

газета

дело

АВГУСТ, 2015 | № 7(46)

бизнес |

Одежный ритейл:
кто умрет, а кто
останется?

6

**свое дело |**

Как открыть лавочку?
Бизнес по франшизе
– глазами франчайзи

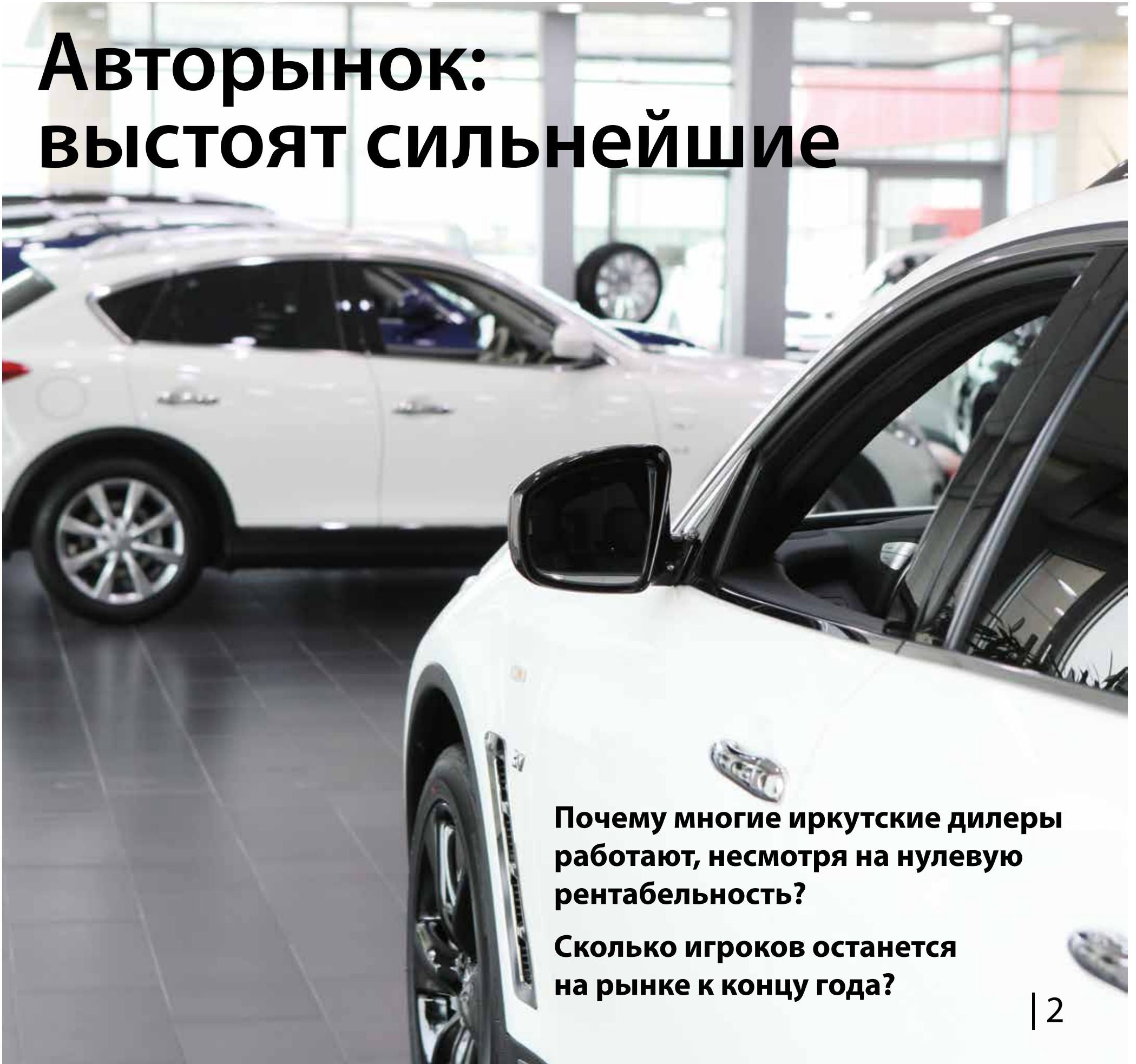
12

**недвижимость |**

А.Бриль, РГУД:
«Основные сливки на
иркутском рынке не-
движимости сняты»

18

Авторынок: выстоят сильнейшие



**Почему многие иркутские дилеры
работают, несмотря на нулевую
рентабельность?**

**Сколько игроков останется
на рынке к концу года?**

| 2

Авторынок: выстоят сильнейшие



Фото из личного архива

Иркутский авторынок упал за полгода на 43%. Итоги июня, однако, внушают оптимизм: падение замедлилось и, по-видимому, дно близко. Как выглядит пятерка самых продаваемых в Иркутской области брендов? Что заставляет дилеров продолжать работу в условиях нулевой рентабельности? И сколько игроков останется на рынке к концу года? Об этом беседуем с экспертом по авто- и моторитейлу, коммерческим директором ГК «Агат-Авто» Эдуардом Борисовым.

«РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ У МНОГИХ ДИЛЕРОВ БОЛТАЕТСЯ В РАЙОНЕ НУЛЯ»

Эдуард, если верить данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), то июнь стал лучшим месяцем для российского авторынка за последние полгода. Падение продаж новых автомобилей, по сравнению с июнем прошлого года, составило 29,7%. Что это – признаки восстановления? Свет в конце тоннеля забрезжил?

– Это конец квартала для автомобильных дистрибьюторов, им нужны хорошие отчетные показатели, поэтому 29,7% я бы назвал желаемой цифрой, а не реальной. Реальность – это 40%. Хотя дно вроде бы прощупывается у некоторых автомобильных брендов, которые занимают существенную долю на рынке. Нельзя же до бесконечности падать.

Для вас каким был июнь?

– Если сравнивать с 2014 годом, то покупательский трафик поднялся до 90% от прошлогоднего июня. И общие продажи практически выровнялись.

За счет чего?

– За счет продажи поддержанных автомобилей. Производитель дал нам инструмент: сдавая технику по «трейдингу», клиент получает скидку на приобретение нового автомобиля. Следовательно, он мотивирован для того, чтобы сдавать. А мы выстроили схему дальнейшей реализации автомобилей с пробегом – она работает и позволяет нам компенсировать сни-

женным ставкам не позволяют на рентабельность выйти, она в районе нуля болтается. Кто-то работает в минус, кто-то – в небольшой плюс. Все зависит от того, какова кредитная составляющая, насколько бизнес завязан на кредитах.

Не понимаю, если честно, за счет каких ресурсов работают некоторые дилеры Иркутска, продавая по три-четыре автомобиля в месяц. Лидеры рынка – основная пятерка (Lada, Toyota, Nissan,

ше пять машин в месяц? Порядка шести-семи. И это, как мне кажется, первые кандидаты на вылет.

Кто-нибудь уже «вылетел» за полгода?

– Явно же никто об этом не заявляет, флаг белый не вывешивает. Да и вообще автобизнес тяжело закрыть. Особенно если ты обременен кредитами (а дилеров, которые живут без заемных средств, очень мало).

Мы просто видим, как у них снижаются продажи. Какими-то своими ресурсами они живут, подпитывают свои салоны, ждут манны небесной. Но полтора года с такими продажами – не выживешь.

«Агат-Авто» никого покупать не собирается?

– Пока нет. Покупать сейчас тяжело. Да и время еще не пришло. Нам отработать надо несколько лет, потом, может, и можно будет покупать. Олигополию же никто не отменял – может, мы к ней и придем.

Недавно вот взяли в долгосрочную аренду площадку на Академической. Мы там частично присутствовали с 2014 года. А теперь, когда Opel и Chevrolet «сдулись», весь салон под

Высокие ставки не позволяют на рентабельность выйти, она в районе нуля болтается. Кто-то работает в минус, кто-то – в небольшой плюс. Все зависит от того, какова кредитная составляющая, насколько бизнес завязан на кредитах

жение продаж новых машин, которое произошло в этом году.

Какова доля автомобилей с пробегом в продажах сегодня?

– 30%. В этом же режиме планируем действовать и дальше.

Сегодня банковские ставки по кредитам – вот что наиболее сильно бьет по

Hyundai и KIA) – продают, в среднем, от 400 машин за полгода. Но если дилер продает меньше пяти машин в месяц, то зачем он вообще присутствует на рынке? Ему необходимо пересмотреть свою стратегию и заняться чем-то другим.

И много таких?

– Дилеров, которые продают мень-

шее управление взяли. Наша цель – повысить долю рынка, иначе будет трудно выжить. До конца года рассчитываем выйти на показатель 28-30% автомобильного рынка Иркутской области. В начале года 20% было.

«ДОЛЯ ПРОДАЖ В КРЕДИТ ДОХОДИЛА ДО 45%»

Вы назвали пятерку лидеров иркутского авторынка по итогам полугодия. Она как-то изменилась с начала года?

– Нет. Принципиально ничего не изменилось. В лидерах, как и прежде, японцы, корейцы и Lada.

Кто из лидеров упал меньше всех?

– Lada совсем ненамного упала. Продажам очень помогла поддержка государства. Программа утилизации сработала – люди сдают старые машины – получают скидки на новые. На самый дешевый сегмент это очень повлияло. И программа субсидирования кредитов, конечно, серьезно поддержала российский бренд.

Вы как меры господдержки оцениваете?

– Нормально оцениваю, все правильно сделали.

Какая из них была самой важной, на ваш взгляд?

– Субсидированный кредит. Ставка при субсидировании иногда получается даже меньше, чем до кризиса. Тем, кто работает на стабильных предприятиях, уверен в своих доходах, это дало возможность посмотреть на ситуацию с другой стороны и прийти поменять машину.

По этой программе есть ограничение – приобретаемый автомобиль должен быть не дороже 1 млн рублей. Если бы сумма была выше – до 1,5 млн, например, – было бы лучше?

– Да это не принципиально. По автомобилям дороже миллиона уже идут разные компенсации от производителя. Дистрибьюторы придумывают с банками свои программы, которые тоже позволяют по интересной ставке купить автомобиль.

У вас какая доля продаж в кредит сейчас?

– От 30 до 40%. Меньше, конечно, чем в первые месяцы действия программы. Тогда она просто зашкаливала – до 45% доходила. Видимо, соскучились все по дешевым кредитам. Кто ждал – тот сразу побежал брать.

«ВСЯ ЖИЗНЬ – БОРЬБА»

По каким клиентским сегментам кризис сильнее всего ударил?

– Самые осторожные клиенты – в сегменте от 700 тысяч до миллиона. Многие пересмотрели свои планы по покупке новых автомобилей, стали обращать больше внимания на автомобили с пробегом. Продажи в сегменте 500-600 тысяч рублей, как я уже говорил, очень поддержали государственные программы. Средний сегмент – до 1,5 миллионов – тоже идет нормально, у этих клиентов финансовые возможности не сильно изменились. По автомобилям дороже 3 миллионов есть

небольшой спад – в декабре все закупились дорогими машинами, боялись, что цены на 40% вырастут.

Но не выросли ведь – за редким исключением. А сейчас как себя цены ведут?

– Цены еще в начале весны стабилизировались, в марте, когда рубль какую-то стабильность нашел. Сейчас цены тоже стабильны. Вверх не идут. Наоборот – периодически, в зависимости от заговаривания складов, дистрибьюторы на некоторые модели дают скидки, чтобы людей мотивировать, распродать автомобили, склады разгрузить. Так оно обычно и происходит: дали скидку – люди набежали, всё раскупили. Деньги в регионе есть.

Как, кстати, изменилось поведение покупателей с начала года? Первый шок уже должен был пройти...

– Да, есть такое, спокойнее уже всё воспринимают. И внешний фон, мне кажется, стал менее агрессивным. На Украине немного успокоилось, обстрелов меньше стало. Это ведь на самом деле очень сильно влияет на психологическое состояние. Некоторые скептики же чуть ли не большую войну прогнозировали. Как с такими настроениями думать о завтрашнем дне, тратить миллион или брать кредит на машину? Сейчас, конечно, спокойнее. Осталось только курс стабилизировать – и всем стало бы легче. В том числе и самим дилерам. В мае доллар стоил 50 рублей, сейчас – за 60. Ну нельзя же так! Как работу-то планировать?

В чем прелесть европейского и американского бизнеса? Там стабильность. Государственные структуры понимают, что это важно для бизнеса, держат ставки. И бизнес, соответственно, мо-

жет строить планы, прогнозировать. А у нас...

Пороховая бочка.

– Вообще. Думаешь – куда мы ввязались, когда нестабильность закончится? Жизнь – борьба (смеется).

«ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ БУДЕТ ЛУЧШЕ»

Перейдем к прогнозам. Какими, по вашему мнению, будут для иркутского авторыннка оставшиеся пять месяцев года?

– Надеюсь, что кризис почистит рынок. Ситуация же сегодня очень инте-

ресная сложилась. По итогам полугодия, на одну треть представленных в Иркутской области брендов (11 из 34) приходится три четверти проданных автомобилей (77%).

Конечно, каждый дилер сам для себя решает, продавать ему пять машин в месяц или нет. Но это не бизнес. Это альтруизм. Мы ждем, когда этот запас альтруизма закончится, это очистит рынок. К январю 2016 года, я думаю, на иркутском рынке останется менее 30 брендов.

34 бренда для города – да зачем? Не нужно. И людям будет проще принимать решение – не бегать по огромному количеству салонов, изучая весь этот ассортимент. 20-25 – то, что нужно для Иркутска. А если мы лет через пять лет

встретимся с вами, я, может, еще меньше цифру назову.

На пяти брендах-лидерах ездить будем?

– А почему нет? Если у каждого бренда будет большой ассортимент – это нормально. Бизнес станет эффективнее, и склады можно будет нормально заговаривать. Это ведь большая проблема для многих дилеров сегодня – на складах в наличии нет достаточного ассортимента. Дорогостоящие узлы и агрегаты никто не держит на складах – это накладно, обращаются к тебе за ними раз в квартал, оборачиваемость очень низкая. А если ты понимаешь, что доля у тебя достаточная, то ты можешь себе позволить расширить ассортимент склада запчастей.

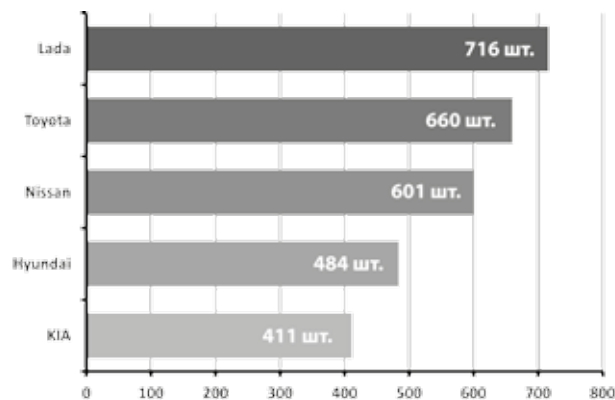
А по продажам какие у вас прогнозы? Каким будет падение по итогам года?

– Если за полгода упали на 43%, то по итогам года, думаю, падение на уровне 35% будет. Второе полугодие будет лучше. Люди уже привыкают, адаптируются к ситуации – может, отложенный спрос каким-то образом сработает. Может, действия правительства придадут уверенности и стабильности. Ставки по кредитам должны еще упасть – тоже хорошо.

Анна Масленникова, Газета Дело

НАГЛЯДНО

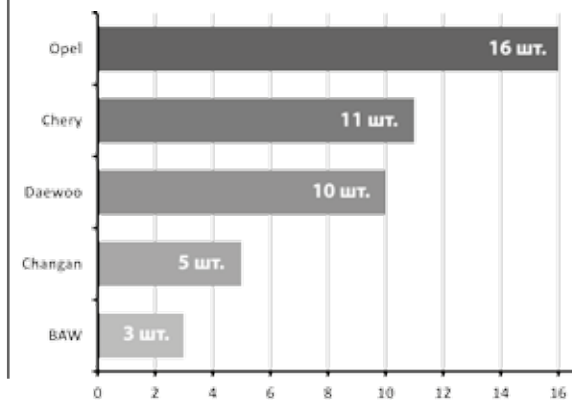
Пятерка самых продаваемых брендов в Иркутской области



География брендов-лидеров иркутского авторыннка



Какие бренды продавались в Иркутской области хуже всего?



Источник: Ассоциация Европейского Бизнеса. Данные за I полугодие 2015г.

Экономьте на расчетном обслуживании бизнеса с ВТБ24!



ВТБ24¹ предлагает широкую линейку продуктов расчетно-кассового обслуживания (РКО) для бизнеса. При этом в наличии у системообразующего банка есть инструменты, позволяющие клиентам существенно сократить расходы на обслуживание. Как надежно и с выгодой обслуживаться в одном из крупнейших российских банков, рассказывает начальник управления расчетных продуктов департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 Светлана Сырцова.

Что предлагает ВТБ24 своим клиентам в сфере расчетно-кассового обслуживания?

Мы сделали РКО не только удобным и качественным, но и экономически выгодным для предпринимателей. На основе многочисленных исследований мы сформировали наиболее востребованные по набору услуг пакетные предложения, которые позволяют клиентам значительно сокращать расходы на проведение часто используемых банковских операций. В ВТБ24 каждые 1,5 минуты открывается расчетный счет — более 80% из них в составе пакетных предложений².

Расскажите про основные пакеты расчетно-кассового обслуживания для бизнеса.

Самые популярные пакеты — «Бизнес» и «Торговый». Они сбалансированы по составу услуг, содержат максимальное количество дистанционных услуг для проведения операций по счетам с использованием системы «Банк – клиент онлайн».

Если бизнес клиента связан с расчетами с иностранными контрагентами, банк предлагает пакет, который называется «ВЭД». Он включает расширенный набор услуг по сопровождению внешнеэкономической деятельности, скидки на открытие счета в иностранной валюте. Недавно мы запустили новый пакет для бизнеса «Персональный», включающий расширенный перечень услуг, консультации бизнеса по юридическим и бухгалтерским вопросам, консультации персонального менеджера, скидки и бонусы от партнеров банка. Кроме того, в текущем году мы начали сотрудничество с компанией Google. С 01 апреля при подключении к счёту любого Пакета услуг, клиенту вручается сертификат номиналом 2 000 руб. на услуги контекстной рекламы в системе Google AdWords³.

Как можно приобрести пакеты услуг?

Клиент может выбрать и подключить пакет услуг в офисе банка или направить электронную оферту дистанционно через систему «Банк – клиент онлайн».

Планирует ли ВТБ24 проводить повышение тарифов?

Мы на регулярной основе проводим анализ рынка конкурентов. В настоящее время ситуация на рынке нестабильная, и, если конъюнктура начнет меняться, мы, безусловно, будем на нее

оперативно реагировать. При этом всегда готовы предложить возможность получения ценовых предпочтений, индивидуальный подход и снижение тарифов конкретным клиентам, несмотря на рост рынка.

Вы упомянули о дистанционном обслуживании бизнеса — системе «Банк – клиент онлайн». Сколько клиентов сейчас ей пользуются?

В ВТБ24 открыты счета более 300 тыс. юридических лиц и предпринимателей, из них 97% активных клиентов пользуются возможностью вести расчеты дистанционно. Стоимость обслуживания для них значительно ниже, чем в офисе банка, это экономит время и деньги.

Какие операции чаще всего проводят ваши клиенты дистанционно?

Это все виды платежей, конверсионные операции, покупка пакетов расчетно-кассового обслуживания. Через «Банк – клиент онлайн» клиенты могут не только проводить платежи, но и приобретать продукты и услуги для юридических лиц.

Банк контролирует безопасность операций клиентов?

Безусловно, мы уделяем безопасности особое внимание, используем только сертифицированные ФСБ России аппаратные и программные

средства, внедряем дополнительные средства защиты. В частности, в 2015 году банк запускает технологию подтверждения легитимности операций в системе (от входа в систему до проведения операций) с использованием EMV-токенов. Стоит отметить, что ВТБ24 — один из первых банков в России, предложивших своим клиентам защиту такого уровня. До конца этого года сервис будет доступен по всей сети банка.

Какие новые услуги для клиентов внедряются в «Банк – клиент онлайн» в этом году?

В конце марта вход в «Банк – клиент онлайн» стал доступным со всех основных популярных браузеров. В ближайшее время появится мобильная версия системы, позволяющая получать информационные сервисы на экране мобильного устройства. В этом году мы планируем расширить функциональные возможности системы и упростить пользовательский интерфейс.

Узнайте больше:
8 800 707-24-24
(звонок по России бесплатный)
www.vtb24.ru

1 Банк ВТБ 24 (публичное акционерное общество), генеральная лицензия Банка России № 1623, предоставляет финансовые услуги.
2 Данные действительны на 01.04.2015 г.
3 Рекламные услуги предоставляются компанией Google. РЕКЛАМА.

«Оптика» победила «медь»

Впервые число абонентов «Ростелекома», подключенных по оптическим технологиям в Иркутской области, превысило «медных».



ительство крупнейшей в регионе сети.

В текущем году современная сеть компании по оптическим технологиям ЕТТН (оптика до здания) и GPON (оптика в квартиру) появилась и в населенных пунктах области: Нижнеудинске, Тулуне, Тайшете, Железногорске-Илимском, Зиме.

Волоконно-оптические линии связи обладают большой полосой пропускания, поэтому скорость и качество передачи данных выгодно отличается от других технологий (как проводных, так и беспроводных). Технология GPON обеспечивает скорость доступа до 1 Гбит/с.

Возможности «оптики» позволяют предоставлять пакетные услуги «triple play» – скоростной интернет, в том числе через Wi-Fi, услугу интерактивного телевидения, включая трансляцию каналов в HD-качестве, а также домашнюю телефонию – по одному кабелю.

Более 18 тысяч семей Приангарья подключили «Домашний Интернет» в первом полугодии 2015 года по технологиям GPON и ЕТТН, что позволило «склонить чашу весов» в пользу «оптики». На данный момент из 150 тысяч пользователей интернета компании около 77 тысяч являются «оптическими» абонентами.

Иркутский филиал оператора значительно расширил телекоммуникационную инфраструктуру в первом полугодии. В городах и поселках Иркутской области компания проложила более 150 км оптического кабеля и продолжает активное стро-

«Благодаря развитию сетей связи в области мы постоянно расширяем зону предоставления высококачественных телекоммуникационных услуг для жителей Приангарья. И на сегодняшний день современные услуги связи приходят не только в большие города, но и в районные центры, устраняя тем самым цифровое неравенство между городом и селом. Строительство продолжается, а это значит, что в ближайшем будущем новые территории получат дополнительные возможности для развития», – отметил директор Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Юрий Тиман (на фото).

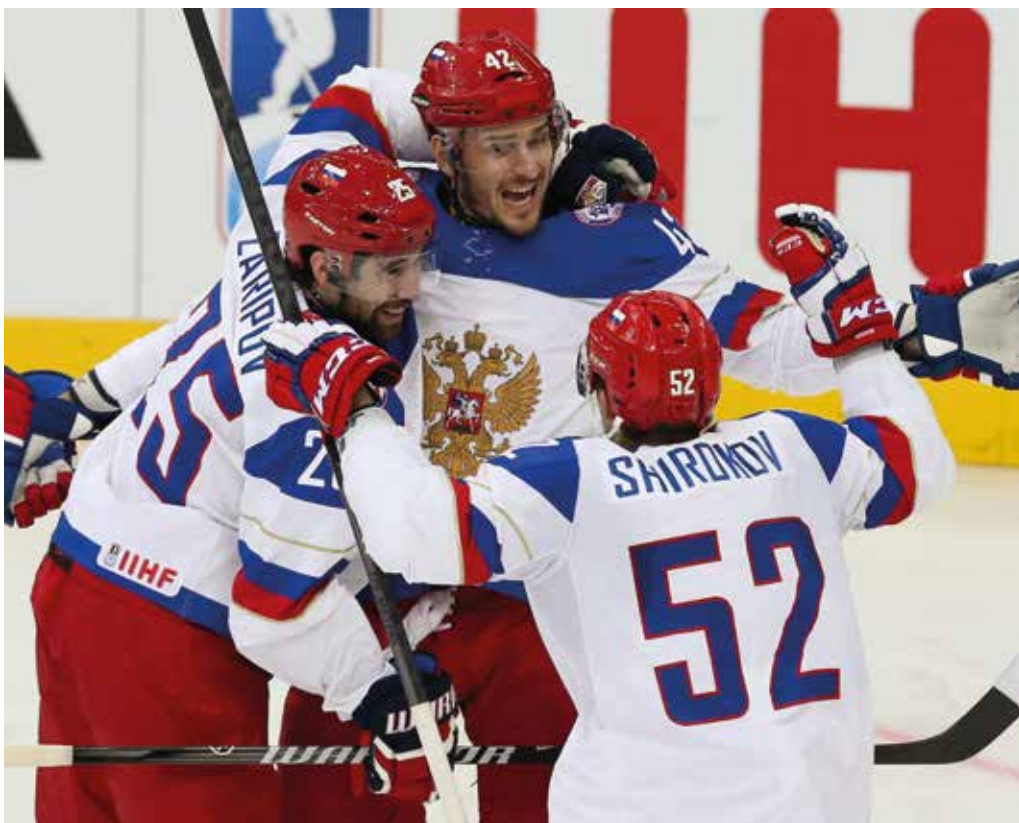
В новый сезон – вместе с банком «ЮГРА»

Банк «ЮГРА» стал Официальным партнером национальной сборной России по хоккею. Заключив соглашение с Федерацией хоккея России (ФХР), банк будет вносить вклад в развитие отечественного спорта в сезоне 2015-2016 гг.

Исполнительный директор ФХР Дмитрий Курбатов отметил: «Новый сезон имеет особое значение для российского хоккея. Впереди насыщенный тренировочный и соревновательный график, домашний Чемпионат мира. И мы очень рады, что в этот сезон мы вступаем вместе с новым партнером – с банком «ЮГРА».

Развитие в области маркетинга было и остается одним из приоритетных направлений нашей

работы. Глобальные успехи спортивной организации столь высокого уровня достижимы лишь в случае крепких и доверительных отношений как с представителями государственной власти, так и с лидерами делового сектора. Поэтому мы с радостью приветствуем нового партнера и с нетерпением ждем старта сезона!».



«Обратно в школу». Сбербанк впервые запускает акцию по потребительским кредитам для родителей

Сбербанк запустил акцию «Обратно в школу!» со сниженными процентными ставками по потребительским кредитам.

Участником акции может стать родитель (мать/отец) ребенка/детей в возрасте от 6 лет до 17 лет включительно, подавший кредитную заявку в рамках акции и предоставивший в качестве документа, подтверждающего его статус родителя в отношении ребенка, паспорт гражданина РФ, содержащий сведения о ребенке, или свидетельство о рождении ребенка.

В рамках акции по «Потребительскому кредиту под поручительство физических лиц» клиентам предлагаются процентные ставки от 14,5% годовых в рублях, по «Потребительскому кредиту без обеспечения» – от 15,5% годовых в рублях. Процентные ставки устанавливаются индивидуально в зависимости от надежности, платежеспособности и категории клиента.

В Сбербанке отсутствуют какие-либо комиссии по кредиту, а требование к страхованию жизни, которое является добровольным, не влияет на размер процентной ставки по кредитному договору.

Подробнее с новыми условиями кредитования можно ознакомиться на сайте банка.

ОАО «Сбербанк России» – крупнейший банк в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Сбербанк является ключевым кредитором для национальной экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов.

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481.

Официальный сайт Банка – www.sberbank.ru.



Музей-усадьба В.П. Сукачева и ВТБ приглашают иркутян на выставку японских графиков

Выставка графики японских художников Ири и Тосико Маруки открылась 6 августа в отделе Иркутского художественного музея «Усадьба В.П. Сукачева» при поддержке банка ВТБ. Экспозиция «Хрупкость мира», посвященная 70-летней годовщине взрывов атомных бомб над городами Хиросима и Нагасаки, действует до 30 августа.

Супруги Маруки были очевидцами трагических событий августа 1945 года. Они создали серию из 10 панно, исполненных красной и черной тушью, под общим названием «Ужасы Хиросимы», за которую в 1953 году получили золотую медаль Всемирного Совета Мира. С выставками японские художники побывали во многих уголках земного шара, в том числе и в Иркутске. В 1967 году жители столицы Восточной Сибири смогли увидеть знаменитую серию своими глазами. Позже Ири и Тосико Маруки передали в дар Иркутскому художественному музею более 20 своих работ, именно эти графические листы – детские портреты, пейзажи и натюрморты – представлены в музее-усадьбе В.П. Сукачева.

До конца 1980-х годов японская графика была представлена в постоянной экспозиции художественного музея. Спустя 20 с лишним лет, работы Ири и Тосико Маруки вновь могут увидеть иркутяне. Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова прокомментировала: «Мы прекрасно осознаем важность данной выставки, ее нравственную и познавательную роли. Работы японских графиков адресованы жителям XXI века, чтобы они знали и помнили о трагедии прошлого столетия. Еще одна задача этой выставки – укрепление культурных связей между нашими странами. Японский Канадзава, напомним, является городом-побратимом Иркутска с 1967 года. ВТБ рад оказать содействие международным отношениям».

9 августа, в день памяти о бомбардировке Нагасаки, в музее-усадьбе В.П. Сукачева состоялась общегородская акция «Журавлики мира», в рамках которой прошли мастер-классы по каллиграфии и оригами, вместе с сотрудниками музея посетители создали несколько сотен бумажных «журавликов» – символов хрупкости и ценности мира на Земле.

Акция «Журавлики мира» и выставка Ири и Тосико Маруки – завершающие мероприятия культурного проекта «Память сердца», генеральным спонсором которого выступил банк ВТБ при содействии Благотворительного фонда «Иркутский меценат». В рамках данного проекта в музее-усадьбе В.П. Сукачева в мае состоялась фотовыставка «Дети и война» из фондов Центрального музея Великой Отечественной войны (Москва) и Детский Бал Победы.



Против течения

ВТБ в Иркутске вырос по нескольким направлениям – невзирая на кризис

Словом «кризис» сегодня никого не удивишь. Кажется, что все вокруг «снижается» и «стагнирует». Итоги работы банка ВТБ в Иркутске в первом полугодии, однако, доказывают: можно расти, несмотря на общее падение. По словам Александры Макаровой, руководителя дирекции ВТБ по Иркутской области, за первые шесть месяцев года банку удалось показать отличные результаты сразу по нескольким направлениям деятельности.



Пассивный портфель:

+35%

События в экономике и политика Центробанка не могли не отразиться на итогах работы банка ВТБ в Иркутске в первом полугодии. Так, в I квартале было отмечено небольшое замедление кредитования, во II-м его объемы практически восстановились. В итоге на 1 июля 2015 года кредитный портфель банка составил 11,9 млрд рублей – практически столько же, сколько год назад.

Пассивный портфель банка показал уверенный рост и достиг по итогам полугодия отметки в 9,2 млрд рублей. Это на 35% больше в сравнении с результатом на аналогичную дату прошлого года (6,8 млрд рублей). Юридические лица все более тщательно подходят к выбору банка, предпочитая риску надежность и стабильность. 75% пассивного портфеля ВТБ в Иркутске приходится на срочные средства – депозиты, овернайт и векселя.

Александра Макарова: «Наибольшую динамику с начала года продемонстрировали депозиты, объем которых вырос почти на 40% до отметки 7,16 млрд рублей. Стабильно растет и количество клиентов, пользующихся в нашем банке продуктами привлечения, в том числе с использованием электронных каналов связи – системы дистанционного банковского обслуживания, защищенной почтовой системы банка».

Внешнеторговые операции:

+20%

Напряженная международная обстановка и санкции не отразились на внешнеэкономической деятельности клиентов ВТБ в Иркутске. Напротив, их активность возросла. За первые шесть месяцев года банк провел 3358 внешнеторговых операций общим объемом 3,019 млрд рублей. Объем таких сделок вырос на 20%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Очевиден взятый иркутскими предприятиями курс «на Восток»: на азиатские страны пришлось 83% крупных внешнеторговых контрактов, принятых на обслуживание ВТБ в Иркутске. В тройку основных стран-партнеров клиентов банка вошли Китай, Южная Корея и Индия.

Александра Макарова: «Несмотря на сложные экономические условия, в том числе международные санкции, введенные ровно год назад, внешнеэкономическая деятельность предприятий Приангарья, напротив, активизировалась. В подтверждение этого и статистика по паспортам сделок, к которым мы относим внешнеторговые контракты клиентов на сумму, равную или превышающую 50 000,00 долларов США (USD). В I полугодии текущего года региональный офис оформил 110 паспортов сделок, что на 50% больше, чем за аналогичный период 2014 года».

Документарный портфель:

+80%

Продолжает расти спрос клиентов и на документарные продукты банка. По итогам полугодия документарный портфель клиентов ВТБ в Иркутске достиг отметки 2,336 млрд рублей – это в 1,8 раза превышает показатель результата на аналогичную дату прошлого года.

Рост показывают как банковские гарантии, так и аккредитивы. Так, в I квартале ВТБ в Иркутске предоставил 4 импортных аккредитива общим объемом около 16 млн юаней. Во II квартале – 8 аккредитивов на 23,5 млн юаней. Количество, таким образом, выросло в 2 раза, объемы – в 1,5 раза.

Портфель гарантийных сделок корпоративных клиентов банка по состоянию на 1 июля составил 1,8 млрд рублей – на 80% больше, чем год назад. Наиболее востребованы среди клиентов банка в Иркутске тендерные гарантии, гарантии исполнения государственных и муниципальных контрактов, гарантии платежа.

Александра Макарова: «Если сравнивать результаты I и II квартала текущего года, то количество гарантий, предоставленных юридическим лицам, увеличилось в 2,5 раза, общий объем вырос почти на 80%. На протяжении вот уже нескольких лет гарантии пользуются стабильным спросом у предприятий, занимающихся поставками промышленного, медицинского оборудования, различной техники. В этом году мы также отметили интерес к данному банковскому продукту со стороны торговых ритейлеров».

Концерты известных актеров прошли на севере Иркутской области при поддержке ИНК

Концерты в северных территориях региона прошли в рамках кинофестиваля «В кругу семьи» при поддержке Иркутской нефтяной компании. За два дня актеры побывали в самом северном райцентре области Ербогачене, на Даниловском нефтегазоконденсатном месторождении ИНК и в Усть-Куте.



гостя. Начав со знаменитой песни «На дальней станции сойду», большую часть времени он посвятил мелодичным песням о любви на греческом и русском языках. Зрители по достоинству оценили искрометный юмор и сильный голос актера, наградив его овацией, а несколько юных ербогаченцев даже решили составить ему компанию на сцене. Жители села рассказали, что концерт стал настоящим событием в новейшей истории Ербогачена, ведь последний раз известные актеры выступали в селе более четверти века назад!

Утром 15 июля актерская группа вылетела на вертолете, арендованном ИНК, на Даниловское месторождение компании. Нефтяники основательно подготовились к встрече актеров, построив сцену с шатром и завезя профессиональное аудиооборудование. На концерт собрались более 80 человек – все свободные от работы вахтовики, включая буровиков, работающих на кустовых площадках НГКМ. Пообедав вместе с нефтяниками, актеры вновь поднялись на борт вертолета. Через два часа «Ми-8» сел в аэропорту Усть-Кута, а еще через три часа «десантники» вышли на сцену местного дома культуры «Магистраль».

На следующий день состоялись пресс-конференция и мастер-класс, затем актеры и сопровождающие вылетели в Иркутск. В общении с журналистами районных СМИ гости особо отметили теплый прием и замечательную, открытую для общения публику.

В этом году участниками культурной акции «Северный десант» стали известные актеры Сергей Колесников, Марина Яковлева и Эвклид Кюрдзидис. Они прибыли в Ербогачен из Москвы с пересадкой в Иркутске, проведя в дороге половину суток. Впрочем, это не помешало им уже через несколько часов с блеском выступить перед двумя сотнями зрителей в местном доме культуры.

Сергей Колесников подготовил программу, состоящую из известных песен разных лет. Марина Яковлева представила своеобразный отчет о своей кинокарьере, рассказав о комичных и грустных историях, случившихся на съемках, и исполнила несколько известных песен. Замыкал тройку «десантников» самый популярный грек России Эвклид Кюрдзидис. Он рассказал публике, что ему приходилось играть французов, итальянцев, представителей народов Кавказа, арабов и так далее, и что в его послужном списке много ролей террористов, бандитов и других нехороших людей. Впрочем, амплу не повляло на сет-лист третьего

Компания «Сибавиастрой» стала победителем Всероссийского конкурса на лучшую строительную организацию

ОАО «Сибавиастрой» стало победителем XIX Всероссийского конкурса на лучшую строительную организацию, предприятие строительных материалов и стройиндустрии за 2014 год в соответствии с решением конкурсной комиссии Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации, Российского Союза строителей и Профсоюза работников строительства и промышленности строительных материалов Российской Федерации.

Диплом третьей степени «За достижение высокой эффективности и конкурентноспособности в строительстве и промышленности строительных материалов» был вручен директору строительного комплекса ОАО «Сибавиастрой» Евгению Подшивалову в рамках прошедшей в Москве церемонии награждения по итогам XIX Всероссийского конкурса на лучшую строительную организацию по итогам 2014 года.

Первый заместитель генерального директора ОАО «Сибавиастрой» Алексей Волков отметил: «Мы ценим мнение экспертов Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации и Российского Союза строителей, которое еще раз подтверждает достижения компании в сфере строительства и производства строительных материалов. Эта награда – результат признания опыта и профессионализма всей команды ОАО «Сибавиастрой»».

Промыленно-строительная компания «Сибавиастрой» является одним из лидеров Восточной Сибири в сфере девелопмента недвижимости, строительства и производства строительных материалов и конструкций.

ОАО «Сибавиастрой» основано в 1929 году в г. Иркутске. Сегодня компания объединяет подразделения по гражданскому

и промышленному строительству, завод железобетонных изделий и комплекс механизации. Компанией успешно пройден сертификационный аудит, подтверждающий соответствие системы менеджмента качества требованиям международного стандарта ISO 9001:2008.

Портфель выполненных проектов компании за период 1992-2015 гг. составляет более 450 тысяч кв.м жилой и коммерческой недвижимости, объектов административного, социального и промышленного назначения, в том числе реконструкцию и удлинение взлетно-посадочных полос в Иркутске.

Подробная информация о компании – на сайте www.sibaviastroy.ru.



Одежный ритейл: кто умрет, а кто останется?



Илья Афраимович, управляющий партнер, директор по развитию группы компаний ROSS Group, уже четыре года занимается одежным ритейлом по франшизе. В его копилке – Savage, Mango, Concept Club, The North Face. «Если вы меня спросите, буду ли я сегодня открывать новые магазины, я отвечу: нет. Закрывать – буду», – признается Илья. С какими проблемами столкнулся одежный ритейл? И какие «подводные камни» франчайзинга обнажил кризис? Об этом – в нашем интервью.

«БИЗНЕС НЕЛЬЗЯ ОТКРЫВАТЬ НА ЭМОЦИЯХ»

Илья, сегодня в вашем портфеле четыре одежных бренда: Savage, Mango, Concept Club, The North Face. С чего все началось? Зачем вам – консультанту по коммерческой недвижимости – понадобились магазины одежды?

– Компания ROSS Group исторически занималась консалтингом и управлением торговыми центрами. После кризиса 2008 года, который дался, прямо скажем, непросто, мы подумали, что стоило бы разложить яйца в разные корзины. Как показывает практика, разложили все-таки не в разные: рынок недвижимости начинает падать после рынка ритейла, а не наоборот. Поэтому нельзя сказать однозначно, верным ли было это решение.

Да и потом, это оказалось очень полезным для моей работы в ROSS Group: позволило увидеть ритейл изнутри, посмотреть на все с другой стороны. Когда ты знаешь, как это в реальности работает, и к тебе приходит арендатор, например, с просьбой о скидке, ты прекрасно понимаешь, обманывает он тебя или нет, почему он стал плохо торговать, откуда ноги растут у проблемы. Проще принимать решения.

Что касается магазинов, то изначально была идея построить сеть на, условно говоря, подконтрольных площадях – в объектах, которые находились в работе ROSS Group. Каждый такой проект знаешь, веришь в него – это уже полдела.

Решение было принято очень вовремя: ТРЦ «Карамель» открылся в 2010-м, мы первый магазин Savage открыли там в мае 2011-го – рынок как раз «задышал».

Ставка у вас изначально была именно на франшизный бизнес?

– Да. Я и тогда не был готов, и сейчас – когда прошло уже больше четырех лет, и мы открыли восемь точек – не готов уходить в собственные мультибрендовые магазины. Когда у тебя магазин по франшизе – часть рисков закрыта. Есть, конечно, масса подводных камней, но товар ты покупаешь у одного человека, взаиморасчеты ведешь с ним одним. Кроме того, франчайзеры, как правило, работают по кредитным схемам, то есть отгружают товар с рассрочкой платежа. У оптовых компаний таких условий нет. Заплати деньги – возьми товар. Продай – не продай – это уже твои риски, ты должен их нести. Не продай, не обернул деньги – значит, тебе не на что покупать новую коллекцию.

Первым вашим брендом, как вы уже сказали, был Savage. Почему он? Как выбрали франшизу?

– Вариантов несколько было – и российские компании, и международные. С разными условиями, разным товаром. Я тогда четко понял и се-

годня исхожу из этого же принципа: бизнес нельзя открывать на эмоциях, руководствуясь только личными предпочтениями: «Мне нравится Savage, открою-ка я его». Хорошо, тебе он нравится, а людям? Вот посетителям торгового центра «Карамель» понравится Savage? Наверное, да. Из этого мы и исходили при выборе. Хотя Savage и не был для нас самым дешевым вариантом, остановились на нем. И он тогда «выстрелил». Уверен: если бы на этом месте стояла какая-то более дорогая или менее понятная аудитория, менее раскрученная марка, результат мог бы быть совсем другим.

Можете рассказать про условия франшизы? Каким был паушальный взнос, объем инвестиций?

– У российских марок – по крайней мере, тех, с которыми мы работаем, паушального взноса не было. По общему объему инвестиций франчайзеры озвучили нам цифру порядка 6 миллионов рублей. Так они посчитали. Мы тогда на все это дело посмотрели и для себя решили, что, наверное, в 3,5 миллиона уложимся. Когда перешагнули отметку в 6,5 миллионов, поняли, что франчайзеры были все-таки правы (смеется).

Почему так вышло?

– Молодые были, неопытные. Многих нюансов не знали. У компании, например, были строгие требования по светильникам. Мы попробовали поискать аналоги – не получилось. Пошли самым простым путем: взяли поставщика компании Savage и заказали светильники в Бельгии. Их нам привезли в Москву, потом самолетом – в Иркутск. Удорожание получилось колоссальное.

Или мебель. Пришло полвагона в Москву для нас – как отправить? Франчайзер говорит: «Отправьте «Желдорэкспедицией»». Так и сделали. А отправили бы, условно, «Деловыми линиями» – груз шел бы на четыре дня дольше, но стоило бы это в два раза дешевле.

Таких нюансов очень много. Конечно, когда ты четыре года этим занимаешься, ты знаешь, где это можно купить, как и на чем сэкономить. Но тогда это было в первый раз.

Ваши ожидания от проекта оправдались?

– Более чем. Это тот магазин, который нужен был именно в этом месте и именно в это время.

Быстро удалось отбить вложенные 6,5 миллионов?

– В течение полутора-двух лет.

Расчеты франчайзеров по окупаемости подтвердились?

– Не совсем. Надо понимать, что франчайзеры всегда выдают желаемое за действительное. Конечно, все они дают неплохую экономику, но все равно. Во-первых, нужно время на раскочку, во-вторых, есть факторы, на которые ты влиять не можешь. Например, на коллекцию – ну как ты на нее повлияешь? Или на цены.

Я думаю, что 98% людей, которые открывают магазины, уверены, что уже через год они будут миллионерами. Но это не так. Есть масса подводных камней. И масса ошибок, которые ауканются ежедневно. Просто есть романтика бизнеса, когда рынок растет, а есть реалии бизнеса, когда рынок падает. И ошибки, которые раньше прощались, сейчас, в кризис, всплыли и ударили по нам со всей силой.

ТОП-50 вакансий с заработной платой от 35 тыс. руб. Иркутск

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Агент по недвижимости	от 70 000 руб	Century 21	Менеджер по продажам	от 50 000 руб	ООО ТехПРОМ
Агент по продаже франшизы	от 90 000 руб	Удобно-Деньги	Менеджер по продажам	от 35 000 руб	Экомак
Агент по продвижению финансовых решений для бизнеса	от 60 000 руб	Удобно-Деньги	Менеджер по продажам транспортных услуг	от 35 000 руб	СДЭК
Администратор по размещению жильцов	от 50 000 руб	ООО Велестрой	Менеджер по работе с партнерами	от 35 000 руб	Biglion
Ведущий инженер по интенсификации добычи нефти	от 80 000 руб	Human Resources, KA	Менеджер по развитию клиентов	от 70 000 руб	Coleman Services
Ведущий инженер-программист	от 43 109 руб	Росжелдорпроект	Менеджер ресторана	от 35 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Ведущий специалист по взысканию задолженности	до 80 000 руб	Агентство по сбору долгов	Младший разработчик 1С	от 40 000 руб	Первый БИТ
Геодезист	от 40 000 руб	ООО Велестрой	Начальник хвостового хозяйства золотоизвлекательной фабрики (ЗИФ)	от 150 000 руб	Human Resources, KA
Главный бухгалтер	от 40 000 руб	ООО Спутник	Начальник отдела продаж	от 60 000 руб	РОССКО
Главный инженер-эколог	от 70 000 руб	Полидея	Начальник участка гидротехнических сооружений	от 100 000 руб	Human Resources, KA
Директор в журнал	от 40 000 руб	ДубльГИС	Провизор/фармацевт в справочную службу	от 37 000 руб	Фармаконом
Директор лизинговых проектов	от 60 000 руб	ООО РАФТ ЛИЗИНГ	Прораб	от 35 000 руб	СибАтом, ООО, ПКФ
Директор мебельной фабрики	от 40 000 руб	ООО Приангарье	Региональный менеджер по продажам	от 50 000 руб	ООО СтройХим Экспорт энд Импорт
Директор отделения	от 120 000 руб	ГК «СПОРТМАСТЕР»	Региональный торговый представитель	от 50 000 руб	Калео Рус
Директор по продажам	от 100 000 руб	Берг-Холдинг	Руководитель блока корпоративных продаж	от 40 000 руб	«АльфаСтрахование»
Директор ресторана KFC	от 49 000 руб	Ресторан KFC	Руководитель группы финансовых консультантов	от 80 000 руб	ООО Легко
Заместитель директора завода	от 80 000 руб	Энфорта	Руководитель направления (сварочное оборудование)	от 50 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Заместитель директора по экономике и финансам	от 40 000 руб	Специалист	Руководитель отдела продаж в сфере строительства	от 50 000 руб	ООО СК Сибирь
Заместитель заведующего складом	от 35 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет	Руководитель отделения в банк	от 60 000 руб	Банк Русский Стандарт
Инженер по конфигурации услуг	от 37 000 руб	Энфорта	Руководитель планово-экономического отдела	от 60 000 руб	Слата, ГК
Инженер ПТО	от 70 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг	Специалист отдела выездного взыскания	до 100 000 руб	АО Тинькофф Банк
Инженер ПТО (технология)	от 70 000 руб	ПРОМИНДУСТРИЯ, ПП	Специалист по работе с ключевыми клиентами	от 75 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Инженер-строитель	от 40 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет	Супервайзер	от 37 800 руб	СНС, Группа Компаний
Исполнительный директор	от 50 000 руб	Шеф-Премьер, ИД	Технический директор в СТО	от 70 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Коммерческий директор	от 40 000 руб	Этажи, федеральная компания			
Медицинский представитель (эндокринология)	от 55 000 руб	Kelly Services			
Менеджер по персоналу	от 36 000 руб	OSTIN			

*Источник hh.ru. Для поиска вакансии на сайте необходимо указать должность и название компании-рекрутера

**«НЕЭФФЕКТИВНЫЕ
МАГАЗИНЫ НУЖНО
ЗАКРЫВАТЬ»**

Открытые первым успехом, вы решили продолжить открывать магазины Savage?

– Да, пошли с ним в Ангарск, в том же 2011 году. Во второй раз было проще, быстрее, понятней. Сделали ремонт, привезли коллекцию, 27 декабря открылись. А в ночь на Рождество 2012-го половина торгового центра сгорела. К счастью, нас не задело.

Первые две или три недели после пожара ТЦ был закрыт, потом открылся, но люди перестали туда ходить: полусторевшее здание, дымом пахнет. Кому захочется туда идти? Потом была долгая дорога восстановления. А потом рядом открылся ТЦ «Фестиваль». Мы долго держались, изменили концепцию магазина, сделал его Savage-дисконтом. Работали – ни шатко ни валко. А в начале этого года все-таки приняли решение закрыть точку.

Не жалеете?

– Неэффективные магазины нужно закрывать. Раньше я думал: как же я его закрою, это же мой ребенок, я его родил, вырастил, не присел ни разу за 30 дней ремонта, сам все придумывал, контролировал... Как же я убью свое детище? Но это не ребенок. Это магазин. Если он работает – он должен работать. Если нет – его нужно закрывать. Это балласт, который тянет тебя на дно.

Что было после Savage? Какая марка появилась в вашем портфеле следующей?

– После Savage мы открыли в Ангарске Concept Club – это питерская марка женской одежды. А потом в нашей копилке появился первый международный бренд. Причем история эта была довольно долгой.

Я приехал в Москву к своим друзьям – крупным ритейлерам. У нас была деловая встреча, и в конце ее я спросил у своего товарища: «Что мне дальше делать? Savage у меня есть, Concept Club есть. Хочется уже что-то большое сделать. Какой-то интересный проект». Он в то время был владельцем 30

магазинов франшизы Mango – и посоветовал его: «Очень актуальный, сильный бренд».

Тогда случился наш первый «заход» в Mango. Но когда франчайзеры рассказали, какие у них условия, мы в ужасе оттуда побежали (смеется).

Огромные цифры?

– Один паушальный взнос – порядка 50 тысяч евро. Я уже не говорю о размере инвестиций... Мы к ним готовы не были.

Прошел год. ROSS Group заполняла торговый центр «Пионер» в Улан-Удэ. Мы вели переговоры с Mango: они хотели зайти в объект. Согласовали площадку, коммерческие условия – и только после этого выяснилось, что франчайзи у них нет, что они просто застолбили площадку и будут искать партнера.

И партнером стали вы?

– Да. И, скажу я вам, стать партнером Mango – задача не из простых. Мы летали в Испанию, получали разрешение, долго готовили дизайн-проект, потом в итоге на ремонт вышли, и он длился полгода. Построить Savage и построить Mango – это две большие разницы. Все материалы едут из Испании, стоимость этих материалов – тяжело озвучивать, слезы наворачиваются (смеется). В общем, было очень тяжело и очень дорого.

Оно того стоило?

– Да, проект «выстрелил» с первого дня. В ТЦ «Пионер» отличный состав арендаторов. И мы были первыми, кто завел международную сеть – это было для рынка в новинку. Поэтому результаты магазин начал показывать впечатляющие – и для нас, и для франчайзеров. Которые нас – не мытьем, так катаньем – затащили еще и в Ангарск. В апреле 2014 года мы открыли вторую свою точку Mango.

И как в Ангарске? На этот раз все сложилось благополучно?

– Не совсем. Судьба у ангарского Mango получилась непростая, и хорошо отработал он только первые несколько месяцев.

Дело в том, что, по условиям сотрудничества, поставка товара Mango осуществляется под банковскую контргарантию, которая оформляется в евро. Когда мы оформляли ее в первый раз, евро стоил 45

рублей, к моменту реоформления в декабре – 80. Если у тебя залога было на 6 миллионов рублей, а на момент реоформления должно быть в два раза больше – где взять эти деньги? В тот момент нам их было взять негде.

Все эти годы мы не вкладывали ни в недвижимость, ни в автомобили. Мы строили сеть магазинов – большую, с хорошими оборотами. Но оборот нельзя «пришить» к банковской гарантии. Банки страхуют свои риски, им нужен нормальный залог. Желательно – деньги. Вытащить из оборота 13 миллионов рублей в декабре прошлого года было нереально. Поэтому работу магазина пришлось приостановить.

А франчайзер не может помочь?

– Это еще один «подводный камень». Каждый считает свои деньги – своя рубашка ближе к телу. Франчайзер говорит: закрой магазин, он неэффективный. А если я, предположим, последние деньги туда вложил? А если я взял кредит на полмиллиона евро? Пока магазин работает, у меня есть шанс эти деньги в банк отдать. А если закрою – как отдавать буду? 10 лет буду на банк работать? Франчайзеры, конечно, понимают наши проблемы, но брать на себя наши риски не готовы.

Со всеми международными сетями так непросто договариваться?

– С теми, у кого решения принимаются в Европе. Если компания международная, но российские менеджеры имеют полномочия – как в случае с еще одним нашим брендом, The North Face (который мы открыли в «КомсомоЛЛле»), то договариваться гораздо проще. Они с тобой на одной волне. Не бросают, понимают свою ответственность. Ведь решение открыть магазин – обоюдное. Мы в ответе за тех, кого приручили. И сейчас они идут на уступки: отсрочки платежей, возвраты коллекций. Компания международная – и пока, за счет масштабов, они могут себе позволить наши «минуса».

Когда заходишь в проект, ты никогда не знаешь, как поведет себя в трудной ситуации франчайзер?

– Никогда. Это рулетка.

**«ДЛЯ РИТЕЙЛА
СЛУЧИЛСЯ
«ИДЕАЛЬНЫЙ» ШТОРМ»**

Как бы вы охарактеризовали текущую ситуацию в ритейле?

– Рынок начал падать прошлой осенью. Потом он с турбулентностью летел – ближе к Новому году. Весной стало немного поспокойнее, а потом опять полетели. За полгода продажи упали процентов на 40. Июль был отвратительный. Мой компаньон отлично на этот счет выразился: для ритейла случился «идеальный» шторм. Курс растет, себестоимость товара растет, розничная цена растет, доходы населения падают, кредитование стагнирует – все негативное, что могло произойти, произошло.

Но бизнес сейчас реагирует не так эмоционально, как в прошлый кризис. В 2008-м все начали кричать о том, что все пропало, моментально. С истерикой. И банкиры в том числе. В этот раз спокойнее. Есть понимание, что рынок должен перераспределиться – слабые игроки вымрут, сильные останутся.

То, что сейчас идеальное время для международных сетей захватывать наш рынок, – это факт. То, что российским сетям будет в десятки раз сложнее с ними конкурировать, – тоже факт. Ну нельзя сравнивать Savage и Mango: у Mango 7 тысяч магазинов, а у Savage – сотня – огромная разница в объемах, когда заказываешь пошив коллекции. И кредитуются испанцы под 2%, а наши – под 18-22%. С такими базисными величинами российским маркам будет трудно спорить: у международных сетей возможности по разработке и реализации актуальных для рынка коллекций существенно выше, а значит и шансов на захват рынка больше.

И кто, по-вашему, умрет, а кто останется?

– Сейчас начинается основной для ритейла сезон – август-сентябрь. Он и покажет, кто выживет, а кто нет.

Продолжение на стр.8

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

**ЛУЧШИЙ
ИНТЕРНЕТ-БАНК**

по версии
**GLOBAL BANKING
& FINANCE REVIEW**



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

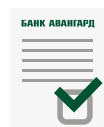
Овердрафт от 11% Автоматическое кредитование расчетного счета при недостаточности средств	Наличные операции Проведение наличных операций с Cash-Card в любом офисе/банкомате Банка	Зарплатный кредит 11% Целевая кредитная линия на выплату зарплаты в размере ФОТ	Эквайринг Online заявка на подключение, зачисления день-в-день	Расчеты 24/7 Внутрибанковские платежи, контроль счетов, прием документов – круглосуточно
---	--	---	--	--

Подключение и обслуживание

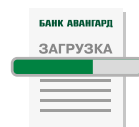


За подключение и обслуживание интернет-банка плата не взимается

Как открыть расчетный счет



Заполнить заявление online



Загрузить необходимые документы



Прийти в Банк с оригиналами документов

www.avangard.ru
8 (800) 555 99 93

БАНК АВАНГАРД

Одежный ритейл: кто умрет, а кто останется?

Окончание. Начало на стр.6-7

Этакая лакмусовая бумажка?

– Ну да. Думаю, не все отечественные марки останутся на плаву. А на фоне того, что российскому ритейлу плохо, будет хорошо международникам. Они смогут выбить гораздо более удачные условия и по аренде, и по входу в объекты, и по локациям. Международный бизнес будет очень сильно давить российский ритейл. И это все отразится в первую очередь на франчайзи. На маржинальности их бизнеса.

Как она уже изменилась?

– Объясню на конкретном примере. В розничной торговле у тебя есть сезон высокой маржи и есть сезон низкой, когда идут распродажи. И если раньше сезон высокой маржи длился 2,5 месяца, то теперь – полтора. Потому что обороты упали, и сетям нужно сливать товар: им этот сток не нужен. Им дешевле его распродать со скидкой, чем везти из Иркутска в Москву и потом думать что с ним делать.

А теперь возьмите франчайзера. Пришел тебе товар. Ты за футболку заплатил тысячу рублей, а продаешь ее в сезон за две тысячи. А потом начинаются распродажи – и это решение не тобой принимается, а франчайзером, повлиять нельзя никак. Сначала минус 30%. 30% с двух тысяч – это 600 рублей. У тебя была тысяча рублей маржи, из которой ты должен был заплатить аренду, доставку товара, налоги, зарплату, кредит – а осталось 400. А потом франчайзер говорит: с сегодняшнего дня

минус 50% – и у тебя ноль. Затем финальная распродажа – минус 70% – и ты в минусе.

И если раньше ты имел возможность работать 2,5 месяца в сильный плюс, с маржинальностью в 50%, условно, то теперь у тебя есть лишь полтора месяца. А полтора месяца ты в минусе. «Жирок», который ты успел накопить, – проедаешь. И снова ждешь, как наркоман, что будет август, сентябрь, когда ты будешь торговать с хорошей маржой! А будешь ли?

«МЕЛКИЕ И СЛАБЫЕ БУДУТ ВЫМИРАТЬ»

Какова перспектива франчайзинга в этом случае?

– Мне кажется, он будет отмирать. Российским сетям будет просто невыгодно работать по франшизе – зачем им лишние риски сегодня? Они, скорее всего, возьмут вектор на развитие собственной розницы. Возможно, хорошие магазины будут выкупать у франчайзи.

Что касается международных сетей, то здесь франчайзинг возможен – но это уровень более крупных игроков. Нужно сначала открыть, условно, Savage – один, второй, третий – и только потом можно выйти на Mango. Это очень инвестиционные проекты, для реализации которых нужно иметь хорошую финансовую подушку.

В регионах есть такие люди с деньгами?

– Мне думается, что международные сети будут развиваться силами самих арендодателей, девелоперов. Вот мы с вами сидим сейчас в «Комсомолле», и он наполовину пуст. Ждать, пока сюда придет предприниматель, который принесет сюда инвестиции и откроет на падающем рынке Mango, можно долго.

Встанем на место собственника. Есть площади, и они вакантны. А пустая площадь в торговом центре – это не ноль, это минус. И если ты не можешь привести сюда арендатора, значит, придется или проинвестировать его, или вложиться в покупку франшизы самому. Это широко распространено сегодня – когда арендодатель создает звено ритейла, набирает команду, собирает франшизы и открывает на своих площадях свои магазины – а что делать? Нельзя, чтобы стояли пустые площади. А так ты и аренду себе даешь, и доход от ритейла. Неплохое решение. В моем понимании, именно в этом направлении придется двигаться бизнесу.

Для малого бизнеса дорога во франчайзинг заказана, по-вашему?

– Она не то что бы заказана. Она тяжелее стала. Раньше как было: работал человек бухгалтером, получал 40 тысяч. Надоело – захотел на себя работать. Взял кредит, открыл магазин по франшизе – за вычетом кредита, аренды, зарплаты и прочих расходов у него осталось 70 тысяч рублей. Плюс 30 тысяч – и делаешь еще к тому же то, что нравится.

Но больше так не будет. Потому что, во-первых, денег в кредит не возьмешь. А во-вторых, риск настолько высокий, что люди, я думаю, будут относиться к этому более разумно. Раньше было плюс 30, а сегодня – минус 5. Зачем это нужно?

Те, кто сможет пережить проблему кредитов, низкого оборота, кто сможет договориться с арендодателями, те выплывут, получат уникальный опыт работы в кризис и смогут дальше двигаться. А мелкие и слабые будут вымирать. И за счет вымерших слабых сильные свои деньги обратно зарабатывают. Рынок упал на 30-40%. Вот сейчас 30-40% игроков умрет, торговых точек станет меньше – потоки и деньги перераспределятся. Глобализация.

Но это все предположения, конечно. Что будет завтра на самом деле, никто не знает.

Вы ни разу не пожалели, что связались во все это дело?

– Нет, наверное. Мне нравится этим заниматься. Каждый новый проект захватывает – и это большой драйв! Бывают, конечно, минуты отчаяния, но это случается у всех. Нельзя жалеть. Лучше жалеть о том, что сделано, чем о том, что не сделано, правильно?

Анна Масленникова,
Газета Дело

«Будущее – за lifestyle-центрами»

Екатерина Гресс – о новых трендах в торговой недвижимости

Что делать с пустующими площадями в торговых центрах и как бороться с покупательской депрессией? Об этом на Байкальском саммите недвижимости РГУД, который прошел в Иркутске в июле, рассказала Екатерина Гресс, генеральный директор «IDEM – консультанты по торговой недвижимости».

ПЛОЩАДИ ПУСТУЮТ, ПОКУПАТЕЛИ – В ДЕПРЕССИИ

Реальность бросает новые вызовы рынку торговой недвижимости. Федеральные сети сворачивают планы развития, арендаторы закрывают существующие точки. Количество вакантных площадей в торговых центрах увеличивается: нередко в регионах новые ТЦ открываются при 20-30% сданных в аренду площадей.

Поведение покупателей не добавляет оптимизма – у людей «покупательская депрессия»: они уже не просто экономят, считая каждую копейку, но вообще отказываются от посещения торговых объектов, чтобы лишиться раз себя не искушать. Все это в итоге отражается на доходах девелоперов.

Что делать? По мнению Екатерины Гресс, генерального директора компании IDEM, на смену стандартным концепциям может прийти формат lifestyle-центров. Об этом она рассказала в своем докладе на Байкальском саммите недвижимости РГУД:

«Такие проекты впервые появились в США в 1980-х годах, когда там тоже наступила покупательская депрессия. Девелоперы задумались, как привлечь покупателя, что сделать, чтобы люди пришли в ТЦ. Тогда родилась концепция lifestyle-центра – пространства, где люди проводят время, приходя не только и не столько за шопингом, сколько для того, чтобы пообщаться, получить новые эмоции, опыт, провести время».

НЕ ТОРГОВЛЕЙ ЕДИНОЙ

Торговая функция в таких объектах не первична. Количество магазинов в

lifestyle-центре обычно не превышает 50% площадей. Остальные 50% занимают форматы социальной, развлекательной направленности. Это могут быть фитнес-центры, библиотеки, театры, кулинарные, театральные, языковые студии, школы танцев, контактные зоопарки, коворкинги или даже горнолыжные курорты или пляжи с бассейнами (как в Эмиратах) – вариантов масса.

«Многие из этих форматов можно открывать и на неликвидных площадках, – пояснила Екатерина Гресс. – Таким образом вы убиваете двух зайцев. Во-первых, решаете проблему пустых площадей, во-вторых, к вам с определенной периодичностью приходят люди – ваши потенциальные покупатели, лояльная аудитория. Фитнес-центры, например, могут приводить от 300 до 1,5 тысяч человек в день. А если в торговом центре работают кружки, студии и развлекательные центры для детей, то они несколько раз в неделю «приводят» в ТЦ и родителей, которые, получая свободный час, скорее всего, придут по магазинам или посидят в кафе, ресторане. По статистике, если человек провел в ТЦ больше 20 минут, он совершит хотя бы одну импульсную покупку».

Конечно, подобные «социальные» форматы не смогут приносить девелоперу такую же доходность, как арендаторы-ритейлеры. Хотя сегодня, в кризис, когда последние настолько неперспективно оценивают свою выручку, что предлагают ставку на уровне складской недвижимости – 250-350 рублей за квадратный метр, и это утверждение спорно.

РИТЕЙЛ: НОВЫЕ ИДЕИ

Организация самой торговли, по словам Екатерины Гресс, также претерпевает изменения: на рынке появляются новые форматы, позволяющие вести торговлю в ТЦ более эффективно.



Универсам «Березка store» в ТЦ «Индиго лайф», г. Нижний Новгород (1500 кв.м)

Среди нового, как водится, немало хорошо забытого старого. Например, суб-центры – объединение магазинов одной товарной группы в единое пространство. «В ТЦ «Куб» в Нижнем Новгороде на одной площадке работают 27 операторов – производителей ивановского текстиля. 1300 кв.м, которые получились в итоге такого объединения, «качают» хороший трафик, привлекая жителей не только района, в котором расположен ТЦ, но и всего города», – привела пример Екатерина Гресс.

Новую жизнь обретает и знакомый всем с советских времен формат универмага. «Department store – это мультибрендовый магазин с широким ассортиментом товаров (одежда, обувь, аксессуары для мужчин, женщин и детей, иногда товары для дома и интерьера), расположенных в едином пространстве на унифицированном оборудовании.

Можно обойти весь магазин, выбирая товар и не открывая при этом двери разных бутиков». Как пояснила эксперт, магазин в формате department store способен стать перспективным якорем для торгового центра, готового предоставить не менее 1500-2000 кв.м (вплоть до нескольких этажей) площади для его развития. Владельцу торгового центра в Нижнем Новгороде, например, использование этого формата позволило не только решить вопрос свободных

площадей, но и привести в ТЦ крупные и известные бренды, многие из которых вряд ли зашли бы в объект самостоятельно, в качестве монобренда.

Еще один формат, который представила Екатерина Гресс в своем докладе, – фреш-маркет, рынок, тесно вплетенный в структуру торгового центра. «Это определенным образом зонированное торговое пространство, на котором располагаются десятки арендаторов, предоставляющих широкий ассортимент качественных и свежих продуктов питания». К примеру, на площади 2000 кв.м легко размещаются до 100 продавцов. Предприниматели работают под общим брендом, их работу контролирует управляющая компания. «Отличный пример – торговый центр «Цветной» в Москве, построенный на территории бывшего сельскохозяйственного рынка. Фреш-маркет органично вплетен в концепцию ТЦ, находится на четвертом этаже и работает на сегмент «выше среднего»».

По словам Екатерины Гресс, на рынке торговой недвижимости сегодня наступает новая реальность: меняется подход к управлению ТЦ, к сдаче площадей в аренду, меняется поведение самих покупателей. «Все это требует от девелоперов и управляющих компаний новых решений. Конечно, форматы, о которых я говорила, – не панацея. Но это те возможности, которыми сегодня можно воспользоваться».

Елена Демидова,
Газета Дело

СПРАВКА

IDEM (International Development & Marketing) – ведущая региональная компания-консультант по торговой недвижимости, оказывающая консалтинговые и брокерские услуги девелоперам торговых центров, ритейлерам и владельцам объектов недвижимости во всех регионах России. В работе у компании: лайфстайл центр «Башкирия» (г. Уфа), ТЦ «Хороший» (г. Саранск), ТЦ «Олимп» (г. Казань), ТРЦ Jam Молл (г. Иркутск) и другие объекты.

Навстречу малому бизнесу

Конкуренция, как основная составляющая рыночной экономики, стимулирует к постоянному развитию бизнеса – модернизации оборудования, расширению производства, открытию новых торговых точек. Конкурентное преимущество на стороне того, кто раньше остальных сможет расширить свой бизнес и предложить клиенту больше, чем другие. И если Ваш бизнес нуждается в дополнительном финансировании, кредиты от Сбербанка – это оптимальный способ получить заемные средства.

Учитывая потребности клиентов, Сбербанк предлагает широкую линейку кредитных продуктов для малого и микробизнеса, которые позволяют удовлетворить любые потребности клиента – на оборотные и внеоборотные цели, на финансирование инвестиционных проектов, финансирование контрактов с госзаказчиками и другие.

В 2015 году Сбербанк продолжает развивать сервисы в части кредитования малого бизнеса. Появляются новые продукты и изменяются действующие,

более 70% от общей суммы контракта (80% на экспортный контракт), максимальный срок кредитования – три года. Ставка по кредиту – от 16,4% годовых.

Новый вид обеспечения, принимаемый банком по выдаваемым кредитам, – гарантия ОАО «Небанковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий*». Так, в случае, если у клиента недостаточно залога, он может оформить в качестве обеспечения Гарантию Агентства. Кроме этого, оформление данной Гарантии снижает необходимый размер внесения клиентом собственных средств при приобретении

техники по ряду продуктов. В настоящее время данный вид обеспечения распространяется на большинство продуктов кредитования малого и микробизнеса в банке («Доверие», «Бизнес-Доверие», «Бизнес-Оборот», «Бизнес-Инвест», «Бизнес-Авто», «Бизнес-Гарантия»).

Кроме того, постоянно развивается линейка продуктов для покупки автотранспортных средств и спецтехники. Так, на 2015-2016 годы подписано соглашение с Республикой Беларусь на покупку техники белорусского производства. Максимальный срок кредитования по данной программе составит 5 лет, ставка по кредиту – от 14,76%

Кроме того, постоянно развивается линейка продуктов для покупки автотранспортных средств и спецтехники. Так, на 2015-2016 годы подписано соглашение с Республикой Беларусь на покупку техники белорусского производства. Максимальный срок кредитования по данной программе составит 5 лет, ставка по кредиту – от 14,76%



Появляются новые кредитные продукты и изменяются действующие, подстраиваясь под текущую экономическую ситуацию и потребности клиентов

подстраиваясь под текущую экономическую ситуацию и потребности клиентов. Так, в июле 2015 года вступил в действие новый продукт банка «Бизнес-контракт» – кредит на исполнение государственных контрактов, контрактов внутреннего рынка и экспортных контрактов, а также рефинансирование затрат по уже исполненным контрактам. Сумма кредита составляет от 500 тыс. до 200 млн рублей, но не

годовых. Министерство Финансов Республики Беларусь компенсирует часть процентной ставки по кредитам конечным покупателям техники белорусского производства в размере учетной ставки ЦБ РФ – 8,25 % годовых. Итоговая ставка по кредиту, таким образом, составит от 6,5% годовых. Технику белорусского производства можно приобрести в рамках кредитных продуктов «Бизнес-Инвест» (под залог имущественного обеспечения и без первоначального взноса) и «Бизнес-Авто» (под залог приобретаемого

имущества с первоначальным взносом от 10%). Минимальная сумма кредита составляет 500 тыс. рублей (для сельхозпроизводителей – 150 тыс. рублей).

Одним из перспективных и максимально доступных источников финансирования для клиентов малого бизнеса в настоящее время является лизинг – «Лизинговая фабрика». Теперь клиенты, решившие приобрести транспорт в лизинг на сумму до 24 млн рублей, могут получить одобрение в течение восьми часов с момента подачи минимального пакета документов.

Кроме того, для клиентов микробизнеса (с годовой выручкой менее 60 млн рублей) в марте текущего года внедрена новая кредитная программа «Экспресс-ипотека». С ее помощью клиенты могут приобрести жилую либо коммерческую недвижимость. Процесс рассмотрения заявки производится в рамках упрощенной технологии кредитования «Кредитная фабрика» с учетом фактических результатов бизнеса заемщика.

По всей линейке продуктов возможна реструктуризация кредита как с уд-

линением срока кредитования, так и с отсрочкой платежа. Условия реструктуризации индивидуальны для каждого конкретного случая.

Обращаем внимание, что это далеко не все услуги Сбербанка, предоставляемые клиентам сегмента малого и микробизнеса в части кредитования. Широчайшая линейка кредитных

Теперь клиенты, решившие приобрести транспорт в лизинг на сумму до 24 млн рублей, могут получить одобрение в течение восьми часов с момента подачи минимального пакета документов

продуктов, индивидуальный подход к каждому клиенту, упрощенный подход к рассмотрению заявок – обо всем этом можно узнать в отделениях Сбербанка или на или на официальном сайте www.sberbank.ru.

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 08.08.2012 г.

На правах рекламы.

Развивать бизнес и достигать новых высот



Любовь Санеева,
начальник Отдела продаж
малому бизнесу
Байкальского банка
ОАО «Сбербанк России»:

– В числе клиентов Байкальского банка Сбербанка** около 60 000 компаний – представителей малого бизнеса. Их количество продолжает увеличиваться. Только с начала года партнерами Байкальского банка стали 5 тысяч новых клиентов из сферы малого бизнеса. Кредитный портфель Байкальского банка Сбербанка по сегменту «Микро- и малый бизнес» сегодня превышает 22 млрд рублей.

Для предпринимателей и юридических лиц в Сбербанке предусмотрены длительные сроки кредитования, возможность кредитования под залог приобретаемых активов, отсрочка платежа по основному долгу, индивидуальные графики погашения. Для наших давних партнеров с хорошей кредитной историей мы предусмотрели так называемые программы лояльности, позволяющие получать кредиты на особых условиях.

Мы даем возможность предпринимателям развивать свой бизнес и достигать новых высот.

МНЕНИЕ

Александр Колмаков,
индивидуальный предприниматель:

– С Байкальским банком ОАО «Сбербанк России» я сотрудничаю уже более 10 лет: пользуюсь услугами расчетно-кассового обслуживания, интернет-банкингом «Сбербанк Бизнес Онлайн», в офисе установлен терминал Сбербанка.

В конце прошлого года было принято решение взять в банке инвестиционный кредит «Бизнес-Инвест». Благодаря слаженной работе команды сотрудников Сбербанка, процедура оформления кредита прошла быстро, и в течение месяца денежные средства были зачислены на расчетный счет. С помощью заемных средств мне удалось существенно расширить бизнес – произвести капитальный ремонт объекта недвижимости, что позволило привлечь новых арендаторов и увеличить уровень доходов моего предприятия.

Немаловажно, что в Сбербанке отсутствуют комиссии за выдачу и досрочное погашение кредитов для малого бизнеса, что позволяет избежать дополнительных расходов. Думаю, что наши партнерские отношения с ОАО «Сбербанк России» будут развиваться.

*Акционерное общество «Небанковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий» учреждено решением Правительства РФ 5 мая 2014 года. Агентство кредитных гарантий – финансовый институт, созданный для поддержки и развития малого и среднего предпринимательства в России. 100% акций принадлежит Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом. Уставной капитал – 50 млрд рублей. Официальный сайт Агентства: www.asgrf.ru. ** Байкальский банк ОАО «Сбербанк России» обслуживает клиентов на территории Иркутской области, Забайкальского края и Республик Бурятия и Саха (Якутия)

Депозиты: стабильность ставок

Те, кто положил средства в банки в начале года, получили неплохой процентный доход. Сейчас ситуация меняется. Стоит ли сегодня открывать депозиты и какими будут ставки в конце года? Об этом рассказывает Оксана Близняк, заместитель директора по розничному бизнесу филиала «Сибирский», АО «Райффайзенбанк».



Оксана, стоит ли сейчас, по вашему мнению, открывать вклады? В какой валюте и на какой срок?

– С начала года процентные ставки по депозитам вслед за ставкой ЦБ планомерно снижаются. Однако в целом условия остаются достаточно привлекательными. Например, в Райффайзенбанке мы готовы предложить клиентам до 10,58% годовых.

Финансовая стратегия человека должна зависеть только от его личных целей. Если вы собираетесь использовать сбережения для расходов в рублях, то наиболее разумно открывать рублевый вклад. Если в ваших планах присутствуют затраты в валюте (например, заграничные поездки и покупки за рубежом), то стоит откладывать средства в долларах или евро.

Как вы считаете, выгодно ли делать сбережения в сегодняшних условиях – при высокой инфляции, скачках валют?

– На мой взгляд, сберегательный тип поведения для частных лиц выгоден всегда. Во-первых, каждому нужна «финансовая подушка безопасности» на случай потери работы или снижения доходов. Наличие сбережений позволяет чувствовать себя более уверенно. Во-вторых, когда накопления достигнут определенного уровня, их можно использовать для существенного улучшения жилищных условий, покупки автомобиля или дачи. Даже если ваши сбережений недостаточно, чтобы приобрести квартиру на собственные средства, можно использовать их в качестве первоначального взноса для ипотечного кредита. Общеизвестно, что чем больше первоначальный взнос, тем дешевле в итоге обойдется вам ипотека. Если вас беспокоит изменчивость курсов валют, можно сбалансировать риски – открыть мультивалютный вклад или несколько счетов – в рублях, долларах и евро.

Как учетная ставка ЦБ и ее изменения влияют на рынок вкладов?

– Динамика ключевой ставки ЦБ напрямую отражается на рынке депозитных услуг. Уровень ставок по вкладам всегда находится в соответствии с величиной учетной ставки. Если ставка по вкладу существенно выше ключевой, то стоит задуматься о надежности банка.

Может ли банк менять ставку по вкладу в одностороннем порядке?

– Нет, такое невозможно. В течение всего срока, указанного в договоре, ставка фиксируется. Измениться она может только после истечения срока договора.

Иван Рудых, Газета Дело

Сберегать или тратить?

Какой модели экономического поведения придерживаются россияне

ВЦИОМ представил данные опроса о том, насколько подходящим россияне считают нынешнее время для крупных покупок и кредитов и какой модели экономического поведения придерживаются.

КРЕДИТЫ: БРАТЬ ИЛИ НЕ БРАТЬ?

Индекс потребительского доверия, который показывает, насколько благоприятным россияне считают нынешнее время для совершения крупных покупок, сумел преодолеть негативную весеннюю динамику, поднявшись до 33 п. в мае-июне (с 26-27 п. в марте-апреле). Рост показателя отмечается на фоне снижения доли негативных оценок: с 73-72% до 64-63% уменьшилась доля тех, кто считает нынешнее время неблагоприятным для крупных покупок.

Поведение индекса кредитного доверия, который показывает, насколько благоприятным россияне считают нынешнее время для кредитования, нестабильно: на протяжении полугодия он то прибавляет, то теряет по несколько пунктов. Наиболее серьезный «скачок» зафиксирован в мае – до 24 п. (с 19 п. в апреле). Однако в июне позитивный настрой удержат не удалось – показатель ушел на отметку 22 п.

Таким образом, можно отметить, что большинство россиян в вопросе кредитования по-прежнему настроены довольно скептически: 80% считают нынешний момент для этого неподходящим. У банков, однако, другие данные.

«На данный момент у населения наблюдается более оживленный уро-

вень интереса к кредитам по сравнению с началом года, – комментирует пресс-служба Байкальского банка ОАО Сбербанк России. – При этом в июле спрос остался на том же уровне, что и в июне. В течение первого полугодия 2015 года отмечается стабильный рост количества заявок на кредиты для физических лиц, в частности, в июне в Байкальском банке было выдано кредитов на 20% больше чем за весь 1-й квартал текущего года. Также в июне вырос спрос и на ипотечные кредиты: было выдано на 25% больше по сравнению с маем».

ВКЛАДЫ: ОТКРЫТЬ ИЛИ ЗАКРЫТЬ?

Доля сторонников минимизации расходов, согласно исследованию ВЦИОМ, снизилась, приблизившись к значению начала года (58% в июне и 55% в январе). Иной позиции придерживаются 27% опрошенных: они полагают, что в нынешней ситуации лучше всего потратить зарплату на покупки и повседневные нужды, а уже имеющиеся сбережения вложить во что-то ценное.

Относительно того, как поступить с банковскими вкладами, мнения наших сограждан разделились следующим образом: 37% полагают, что необходимо положить накопления на счет, а 39%, напротив, сове-

«Большинство россиян в вопросе кредитования по-прежнему настроены довольно скептически: 80% считают нынешний момент для этого неподходящим»

туют закрыть вклад и забрать деньги из банка. Если первой позиции чаще придерживаются респонденты, обучающиеся в вузах (44%), люди материально обеспеченные (49%), жители Москвы и Санкт-Петербурга, то вторую точку зрения разделяют, прежде всего, сельские (47%) и люди с низким достатком (48%).

Анна Тихонова, директор регионального центра «Сибирский», АО «Райффайзенбанк», отмечает: «Клиенты Райффайзенбанка в Иркутске сохраняют доверие к депозитным продуктам. Так, по итогам первого квартала 2015 года число вкладов в размере до 1,4 млн руб. заметно выросло по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Наши клиенты в Иркутске доверяют депозитам, так как, во-первых, доверяют репутации Райффайзенбанка, входящего в число си-

стемно значимых банков. Во-вторых, наши условия по вкладам достаточно привлекательны для тех, кто размещает средства, формируя сбережения для крупных покупок (например, автомобиль, дача, квартира), поскольку ставки в Райффайзенбанке очень выгодны относительно инфляции в сегментах недвижимости и торговли автотранспортными средствами. Традиционно наши клиенты в Иркутске очень взвешенно подходят к финансовым решениям и не меняют свою финансовую стратегию, не взвесив все риски и преимущества».

Своим мнением о наиболее приемлемых сегодня способах вложения капитала поделился и Антон Сороко, аналитик инвестиционного холдинга «ФИНАМ»: «Несмотря на спровоцированное серьезным ослаблением рубля значительное снижение цен на

недвижимость, номинированных в иностранной валюте, реальная ценовая конъюнктура подвержена меньшим изменениям. При этом в рамках нестабильности на финансовых рынках при примерно равной ожидаемой прибыли лучше всегда будет стараться вложиться в актив с меньшей дисперсией, коим является депозит. С этой точки зрения в ближайшие годы мы можем предположить приток средств в банки. Обесценивание национальной валюты делало неинтересными инструменты с фиксированной доходностью в 2014 году, но теперь они – наиболее актуальный способ приложения капитала на ближайшие несколько лет».

Наталья Кузьмич, SIA.RU

В ЦИФРАХ

Сейчас хорошее или плохое время, чтобы брать кредиты? (%)

	янв.15	фев.15	мар.15	апр.15	май.15	июн.15
Скорее хорошее	8	7	9	6	11	9
Скорее плохое	83	82	81	84	78	80
Затрудняюсь ответить	10	11	11	10	12	11
Индекс кредитного доверия	21	20	22	19	24	22

Сейчас лучшее время для того, чтобы тратить, или для того, чтобы сберегать? (%)

	янв.15	фев.15	мар.15	апр.15	май.15	июн.15
Сейчас лучше побыстрее потратить зарплату или пенсию на необходимые покупки, а сбережения – побыстрее вложить во что-нибудь ценное	29	22	24	23	25	27
Сейчас лучше тратить по минимуму, стараясь сохранить максимально возможную сумму на будущее	55	63	65	63	62	58
Затрудняюсь ответить	16	15	11	14	13	15

Источник: wciom.ru

КРЕДИТ МЕСЯЦА

Данные на 17.08.2015
www.sia.ru

«Кредит под залог»

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

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

СОЛИД БАНК (3952) 48-89-51

ВКЛАД МЕСЯЦА

Данные на 17.08.2015
www.sia.ru

«Энергия лета» (до 31.08.2015)

Сумма вклада /	Процентная ставка (% годовых)	
	/Срок вклада	365 дней
от 10 000 до 249 999 RUB		12,75%
от 250 000 до 699 999 RUB		13,00%
от 700 000 до 1 499 999 RUB		13,25%
от 1 500 000 до 2 000 000 RUB		13,50%

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

СОЛИД БАНК (3952) 48-89-51

ИИС: итоги и перспективы

Совершать операции с ценными бумагами и получать при этом налоговые преференции – такую возможность получили россияне с 1 января 2015 года благодаря индивидуальным инвестиционным счетам. Новый финансовый инструмент привлек внимание многих инвесторов: по данным Московской биржи, за полгода в России было открыто более 30 тысяч таких счетов. Каковы перспективы ИИС? И почему, несмотря на свою привлекательность, этот инструмент пока не пошел в широкие массы?

За первые шесть месяцев года в России было открыто 32 460 индивидуальных инвестиционных счетов. Об этом свидетельствуют данные Московской биржи. Больше всего ИИС было открыто в Сбербанке, «Открытии», «Финаме», БКС, «Атоне» и «Альфа-Капитале» – на эти компании, как сообщает «Коммерсант», приходится 94% счетов.

О популярности ИИС среди иркутских инвесторов и перспективах развития этого инструмента Газете Дело рассказали эксперты финансового рынка.

Алексей Филиппов,
главный консультант по инвестициям
Отдела глобальных рынков Байкальского
банка ОАО «Сбербанк России»:

– С начала года в Байкальском банке открыто более 400 индивидуальных инвестиционных счетов, из них в Иркутске – 129.

На сегодняшний день, на мой взгляд, количество частных инвесторов в нашей стране в целом невелико. Однако инте-

рес к этому направлению растет, и с увеличением числа частных инвесторов, безусловно, будет расти и популярность такого инструмента, как ИИС.

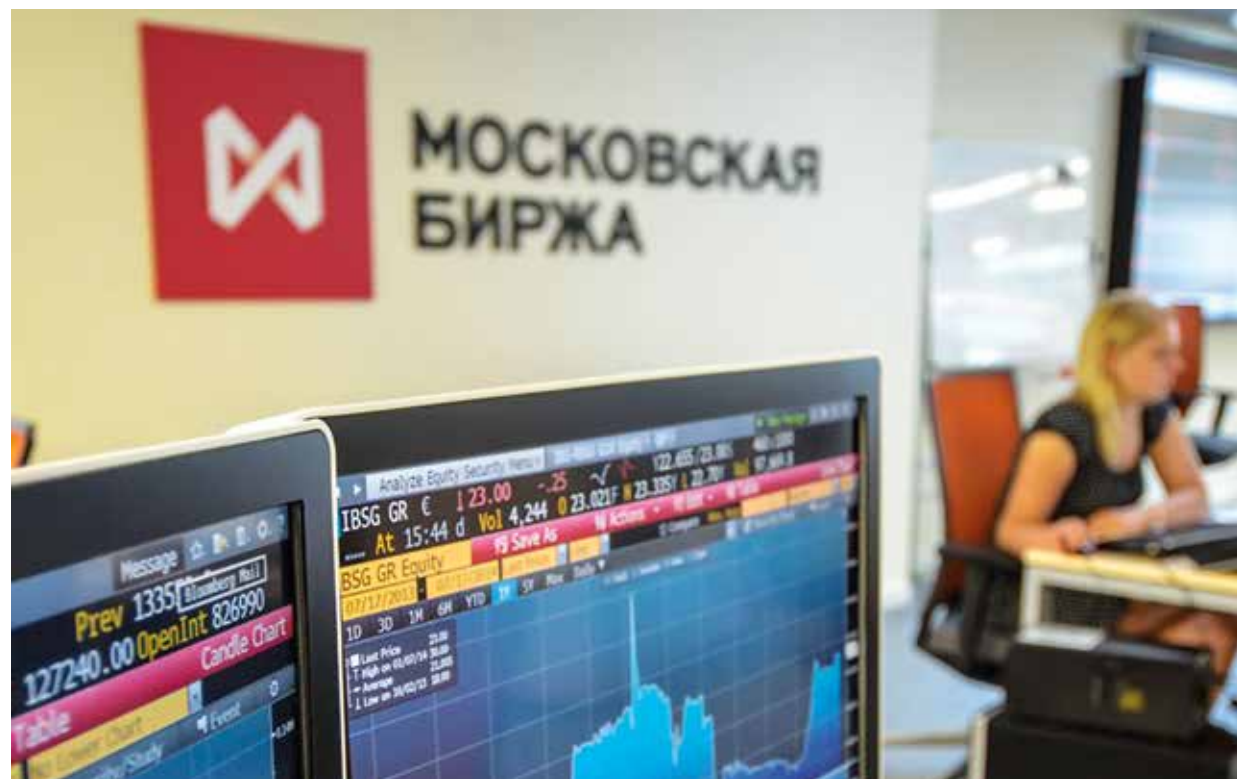
Индивидуальные инвестиционные счета одинако-

Основная задача индивидуальных инвестиционных счетов – сделать инвестиции в фондовый рынок более привлекательными для населения

во интересны как нашим действующим клиентам, так и начинающим инвесторам, которые впервые обращаются за брокерскими услугами.

Средний размер открытых ИИС не анализировался. Однако мы ожидаем притока средств на эти счета к концу года: на этот период традиционно приходится большинство денежных выплат, премий, бонусов и т.д., и население стремится вложить свои средства.

Считаю, что повышение максимальной суммы на ИИС могло бы сделать этот продукт более привлекательным для



клиентов, т.к. для определенного числа инвесторов 400 тысяч рублей – небольшая сумма.

Эдуард Семенов,
директор Иркутского филиала
БКС Премьер:

– Основная задача ИИС – сделать инвестиции в фондовый рынок более привлекательными для населения. Эта привлекательность стала возможна после введения налоговых льгот для инвесторов. Другими словами, за счет введения ИИС стало возможным пере-

ориентировать частных инвесторов на фондовый рынок.

В первом полугодии 2015 года мы вышли на плановые показатели по ИИС. Во втором полугодии ожидаем повышенного спроса на открытие инвестиционных счетов, а на конец года прогнозируем трехкратное увеличение от текущего уровня.

В первую очередь инвестиционные счета открывают действующие клиенты, это естественно. Новые клиенты менее активны. Если говорить о процентном соотношении, то 65% открытых ИИС

приходится на действующих клиентов и 35% – на новых. Средний размер открытых счетов в нашей компании составляет чуть более 200 тысяч рублей.

Уверен: активность к концу года обязательно увеличится, я бы даже сказал, что она увеличится традиционно в сентябре. Новые счета будут открываться активнее, а открытые ранее будут фондироваться клиентами.

Иван Рудых,
Газета Дело

«Цена нефти может вернуться к 100 долларам»

К 2020 году нефть снова может стоить 100 долларов – так считает основатель консалтинговой компании PIRA Energy Group Гэри Росс. По мнению Александра Разуваева, директора аналитического департамента Альпари, восстановление нефтяных цен может произойти раньше.

– Основатель консалтинговой компании PIRA Energy Group Гэри Росс, который предсказывал прошлогоднее резкое падение нефтяных цен, считает, что нефть к 2020 году снова может стоить 100 долларов за баррель. Говоря о причинах, которые повлияют на подъем цен на нефть, Росс указал на то, что нефтяные рынки совсем не так сильно затоварены, как кажется. Он также отметил, что избыток предложения невысок, поскольку Саудовская Аравия добывает предельно возможные объемы нефти, не буря новых скважин.

Мы согласны с данной точкой зрения, но полагаем, что восстановление нефтяных цен произойдет раньше 2020 года. Пока у цен на нефть единственный «медвежий» фактор – рост ставки ФРС, который выглядит неизбежным. Иранская нефть не так страшна, «серый» экспорт был слишком высок.

Несмотря на диверсификацию экономики и процесс импортозамещения, структура российского ВВП принципиально не изменится. В глобальной экономике у России только три конкурентных преимущества: нефтегазовый сектор, оборонка и атомная промышленность. При этом доходы от экспорта сырья намного превосходят совокупную выручку двух других секторов.

Восстановление цен на нефть и, как следствие, на газ стабилизирует курс рубля, бюджет и макроэкономические индикаторы. При этом «Газпром» окажется в более выгодном положении, чем нефтяные компании, из-за более мягкого режима налогообложения и активной диверсификации сбыта через выход на китайский рынок. Слабое звено «Газпрома» – украинский транзит, но это, прежде всего, политика, а не экономика.



АКЦИЯ! ЖЕМЧУЖНАЯ ПОДВЕСКА В ПОДАРОК

Слата

СУПЕРМАРКЕТ

1 000 Р НА БОНУСНУЮ КАРТУ SUNLIGHT

1. Совершите покупку в торговой сети «Слата» на сумму 500 рублей и более одним чеком.
2. Получите купон по акции у кассира.
3. Обменяйте ваш чек и купон на жемчужную подвеску в магазинах SUNLIGHT.
4. Период акции в ТС «Слата» с 19 августа по 19 октября 2015 года.
5. Период выдачи подарка в магазинах SUNLIGHT с 19 августа по 31 октября 2015 года.

Подробности на www.slata.ru

WWW.SLATA.RU
WWW.LOVE-SL.COM

Как открыть лавочку

Бизнес по франшизе – глазами франчайзи



Фото А. Федорова

Роскошные стулья в стиле «Прованс», массивные шкафы со старыми книгами на полках, зеркала, люстры, изящная посуда, дореволюционные фотографии в рамках... В «Интерьерной Лавке» можно провести не один час, рассматривая каждый предмет, наслаждаясь атмосферой старины и уюта. «Лучший комплимент для наших магазинов – когда говорят, что в них хотелось бы жить», – говорит Юлия Стахурская, владелица салона. В 2012 году она открыла «Инлавку» в Иркутске по франшизе. О том, как кофе помогает продажам, чем может быть полезен потоп в салоне и какова степень несвободы во франшизном бизнесе, она рассказала Газете Дело.

О ВЫБОРЕ ФРАНШИЗЫ

– Свой бизнес я решила открыть в 2012 году, когда приехала в Иркутск из Москвы. В столице я работала по найму в компании по закупке сантехники. Понимала, что унитазы и ванны – не то, чем я хотела бы всю жизнь заниматься (*смеется*). Может, в силу молодости (мне тогда было 25) я была уверена: приеду, все быстро придумаю и начну!

Я отправилась на «разведку» в Китай, посмотрела там разные товары для дома, вернулась – и поняла, что открыться самостоятельно не смогу. Во-первых, никакой цельной идеи бизнеса, концепции у меня не было. Во-вторых, просто страшно было работать с Китаем без опыта. Да и вышло бы дорого – объемы закупок ведь небольшие. Так пришла мысль открыть магазин по франшизе.

Стала изучать рынок и очень быстро наткнулась в Интернете на предложение «Интерьерной Лавки». Мебель, предметы интерьера из Франции – понравилось. Я связалась с главным офисом и получила добро на открытие магазина.

Ко мне сразу подключились мама и тетя – так что у нас, можно сказать, семейный бизнес. Что, кстати, характерно для «Инлавки» – и у московских франчайзеров, и у французских партнеров это дело семейное.

О СТАРТЕ

– Никакого паушального взноса, по условиям франшизы, на старте не было. Нужно было иметь достаточно денег на первоначальный закуп товара (3 миллиона рублей) и найти подходящее помещение.

Стартовый капитал у меня был – после продажи квартиры. А вот с пунктом номер два пришлось помучиться – подыскать подходящее место в центре города по приемлемой цене оказалось делом непростым.

Наконец, нашла: особняк XIX века на Карла Маркса, совершенно убитое здание: ни фасада, ни

парковки, ни канализации. Но место очень удачное, видное, и аудитория – наша. Правда, собственник хотел продать это помещение, а не сдавать в аренду. Пришлось проявить настойчивость. Когда позвонила в третий раз: «Может, все-таки сдадите?» – согласились.

На период ремонта договорились с арендодателем об арендных каникулах: в январе заключили договор, в апреле открылись, а платить аренду начали только в июне. Это, конечно, очень меня выручило, потому что выручка в первые месяцы была очень низкой.

О РЕМОНТАХ И ПОТОПАХ

– На ремонт, по расчетам франчайзеров, должно было уйти от 600 тысяч рублей. Нам пришлось потратиться больше: помещение было совершенно пустым: ни канализации, ни туалета. Деньги на ремонтные работы я заняла у знакомого: банк бы не дал.

Ремонт я делала первый раз в своей жизни, поэтому не обошлось без трудностей. Мы уже почти все сделали, установили отопление, начали красить стены и обнаружили, что они пропитаны водой. Оказалось, что за стенами пластиковые трубы. Пришлось заменить их на медные, что тоже вылилось в круглую сумму. Мы думали, что обезопасили себя от возможных затоплений, но не тут-то было. За годы бизнеса довелось пережить не один потоп, это уже стало нашей «доброй традицией» (*смеется*).

Самое сильное «наводнение» у нас произошло в декабре 2013 года. Мы тогда уже открыли вторую точку в городе – в двухэтажном домике в 130-м квартале, «Интерьерная Лавка» переехала туда, а на Карла Маркса мы решили работать во втором – мебельном – формате («Country Corner by Интерьерная Лавка»). Взяли кредит, сделали ремонт, расставили товар, устроили грандиозное открытие. Продажи были отличные: декабрь вообще очень хороший месяц, который порой весь год «делает».

А через несколько дней с потолка буквально пошел дождь. Оказалось, что наверху делали ремонт, вскрыли крышу, но не отключили отопление. Лужи были огромные, пострадал товар, электропроводка. А ведь я за все это даже еще не заплатила банку! Я была в совершенном отчаянии: «Как такое возможно? Наверное, это знак, наверное, надо прикрывать всю эту лавочку...».

Поверить в себя, собраться с силами помогли клиенты, которые как-то узнали о нашей беде. Звонили, предлагали помощь. А когда мы, наконец, открылись, начали приходить и покупать и мебель, и аксессуары – во многом, как я понимала, чтобы поддержать нас. Мы уже шутим, что потоп – это наш маркетинговый ход (*смеется*).

В 130-м квартале во время ремонта в марте 2013-го нас снова затопило. Красочная пыль при

окрашивании потолка на втором этаже попала в датчики, пожарная сигнализация оказалась очень чувствительной и сработала. За несколько секунд вылилось 200 литров воды. И это случилось через два дня после электротехнических работ! Я стояла тогда на первом этаже, ледяная вода капала на меня с потолка, и я не знала, смеяться мне или плакать.

О ПРОДАЖАХ

– Главной трудностью на старте оказались продажи. Я никогда раньше ничего не продавала напрямую и понятия не имела, как это делать. Сначала просто рассказывала людям о товаре – они слушали внимательно, но ничего не покупали. А у меня – обязательства, долги. Думаю, что же делать? Начала предлагать покупателям кофе. Так со всеми целыми днями кофе и пила. Ложусь спать – сердце колотится (*смеется*).

Однако кофе и душевные разговоры, а также рекламная кампания в журналах и газетах сделали свое дело – летом мы вышли на точку безубыточности, выручки стало хватать на все: и за аренду заплатить, и рассчитаться по всем обязательствам, и новый товар купить.

Я убеждена, что в моем деле общение – это самое главное. Схема «купи – заверните» здесь не работает. Нужно обязательно понять, что нужно человеку, услышать его. Часто наши покупатели приносят фотографии своих интерьеров, советуются. Я обязательно езжу на отгрузку товара – всегда приятно посмотреть, как наш диван или шкаф, например, вписался в атмосферу квартиры или дома. Со многими клиентами у меня сложились очень теплые, дружеские отношения – и это особенно ценно.

О БИЗНЕСЕ И КРИЗИСЕ

– Сегодня мы работаем в обоих форматах, предлагаем франчайзером. На Карла Маркса – мебельный формат (салон выглядит как настоящий дом с отдельными меблированными комнатами), в 130-м квартале упор на аксессуары. На первом этаже – полки с посудой, текстилем. На втором – небольшой островок «Прованса» – готовые интерьерные решения с мебелью и аксессуарами.

Какая из двух точек более успешна в финансовом плане, сказать трудно: свои поклонники есть у обоих магазинов. Иногда «выстреливает» салон в 130-м квартале, иногда – на Карла Маркса, хотя это более камерное место, и посетителей там меньше.

Вообще раньше показатели выручки были куда более стабильными: 40% приносила мебель, 60% – аксессуары. Но кризис ударил, прежде всего, по сегменту «средний плюс», в котором мы работаем. Продажи аксессуаров, например, упали процентов на 50. Мебель – по-разному, бывают и очень неплохие по заказам месяцы.

Так или иначе, время стабильности прошло. Раньше мы работали более расслабленно, теперь находимся в постоянном стрессе. Обязательства ведь никто не отменял, нужно нести расходы на аренду (200 тысяч в месяц – в 130-м квартале и около 86 тысяч – на Карла Маркса), платить зарплату, по кредитам рассчитываться, оплачивать комму-



Фото А. Федорова

нальные услуги... Около полумиллиона рублей ежемесячно на все это уходит. А еще нужно постоянно заказывать и привозить новый товар, иначе люди просто перестанут ходить.

Раньше я заказывала товары напрямую у французских партнеров. Ждать заказов приходилось по три месяца. Сейчас нет возможности замораживать деньги, поэтому я пользуюсь складской программой, которая есть в Москве, и заказываю как можно чаще, пусть меньшими объемами.

Товар мы везем в Иркутск железнодорожным транспортом. Расходы на доставку, по условиям франшизы, ложатся на плечи франчайзи. И расходы эти у всех разные. Привезти один куб товара в Ростов стоит, условно, 300 рублей, а в Иркутск – три тысячи. Цены же – и закупочные, и розничные – при этом едины по всей стране, так что условия не равные. К тому же маржа, в связи с кризисом, сократилась: мы напрямую зависим от курса евро,

и после девальвации розничные цены, в среднем, выросли на 20%, а закупочные – на все 50%.

Декабрь 2014-го мы вообще вспоминаем, как страшный сон. Пролихорадило нас здорово! Новые ценники печатали буквально каждый день. Был момент, когда мы просто работали в минус, потому что закупочная цена взлетела моментально, а у нас были невыкупленные заказы, которые нужно было забрать по текущему курсу. Закупочная цена зачастую получалась равна розничной, сверху накладывались транспортные расходы, и в итоге получался минус.

Весной стало получше, цены стабилизировались, но все равно прогнозировать что-то по-прежнему трудно. Сейчас компания принимает «антикризисные меры»: будет расширена ассортиментная линейка, появятся более дешевые товары, например, линейки мебели в стиле «лофт» (если сейчас диваны стоят 120-150 тысяч рублей, то появятся по-

зиции за 50 тысяч) или товары тех же брендов, но произведенные не во Франции, а в Китае. Нужно, чтобы у человека был выбор – купить ему баночку для ванной за две тысячи, сделанную во Франции, или за 400 рублей – такого же бренда, но китайского производства.

Также франчайзеры активно практикуют различные скидочные акции – это позволяет сохранять посещаемость салонов. Возможность купить товар хорошего качества – пусть прошлой коллекции – на 50-70% дешевле привлекает многих людей. Конечно, нам это не особо выгодно с точки зрения маржи, но с другой стороны, такие акции дают возможность продать старый, залежавшийся товар, получить живые деньги и быстро пустить их в новые заказы.

Самое главное – понимать, что хорошо продается, а что плохо. Любопытно, что по всей России в «Интерьерных Лавках» покупают преимущественно все нежное, розовое. А иркутяне – любители брутального: чем грубее, тем лучше. Металл, чугун, состаренные вещи – всегда в хитах продаж.

полнению. Несвободна я и в заказе позиций других брендов. Мне, например, нужны цветы в магазине, а заказать их нельзя, потому что ни в Москве, ни во Франции их нет. Не устраивает меня и то, как долго отгружают товар. После того, как я оплатила заказ, проходит пять дней, прежде чем товар отгрузят. А ему еще до Иркутска идти несколько суток. Конечно, все это отражается на сроках ожидания и выливается порой в недовольство клиентов.

С другой стороны, франшиза все-таки избавляет от многих головных болей. На старте, например, франчайзеры помогли и с дизайн-проектом, и с расстановкой товара, советовали, как что лучше сделать. Раньше даже «тайных покупателей» к нам отправляли. Сейчас в сети много новеньких франчайзи, и основное внимание уделяется им. А мы работаем уже три года, показываем неплохие финансовые результаты, нас знают и не терроризируют (смеется).

Иногда меня посещают мысли о своем собственном бизнесе, но это действительно очень непросто. Конечно, я могу найти каких-то российских перекупщиков и привозить товар, но удерживать цены, сохранять концепцию будет сложно.

Начинающим бизнесменам я желаю верить в свою идею и ничего не бояться. Если ты чего-то очень хочешь – у тебя это обязательно получится, если веришь сам – люди тоже поверят. Но летать в облаках при этом не нужно. Всегда надо просчитывать самый плохой сценарий и держать в голове план Б на этот случай. Быть готовым к тому, чтобы распрощаться со всем этим – тогда появятся и внутренняя свобода, и силы.

И еще – никогда не принимайте на веру обещания франчайзеров. Их бизнес-планы всегда немного более оптимистичны, чем реальность, в которой случается всякое: и потопы, и экономические кризисы...

Анна Масленникова,
Газета Дело

В ЦИФРАХ



«Интерьерная Лавка» – сеть интерьерных магазинов для ценителей изысканной французской мебели и аксессуаров «под старину». Франшиза представлена двумя форматами.

Салон «Интерьерная Лавка» (на 80% ассортимент представлен аксессуарами и предметами интерьера):

- **объем инвестиций:** от 4 500 000 руб.;
- **площадь:** 70-150 кв.м;
- **срок возврата инвестиций:** от 1-1,5 лет;
- **роялти:** отсутствуют.

Салон «Country Corner by Интерьерная Лавка» (на 90% ассортимент представлен мебельными коллекциями):

- **объем инвестиций:** от 3 500 000 руб.;
- **площадь:** 100-200 кв.м;
- **срок возврата инвестиций:** от 1-1,5 лет;
- **роялти:** отсутствуют.

О ПЛЮСАХ И МИНУСАХ ФРАНЧАЙЗИНГА

– Говорят, один в поле не воин. Работая по франшизе, убеждаюсь в этом. У нас сложилась дружная команда – люди с похожими ценностями, с похожим видением мира. Все франчайзи друг друга поддерживают, помогают и словом и делом. Мы постоянно общаемся, переписываемся в специальном чате с говорящим названием «Успешные люди» (смеется).

Конечно, работа по франшизе – это определенная несвобода. Не все скидочные акции, например, мне нравятся, однако повлиять я на них никак не могу: решение приходит из Москвы и обязательно к ис-

Новые возможности для предпринимателей

Юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые часто имеют дело с наличностью, могут вносить выручку на расчетный счет предприятия в любое удобное время с помощью банкоматов. Это стало возможным с внедрением новой услуги Сбербанка – «Самоинкассация».

УДОБНОЕ ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА

«Самоинкассация» – новый сервис, который значительно упрощает процедуру сдачи выручки и ее зачисления на расчетные счета. Данная услуга Сбербанка России стала современной альтернативой привычным процессам инкассации и приема денежной наличности в отделении банка.

С развитием технологий ритм жизни ускоряется. Новая услуга Сбербанка – еще одна возможность для владельцев бизнеса эффективно использовать свое время

Заклучить договор на прием денежной наличности по новой схеме можно в офисе Сбербанка, где обслуживается клиент. При заключении договора клиент и его доверенные лица получают идентификационные коды, а также перечень ближайших банкоматов банка с функцией cash-in (приема наличных). Парк таких устройств достаточно ши-

рок. Так, на территории обслуживания Байкальского банка ОАО «Сбербанк России»* установлено около 1600 таких банкоматов.

ВРЕМЯ – ДЕНЬГИ

С развитием технологий ритм жизни ускоряется. Новая услуга Сбербанка – еще одна возможность для владельцев бизнеса эффективно использовать свое время.

С помощью «Самоинкассации» корпоративные клиенты могут сдавать выручку в любое удобное время. Денежные средства, внесенные через банкоматы в будние дни с 08 часов до 23 часов, поступят на счет в течение нескольких минут.

Если денежные средства были внесены в выходные или праздничные дни, они будут зачислены на расчетный счет в первый следующий за выходным/праздничным днем рабочий день.

Отследить зачисление средств можно с помощью специальной системы дистанционного банковского обслуживания «Сбербанк Бизнес Онлайн»**.



ВСЕ ГЕНИАЛЬНОЕ – ПРОСТО

Для совершения операции в меню банкомата необходимо последовательно выбрать следующие пункты: «Платежи наличными – Кредиты и финансовые

услуги – Самоинкассация». Затем в поле «Идентификатор» ввести шестизначный идентификационный код, выданный банком, и внести наличные средства. В подтверждение приема денежной наличности*** устройством выдается чек.

Подробнее узнать об услуге «Самоинкассация» и о других продуктах Сбер-

банка для юридических лиц можно в отделениях банка.

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 08.08.2012 г. Официальный сайт Банка – www.sberbank.ru.

На правах рекламы.

* Территория обслуживания Байкальского банка – Иркутская область, Забайкальский край, Республика Бурятия, Республика Саха (Якутия). ** «Сбербанк Бизнес Онлайн» – это система дистанционного банковского обслуживания, предоставляющая возможность посредством стандартного интернет-браузера подготавливать и отправлять платежные документы, получать информацию о движении денежных средств по счетам, взаимодействовать с сотрудниками Сбербанка путем обмена сообщениями свободного формата, а также направлять заявки на рассмотрение Банком возможности предоставления Клиенту тех или иных услуг и банковских продуктов. *** Комиссия за совершение операции: Иркутская область и Забайкальский край – 0,4%, Республика Бурятия – 0,5%, Республика Саха (Якутия) – 0,3% от суммы операции.

«Бизнес в объективе»

Промсвязьбанк организовал в Иркутске фотовыставку, главные герои которой – российские бизнесмены



Виктор Захаров, дистрибьюторская и логистическая компания «Сервико»



Анатолий Казакевич, туристическая компания «Байкалов»



Татьяна Люжей, компания подарков и сувениров «ТОМАТ»



Михаил Григорьев, бар-ресторан «Гастрономический DESIGN-BAR»

Проект Промсвязьбанка «Бизнес в объективе» был начат в 2014 году. Главная его цель – через фотографию показать обществу лицо малого и среднего бизнеса России, его будни. Жители Москвы, Санкт-Петербурга, Хабаровска, Томска, Омска, Новосибирска и других городов уже имеют возможность посетить фотовыставку. В июле она открылась и в Иркутске.

БУДНИ БИЗНЕСА – В ФОТОГРАФИЯХ

«Фотографии – это застывшие картинки нашей жизни, прожитой по-настоящему – с трудностями, счастливыми событиями, победами и поражениями. Ценить жизнь во всех ее проявлениях очень важно, еще важнее уметь увидеть жизнь там, где это не всегда просто – за цифрами баланса и кредитной историй», – заявил Артем Констандян, председатель правления Промсвязьбанка, комментируя запуск всероссийского фотопроекта «Бизнес в объективе» год назад.

Идея Промсвязьбанка была поддержана Общественной палатой РФ и Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «Опора России», ведь цель «Бизнеса в объективе» – популяризация роли предпринимательства в социально-экономическом развитии страны.

Партнерами проекта выступили также Московская школа управления Сколково, МСП-банк, ГБУ «Малый бизнес Москвы», Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР) и Ассоциация факторинговых компаний.

С момента старта проекта его участниками стали десятки представителей малого и среднего бизнеса России. Фотографии героев «Бизнеса в объективе» доступны не только на сайте psbfoto.ru, но и в «оффлайне»: фотовыставка путешествует по разным городам.

Иркутяне смогут увидеть будни российского бизнеса, запечатленные фотокамерами, в Музее истории города (ул. Франк-Каменецкого, д. 166).

«Фотовыставка 'Бизнес в объективе' – это креативно и нестандартно, никто до нас не создавал подобного», – отметил на открытии выставки Александр Логунов, региональный директор ООО 'Иркутский' ПАО 'Промсвязьбанк'.

– На фотографиях мы видим предпринимателей, которые начали свой бизнес с нуля и добились успеха. Эти люди доказали, что можно создать свое дело, сделать его прибыльным, социально значимым для своего региона. Доля таких эффективных предпринимателей должна расти».

ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР

Иркутские предприниматели – клиенты Промсвязьбанка – также не остались равнодушными к проекту «Бизнес в объективе». Посетители выставки могут увидеть в экспозиции фотографии бизнесменов-земляков. Это Михаил Григорьев (M-Studio, Design Bar, Галерея Революция), Татьяна Люжей (ООО «ТОМАТ»), Анатолий Казакевич (компания «Байкалов»), Виктор Захаров (дистрибьюторская и логистическая компания «Сервико»)...

«Создание такой выставки – отличная идея, – поделился своим мнением Михаил Григорьев. – Благодаря этому проекту люди могут увидеть предпринимателей в 'человеческом' облике, взглянуть на нас с другой стороны».

Татьяна Люжей, присутствовавшая на торжественном открытии выставки, рассказала, что давно и успешно сотрудничает с Промсвязьбанком. По ее словам, правильный выбор банка-партнера является немаловажным фактором для успешного развития своего дела. «Мне нравится индивидуальный подход Промсвязьбанка в общении с клиентами. Я всегда лично могу обратиться к сотруднику банка и получить помощь с учетом особенностей моего бизнеса».

По словам Александра Логунова, работа с малым и средним бизнесом является на сегодняшний день одним из ключевых направлений деятельности Промсвязьбанка. Банк не только предоставляет широкую линейку продуктов

(семь видов кредитов, четыре вида депозитов, банковские гарантии, расчетно-кассовое обслуживание, услуги дистанционного сервиса), но и активно продвигает различные нефинансовые сервисы и проекты. В их числе – «Бизнес в объективе» и портал «ЧестТюк» – платформа, на которой предприниматели делятся опытом организации и развития своего бизнеса. Помимо этого, на сайт встроена сервисная часть, с помощью которой можно проверить подрядчика, оставить заявку на кредитование, получить оперативную поддержку банковского сотрудника.

«Мы стремимся к тому, чтобы предпринимателям было комфортно и интересно работать с нами», – подчеркнул региональный директор ООО «Иркутский» ПАО «Промсвязьбанк».

Реклама. Генеральная лицензия Банка России №3251

Иван Рудых, Газета Дело

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В «ТЕАТРАЛЬНОМ КВАРТАЛЕ»



Предлагаются к продаже объекты коммерческой недвижимости, расположенные на первых этажах седьмого и восьмого особняков Комплекса «Театральный квартал». Помещения общей площадью 142,7 и 138,8 квадратных метров, имеют отдельные входы с внешней стороны комплекса. Для парковки автотранспорта предусмотрены места со стороны улиц Парковой и Коммунаров. До 15 сентября 2015 года на данные помещения распространяется специальное ценовое предложение. Возможно рассмотрение индивидуальных условий продажи, которые можно согласовать, обратившись в отдел продаж недвижимости ОАО «Сибвирастрой».

г. Иркутск, ул. Дорожная, 1, тел.: (3952) 500-510, www.teatr-kvartal.ru

КОМПЛЕКС ОСОБНЯКОВ

ТЕАТРАЛЬНЫЙ КВАРТАЛ



План первого этажа блок-секции №7



План первого этажа блок-секции №8

Проектная декларация на сайте www.teatr-kvartal.ru

ОАО «Иркутскагроремонт»
666037, Иркутская обл., г. Шелехов, ул. Известковая, 3
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

АКТИВ	код показателя	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Материальные поисковые активы	1130			
Основные средства	1140	9 001	8 698	9 416
Доходные вложения в материальные ценности	1150			
Финансовые вложения	1160	0	0	10
Отложенные налоговые активы	1170	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1180	0	0	0
Итого по разделу I	1190	9 001	8 703	9 431
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Залог	1200	7 069	6 649	6 649
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1210	416	574	415
Дебиторская задолженность	1220	7 675	3 798	9 921
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1230	0	0	10
Денежные средства и денежные эквиваленты	1240	6 523	13 740	3 669
Прочие оборотные активы	1250	0	0	0
Итого по разделу II	1260	24 338	25 181	20 664
БАЛАНС	1600	33 338	33 884	30 095

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

Наименование показателя	код показателя	За январь-декабрь 2014 г.	За январь-декабрь 2013 г.
Выручка	2110	56 921	56 295
Себестоимость продаж	2120	(48 529)	(49 111)
Валовая прибыль (убыток)	2130	8 392	7 184
Коммерческие расходы	2140	(6 900)	(6 517)
Управленческие расходы	2150	(1 492)	(666)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 461	1 660
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320		
Проценты к уплате	2330		
Прочие доходы	2340		
Прочие расходы	2350		
Прибыль (убыток) до налогообложения	2410	(1 492)	(1 537)
Расходы на налог на прибыль	2420		
Изменение отложенных налоговых обязательств (активов)	2430		
Изменение отложенных налоговых обязательств	2440		
Прочее	2450		
Чистая прибыль (убыток)	2460	1 385	703
СПРАВОЧНО:			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
Совокупный финансовый результат периода	2500	1 385	703
Валовая прибыль (убыток) на акцию	2600		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Аудитор: ООО «Поддержка Аудит», 664003, г. Иркутск, ул. Карла Маркса, 27. Государственная регистрация: Решение регистрационной палаты администрации г. Иркутска, серия № 0333 от 13.02.2001 г. Лицензия на осуществление аудиторской деятельности в области общего аудита № 006463, утверждена Приказом Российской Федерации № 273 от 05.10.2004 г. согласно Федерального Закона № 307-ФЗ от 30.12.2008 года она продлена. По мнению аудитора, финансовая и бухгалтерская отчетность во всех существенных отношениях ОАО «Иркутскагроремонт» за период 01 января по 31 декабря 2014 года является достоверной.

Руководитель Н.И. Лиштованный

ОАО «СибАкваПром»
671215, Республика Бурятия, Кабанский р-н, п. Ключевка, ул. Прибайкальская, 1
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г. (тыс.руб.)

АКТИВ	код показателя	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Материальные поисковые активы	1130			
Основные средства	1140			
Доходные вложения в материальные ценности	1150			
Финансовые вложения	1160			
Отложенные налоговые активы	1170			
Прочие внеоборотные активы	1180			
Итого по разделу I	1190	1 110	1 110	1 110
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Залог	1200			
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1210	16	16	16
Дебиторская задолженность	1220			
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1230			
Денежные средства и денежные эквиваленты	1240	6	17	106
Прочие оборотные активы	1250	120	109	106
Итого по разделу II	1260	142	142	122
БАЛАНС	1600	1 252	1 252	1 232

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

Наименование показателя	код показателя	За январь-декабрь 2014 г.	За январь-декабрь 2013 г.
Выручка	2110	2 210	2 210
Себестоимость продаж	2120	(2 100)	(2 100)
Валовая прибыль (убыток)	2130	110	110
Коммерческие расходы	2140		
Управленческие расходы	2150		
Прибыль (убыток) от продаж	2200	110	110
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320		
Проценты к уплате	2330		
Прочие доходы	2340		
Прочие расходы	2350		
Прибыль (убыток) до налогообложения	2410	110	110
Расходы на налог на прибыль	2420		
Изменение отложенных налоговых обязательств (активов)	2430		
Изменение отложенных налоговых обязательств	2440		
Прочее	2450		
Чистая прибыль (убыток)	2460	110	110
СПРАВОЧНО:			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
Совокупный финансовый результат периода	2500	110	110
Валовая прибыль (убыток) на акцию	2600		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Аудитор: ООО «Эксперт-Консультант», 664007, г. Иркутск, ул. Тимирязева, 42-101 ОГРН 1023801020396. Наименование саморегулируемой организации аудиторов: НП «Российская коллегия аудиторов». Номер в реестре аудиторских организаций саморегулируемой организации аудиторов: 11205028484. По мнению аудитора, бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО «СибАкваПром» по состоянию на 31 декабря 2014 года, результаты ее финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2014 год в соответствии с российскими правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель Н.Ю. Карамышева

СООБЩЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ ВНЕОЧЕРЕДНОГО ОБЩЕГО СОБРАНИЯ АКЦИОНЕРОВ

Открытого акционерного общества «Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий завод»

Полное наименование: Открытое акционерное общество «Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий завод». Краткое наименование: ОАО «УИ ЛДЗ». Место нахождения общества: Россия, город Усть-Илимск, Иркутская область, Промышленная площадка лесопромышленного комплекса; ИНН – 3817012915; ОГРН 1023802002652; уникальный код эмитента – 20131-F; адрес страницы в сети «Интернет» – <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=890>. Уведомляет Вас о том, что 29 августа 2015 года состоится внеочередное общее собрание акционеров Общества.

Форма проведения собрания акционеров – собрание (совместное присутствие акционеров для обсуждения вопросов повестки дня и принятия решений по вопросам, поставленным на голосование). Место проведения Собрания акционеров и регистрация лиц, имеющих право на участие в Собрании, – г. Усть-Илимск, Промышленная площадка лесопромышленного комплекса, административное здание управления ОАО «УИ ЛДЗ», актовый зал. Времени начала регистрации – 09:00 часов (время местное). Начало Собрания – 10:00 часов (время местное). Почтовый адрес для направления заполненных бюллетеней для голосования: 666684, Иркутская область, г. Усть-Илимск, п/о 14, а/я 315 Дата составления списка акционеров, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров, – 08.08.2015 г.

Повестка дня собрания:
1. Об одобрении сделок, в совершении которых имеется заинтересованность. При регистрации акционеру необходимо иметь при себе документ, удостоверяющий личность, а представителям акционеров, кроме упомянутого документа, – надлежащим образом оформленную доверенность. Ознакомление с информацией (материалами), подлежащей предоставлению при подготовке к проведению общего собрания акционеров, производится в течение 20 дней до проведения Собрания акционеров с 10:00 до 15:00 (время местное) в рабочие дни и во время его проведения по адресу: город Усть-Илимск, Промышленная площадка лесопромышленного комплекса, административное здание управления Общества, юридический отдел, каб. 314.

Совет директоров ОАО «УИ ЛДЗ»



КБ «БайкалКредобанк» (ОАО)

информирует об изменении официального наименования Банка: полное фирменное наименование на русском языке: Коммерческий Банк «БайкалКредобанк» (публичное акционерное общество), сокращенное фирменное наименование на русском языке: КБ «БайкалКредобанк» (ПАО), полное фирменное наименование на английском языке: Public joint-stock company Commercial Bank «Baikalcredobank», сокращенное фирменное наименование на английском языке: Commercial Bank «Baikalcredobank» (PJSC). В соответствии с решением ГОСА (протокол №1 от 06.05.2015 г.), решением Банка России, изменения зарегистрированы в ЕГРЮЛ 01.07.2015 г. Все реквизиты Банка за исключением наименования остаются без изменения. Проведение всех банковских операций и сделок с использованием нового наименования начинается с «01» октября 2015 года.

С уважением, КБ «БайкалКредобанк» (ОАО)

Актив Капитал Банк
Уважаемые клиенты, контрагенты, кредиторы и партнеры
Открытого акционерного общества «АктивКапитал Банк»!

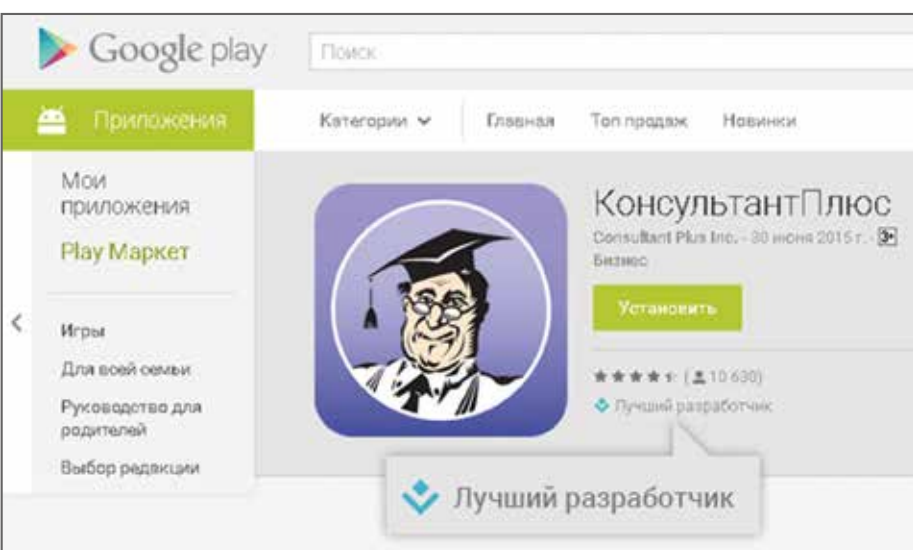
В связи с приведением наименования Банка в соответствие с Федеральным законом № 99-ФЗ от 05.05.2014 «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации», с 10 августа 2015 года изменено полное и сокращенное фирменное наименование Банка и реквизиты лицензий на осуществление банковских операций, выданных Банком России. Новое полное фирменное наименование Банка: на русском языке: Публичное акционерное общество «АктивКапитал Банк»; на английском языке: Public joint-stock company «ActiveCapital Bank». Новое сокращенное фирменное наименование Банка: на русском языке: ПАО «АК Банк»; на английском языке: PJSC «AC Bank» Банком России выданы новые лицензии: Лицензия на осуществление банковских операций с денежными средствами юридических лиц № 3006 от 31.07.2015г. Лицензия на осуществление банковских операций с денежными средствами физических лиц № 3006 от 31.07.2015г. Лицензия на осуществление банковских операций с драгоценными металлами № 3006 от 31.07.2015г. Изменение наименования Банка не влечет за собой каких-либо изме-

нений прав и обязанностей Банка по отношению к своим клиентам и контрагентам. Переоформления договоров с использованием нового наименования Банка не требуется, все договоры и соглашения, заключенные Банком ранее, сохраняют свое действие. Информация о конкретной дате замены наименования в справочнике БИК будет дополнительно размещена на сайте Банка в сети Интернет (www.acbank.ru). При осуществлении платежей и оформлении платежных документов до указанной даты следует использовать прежние наименования Банка. С даты внесения изменений в части наименования Банка в Справочник БИК не будут приниматься к исполнению расчетные документы и иные распоряжения о перечислении денежных средств, содержащие прежние наименования Банка. Всю дополнительную информацию по вопросам обслуживания в Банке можно получить по телефону: (846) 273-34-06, 205-68-62. Рады будем видеть вас клиентами нашего банка.

С уважением, Первый заместитель Председателя Правления Д.А. Селезнева

Компания «Консультант Плюс» получила знак «Лучший разработчик» в магазине приложений Google Play

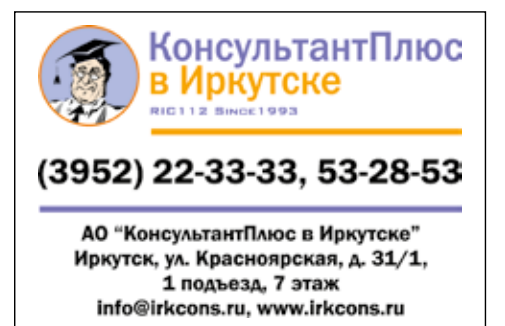
За развитие своих некоммерческих мобильных приложений для устройств на Android компания «Консультант Плюс» получила знак «Лучший разработчик» в онлайн-магазине приложений Google Play.



На официальном сайте Android для разработчиков отмечено, что этим знаком команда Google Play выражает признательность за выпуск качественных и инновационных приложений. Также знак подчеркивает дополнительный уровень доверия пользователей к продуктам награжденного разработчика. Знак «Лучший разработчик» размещается рядом с иконками всех приложений разработчика в Google Play.

Напомним, что пользователям Android-устройств доступны два некоммерческих приложения Консультант-Плюс:
• КонсультантПлюс: основные документы» (<https://goo.gl/IgkjBV>) адресовано широкому кругу пользователей. Оно позволяет в любое время получить доступ к наиболее востребованной правовой информации: кодексам РФ, основным правовым актам федерального законодательства, к обзорам новых документов и справочным материалам.
• «КонсультантПлюс: Студент» (<https://goo.gl/0CzBm5>) создано для студентов, аспирантов, преподавателей юридических и финансово-экономических дисциплин. В нем

содержится правовая информация (кодексы, законы), судебная практика, консультации, а также более 170 современных учебников по праву, финансам, экономике и бухгалтерии. Подробнее о некоммерческих мобильных приложениях КонсультантПлюс – www.consultant.ru/mobile. Информацию также можно получить у специалистов регионального сервисного центра КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».



Новости рынка недвижимости

■ Прощай, долевка? Большая реформа готовится на рынке жилья

Задача перейти от системы долевого строительства к продажам готового жилья к 2020 году была поставлена на заседании Совета при президенте России по жилищной политике.

Предполагается, что переход на новую систему будет поэтапным. С 2016-го по 2020-й годы может действовать переходный период – в это время финансирование строительства будет происходить через спецсчет в банке и под банковскую гарантию. Между застройщиком, покупателем и банком будет заключаться трехсторонний договор, по которому средства должника будут поступать на счет в банке – а из него направляться на проектное финансирование строительства.

■ Единый техзаказчик для госстроек будет создан в этом году

Единый кураторстроек, финансируемых за счет федерального бюджета, должен начать работу уже к концу 2015 года. Как сообщает «Коммерсантъ», такое поручение правительство дало Минстрою.

В будущем создаваемый единый технический заказчик (ЕТЗ) будет контролировать около 400 млрд руб. в год – таков средний бюджет госстроек. Чиновники рассчитывают за счет создания новой организации обеспечить экономию до 20% средств.

■ Иркутский Ледовый дворец обещают достроить в декабре

Ледовый дворец в Иркутске планируется достроить к концу 2015 года, сообщает ИА «Телеинформ». В настоящее время на объекте ведутся работы по усилению несущих ферм, огнезащите открытых конструкций, а также по приведению объекта к пожарным нормам. Также обследуется работоспособность холодильного оборудования.

«Мы неоднократно проверяли существующие конструкции на надежность с учетом максимальной нагрузки. По результатам этих работ

были даны рекомендации, сейчас они выполняются. Что касается фундамента, то он надежен», – рассказала и.о. министра строительства и дорожного хозяйства Иркутской области Марина Садовская.

■ В Иркутске начали формировать списки для участия в программе «Жилье для российской семьи»

В Иркутске и Иркутском районе (п. Маркова) началось формирование списков граждан, желающих и имеющих право на приобретение жилья экономического класса в рамках программы «Жилье для российской семьи», реализация которой идет на территории Иркутской области. Стоимость такого жилья составляет 80% от его рыночной стоимости, но не более 35 тыс. руб. за 1 кв. м.

По информации ИА «Телеинформ», в области уже отобрано несколько участков, на которых будет строиться такое жилье, – в Ангарске, Саянске, Шелехове, Иркутске и пос. Маркова. До конца 2015 года планируется, что в программу войдут еще семь участков в городах Ангарск, Братск, Усть-Кут.

■ 800 тысяч кв.м жилья планируют сдать в эксплуатацию в Иркутской области в 2015 году

На сегодняшний день введено уже более 300 тысяч кв.м, сообщает ИА «Телеинформ» со ссылкой на и.о. министра строительства и дорожного хозяйства региона Марину Садовскую.

В следующем году предполагалось, что темпы строительства жилья должны быть увеличены на 10%. Однако, как отметила и.о. министра, эти планы устанавливались в 2014 году. Теперь же их придется скорректировать, учитывая, что на сегодняшний день строительная индустрия Иркутской области находится «в очень сложном положении из-за непростой экономической ситуации».

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

«Живее всех живых»: почему не просели арендные ставки в спальнях Иркутска?

Ставка аренды на торговую недвижимость в Иркутске снизилась по сравнению с аналогичным периодом 2014 года на 12%. И это, как говорит Илона Толстоухова, генеральный директор АН «Новация», – «средняя температура по больнице». В отдельных районах произошло снижение и до 30%. Что будет дальше? И почему падение ставок не коснулось спальных районов города? Эксперт рынка недвижимости делится своим мнением.

– О возвращении «эры арендатора» на рынке коммерческой недвижимости заговорили еще в конце 2013 года, и 2015-й полностью подтвердил прогнозы аналитиков – в большинстве своем собственники торговых объектов буквально «держатся» за своих арендаторов.

В сегменте торговой недвижимости произошло снижение ставок в среднем на 12%, а в некоторых случаях – до 30%. И, на наш субъективный взгляд, это еще не дно: снижение продолжается, и той стабильности, в привычном нашем понимании, к которой мы привыкли, в ближайшее время не будет.

В большей степени эти процессы затрагивают центральную часть города и объекты с неудачной локацией. Что же касается «движниковых» мест в «спальниках» Иркутска, то там аренда практически не просела. Приведу пример из практики АН «Новация». С одним из наших инвесторов (мы давно с ним выбрали тактику покупки небольших помещений в «движниковых» местах) выгодно приобрели помещение 30 кв.м с хорошей локацией в «спальнике» с прогнозом арендной ставки 1800 руб./кв.м – в первый же день арендаторы из нашего «списка ожидания» на это место предложили 2000-2500 руб./кв.м. Такие ставки и скорость сдачи в центре города далеко не везде сегодня можно встретить.

В чем причина? Первая – классическая: локация, локация и еще раз локация. Такие объекты всегда востребованы. Даже сейчас – уходит один арендатор, допустим, банк – на смену ему тут же приходит

другой – например, микрофинансовая организация, уходит одна аптека – на смену встает другая, более сильная. Тот пул инвесторов, с которым мы работаем (а наших клиентов мы считаем своими партнерами т.к. несем ответственность за развитие их бизнеса), в отношении снижения арендных ставок практически не пострадал. Мы всегда говорим: «Мы в одной лодке, либо пойдём вниз, либо пойдём вперед», поэтому, выбирая объект, прежде всего, думаем о будущем и идем вперед вместе.

Вторая причина – в востребованности. Кризисный вектор постепенно нас всех смещает в пользу интересов массового потребителя. Ведь ни для кого не секрет, что оптимизация расходов населения привела к сокращению площадей fashion-индустрии, закредитованность – к сокращению в банковском секторе, вследствие чего заметно подопустел наш street retail. Самыми устойчивыми в такой период остаются продукты, «пенумой», аптеки и т.п., а это то, что всегда было и будет востребовано и располагается в шаговой доступности.



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

Впервые в Иркутске!
26 сентября 2015г.

МАКСИМ
БАТЫРЕВ

с мастер – классом

45 ТАТУИРОВОК МЕНЕДЖЕРА

[создан в продолжение нашумевшей книги-бестселлера]

БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ

ОБУЧЕНИЕ И КОНСАЛТИНГ

ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЗНАНИЯ – ЭТО БЫСТРО ОКУПАЕТСЯ!

Организатор мероприятия ООО «Бизнес-Технологии» www.bt-seminar.ru

Информация и регистрация по тел. (3952) 505-117, 651-961

«Основные сливки на иркутском рынке недвижимости сняты»

Байкальский саммит недвижимости Российской гильдии управляющих и девелоперов прошел в Иркутске в июле. Андрей Бриль, полномочный представитель РГУД в Свердловской области, председатель Совета директоров Корин Холдинг (Екатеринбург), поделился своими впечатлениями об Иркутске, а также рассказал о том, что мешает девелоперам реализовывать крупные проекты и почему инвесторам стоит держать паузу и считать деньги.

Андрей, в рамках Байкальского саммита была организована экскурсия по наиболее значимым объектам недвижимости в Иркутске. Какие у вас впечатления?

— Мы видели много хороших проектов — сделанных, можно сказать, на федеральном, международном уровне. Очень важно было, что большинство этих проектов появились вовремя — тогда, когда рядом ничего подобного не было. Речь идет и о 130-м квартале, и о торговом центре «Модный квартал», и о жилищных, загородных, офисных проектах, которые были нам представлены.

Похоже, что основные сливки сняты, тем более, надо понимать объемы рынка в Иркутске. Наши региональные центры — это не такие большие рынки, и объемы поглощения в квадратных метрах

нужен спрос и где он будет? Естественно, очень возрастает и роль концепции, работы с правильными консультантами. Мы же в России, особенно в регионах, очень любим экономить на проектировании и на хороших, качественных консультантах. Но, похоже, эти времена заканчиваются. Те, кто экономят на проектировании и продолжают думать, что все на свете знают сами, находятся сегодня в зоне риска.

Вы говорите, что важно «поймать» платежеспособный спрос. Где он сегодня есть? В каких нишах сейчас идет развитие?

— Сегодня ситуация очень тяжелая. Кризис наш — рукотворный, он же не из-за Америки, не из-за санкций, а из-за того, что у нас полностью отсутствует нормально работающая финансовая система. Центробанк, на мой взгляд, работает в интересах валютных спекулянтов.

Поэтому никакого длинного кредитования, никакого проектного финансирования у нас нет как класса. А раз нет такого инвестиционного кредитного плеча, значит, все проекты делаются

либо за счет собственной прибыли девелопера, либо за счет средств дольщиков. Из этого совершенно ясные следствия — вся активность «столкана» в короткие проекты, и в основном в жилье, где можно привлечь средства дольщиков.

И то с трудом.

— Это понятно, потому что в прошлом году из-за девальвации в недвижимости принесли все деньги, какие только были. Сейчас — естественная пауза. Денег нет: зарплаты реально



Фото А. Федорова

не растут, не индексируются, во всех крупных регионах падает оборот розничной торговли, что является основным индикатором.

Ясно, что девелоперы сегодня лучше подготовлены, чем в 2008-2009 годах: нет такого количества перекредитованных компаний — можно постоять в экспозиции, подождать со своими квадратными метрами, но это реальная пауза.

А в коммерческой недвижимости какие тренды?

— Тут многое зависит от конкретного региона, от конкретной ситуации. В офисной недвижимости сейчас очень высокие сроки окупаемости. Если люди могут под 13% положить деньги на депозит, ясно, что строить офисный центр с доходностью в 10-12% никто разумный не будет. Может, это и нормально — подождем, заполним пока то, что уже есть.

С торговлей — ясно, что у многих ТЦ, особенно построенных без каких-то

правильных концепций, со слабыми арендаторами, будут большие проблемы. На этом фоне у тех, кто строит хорошо, правильно формирует пул арендаторов, угадывает с ценовой категорией, с профилем потребителей, дела пойдут лучше. Как обычно, в кризис богатые становятся богаче, бедные беднее.

Что-то может переломить ситуацию?

— Все может измениться как по мановению волшебной палочки, если изменится финансовая политика в стране, если не будут заниматься решением бюджетных проблем с помощью девальвации, а реально начнут печатать деньги и давать их в экономику, в длинные кредиты. Не так важны даже ставки сегодня. Ставки — это полбеды. Проблема в сроках. Если тебе выдали трехлетний кредит, значит, ты все его «тело» должен включить в себестоимость на три года

— то есть тебе сразу не под 25% выдали, а под 60%, по сути дела.

И что делать инвесторам в этой ситуации? Держать паузу?

— Во-первых, держать паузу. И понимать, что рассчитывать можно только для себя в этих условиях. Во-вторых, не бояться процедуры банкротства. Если вы попали в тяжелую ситуацию, и ваши кредиторы вместо того, чтобы помочь вам реструктурировать кредит, не повышать хотя бы ставку, делают все наоборот, значит надо использовать процедуру банкротства, заблокировать их бессмысленную и беспощадную активность, восстановить платежеспособность. А в-третьих, очень разумно смотреть, что ты делаешь, работать над правильными концепциями, хорошо проектировать, правильно считать.

REALTY.IRK.RU

Мы в России очень любим экономить на проектировании и на качественных консультантах. Но, похоже, эти времена заканчиваются. Те, кто продолжают думать, что все на свете знают сами, находятся сегодня в зоне риска

в каждом из сегментов недвижимости невелики. Если у нас в Екатеринбурге рынок забирает качественной офисной недвижимости 60-80 тысяч «квадратов» в год, то понятно, что в Иркутске, где население в два раза меньше, объем рынка еще меньше, это естественно. И так — в каждом из сегментов.

Поэтому сейчас возникает вопрос о следующем этапе: каким должно быть качество объектов и что, собственно, надо строить, где есть платежеспособ-

130-й квартал: 1 млрд рублей налогов и 300% прибыли

Коммерческий эффект 130-го квартала превзошел самые смелые ожидания его создателей. Объект ежегодно приносит в бюджеты всех уровней около миллиарда рублей налогов, а прибыль первых его инвесторов составила 300%.



Юрий Перельгин, генеральный директор ООО «ЛенГипрогор», один из авторов проекта реконструкции исторического квартала «Иркутская слобода», поделился с участниками Байкальского саммита недвижимости опытом реновации исторической застройки и создания городской среды. Большая часть доклада эксперта была посвящена иркутскому 130-му кварталу.

Проект реконструкции этой территории был представлен региональному правительству в 2009 году, напомнил Юрий Перельгин. За основу было взято несколько принципов. Первый и главный — восстановить все памятники архитектуры, находящиеся на территории. Второй — сохранить пропорции застройки, не уплотняя ее: «Так пришла идея восстановить деревянное зодчество — дома, которые были утрачены за историю Иркутска». В итоге, как предполагали создатели проекта, Иркутск должен был получить современное городское пространство и 600 новых рабочих мест.

В проект, по словам Юрия Перельгина, не верили: «Говорили, что мы романтики и мечтатели, такого никогда не будет, и ничего у нас не получится». Однако — получилось. 130-й квартал «выстрелил», превзойдя все ожидания его создателей.

«В одном только «Модном квартале» сегодня — тысяча рабочих мест. 6 Га территории 130-го квартала генерируют ежегодно около 1 млрд рублей налогов в бюджеты всех уровней. А инвесторы, которые рискнули и вошли в проект первыми, получили 300% прибыли. Сроки окупаемости объекта сократились с прогнозируемых восьми лет до четырех-пяти. Это потрясающий результат для городского проекта», — отметил Юрий Перельгин.

Эксперт убежден: таких результатов удалось достичь за счет комплексного освоения территории: «Мы ушли от точечной застройки и создали среду. Когда ты создаешь среду, капитализация растет у всех объектов на этой территории».

Позитивный опыт Иркутска, по словам Юрия Перельгина, применяется сегодня и в других городах России — Ульяновске, Красноярске, Вологде, Самаре... Однако и в самом Иркутске, как считает генеральный директор ООО «ЛенГипрогор», есть, где развернуться: в центре города по-прежнему мало «тусовочных» мест, где люди могли бы встречаться, общаться, проводить время.

С другими материалами о Байкальском саммите недвижимости РГУД можно ознакомиться на сайте REALTY.IRK.RU

Иркутская недвижимость: кто растет, кто падает?

Анализ текущей ситуации в сегментах офисной, торговой и жилой недвижимости города Иркутска был представлен на Байкальском саммите недвижимости Российской гильдии управляющих и девелоперов.

Офисная недвижимость: «Ставки в Кировском и Октябрьском районах почти сравнялись»

Средняя арендная ставка в иркутских офисах составляет на сегодня 580 рублей за квадратный метр. Об этом сообщил в своем докладе Юрий Винников, управляющий объектами коммерческой недвижимости.

По его словам, размер ставок сильно разнится в зависимости от района города. Так, Кировский район пока остается самым дорогим из всех, немного отстает Октябрьский: «Иркутск – специфичный город, и проблема

с парковками и пробками сдвинула спрос на Октябрьский район, где сейчас построено достаточно много качественных офисных площадей. Цены в Кировском и Октябрьском районах практически сравнялись».

Другие районы отстают в строительстве офисных центров. Особенно это заметно в Ленинском и Куйбышевском районах, где новых качественных площадей практически не появляется: «В основном там идет перестройка раз-

личных зданий советской постройки в некие деловые центры. Соответственно, и качество, и цена там ниже».

Как отметил спикер, ставки на офисную недвижимость в городе продолжают снижаться: «Так как доля вакантных площадей из-за кризиса и сокращения спроса растет, то арендодатели даже по текущим контрактам пересматривают ставки в сторону понижения, лишь бы сохранить арендаторов», – отметил Юрий Винников.

Торговая недвижимость: «Арендные ставки еще не достигли дна»

В сегменте торговой недвижимости самым дорогим районом также оказался Кировский – исторически в нем сконцентрировано наибольшее количество торговых площадей, трафик высок. Средняя ставка аренды в этом районе достигает 1530 рублей за квадратный метр (при средней по городу – 900 рублей за «квадрат»).

«Разброс цен здесь очень большой, – прокомментировал Юрий Винников. – Есть помещения и очень дешевые, есть и достаточно дорогие. Сейчас, на фоне кризиса, очень большая доля вакантных площадей. Центр города весь увешан баннерами ‘Аренда’, ‘Сдается’ – и это отразилось на цифрах. По Кировскому району идет снижение ставок».

По словам аналитика, этот процесс можно связать с «перегретостью» данного района: долгое время он был очень востребован, на центральных

улицах (Урицкого и Карла Маркса) встречались цены сделок по 5000 рублей за квадратный метр. «После начала кризиса пошел некий отток, начались обращения со стороны арендаторов о снижении аренды. Некоторые магазины либо расторгают договор, либо закрывают точки по истечению срока договора. Все это ведет к увеличению предложения и падению ставок. В других районах падение отмечается в меньшей степени».

Помимо макроэкономических факторов, влияющих на весь сектор торговой недвижимости в целом (удорожание потребительских кредитов, снижение покупательской способности), на ситуации в Кировском районе отразилось еще одно событие. «Закрыли самую дешевую, по мнению большинства, торговую точку – ‘Шанхайку’. После ее закрытия арендаторы,

которые работали рядом с ‘китайским рынком’, ощутили снижение потока, падение продаж». Изменить ситуацию и восстановить ценность Кировского района в новом качестве, как считает Юрий Винников, может помочь реализация проекта «Торговая ось».

Аналитик отметил, что, по его мнению, арендные ставки в сегменте торговой недвижимости еще не достигли своего дна и продолжат снижение. Тем не менее, вложения в недвижимость – как торговую, так и офисную – с инвестиционными целями сегодня вполне допустимы: «Доходность на уровне 9-11%, с одной стороны, сопоставима со ставками банковских депозитов, но с другой, недвижимость имеет свойство дорожать со временем. Единственное, пока неясно – стоит ли покупать сейчас или подождать еще».

Жилая недвижимость: «Цены, с учетом инфляции, идут вниз»

По данным Иркутскстата и Администрации города, всего в Иркутске на 1 января 2015 года имелось 14 млн 324 тыс. квадратных метров жилья. На каждого иркутянина, таким образом, приходится 23,1 квадратных метра жилой площади – не самый худший показатель в России. Об этом сообщила в своем докладе Татьяна Галущенко, директор по маркетингу ГК «Актив».

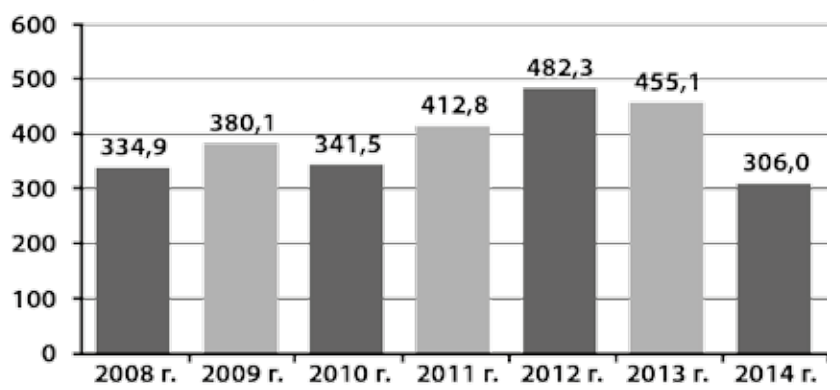
«Средний показатель обеспеченности жильем по России составляет 23,8 квадратных метра, – рассказала Татьяна. – Иркутску есть куда расти. Вот только объемы строительства снижаются». В прошлом году застройщики анонсировали планы по строительству около 1,2

млн квадратных метров жилья в 2015-2017 годах, но ситуация в экономике заставляет пересматривать эти цифры. По словам спикера, после ажиотажного спроса на недвижимость в декабре 2014 года продажи пошли в минус.

Татьяна Галущенко проанализировала также изменение цен на жилье с июля 2012 года по сегодняшний день. «Можно сделать два вывода. Во-первых, цены на новое жилье приближаются к ценам на ‘вторичку’, что свидетельствует о развитии рынка. Во-вторых, цены с 2013 года практически не менялись, хотя, учитывая, что за тот же период инфляция в России составила 24,3%, можно сказать, что падали».

НАГЛЯДНО

Ввод жилья по г.Иркутску (тыс. кв.м общей площади)



Источник: Иркутскстат, администрация г.Иркутска

КОМПЛЕКС ОСОБНЯКОВ

ТЕАТРАЛЬНЫЙ КВАРТАЛ

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ОБЪЕКТ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



План помещения на цокольном этаже



План помещения на первом этаже

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО ТМ
СИБАВИАСТРОЙ
ОСНОВАНО В 1929 ГОДУ

Помещение общей площадью 657,80 квадратных метров располагается на двух этажах особняка – первом и цокольном (197,0 и 460,8 м² соответственно). Помещение имеет отдельные входы, один из которых расположен с внешней стороны комплекса со стороны улицы Коммунаров, другой – со стороны внутреннего двора комплекса.

Это делает удобным посещение данного помещения как для жителей Иркутска и гостей города (в окружении комплекса – важнейшие исторические и культурные достопримечательности, многочисленные кафе и рестораны, и ежедневно сюда приходят сотни людей), так и для самих жителей «Театрального квартала» (открывая бизнес на территории комплекса, Вы привлекаете серьезных клиентов с высоким уровнем доходов).

Помещение имеет чистовую отделку, высота потолков составляет 3,3 м. Для клиентов вашего заведения предусмотрены парковочные места со стороны улиц Парковой и Коммунаров.

В предлагаемом помещении можно с комфортом разместить салон красоты или физкультурно-оздоровительный комплекс. Вместе с удобно расположенным помещением вы получите отличную рекламу - о жилом комплексе, его престижности и уникальной инфраструктуре знают далеко за пределами Иркутской области.

До 15 сентября 2015 года на данное помещение распространяется специальное ценовое предложение. Рассматривается как продажа, так и передача объекта в аренду; индивидуальные условия сделки можно согласовать, обратившись в отдел продаж недвижимости ОАО «Сибавиастрой».

Отдел продаж недвижимости:
г. Иркутск, ул. Дорожная, 1,
тел.: (3952) 500-510

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified |



«РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать недвижимое имущество



Комплекс зданий:

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



Комплекс зданий:

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



Нежилое помещение:

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



Комплекс зданий:

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



Здание:

- **одноэтажное кирпичное здание**, общей площадью 304,2 кв.м;
- **земельный участок**, площадью 1034 кв.м (1/2 в праве общей долевой собственности), **расположенные по адресу:** Иркутская обл., Тайшетский р-н, г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24. Начальная цена: 659 720 руб.

Комплекс зданий:

- **здание гаража**, площадью 190,2 кв.м;
- **здание склада**, площадью 195,8 кв.м;
- **земельный участок**, площадью 3 600 кв.м, **расположенные по адресу:** Иркутская обл., Братский р-н, пос. Покосное, ул. О. Кошенова, 35. Начальная цена: 756 000 руб.

Здание:

- **гараж** площадью 75,8 кв.м и часть земельного участка площадью 291,3 кв.м, **расположенные по адресу:** Иркутская обл., г. Киренск, ул. Пионерская, 6А. Начальная цена 315 000 руб.

Техническое помещение:

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

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

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 14.08.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	65,84	66,86	57,05	54,47	50,28
1 комн. панель	71,48	69,33	61,47	55,52	52,82
2 комн. кирпич	66,76	63,45	56,51	52,94	48,77
2 комн. панель	69,84	63,57	57,80	54,22	49,64
3 комн. кирпич	66,00	62,06	57,98	49,60	46,61
3 комн. панель	66,28	59,04	54,13	54,10	47,82
Средняя стоимость	64,27	63,20	54,83	50,60	48,24

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 14.08.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	87,76	56,97	44,59	48,00	41,50
Срок сдачи - 2 полугодие 2015 г.	-	57,55	49,44	45,56	42,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2016 г.	-	63,30	-	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2016 г. и позже	-	59,26	52,69	48,00	38,00
Средняя стоимость	89,24	58,16	48,66	47,19	42,41

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 14.08.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	23,62	44,69	27,49	39,85	28,66
склад (аренда)	0,57	0,39	0,30	0,32	0,34
магазин (продажа)	106,93	59,73	61,72	49,99	48,60
магазин (аренда)	1,06	0,84	0,63	0,51	0,48
офис (продажа)	90,69	59,80	57,00	44,4	49,10
офис (аренда)	0,80	0,67	0,45	0,50	0,31

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

Продаю помещения в центре города

ул. Литвинова, 20



- Площадь – 263 кв.м, 2 этажа: 1-й этаж – 212,9 кв.м, 2-й этаж – 50,1 кв.м. Отдельный вход со стороны ул. Литвинова, выход во двор.

54,9 млн руб.

- Площадь – 230,6 кв.м, 2 этажа: 1-й этаж – 150,1 кв.м, 2-й этаж – 80,5 кв.м. Отдельный вход со стороны ул. Тимирязева, выход во двор.

29 млн руб.

96-40-55

Продаю здание!

ул. Александра Невского, 38



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

29 млн руб.

96-80-66

Офисы в аренду. Сквер Кирова

ул. Ленина, 6



Собственник сдает в аренду офисы на Ленина, 6, от 12 до 150 кв.м.

34-22-39

Коттедж с видом на залив!

ТСЖ Молодежное



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

35 млн руб.

962-862

Продаю коттедж!

Байкальский тракт, 21 км, п. Еловое



Элитный коттеджный посёлок, 100 м. от залива. Водоснабжение, эл-во, центр. канализация. Территория огорожена. Служба охраны. Гостевая парковка. Причал. Пляж. Лесной ландшафт.

10 млн руб.

621-001

**Газету Дело доставят вам
прямо в офис!**

газета **дело**

Подпишитесь
на курьерскую доставку
по телефону **701-305**

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