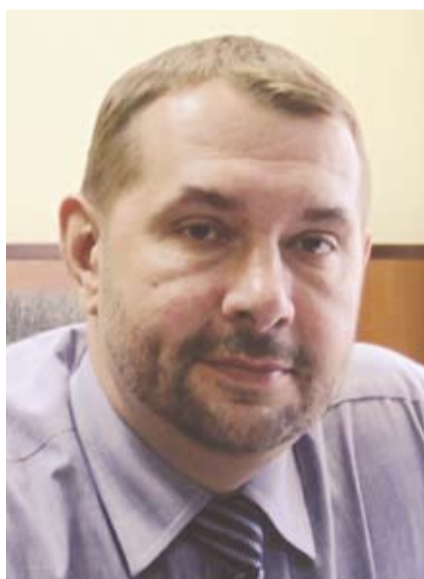
В классическом беззалоговом кредитовании в Иркутском филиале НОМОС-БАНКА сложно выделить какой-то сегмент бизнеса. Это и кредиты на пополнение оборотных средств для торговых компаний, кредиты на расширение производственных мощностей или увеличение активов за счет приобретения транспорта, недвижимости.

Выбор программы кредитования всегда индивидуален. Он зависит от многих факторов – вида деятельности клиента, цели кредитования, особенностей сделки. К примеру, на приобретение транспорта или недвижимости в НОМОС-БАНКЕ есть специальные кредитные продукты, позволяющие оформить приобретаемое имущество в качестве обеспечения. Большим преимуществом является то, что первоначальный взнос за имущество по таким кредитам не требуется.

Если говорить о потребности клиента в краткосрочных средствах, то часто такой «палочкой-выручалочкой» служит кредит в форме овердрафта. Овердрафт – краткосрочный кредит (до 12 месяцев), предоставляемый для оплаты расчетных документов при временном отсутствии или недостатке средств на счетах предприятия.

Кстати, для этого клиенту не обязательно иметь счета конкретно в нашем банке – мы можем принять во внимание расчетные счета заемщика в стороннем банке. При этом сумма лимита может составлять до 50% от оборотов по счету клиента в любом банке. То есть можно сказать, что воспользоваться овердрафтом клиент может буквально с первого дня открытия расчетного счета в НОМОС-БАНКЕ.

В любом случае специалисты НОМОС-БАНКА помогут заемщику выбрать тот кредитный продукт, который оптимально соответствует потребностям его бизнеса.



Михаил Рудзис,
заместитель управляющего
филиалом ОАО «УРАЛСИБ»
в г.Иркутск

– Основные преимущества беззалоговых займов заключаются в том, что при данном виде кредитования сроки рассмотрения и принятия решения короткие, анализ бизнеса упрощен. Существенно сокращается время на получение средств.

В банке УРАЛСИБ можно получить средства без обеспечения залогом на различные цели: покрытие кассовых разрывов при пользовании овердрафтом, пополнение оборотных средств, оплату услуг, приобретение оборудования.

В общем объеме беззалоговые кредиты занимают порядка 4%,

каждый месяц сумма выданных средств без залогового обеспечения увеличивается. Предполагаем, что тенденция сохранится и в следующем квартале.

Этому поспособствует в том числе и тот факт, что розничные технологии – например, скоринговый анализ заемщика – мигрируют в сегмент МСБ. Могу привести пример с продуктом «Бизнес-доверие»: его выдача возможна как на компанию-заемщика, так и на собственника бизнеса – на физическое лицо, при этом оценивается бизнес клиента по упрощенной системе оценки кредитования субъектов малого бизнеса. Многие банки, в том числе и наш банк, стремятся поставить кредитование индивидуальных предпринимателей, как говорится, «на поток», что благоприятно скажется как на бизнесе отдельных заемщиков, так и на сфере малого бизнеса в целом.

Как правило, беззалоговым кредитом пользуются предприниматели, высоко оценивающие свое время. Те, кому средства нужны здесь и сейчас. В большинстве случаев это представители сферы торговли.

В случае если вам необходимо оперативно получить средства, именно беззалоговый кредит может удовлетворить потребности бизнеса. А вот для средне- и долгосрочных планов эффективнее использовать продукты, рассчитанные на инвестиционные проекты: например, «Бизнес-Инвест». Этот кредит позволяет по достаточно лояльной ставке получить денежные средства на срок до 7 лет.



Вадим Остапенко,
директор департамента
по развитию розничного бизнеса
НБ «ТРАСТ» в Иркутске

– Основные плюсы беззалоговых займов – скорость выдачи кредита и минимальный пакет документов от заемщика. Так, заявку наш банк рассматривает максимум 2-3 дня, а если клиент сразу приходит со всеми документами сумму до 1,5 млн руб мы выдаем в течение одного дня. При

этом заемщику, чтобы получить без каких-либо залогов сумму до 1,5 млн руб, нужно предоставить только паспорт, свидетельство о регистрации ИП и налоговую декларацию за последний отчетный период. Все, и больше никаких бумаг. Это довольно редкое для рынка предложение, поэтому неудивительно, что ставки по таким кредитам выше средних.

Выдавать такие скоростные кредиты позволяет скоринговая система, которая появилась в банке сразу же, как только мы стали предлагать беззалоговые кредиты. Сейчас, по прошествии некоторого времени, уже можно утверждать, что продукт оказался очень востребованным среди предпринимателей. За кредитом к нам обращаются даже те компании, которые уже давно сотрудничают с другими банками. К примеру, недавно один серьезный клиент – компания с оборотом в месяц до 5 млн руб – посетовал, что его банк необходимо для срочной сделки сумму в 1,5 млн руб будет «выдавать» примерно 2 месяца, поэтому он обратился к нам, чтобы сделка не сорвалась.

В целом бизнес-заемщики самые разные – розничная и оптовая торговля, строительство, продажа строительных материалов.

Заявку наш банк рассматривает максимум 2-3 дня, а если клиент сразу приходит со всеми документами сумму до 1,5 млн руб мы выдаем в течение одного дня. При этом заемщику, чтобы получить без каких-либо залогов сумму до 1,5 млн руб, нужно предоставить только паспорт, свидетельство о регистрации ИП и налоговую декларацию за последний отчетный период. Все, и больше никаких бумаг.

Новостройки Иркутска. Куда пойдут цены?

Корреспондент Газеты Дело расспросил участников строительного рынка о том, как будет меняться ситуация на рынке жилья в 2012 году. Иркутские застройщики прокомментировали также рост цен на жилье с начала 2012 года и рассказали, какие квартиры оказались у иркутян самыми востребованными.



Сергей Курмазов
генеральный директор
строительной компании ООО «Танар»



Евгений Савченко
начальник МУП «Управление капитального строительства города Иркутска»



Роман Гусев
директор ООО «Предприятие Иркут-Инвест»

Сергей Курмазов,
генеральный директор
строительной компании
ООО «Танар»:

— По моим данным, цена на строящиеся объекты с начала года выросла в среднем на 10%. При этом самыми востребованными остаются однокомнатные квартиры. Но уже не только в центральных районах. Специфика сегодняшнего рынка недвижимости такова: чем дешевле квартира, тем она ликвиднее. Соответственно, наиболее популярны квартиры небольшой площади.

Прогнозы давать не имею права, но на данный момент не вижу ни одного критерия или условия, которые бы позволили снизить цены на жилье. Что касается наиболее удачного момента для «входа в рынок», то определить здесь конкретное время года нельзя. Просто советую следить за анонсами застройщиков по новым объектам. На начальном этапе строительства и стоимость квадратного метра ниже и выбор больше. Кстати, новые объекты застройщики чаще всего «выводят» на продажу в начале строительного сезона — с марта по июнь.

Евгений Савченко,
начальник МУП «Управление капитального строительства города Иркутска»:

— Цены на строящееся жилье, по нашим данным, выросли с мая прошлого года в среднем на 3%. Хотя уже построенное новое жилье может вырасти в цене на 10-20% (с ценовых уровней этапа «котлован»): оно всегда дороже возводимого жилья. Кроме того, готовое жилье — это также возможность участвовать в более выгодных ипотечных программах.

На местный рынок оказывают самое негативное влияние, по моему мнению, два фактора. Во-первых, в городе осталось мало площадок, пригодных для строительства. Но сильнее всего строительный рынок тормозит отсутствие инженерных сетей.

В течение года цены, на мой взгляд, не будут меняться кардинально. Летом традиционно происходит спад

спроса, и цены на квартиры снижаются. А к сентябрю растет спрос, соответственно, растут и цены.

Поэтому приобретать квартиру лучше в летний период. Сейчас, например, скидки на наши строящиеся квартиры доходят до 1000 рублей за квадратный метр при 100% оплате. К слову, наиболее ликвидными за прошедший год оказались квартиры с чистовой отделкой (так называемые квартиры «под ключ»).

Роман Гусев,
директор ООО «Предприятие Иркут-Инвест»:

— В последние несколько месяцев налицо тенденция роста цен на строящееся жилье. В первую очередь, на рынок недвижимости влияет дефицит предложения. При этом уровень спроса, в том числе инвестиционного, достаточно высок. Это одна из основных причин роста цен на строящееся и уже построенное жилье. С другой стороны, на рынок влияет и увеличение себестоимости работ, связанное с удорожанием материалов и ростом

затрат на оплату труда рабочих.

Изменение цен на новостройки будет в значительной мере зависеть от экономической ситуации в стране. Пока я не вижу причин для падения цен. А вот рост может быть спровоцирован снижением курса рубля по отношению к мировым валютам и, как следствие, увеличением инвестиционного интереса к недвижимости.

Приобретать квартиру в инвестиционных целях, конечно, лучше всего на ранних этапах строительства: разница в стоимости квартиры к моменту сдачи новостройки в эксплуатацию может достигать 30% в сторону увеличения. Хотя риски недостроя по-прежнему высоки.

Что касается времени покупки, то в период летних отпусков и новогодних каникул спрос на жилье значительно снижается. Именно в эти периоды застройщики активно предлагают покупателям скидки и участие в различных акциях.

Как обычно, наибольшее предпочтение покупатели жилой недвижимо-

“
Летом традиционно происходит спад спроса, и цены на квартиры снижаются. А к сентябрю растет спрос, соответственно, растут и цены. Поэтому приобретать квартиру лучше в летний период.”

ности отдают квартирам в Октябрьском и Свердловском районах города. При этом наиболее востребованы однокомнатные квартиры, а также двухкомнатные небольшой площади.

Опрос подготовила
Дарья Чикачёва,
Газета Дело

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 08.06.2012 по данным REALTY.IRK.RU (тыс руб/кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	69,22	60,03	55,90	56,63	48,79
1 комн. панель	64,00	67,29	60,21	59,76	51,35
1 комн. дерево	42,93	35,11	-	33,45	-
2 комн. кирпич	68,66	56,39	53,48	49,59	45,08
2 комн. панель	62,59	59,32	54,47	54,91	46,25
2 комн. дерево	37,89	42,32	41,26	30,51	-
3 комн. кирпич	68,28	54,53	51,37	49,28	44,59
3 комн. панель	64,94	54,79	49,25	45,58	42,95
3 комн. дерево	35,51	30,27	33,60	-	-
Средняя стоимость на 08.06.2012					
	64,37	55,52	50,70	49,00	45,18

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 08.06.2012г. (тыс руб/кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	49,37	35,00	39,50	-
Срок сдачи - 1 полугодие 2012 года	-	49,00	48,00	-	33,00
Срок сдачи - 2 полугодие 2012 года	-	48,85	42,79	39,00	40,00
2013 год и позже	-	43,60	42,76	-	43,25
Средняя стоимость на 08.06.2012					
	-	48,15	41,74	39,33	39,11

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 08.06.2012г. (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	32,45	27,78	22,59	27,34
склад (аренда)	0,67	0,48	0,30	0,24	0,22
магазин (продажа)	78,91	48,33	44,37	35,70	41,02
магазин (аренда)	0,80	0,69	0,50	0,44	0,40
офис (продажа)	65,51	46,79	46,60	38,75	40,73
офис (аренда)	0,83	0,64	0,47	0,48	0,47

Каркасное домостроение

Технология каркасного домостроения известна более 50 лет и пришла к нам из Канады — страны, которая имеет схожие с Россией климатические условия. Каркасно-щитовые дачные домики выпускали еще советские предприятия, однако их качество и внешний вид особого восторга не вызывали. С тех пор в сознании россиян сложился определенный стереотип: каркасный дом — дешевый, недолговечный и некачественный. Теперь, когда на нашем рынке появились более совершенные технологии и материалы, да и собственная индустрия стройматериалов получила активное развитие, каркасные дома снова стали актуальны.

Главная особенность конструкции каркасного дома — разделение функций несущей способности здания (ее выполняет каркас) и утепления (современные теплоизоляционные, звукоизоляционные, ветрозащитные материалы).

Особенности каркасной технологии:

Быстрота возведения. Основным преимуществом каркасных домов является высокая скорость возведения. В отличие от кирпичных, деревянных, бетонных зданий, на возведение которых требуется от года до нескольких лет, на изготовление каркасного дома — от заказа до полной готовности — нужно от 1,5 до 6 месяцев, а монтаж каркаса осуществляется всего за 1-3 недели.

Применяя каркасную технологию, строители выигрывают в скорости возведения зданий, ведь их, как конструктор, собирают непосредственно на строительной площадке. Ускоряет строительство и отсутствие таких трудоемких

и требующих высокой квалификации процессов, как рытье глубокого фундамента, возведение кирпичных стен, монтаж сборных и устройство монолитных железобетонных перекрытий.

Фундаменты. Одним из главных плюсов каркасного дома является его небольшой вес: он в несколько раз легче кирпичного и намного легче деревянного. Применение каркасов на основе легких стальных тонкостенных конструкций существенно снижает толщину и вес стен и перекрытий, что позволяет применять более легкие фундаменты. Фундамент может быть монолитной плитой, столбчатым или свайно-винтовым. Он будет достаточно прочным и сможет выдержать наличие каминов и печей.

Теплоизоляция. Каркасные стены, собранные по всем правилам, обладают низкой теплопроводностью. В качестве утеплителя таких домов применяют в основном пенополистирол, минеральную

или базальтовую вату, иногда — эковату. 15-20 см такого утеплителя, согласно техническим условиям и сертификатам качества, способны заменить кирпичную кладку метровой толщины. Для теплоизоляции каркасных домов применяется минеральная вата Ursa, Isover, Rockwool, Paroc и другие марки. В редких случаях для утепления каркасных домов используют отходы деревообработки — опилки, пропитанные специальным клеем.

В зависимости от толщины слоя утеплителя можно получить разные по назначению постройки. В дачных домиках для сезонного проживания достаточно тонкого слоя, в солидных домах, в которых (разумеется, при наличии отопительной системы) можно жить круглогодично, нужен толстый пласт утеплителя. В случае с металлическим каркасом с применением термопрофилей достаточно проложить утеплитель только между стойками.

Расходы на закупку утеплителя компенсируются улучшением теплоизоляцион-

ных свойств постройки. Дома, возведенные по каркасной технологии, позволяют сократить затраты на отопление, так как быстро нагреваются и хорошо «держат» тепло.

Надежность. Чтобы убедиться в этом, попробуем сравнить процесс строительства, например, каркасного и монолитного зданий. Так, при возведении монолитного дома на стройплощадку регулярно поступает бетон, каждую его партию никто не проверяет. Кроме того, строители вынуждены проводить множество операций, каждая из которых требует не только человеческой внимательности, но и подготовки материала. Например, в зимних условиях перед заливкой бетонной смеси необходимо прогреть уже изготовленные конструкции до плюсовой температуры, недостаточный прогрев скажется на сцепке изделий, и гарантировать надежность строения проблематично. При возведении дома по каркасной технологии подобных труд-

ностей нет, остается лишь проследить за монтажными работами. Каркасный дом может простоять до ста лет.

Индивидуальность. Технология каркасного домостроения позволяет не быть привязанным к определенной номенклатуре и типоразмерам выпускаемых строительных материалов. Это дает возможность создавать дома, обладающие оригинальностью и архитектурной выразительностью.

На каркасной стене можно проводить любые фасадные и внутренние отделочные работы. Отделку внутри дома выполняют с применением таких строительных материалов, как гипсокартон, ориентированно-стружечная плита (ОСП), цементно-стружечная плита (ЦСП), различные виды фанеры, а также вагонка и другие. Для наружной отделки применяют кирпич, сайдинг, фасадную штукатурку, плитку, имитирующую кладку из природного камня, и другие материалы. Любопытно, что иностранцы, как правило, уделяют внешнему виду загородных домов не так много внимания, их больше заботят надежность и экологичность применяемых стройматериалов. Российские же домовладельцы обычно придают большое значение тому, какое впечатление производит коттедж на окружающих.

Возможность свободной планировки внутреннего пространства является большим достоинством каркасного домостроения. Конструкция внутренних перегородок такова, что можно не ограничиваться простыми прямыми линиями, а использовать всю фантазию. Ограничений по форме и размерам проемов не существует, при этом создание абсолютно гладких и вертикальных поверхностей стен и перекрытий обеспечивает машиностроительную точность конструкций, в отличие от кирпичных, деревянных или панельных домов. Высокая несущая способность каркаса позволяет делать множество оконных проемов любых размеров, при желании ваши комнаты могут быть буквально залиты светом.

Отличие от других технологий. По сравнению с монолитными домами каркасные здания выгодно отличаются стоимостью, высокой шумоизоляцией и разнообразием планировок, от кирпичных — опять же стоимостью, быстрыми сроками возведения, от панельных — неограниченными площадями и архитектурными возможностями. По словам экспертов, рано или поздно каркасное домостроение станет серьезно конкурировать на рынке с уже известными методами строительства.

журнал Собственник

Как дом построить?



Владислав Трушкин, директор строительной компании «Финский дом»

— Существует две принципиально разных технологии деревянного домостроения: срубовая и каркасная. У последней столько преимуществ, что я просто не понимаю, почему люди до сих пор заказывают срубовые дома.

Во-первых, цена. Квадратный метр с черновой отделкой и готовым фасадом обойдется в 12 тысяч рублей. Еще 1,5 тысячи рублей за метр — стоимость фундамента. Чаще всего клиенты заказывают малозатяжные дома площадью 80-120 квадратных метров. Примерно половина клиентов выбирает вариант дома только с черновой отделкой, а финишную — делают сами.

Во-вторых, потребительские качества настоящего деревянного каркасного дома в разы превосходят брусовые аналоги: дом теплее в 2-3 раза, нет никаких трещин, и не надо ждать 2-3 года, чтобы дом дал усадку.

Третий важный вопрос — время. Усадка нашей каркасной конструкции исключена в принципе. Монтируем винтовой фундамент за 1-2 дня, после можно сразу ставить дом — это займет не более 1,5 месяцев для домов площадью до 150 квадратных метров. Инженерное обеспечение внутри дома, финишная отделка — и все, можно заезжать! Общий срок от начала строительства до сдачи «по ключ» редко превышает 3-4 месяца.

Кстати, по устройству фундаментов мы сотрудничаем с ком-

панией «Быстрые фундаменты», специализирующейся на устройстве стальных лопастных фундаментов. Стальная свая закручивается на глубину 3,5-4 метра, что ниже глубины промерзания в нашей зоне — это значит, что морозное пучение вашему дому уже не грозит. Технология лопастных фундаментов — изначально военная, ее использование позволяет нам монтировать фундаменты и строить круглый год даже в нашем сибирском климате. Отсутствие земляных работ, минимальные сроки, доступность, круглогодичность — по этим причинам свайная технология вне конкуренции.

Вообще зима — наше любимое время года: все крупные застройщики «стоят», а мы строим дома. Зимой у нас даже больше заказов.

А почему нет? Ни растворы, ни клей мы в работе не используем. Экологичность домов стопроцентная.

Компания наша работает на строительном рынке Иркутска уже пять лет. А команда, основной состав специалистов — и того больше. Многие сотрудники компании обучались каркасному домостроению в скандинавских странах — Финляндии и Швеции. Опыт строительства каркасных домов у наших специалистов очень большой: к примеру, «Шведская деревня» в микрорайоне Университетский — их работа. Кстати, дома в этом поселке уже давно считаются элитным жильем, в первую очередь благодаря качеству исполнения.

Финский дом

КАЧЕСТВЕННОЕ ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЕ

- 1. Теплотехника. Дома идеально подходят для Сибири.** Стена наших домов в 3 раза теплее стены из обычного бруса. По действующему СНИПу по теплотехнике, толщина стены брусового дома должна быть 520мм. Ваши расходы на отопление будут в 2-3 раза меньше, чем у соседей.
- 2. Долговечность. Срок службы домов более 100 лет.** Все конструкции дома проходят антисептическую обработку. Утеплитель эковата — сам по себе является отличным антисептиком для древесины. Фасады защищают дом от неблагоприятных воздействий: дождя, ветра, солнца.
- 3. Доступность. Дом может позволить каждая семья.** Средняя стоимость 1м2 дома без отделки и инженерных сетей составляет 12 тыс.руб./м2. Стоимость готового жилья в бюджетном варианте отделки: 20-22 тыс.руб./м2. Это в два раза ниже стоимости жилья в квартирах.
- 4. Скорость и всесезонность строительства.** Сроки строительства дома средних размеров, составляют 30-45 суток. Строительство продолжается круглый год, так как «мокрые» процессы сведены к минимуму. От начала строительства до новоселья, в среднем проходит 2,5-4 месяца. Вы никогда не узнаете, что такое усадка дома, коробление, конопатка, трещины.
- 5. Экологичность. Дома безопасные для Вас.** При строительстве дома, мы используем только натуральные и безопасные материалы. Основой технологии является древесина, а также натуральный древесный утеплитель — эковата.
- 6. Разнообразие архитектурных форм и фасадов.** Отделка вашего дома как внутри так и снаружи может быть абсолютно любой: гипсокартон, имитация бруса, кирпич, сайдинг, фасадная панель.



Хорошие арендаторы на дороге не валяются

Многие девелоперы и риэлтеры заявляют о том, что рынок недвижимости, в том числе коммерческой, полностью восстановился. Корреспондент Газеты Дело попросил подтвердить это мнение конкретными примерами: какие именно объекты в городе можно считать наиболее доходными и почему? Иркутские специалисты приводят детальные расчеты – текущая стоимость объектов, вероятная ставка аренды и их потенциальная стоимость при продаже через несколько лет.

Григорий Устинов, специалист по рынку коммерческой недвижимости АН «Слобода»:

– За последний год кардинальных изменений по доходности рынок коммерческой недвижимости не показал. И неудивительно: разумный собственник не будет «давить» на хорошего арендатора, еще не оправившегося после рецессии 09-10гг. Хорошие арендаторы до сих пор «на дороге не валяются». Поэтому арендодатели ставки повышают очень взвешенно.

Самым доходным сегментом коммерческой недвижимости по-прежнему остается стрит-ритейл. Наиболее дорогие (как по ставкам аренды, так и по ценам продажи) объекты являются и наиболее доходными. Центральные улицы Иркутска по-прежнему «золотые». Причем площади на первой линии могут сдаваться за 2,5 тыс руб/кв.м, а буквально в 200 метрах – бывает, не сдашь и за 1 тыс руб/кв.м. Приоритеты не меняются и не меняются, пока не появится (стихийно ли, организованно ли) другое место притяжения – торговое место,

сопоставимое с нынешним по уровню пешеходного трафика.

В качестве конкретного примера доходности коммерческой недвижимости возьмем торговое помещение площадью 150-200 кв.м, расположенное по улице Дзержинского (на отрезке между улицами Литвинова и Володарского). Купить его можно по цене 200 тыс руб/кв.м или чуть дороже. Покупка обойдется минимум в 30 млн руб. Сдать такой объект можно легко по ставке 2,5 тыс руб/кв.м в месяц. Таким образом, получается, что первона-

БУДЬТЕ РЕАЛИСТАМИ – ТРЕБУЙТЕ НЕВОЗМОЖНОГО



Дмитрий Самсонов, директор агентства недвижимости «ЕВРОПА»

– Рынок коммерческой недвижимости принципиально отличается от рынка жилья. Жилую недвижимость при продаже легче оценить, так как аналогов на рынке достаточно. Среди деловых площадей, выставленных на продажу, преобладают объекты нестандартные, аналогов которым может не быть.

Так сложилось, что в Иркутске специалистов, профессиональных продавцов коммерческих объектов, мало.

Но для получения наилучшего результата от реализации коммерческой недви-

Как выбрать специалиста по продаже коммерческой недвижимости?

мости правильнее обратиться именно к такому специалисту... Профессионал использует нестандартные методы «продвижения» объекта, один из них – привлечение сторонних агентов, с которыми он разделит комиссию за сделку. Выплатив за приведенного покупателя контрагенту часть своего вознаграждения, профессионал тем самым нанимает его в интересах своего заказчика. Такая система мотивации контрагентов позволяет привлечь максимальное количество покупателей. Мы успешно используем этот метод и при продаже жилой недвижимости.

Профессиональный продавец коммерческой недвижимости использует различные методы оценки рыночной стоимости объекта. Обладая информацией о реальных продажах (что, когда и за сколько),

он может максимально точно определить стартовую цену продажи Вашей недвижимости. Профессионал владеет информацией о текущей экономической ситуации в городе, регионе, и перспективе ее развития. Например, стрит-ритейл в ближайшие годы в Иркутске может «просесть» из-за открытия всевозможных «моллов» и торговых центров. Владельцам «уличных» помещений стоит это учесть, планируя свои доходы от аренды.

Кроме того, грамотное выстроенное отношение профессионала с кредитными учреждениями помогают покупателям коммерческих объектов получить кредит на выгодных условиях.

Главная же задача профессионального продавца, специализирующегося на реализации коммерческой недвижимости – продать объект по максимальной возможной цене в приемлемые сроки.

Агентство недвижимости «СЛОБОДА» рекомендует обратить особое внимание на следующие объекты коммерческой недвижимости, выставленные на продажу:

Земельный участок ул. Советская



Продается земельный участок в г. Иркутске по ул. Советская 107/2 (район Типографии).

Площадь участка: 18,5 соток.

Имеет правильную прямоугольную форму. Фасадная часть выходит на ул. Советская. Право собственности зарегистрировано.

На участке находится: нежилое административное двухэтажное здание (бывшее здание Куйбышевского суда), общей площадью 530 кв.м., право собственности зарегистрировано. Отличная визуализация, высокий автомобильный трафик.

Цена предложения: 37 млн. руб.

Здание бул. Постышева



Отдельно стоящее здание. Два этажа и цоколь. Объект эксплуатируется как магазин смешанных товаров.

Конструктив и инфраструктура здания полностью приспособлена для функционирования многопрофильного магазина.

Назначение строения: магазин, офис. Год постройки – 1989г.

Технические характеристики:

Общая площадь здания после реконструкции – 938 кв.м.

Адрес здания: бульвар Постышева 39.

Этажность – 2-а этажа и цоколь.

1. Цоколь – 302 кв.м.
2. Первый этаж – 307 кв.м.
3. Второй этаж – 329 кв.м.
4. Земельный участок – 34 сотки.

Конструкция:

фундамент – железобетонные блоки; кровля – рулонная; полы – бетонные; фасад – покраска; перекрытия – железобетонные; стены – железобетонные; перегородки – кирпич.

Инженерные сети:

суммарная электрическая мощность 200 кВт; водоснабжение – центральное; канализация – центральная; отопление – центральное; вентиляция – приточно-вытяжная; телефон, интернет, ОПС; лифт на 2 уровня.

Цена предложения: 73 млн. руб.

чальные траты «отобьются» уже через 7 лет. Достаточно быстро. Возможно, покупка все-таки обойдется дороже. Дело в том, что средний срок окупаемости вложений в покупку торговых площадей сейчас достигает 8-10 лет. Вложения в строительство, возможно, окупятся быстрее, но нужно помнить слова классика: «Покупайте землю. Этот товар больше не производят». Так вот в удачных местах Иркутска свободной земли очень мало. Но при желании найти еще можно. Например, у нас сейчас на продажу выставлен участок, выходящий на магистральную улицу Советская в престижном районе остановки «Типография». Редкий экземпляр.

Не менее интересный объект – отдельно стоящее здание под магазин в районе остановки «Волжская». Основные преимущества объекта – он уже полностью приспособлен под многопрофильный магазин, а в округе (в пределах одной остановки) живет его потенциальная аудитория, которая со временем станет только больше, поскольку район (вниз к Ангаре) активно застраивается.

В целом хочу сказать, что потенциальных рантье такие сроки – 8-10 лет – не пугают. Вложения, конечно, могут понадобиться крупные, зато это постоянный стабильный доход. Должны

произойти какие-то суперсерьезные потрясения, чтобы такие объекты перестали «кормить» своего владельца. Недавний кризис это доказал: дешево все (и аренда, и продажа), кроме таких вот ликвидных помещений. Это своего рода проверка на прочность, ведь на хорошем подъеме любые объекты востребованы, а вот в период экономического спада...

Татьяна Галущенко, директор по маркетингу ГК «Актив»:

– Мы располагаем данными по динамике изменения цен предложения офисной недвижимости с 2008 года. Так вот, по нашим расчетам, доходность (окупаемость вложений за счет арендных поступлений) офисной недвижимости за последние 5 лет в среднем составляет 10% годовых, что предполагает срок возврата инвестиций в объект недвижимости в течение 10 лет. Кстати, в этом году наблюдается небольшой рост доходности с приближением к 11% годовых. Определяющим при этом является потенциал объекта, который зависит от его месторасположения и перспектив развития территории.

Но наиболее доходным видом недвижимости следует все же считать торговую. В этом случае инвестор/собственник в

среднем может получить не менее 12% годовых дохода. Офисная недвижимость – на втором месте. При этом на рост стоимости активов деловой недвижимости влияют не только макроэкономические факторы, но и перспективность окружающей территории. Так, по нашим прогнозам, уровень доходности, как минимум, не будет снижаться в объектах, имеющих удачное для ведения бизнеса месторасположение (транспортную доступность, развитую инфраструктуру) и обладающих всеми характеристиками современного офисного здания (новая постройка либо реконструированное здание, техническое оснащение, обеспеченность парковочными местами).

А вот жилая недвижимость перестала быть высокодоходным инвестиционным инструментом. Сейчас срок окупаемости таких объектов составляет ориентировочно 10-12 лет. Вообще, в сегодняшних условиях говорить о вложениях в недвижимость, как о высокодоходном инвестиционном инструменте, не приходится – это скорее средство сохранения капитала, достаточно надежное и более уместное в рамках консервативных стратегий инвестирования.

Опрос подготовила
Светлана Пишикина,
Газета Дело



Телефоны: 61-61-83, 8-914-914-38-28
Адрес: г. Иркутск, ул. Свердлова, 25
www.sloboda.irk.ru



classified



Торгово-офисные помещения.

Угол ул. Гоголя/Румянцева



Первая линия: 25+66+66+82=239м2. Цоколь без окон в проездом месте. Под офис, магазин, любые услуги. **От 26 000 руб./м2.**
АН «ЕВРОПА»

www.gk-evropa.pf, 65-02-65, 72-03-48

Выставочный центр!

ул. Тракторная



Первая линия, земельный участок 25 соток, здание 598 кв.м., панорамные окна. Идеальное место для Вашего бизнеса!

533-333, 422-333

Продажа. Аренда.

м/р Солнечный



Новое торгово-офисное помещение! ТД Байкальский, 36 кв.м., 2 этаж, 2 входа (отдельный с улицы и из Торгового дома), ремонт.

533-333, 422-333

Продается производственная база!

ул. Старокузьминская



Участок площадью 31 сотка, здание площадью 655 кв.м. Коммуникации: центральное водоснабжение и отопление, энергоснабжение мощность 120 КВт.

50 млн.руб.

533-333, 422-333

Торговое помещение.

м/р-н Солнечный, ЖК "САНТОКИ"



217 м2. - цоколь без окон, проходное. Первая линия. Потолки 4,5м. Под услуги, ресторан, кафе, клуб, торговлю. **11,5 млн.руб.**
АН «ЕВРОПА»

www.gk-evropa.pf, 65-02-65, 93-06-98

Продается здание!

г. Шелехов, пр. Строителей и Монтажников, 5



Продается 2-этажное офисное здание, евроремонт, 2 отдельных входа, кухня, сауна, удобная парковка. Звоните: (39550) 9-28-27, 9-40-25, 89027-668-185.

20 млн руб.

89027-668-185

Продается комплекс зданий!

г. Шелехов. 1 м/р, 45А-45Б



Продается комплекс зданий: АТС и блок вспомогательных помещений - 1758,1 кв.м. Гараж (возм. под автосервис), склады, кабинеты для персонала. Земельный участок - 4980 кв.м. (в собственности).

35 млн руб.

89027-668-185

Продаем здание!

г. Шелехов, ул. Индустриальная, 4



Продается здание ремонтной мастерской, 213,5 кв.м. В здании - склад, комната отдыха. Земельный участок - 7756 кв.м. (в собственности). Звоните: (39550) 9-28-27, 9-40-25.

3 млн руб.

89027-668-185

Продаю помещение!

ул. Лермонтова, 136



Продается нежилое помещение, 363,6 кв. м., 2 этаж, жилой дом с адм. помещениями. 2 отд. входа, терраса. Окружение - банки, нотариус, стом. центр. Под офис, фитнес, мед. центр, арендный бизнес.

17800 т.р.

706-295

Нежилое помещение. Продажа

ул. Сибирская



67 кв.м., 1 этаж жилого дома, отд. вход, защитные жалюзи, сигнализация, ремонт. Под офис, магазин пром. товаров, салон красоты, арендный бизнес.

4500 т.р.

600-544

Участок на Байкале!

Порт Байкал



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

Собственник.

8 млн руб.

8-9643-58-77-91

Офисы в аренду. Сквер Кирова

ул. Ленина, 6



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

650-850 руб./кв.м

34-22-39, 24-01-37

ЖК «Флагман»

ул. Лермонтова



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

Макстрой

59-79-62



**Продажа / Аренда
готовых помещений**
улица Багратиона / улица Баумана

тел.: 8(3952) 728-940, 728-941

моб.тел.: 8-902-5-149-749

www.uk.s.irkutsk.ru

Продается в Иркутске-II

отдельно стоящее 2-этажное здание **Торгового дома «Антей»**, расположенное по адресу ул. Новаторов, 23. Полезная площадь **1747 кв.м.**, включая складские, офисные и технические помещения. Площадь торгового зала **620 кв.м.** Большой земельный участок площадью **3563,00 кв. м.** с парковкой, удобные подъездные пути, месторасположение недалеко от проходных авиазавода.

Цена 42 600 000 руб. Возможны варианты.

☎ 48-18-31, 48-18-32, 45-15-38

НЕДВИЖИМОСТЬ

✓ ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

+ ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ



ИНФОРМАЦИЯ. РЕКЛАМА. РЕЗУЛЬТАТ.

РЕКЛАМА НЕДВИЖИМОСТИ - (3952) 701-303

Брюс Уиллис

Реклама. НБ «ТРАСТ» (ОАО). Ген. лиц. ЦБ РФ № 3279



КРЕДИТЫ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

**СВОЙ БИЗНЕС?
ТОГДА КРЕДИТ ЗА 10 МИНУТ**

Б-Р ГАГАРИНА, 40
(3952) 243 601

ТРАСТ 

Банк

8 800 775 8888
WWW.TRUST.RU