

газета

дело

СЕНТЯБРЬ, 2016 | № 8(58)

СТИЛЬ ЖИЗНИ |

Зачем владелец ресторана «bbb» Бенуа де Витте играет в регби

4

**ИНВЕСТИЦИИ** |

Куда «бежать» из банковских вкладов?

8

**НЕДВИЖИМОСТЬ** |

Какое жилье может купить в кредит иркутская семья

10

Долгое «дно» кризиса

Наталия Орлова,
главный экономист Альфа-Банка,
– о том, как российской экономике
выйти из затянувшейся стагнации

| 3

8 | **ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ**
жилую и коммерческую9 | **ИНВЕСТИЦИИ**
как накопить на старость11 | **РЭНКИНГ**
иркутских застройщиков

«Объединяем для успеха»

Деловой форум Alfa Business Week прошел в Иркутске

Более 800 представителей иркутского бизнеса приняли участие в масштабном деловом мероприятии, проведенном Альфа-Банком 6-9 сентября. Alfa Business Week – это четыре дня интересной и полезной информации, новые знакомства и бизнес-идеи, лучшие спикеры и эксперты из самых разных отраслей. Корреспонденты Газеты Дело тоже посетили форум и пообщались с его организаторами и участниками.



Фото А. Федорова

спорах о необоснованной налоговой выгоде и т.д.

Посетители остались довольны. Так, Евгения Бабкина, генеральный директор ООО «Арланда», поделилась: «Информация емкая, ответы развернутые, а темы, которые озвучены – актуальны и реальны. Это не сухая теория, а действительно практика».

«Наша компания занимается бухгалтерским обслуживанием, и тема налогообложения для нас очень близка, – рассказала Светлана Висневская, генеральный директор ООО «АЛЬЯНС-ПРОФФИ». – Я как физическое лицо достаточно давно дружу с Альфа-Банком, знаю его преимущества, а наша компания изначально обслуживалась в нем. Практика показывает, что это стабильный и надежный банк. На Alfa Business Week я в первую очередь узнала много нового для себя, особенно был полезен опыт московских компаний, потому что они более продвинутые и развитые. Они сейчас используют те методы и освещают те проблемы, которые до нас дойдут лишь спустя какое-то вре-

мя, поэтому мы должны уже сейчас быть готовы к этому».

РИТЕЙЛ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Второй день форума был посвящен тенденциям и перспективам современного ритейла. Послушать лекции от ведущих специалистов Альфа-Банка и приглашенных экспертов собрались более 120 представителей иркутского крупного бизнеса.

Светлана Карасёва, начальник управления развития бизнеса налично-денежного обращения Альфа-Банка, отметила: «В рамках Alfa Business Week в Иркутске обсуждался широкий круг вопросов – от макроэкономической ситуации и налогообложения до новых технологий в работе с денежной наличностью. Живой интерес участников мероприятия вызвали новинки в области самоинкассации и карточные решения для юридических лиц – клиентов Банка».

Количество предприятий, использующих в своей работе инструменты онлайн-оплаты, с каждым годом увеличивается. Александр Драч, руководитель регионального развития управления электронной коммерции Альфа-Банка, в своей лекции по увеличению продаж с помощью дистанционных каналов

рассказал, какую выгоду может получить предприниматель, подключив к своему сайту систему онлайн-оплаты.

Заместитель директора торговой сети «Любимые дети» по информационным технологиям Владимир Сычев поделился: «Мне были интересны аналитические выкладки, представленные сегодня, по макроэкономической ситуации, по налоговому администрированию бизнеса. В числе трендов, которые могут быть интересны ритейлерам на сегодняшний день – самоинкассация. Она позволяет сократить время поступления денежных средств на счет, дает возможность отслеживать их движение в режиме реального времени. Особенно актуальной такая система может быть для компаний, имеющих развитую сеть в регионах».

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ

Еще одним ключевым мероприятием Alfa Business Week стал интерактивный мастер-класс «Людям о людях», проведенный приглашенным экспертом, директором по организационному развитию компании HeadHunter Мариной Львовой. Она рассказала предпринимателям – а их собралось больше сотни – о том, как правильно взаимодействовать с сотрудниками.

ПОМОГАЕМ РАЗВИВАТЬСЯ

В первый день форума, 6 сентября, конференц-зал отеля Courtyard Marriott был забит до отказа: около 140 предпринимателей собрались, чтобы послушать лекции по актуальным вопросам налоговой практики. Приглашенный спикер Антон Никифоров, партнер Альфа-Банка, руководитель группы налоговой практики «Пепеляев Групп», рассказал бизнесменам о налоговых проверках,

ПРОФФИ». – Я как физическое лицо достаточно давно дружу с Альфа-Банком, знаю его преимущества, а наша компания изначально обслуживалась в нем. Практика показывает, что это стабильный и надежный банк. На Alfa Business Week я в первую очередь узнала много нового для себя, особенно был полезен опыт московских компаний, потому что они более продвинутые и развитые. Они сейчас используют те методы и освещают те проблемы, которые до нас дойдут лишь спустя какое-то вре-

«Банку нужен сильный бизнес»

Каждый десятый предприниматель в Иркутске сотрудничает с Альфа-Банком. А значит – является участником «Клуба Клиентов», специальной программы, позволяющей бизнесменам существенно экономить время и средства. Встреча иркутских предпринимателей – участников Клуба состоялась в рамках форума ALFA BUSINESS WEEK 8 сентября.

КЛУБ КЛИЕНТОВ

Альфа-Банк стремится быть для своих клиентов не просто финансовым учреждением, но и партнером, помощником в ведении бизнеса.

«Мы как финансовая организация думаем не только о том, какие банковские продукты предложить клиентам. Наша философия – помогать развивать бизнес клиентов. Для нас важно, чтобы он рос, особенно в таких непростых финансовых условиях. Все нефинансовые сервисы и программы направлены на то, чтобы повышать качество бизнеса, его эффективность», – заявил Дмитрий Грошев, руководитель направления нефинансовых сервисов Альфа-Банка.

«Клуб Клиентов» на сегодняшний день является одним из главных направлений в этой работе. «Это интернет-площадка, на которой предприниматели – клиенты Альфа-Банка могут размещать информацию о своих компаниях, а также предоставлять особые условия для таких же бизнесменов – клиентов банка. В Иркутске и Ангарске более 3,5 тысяч предпринимателей сотрудничают с Альфа-Банком, и каждый из них является участником Клуба», – рассказал Виталий Моторин, директор по массовому бизнесу Альфа-Банка в Иркутске.

Иными словами, «Клуб клиентов» – это уникальная дисконтная программа для компаний, которые выбрали Альфа-Банк для обслуживания. Благодаря ей, предприниматели могут рассчитывать на скидки от 10% до 30% на товары и сервисы, необходимые для ведения и развития бизнеса: юридические и бухгалтерские услуги, приобретение мебели, ремонт компьютерной и офисной техники, перевозку грузов, уборку помещений и так далее.

Эксклюзивные условия предлагают и федеральные партнеры Клуба: «Билайн», «Яндекс», HeadHunter и другие. 5 сентября стартовала акция с еще одним партнером Клуба Mail.ru Group. Теперь клиенты Альфа-Банка имеют возможность полу-



Фото А. Федорова

чить 10 тысяч рублей на рекламную кампанию в соцсетях.

Однако, по словам Дмитрия Грошева, «Клуб Клиентов» – это не только программа привилегий и скидок. На интернет-портале Клуба клиенты Альфа-Банка получают также доступ к полезному контенту, который может помочь в ведении бизнеса. Важной частью Клуба являются и офлайн-мероприятия.

УЧИТЬСЯ У ЛУЧШИХ

Ежегодная бизнес-конференция «Клуба Клиентов», по словам Виталия Моторина, позволяет предпринимателям услышать ценную информацию от приглашенных экспертов, получить оценку своего бизнеса, завести новые бизнес-контакты.

В этом году для иркутских предпринимателей выступили сразу несколько важных спикеров. Наталья Орлова, главный экономист Альфа-Банка, рассказала об экономическом состоянии России, угрозах и вызовах времени. Алексей Иванов, ге-

неральный директор агентства ISEE Marketing, партнер Яндекса по обучению, поделился своими советами о том, как привлекать клиентов через интернет. Марина Львова, директор по организационному развитию HeadHunter, еще раз напомнила о том, что для успешной команды в бизнесе очень важен сильный капитан. Михаил Смолянов, основатель сервиса финансового учета «Финолог», рассказал, «Как победить бардак в учете».

Гуру российского маркетинга Игорь Манн в очередной раз собрал полный зал: его выступление в этом году было посвящено клиентоориентированности. «Я рассказал предпринимателям о том, как, имея клиентскую базу, компания сможет продавать больше, быстрее, дольше, дороже и чаще – и тем самым зарабатывать больше денег», – пояснил эксперт.

СРАВНИТЬ СЕБЯ

В рамках мероприятия прошла также интерактивная сессия «Сравни себя». Трое иркутских предпри-

нимателей рассказали о своем бизнесе и получили ценные советы от приглашенных экспертов.

Например, совладелица сети магазинов одежды INSPIRE Мария Ким, поделилась историей своей компании. Бизнес начался в 2011 году с небольшого интернет-магазина. Затем вышли в офлайн, открыли несколько розничных точек – в Иркутске, Улан-Удэ, Красноярске. «Хотели развиваться и дальше в таком же темпе, но девальвация поменяла планы, – рассказала Мария. – Пришлось пересмотреть ассортимент, а также запустить свое производство, чтобы меньше зависеть от курса валют. На сегодняшний день нам удалось заменить 30% импортного товара своим».

Основными проблемами бизнеса, по словам предпринимательницы, являются логистика, кадры, трудности дистанционного управления филиалами, «размытое» позиционирование и слишком большой ассортимент.

Игорь Манн порекомендовал в первую очередь определиться с целевой аудиторией. «Вы должны четко ответить: кто ваш клиент? А затем найти слово, которое обозначит специфику вашего бизнеса, поможет отстроиться от конкурентов». Марина Львова, директор по организационному развитию компании HeadHunter, посоветовала найти надежных людей для управления филиалами. «Нужно подобрать руководителей, которым вы будете доверять на 100%. Тогда вы сможете отказаться от ежедневного управления». Алексей Иванов посоветовал активнее привлекать клиентов через интернет. «Но важно понимать, на какую аудиторию вы работаете. Для оптовой торговли работают одни методы, для розницы – другие», – подчеркнул он.

Игорь Шемелин, директор ООО «Комплект», еще один участник сессии «Сравни себя», поделился своими впечатлениями: «Компетентная, экспертная оценка, взгляд со стороны, советы по усилению – это всегда хорошо. Потому я принял участие в интерактивной сессии. Мы задумались о запуске

Долгое «дно» кризиса

Наталья Орлова – о том, как российской экономике выйти из затянувшейся стагнации

С осени прошлого года российская экономика только и делает, что ищет «дно». Увенчались ли эти поиски успехом – неясно до сих пор. На деловом форуме ALFA BUSINESS WEEK главный экономист Альфа-Банка, руководитель центра макроэкономического анализа Наталья Орлова поделилась с иркутскими предпринимателями своим видением ситуации. Кто стал «спонсором» девальвации в России? Что поможет восстановить экономический рост? И сколько будет стоить доллар к концу года? Главные тезисы доклада Натальи – в нашем материале.

НЕФТЬ И САНКЦИИ – НЕ ГЛАВНОЕ

– В 2015 году российская экономика упала на 4%, и 2016-й будет вторым годом рецессии. Такая динамика экономики не очень характерна для России: в 1998 и 2008 годах подобные кризисы происходили у нас за один год: за резким падением следовало быстрое восстановление. В этот раз вернуться на траекторию роста в течение года нам не удастся.

Почему? Многие говорят, что причина – в санкциях, падении цен на нефть. Но это не ключевая проблема. Главное – это потенциальные темпы роста. Потенциальные темпы роста – это величина, на которую экономика могла бы расти при полной загрузке своих инвестиционных мощностей и трудовых ресурсов. Так вот потенциальные темпы роста начали замедляться еще с 2008 года, когда стали падать инвестиции, и это замедление является нашей внутренней проблемой. Она, конечно, обостряется влиянием внешних факторов, но не определяется ими.

Сегодня экономисты спорят о темпах роста в 2017 году. Кто-то ждет роста на 1%, кто-то – 2%. Но, так или иначе, все эти прогнозы – не сильно отличаются от нуля.

ЧТО МЕШАЕТ ЭКОНОМИКЕ РАСТИ

– Потенциальный рост экономики сдерживается, как минимум, тремя факторами: инвестиции, производительность и трудовые ресурсы.

Первое ограничение – инвестиционное. В последние годы уровень инвестиций к ВВП в России колеблется в районе 20-23%, тогда как в других развивающихся странах доходит до 32%. Мы недоинвестирующая экономика. С 2014 года инвестиции показывают отрицательную динамику, падение продолжается и сейчас: за первый квартал 2016 года они упали почти на 10%.

Производительность остается низкой. Кризис не позволяет высвободить мощности. Оборудование не успевает обновляться. Ни для кого не секрет, что многие заводы работают еще с советского времени.

Демографическое ограничение оказывает свое влияние еще с 2012 года. Численность населения моложе 20 лет с 1989 по 2012 год сократилась на 14 млн, с 44 до 30. Сейчас это малочисленное молодое поколение выходит на рынок труда и не может заместить выбывающее стареющее поколение.

ПРИОРИТЕТЫ МЕНЯЮТСЯ

– Низкие темпы роста ВВП заставляют менять парадигму экономической политики, которая наблюдалась в последние годы.

По моим наблюдениям, с начала 2000-х годов правительство основывало свои решения на трех «столпах».

Первое, и самое важное, – желание удерживать на низком уровне государственный долг. 16 лет назад у России были очень большие внешние долги. Когда цены на нефть пошли вверх, появилась возможность погасить их. С 2006-2007 годов уровень госдолга держится на уровне 10% ВВП.

Второе – низкая инфляция. Центробанк, напомним, таргетирует ее сегодня на уровне 4%. Я не уверена, что этот ориентир разделяется всеми, но одно очевидно: никто не хочет возвращаться в девальвацию, в условия высокой инфляции или даже гиперинфляции.

Третье – поддержание роста доходов населения. Под этим лозунгом прошли все двухтысячные. До кризиса 2008 года доходы населения показывали



двухзначный рост год к году, затем рост стал более умеренным. Тем не менее, государство находило возможность стимулировать рост доходов населения через бюджетную политику. Сейчас ситуация начинает меняться.

ДОМОХОЗЯЙСТВАМ ПОМОЩИ НЕ ЖДАТЬ

– В 2015 году именно население оплатило кризис и девальвацию. Если в 2008 году потребление домохозяйств сжалось меньше, чем экономика (потому что бюджетная политика была компенсирующей), то в 2015-м оно просело практически на 10%.

Почему правительство так себя повело в этот раз, почему сказала: «Стоп, мы не будем индексировать социальные расходы»? Причина кроется в структуре бюджета и его зависимости от нефтегазовых доходов. Когда они росли, этими средствами можно было щедро делиться, индексировать пенсии и т.д. Но цены на нефть пошли вниз, и государство встало перед выбором: удерживать госдолг на низком уровне или помогать населению. Выбрали первое.

Плата за девальвацию – не единственная жертва, которую придется принести населению, чтобы помочь отечественной экономике.

Очевидно, что правительство будет искать новые способы, как сбалансировать бюджет. Да, можно проектировать заморозку номинальных расходов на три года, но это неустойчивая мера, нельзя ее растянуть на 5-10 лет. Чего нельзя сказать о налогах.

Ясно, что все решения по налогам будут приняты после президентских выборов 2018 года. А пока идет дискуссия о том, что именно и как повышать.

На налоги домохозяйств сегодня приходится 4% ВВП. В развитых странах эта доля достигает 14%. И это главный перекос нашей налоговой системы. До последнего времени он компенсировался доходами от нефтяников (11-12% ВВП в бюджет ежегодно), но нефтяная отрасль – не бездонная бочка. Поэтому платить повышенные налоги, скорее всего, придется именно населению.

КУРС ВАЛЮТ – БЕЗ ПОТряСЕНИЙ

– Динамика курса валют напрямую связана с тем, что происходит в экономике. Если нет экономического роста, то курс, разумеется, оказывается под давлением.

Хорошая новость на сегодняшний день заключается в том, что волатильность курса существенно снизилась. Если в прошлом году курс «скакал» – то 80, то 50, то в текущем, после того, как прошла значительная девальвация, наконец-то вошел в более приемлемые диапазоны – 60-70 рублей за доллар.

Больших потрясений с курсом валют я не жду. К концу года доллар, по моим прогнозам, будет стоить 70 рублей, в 2017-м может уйти к уровню 75-80.

Многое, как и прежде, зависит от цен на нефть. Изменение цены на нефть на 10 долларов за баррель приводит к смещению курса на 5 рублей к доллару.

ЧТО ДАЛЬШЕ?

– Главный вопрос сегодня не в том, какими будут цены на нефть. Некоторые считают, что если цена на «черное золото» вернется к уровню 70 долларов за баррель, мы получим экономический рост в 4%. Это иллюзия.

Фундаментальная проблема связана именно с потенциальными темпами экономического роста. Чтобы их ускорить, нужно инвестировать, проводить структурные изменения. Если мы не инвестируем сейчас, придется ждать 2022 года, когда наладится демографический тренд.

Помощи от мировой экономики ждать тоже нет смысла: в условиях санкций мы не можем надеяться на большой приток капитала извне. Сколько зарабатываем сами – столько и зарабатываем. Рассчитывать можно только на себя.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Марина Львова поделилась с участниками мастер-класса своей практической методикой по мотивации сотрудников. А после теоретической части предложила отработать полученные знания на практике. Полтора часовой workshop помог найти конкретные решения по волнующим бизнес вопросам: как удерживать ключевых сотрудников, как добиться удовлетворенности заработной платой и так далее.

НЕФОРМАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ

Alfa Business Week завершился 9 сентября целой серией развлекательных мероприятий. Кулинарный мастер-класс «Лаборатория вкуса», оружейный мастер-класс для мужчин, модный мастер-класс для женщин и премьерный показ дизайнерской коллекции от Вероники Самборской – скучать не пришлось никому.

Иркутские предприниматели по достоинству оценили высокий уровень организации делового форума и его содержание – действительно интересное и полезное для развития бизнеса.

интернет-магазина. И Алексей Иванов рассказал, как двигаться в этом направлении. С другой стороны, Михаил Смолянов посоветовал не обольщаться и хорошо подумать: интернет-торговля на сегодняшний день не такое уж и прибыльное дело. Может быть, лучше сконцентрироваться на опте, на корпоративных продажах».

По словам Дмитрия Грошева, Альфа-Банк не оставляет участников сессии «Сравни себя» без внимания и после бизнес-конференции. «Мы ведем их дальше. Через три месяца обращаемся снова, спрашиваем, каким образом они применили рекомендации экспертов, какой результат, эффект получили».

ЦЕЛЬ ДОСТИГАЕТСЯ

Участники делового форума остались довольны мероприятием. Предприниматель Павел Ступко отметил: «Маркетинг у Альфа-Банка всегда был, на мой взгляд, самым лучшим в банковской сфере. Полезные знания весь день, возможность пообщаться с такими же предпринимателями – то, что мы получили. Признаться честно, день был сложным, большой объем знаний. Но я выделил 57 идей, которые уже сегодня мы начали внедрять в бизнесе».

Руководитель школы английского языка SkillClub Михаил Перфильев также рассказал о своих впечатлениях о мероприятии: «Интересно было узнать, как привлекать новых клиентов через интернет, какие источники появились на рынке. Ведь про мой бизнес люди в основном узнают из интернета. С Альфа-Банком сотрудничаю уже два года, и меня все устраивает».

Илона Толстоухова, генеральный директор агентства недвижимости «Новация», отметила: «Самое важное, наверное, – это то, что мы все вместе оказались в Клубе Клиентов, который организовал для нас Альфа-Банк. Партнерство – это всегда условие роста. Рядом с сильными мы всегда становимся сильными. Лейтмотив конференции: «Мы даем вам аналитику, плюс советы, плюс инструменты. Идите и делайте. Ребята, не откладывайте на завтра»».

Об успешности бизнес-конференции говорит и тот факт, что все лекции проходили при полном аншлаге. «Это значит, что темы, которые мы озвучили: клиентоориентированность, привлечение клиентов, мотивации персонала – действительно интересны бизнесу», – резюмировал Виталий Моторин.

Екатерина Бутина,
Анна Масленникова,
Газета Дело

Хулиганская игра джентльменов

Зачем владелец ресторана «bbb» Бенуа де Витте играет в регби

Про регби знают все, однако разбираются в нем лишь единицы. В представлении большинства россиян этот спорт – нечто среднее между футболом и гандболом, в котором яйцевидным мячом играют brutальные мужчины. А многие ли в Иркутске знают, что в городе проводятся самые настоящие тренировки по регби? И кто, как не иностранец, лучше всего объяснит нюансы этой диковинной игры? Бельгиец Бенуа де Витте, владелец брассери «bbb», рассказал Газете Дело, почему регби называют хулиганской игрой джентльменов, берут ли в игру девушек, и как проходит загадочный «третий тайм».



Фото Е. Бутиной

ИЗ ЙОРКШИРА – В ИРКУТСК

В 1823 году йоркширский юноша по имени Уильям Уэбб Эллис, играя в футбол, схватил мяч руками с намерением пронести его к воротам соперников. Это нарушение принятых правил стало толчком к созданию новой игры. Имя Уильяма Эллиса вошло в историю, а игра стала носить название школы, где он учился, – «Rugby».

Бенуа де Витте, в прошлом году открывший брассери «bbb» в Иркутске, вот уже более 20 лет играет в регби: «Впервые я взял в руки эллипсоидный мяч в детстве, мне было 11-12 лет. Я состоял в скаутском отряде, а там регби – один из главных видов спорта. Ведь лагерь мы всегда разбивали в разных местностях, а для этого вида спорта не нужно абсолютное ровное поле, в отличие от футбола».

Уже десять лет Бенуа живет в России. Он признается, что скучал по этой игре. Тем более велико было удивление бельгийца, когда судьба столкнула его с другим иностранцем – австралийцем Аароном. Он-то и рассказал Бенуа о существовании команды регби в Иркутске. Для Бенуа это стало неожиданностью, ведь данный вид спорта в России не особенно популярен.

Почему? Во-первых, из-за климата: в стране, где зима длится полгода, играть в регби довольно трудно. Во-вторых, считается, что это игра элитарная, в отличие

от более доступного футбола. «Регби – это хулиганский спорт для джентльменов, а футбол – джентльменская игра хулиганов», – говорит наш собеседник.

В-третьих, на регби не заработаешь. «Это не футбол, где игроки получают бесчисленные миллионы, ничего при этом не делая. За игру в регби не дают денег, но в ней выкладываются на 100%».

Бенуа подчеркивает, что регби в целом – любительская игра. Раньше вообще не было профессиональных игроков-регбистов. И лишь 20-30 лет назад люди начали играть за деньги.

ТРУДНЫЕ ПРАВИЛА

В чем же особенность этой игры? Бенуа объясняет нюансы: существует две разновидности этого спорта, регби-7 и регби-15. Числа соответствуют количеству человек в команде. И каждый из видов игры требует особых качеств от игроков.

Так, регби-7 более активное, в нем задействованы быстро бегающие спортсмены. В регби-15 людей больше, к бегунам присоединяются силачи с весом за 100 килограммов, и не важно, как быстро они бегают, их задача – толкать.

«Я считаю, что регби-15 – это более правильная игра, более комплексная, тактическая, красивая. В ней команда делится на две части: одна толкает, создает вес, а вторая бежит. Регби-7 больше для тех, кто любит спринт: два тайма по 7

минут, это чересчур быстро и очень тяжело».

Я попросила бельгийца объяснить правила игры, но он ответил, что лучше это делать прямо на поле: слишком много нюансов. Основное, по его словам, что нужно понять в регби, – мяч нельзя кидать вперед, только назад. Пробежал два-три метра, бросил снаряд назад товарищу по команде – тот снова прорывает вперёд.

В регби, по словам Бенуа, не запрещено хватать друг друга за одежду, поэтому она часто рвется. Лучше надевать футболки из прочного материала. Вообще же экипировка для игры вполне обычная: спортивная одежда и кроссовки.

Большая часть тренировки проходит без контактов, а когда они начинаются, каждый сам для себя выбирает, что ему нужно: маска, капа, защита для головы. У профессионалов принято надевать под футболку легкие нагрудники с плотными, мягкими вставками.

«Не путайте это с американским футболом, где игроки выглядят как робокопы», – улыбается Бенуа. Сила, с которой отдается пас в американском футболе, в четыре раза больше, чем в регби, а кроме того, скорость передвижения очень высока. Поэтому футболисты имеют экипировку, похожую на хоккейную: массивные щитки на груди, бриджи с защитой на коленях и шлемы с забралом.

«Но, – подчеркивает Бенуа, – это совершенно другой вид спорта, другая система баллов. Все, что нужно для игры

в регби, – это поле, мяч и люди. Больше ничего».

SAIN DE CORPS, SAIN D'ESPRIT

Поле в Иркутске есть, и даже не одно. Мячей тоже хватает. А вот людей – мало.

«В Иркутске мы играем в основном со студентами. Для меня это тяжело из-за возраста, они намного быстрее бегают. Но ведь это здорово и здорово! Во французском языке есть прекрасная фраза: Sain de corps, sain d'esprit». Или, по-русски: в здоровом теле – здоровый дух.

«Лучше пусть они на поле бегают, чем сидят, уткнувшись в гаджеты. Молодежь непременно должна заниматься спортом. Особенно важно для них играть в команде», – считает Бенуа.

По его словам, командный дух значит очень многое: человек начинает понимать, как работают другие, реагирует, возникает коммуникация. Замечания и похвалы помогают игроку лучше развиваться.

СПОРТ НЕ РАДИ СПОРТА

Занимается команда достаточно часто: в понедельник, среду и пятницу на поле в ИрННТУ, а по воскресеньям – на стадионе «Авиатор», недалеко от аэропорта.

Тренировка длится почти два часа: полчаса – на разминку, 80 минут – на саму игру. Вначале игроки выполняют стандартные упражнения, потом совершают пробежку длиной в три километра. И только после этого берутся за мячи. Игра состоит из двух таймов.

Неотъемлемой и важной частью регби Бенуа называет «третий тайм», который длится едва ли не дольше первых двух.

«Мы стараемся после тренировки посидеть, пообщаться, выпить пива. Если играли на Политехе – идем в Nagat's, а если на «Авиаторе» – в брассери «bbb». Тут мы смотрим регби на большом экране. Мы не занимаемся спортом только ради спорта. Мы делаем это ради общения, ради последующего третьего тайма. Это своеобразная дань уважения спорту».

ГРЯЗЬ И ТРАВМЫ

Бенуа прогнозирует, что в Иркутске тренировки продолжатся до октября, потом будет перерыв до марта-апреля. Никого не пугает небольшой снег или дождь, несмотря на то, что на мокрой траве сложнее играть.

«Домой приходишь весь в грязище. Кстати, друг мне рассказывал, что в странах, где культура регби больше развита, нельзя принимать душ после матча: нужно приходить в бар грязным и пить пиво. И девушки сразу заглядываются: о, вот красавчик, играл в регби! А если ты чистый, значит, плохо играл или же не играл совсем».

Восхищение девушек понять не трудно, ведь регби – достаточно жесткая игра. Недаром она входит в топ-10 са-

мых травмоопасных видов спорта. Однако Бенуа уверяет, что повреждений можно легко избежать, если не нарушать правила:

«Лично у меня не было травм. Человек, который вас захватывает, знает, как это нужно правильно делать, поэтому вы просто упадете, без боли. Все начинается, когда люди неправильно играют. Например, вы бежите, а кто-то хватается за шею – это конечно опасно, страшно. Однако я считаю, что в жизни много неожиданностей, даже не надо заниматься спортом, чтобы получить какую-то травму. Можно случайно споткнуться, упасть и удариться головой».

БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ

Играть в регби, по словам Бенуа, может каждый. Главное – любить бегать. И не бояться мяча. «Если из трех брошенных пасов вы не поймаете ни одного – этот спорт не для вас. Но если мяч вас не пугает, вы любите бегать и не боитесь контактов – пробуйте».

Сейчас в планах организаторов регби в Иркутске создать несколько команд. Три студенческих команды от ведущих университетов – ИГУ, ИрННТУ, и БГУ. И четвертую – так называемых «старичков».

«Хотим проводить две-три тренировки на неделе, а в воскресенье – матчи. Чтобы приходили зрители, болельщики. Тогда будет та атмосфера, которую мы хотим видеть. Мы ищем людей, с опытом или без, энтузиастов, которые хотят заниматься, которым это интересно. Возраст и пол вообще не принципиальны. У нас даже девушки играют. К ним мы относимся очень бережно: все-таки есть разница между мужчиной весом под 100 кило и хрупкой девушкой».

Если планы удастся реализовать, то в следующем году в Иркутске, вполне вероятно, состоятся международные соревнования по регби: «Хотим пригласить команды из Москвы, Пекина, Улан-Батора, Читы, Красноярска. Есть много команд, которые смогут приехать. В рамках соревнований свозим гостей на Байкал», – делится Бенуа.

ЕСЛИ БЫТЬ, ТО БЫТЬ ЛУЧШИМ

Напоследок прошу предпринимателя провести параллель между его бизнесом и игрой в регби. Что у них общего?

«В спорте, когда команда постоянно проигрывает, – обычно меняем тренера, верно? На кухне то же самое: если повара готовят не как положено, то мы меняем шеф-повара, – отвечает Бенуа. – Когда играем, происходит полная отдача. После матча мы должны чувствовать себя опустошенными. Я такой человек и в жизни: если чем-то занимаюсь, то это всегда на 100%. Всегда и во всем быть первым. Например, если я делаю пирожные макаруны, то они должны быть лучшими в городе. Если они не лучшие, какой смысл их готовить?»

Екатерина Бутина,
Газета Дело

КСТАТИ

Регби в Иркутске

Понедельник, среда, пятница – 18:30, стадион ИрННТУ.

Воскресенье – 16:00, стадион «Авиатор». Тренировки бесплатные.

Бизнес для бизнеса

Вопросы в сфере недвижимости возникают у бизнеса постоянно. Причем потребности предпринимателей зачастую не ограничиваются только покупкой-продажей-арендой объектов. О том, чем агентство недвижимости, специализирующееся на коммерческой недвижимости, может быть полезно сегодня иркутскому бизнесу, Газете Дело рассказали специалисты ООО «Новация».



Фото А.Федорова

Галина Домышева, агентство недвижимости «Новация»

– Нет сомнений, что экономическая реальность скорректировала большинство концепций инвестирования и бизнес-планирования, что не могло не повлиять на позиции игроков на рынке коммерческой недвижимости, – говорит Илона Толстоухова, генеральный директор ООО «Новация». – Рынок изменился всерьез и надолго, и операторам рынка

день муниципалитет выступает инициатором привлечения инвестиций для развития городской среды. Мы можем показать нашим клиентам, где могут быть их индивидуальные точки роста инвестиционного потенциала объектов коммерческой недвижимости, которые демонстрируют перспективы, например, проект «Иркутские кварталы». Для на-

коммерческой недвижимости пришлось к этому приспособиваться через новые продукты. В 2014 году стало понятно, что для всех нас пришло время диверсификации бизнеса, и «Новация» не стала исключением. Сегодня мы не только подбираем нашим клиентам участки под застройку, объекты, но и разрабатываем концепцию, производим расчет и прогнозирование дохода, обязательна для нас маркетинговая стратегия реализации. Есть успешные примеры аудита концепции ЖК, брокериджа, редевелопмента проекта. Уже очевидно, что принцип общества потребителей из 90-х «купил-продал» больше не актуален, сегодня мы работаем по принципу «социально-экономическая концепция – проект – реализация» общества создателей.

Работая на рынке, мы видим, что на сегодняшний

ших клиентов мы выступаем как службой заказчика, так и впоследствии управляющей компанией. Наши специалисты предлагают именно те ниши, которые могут быть интересны нашим инвесторам: street retail, общественное питание, туристический бизнес, МФК.

Кредо агентства недвижимости «Новация» – не брать на себя обя-

Уже очевидно, что принцип общества потребителей из 90-х «купил-продал» больше не актуален, сегодня мы работаем по принципу «социально-экономическая концепция – проект – реализация» общества создателей

зательств, которых мы не можем выполнить. Мы не вступаем в партнерские отношения с клиентами, которые плохо зарекомендовали себя на рынке, и не берем в работу объекты с «сомнительной» историей. В своей профессиональной деятельности мы опираемся на те правила и нормы корпоративной этики, которые формировались еще во времена становления иркутского купечества, а именно: ПОРЯДОЧНОСТЬ, ВЕРНОСТЬ СЛОВУ, ДЕЛОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

Галина Домышева, руководитель отдела коммерческой недвижимости ООО «Новация» (на фото), добавляет:

– Ведя работу со стрессовыми активами, часто сталкиваемся с проблемой отсутствия подготовленных специалистов, и, конечно же, в таких случаях наша помощь просто незаменима. Реализация и управление профильными и непрофильными объектами недвижимости также входит в пакет услуг

«Новации». Работая с предприятиями, компаниями, банками, нам важно совместно выработать стратегию и определить, какие объекты недвижимости необходимо оставить на балансе, а какие продать или отдать на управление «Новации».

Пользуясь возможностью, приглашаем всех желающих принять участие в работе «Круглого стола по коммерческой недвижимости», организатором которого является агентство недвижимости «Новация». Ноябрьский «Круглый стол по коммерческой недвижимости» традиционно состоится в рамках ежегодной «Ярмарки недвижимости» в Сибэкспоцентре 02.11.2016 года. О текущей ситуации, новых трендах и прогнозах расскажут эксперты и участники иркутского рынка коммерческой недвижимости. Узнать точное время и зарегистрироваться для участия Вы можете по тел. (3952) 622-905, 622-908.



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

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.

реклама

Лучший корпоративный банк

по версии
GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

Банк Авангард в кратчайшие сроки открывает счета в российских рублях и иностранной валюте юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, резидентам и нерезидентам РФ в 75 городах России.



Как открыть расчетный счет

1

Заполнить заявление online

2

Загрузить необходимые документы

3

Прийти в Банк с оригиналами документов



За подключение и обслуживание интернет-банка плата не взимается

Лучший Корпоративный Банк России по версии финансового портала «Глобал Банкинг энд Файнэнс Ревью».

БАНК АВАНГАРД

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

Сбербанк и Росреестр запустили услугу «Электронная регистрация»

1 сентября в Иркутске состоялась презентация нового проекта по взаимодействию Сбербанка и Росреестра – «Электронная регистрация». Данная услуга позволяет существенно упростить процесс оформления сделки на приобретение объектов недвижимости.



Благодаря ей, клиенту больше не придется посещать офисы МФЦ для подачи документов на регистрацию права на недвижимость. Полный пакет документов сформируют сами сотрудники банка и в электронном виде направят его в управление Росреестра. Документ, подтверждающий регистрацию, поступит на личную почту клиента и в офис Банка.

– Мы всегда стремимся создать максимально комфортные условия для наших клиентов, – комментирует председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк Анатолий Песенников. – Это уже третий проект, упрощающий документооборот в процессе оформления ипотечной сделки. Сегодня сервис распространяется на приобретение вторичного жилья, однако мы планируем рас-

пространить его и на первичный рынок. Надеемся, что услуга будет востребованной, и клиентам станет еще удобней общаться с нами.

Мероприятие, в ходе которого произошла реальная ипотечная сделка и направление документов на регистрацию, прошло в присутствии руководителей с обеих сторон на площадке центра ипотечного кредитования Сбербанка по адресу: г. Иркутск, ул. Дзержинского, 1.

Председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк Анатолий Песенников и и.о. руководителя Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии Российской Федерации Андрей Приданкин на практике оценили функционал нового сервиса и обговорили перспективы дальнейшего взаимодействия.

«Электронная регистрация» – это услуга, позволяющая сделать удобный, быстрый и качественный документооборот по регистрации права на недвижимость на этапе получения ипотечного кредита.

ПАО Сбербанк – 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. Байкальский банк ПАО Сбербанк осуществляет деятельность на территории Иркутской области, Забайкальского края, Республики Бурятия, Республики Саха (Якутия). Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальные сайты Банка – www.sberbank.com (сайт Группы Сбербанк), www.sberbank.ru.

«Офис в кармане» до конца ноября

«Ростелеком» в Иркутской области проводит акцию «Офис в кармане» среди абонентов, подключивших услугу «Управление мобильными устройствами» (MDM) до конца ноября.

MDM – это набор сервисов, позволяющих обеспечить защищенный доступ с мобильных устройств сотрудников к внутренним информационным ресурсам организации. Например, к сетевым папкам, корпоративной почте и адресной книге или к специализированным компьютерным программам организаций, специально помещенным в изолированную рабочую среду MDM. В случае кражи, взлома или утери мобильного устройства сервис оповестит службу безопасности организации.

Услуга работает с любыми мобильными устройствами любого оператора. Пользователи получают защищенное облачное хранилище для документов, безопасный браузер и специальные приемлемые тарифные планы.

– В наше время все стараются для мобильности своего бизнеса подобрать сервис, предоставляющий постоянный доступ к внутренним корпоративным ресурсам без дополнительной нагрузки на IT-отдел, а также исключающий риски для корпоративной безопасности, – отметил директор Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Юрий Тиман. – «Ростелеком» способен минимизировать эти проблемы комплексно. Тем более, что наше решение реализуется на базе Национальной облачной платформы – www.o7.com, где прямо сейчас можно воспользоваться бесплатным тестовым периодом.

Во время действия акции «Офис в кармане» до 30 ноября участникам начисляются баллы за подключение самой услуги MDM, за выбор тарифного плана и наличие других услуг «Ростелекома». 20 декабря участник, набравший больше всех баллов, получит в качестве приза планшет Samsung Galaxy Tab.

Более подробно об услуге «Управление мобильными устройствами» можно узнать по бесплатному телефону: 8 800 200 9909.



Иркутская нефтяная компания установила очередной рекорд добычи нефти

Объем добычи нефти и газового конденсата группой компаний ИНК в августе впервые превысил 750 тыс. тонн. Всего в январе-августе этого года на месторождениях группы было добыто 5 млн тонн жидкого углеводородного сырья, что в 1,5 раза больше, чем за восемь месяцев прошлого года.

ИНК продолжает реализацию программы по увеличению добычи, которая включает строительство новых скважин и кустовых площадок, рост дебита существующих скважин, развитие системы сбора и транспорта нефти. Только за последний год ИНК увеличила суточный объем добычи нефти и газового конденсата на 39% – с 18 тысяч тонн в июле прошлого года до 25 тысяч тонн в июле этого.

Сегодня на Ярактинском нефтегазоконденсатном месторождении (НГКМ), которое является основным активом группы, пробурено более 200 эксплуатационных скважин, продолжается обустройство кустовых площадок и разведочное бурение. Вместе с тем ИНК планомерно увеличивает добычу на новых месторождениях.

Всего с момента основания группа компаний ИНК направила на развитие месторождений и ли-

цензионных участков недр, строительство производственной, инженерной и транспортной инфраструктуры более 100 млрд рублей (по состоянию на начало 2016 года). Таким образом в развитие производственной инфраструктуры на территории региона компания вкладывает большую часть чистой прибыли.

Компания входит в число крупнейших налогоплательщиков Иркутской области. Налоги и платежи ИНК в бюджеты всех уровней в 2015 году составили 38,7 млрд руб., в том числе в федеральный бюджет – 32,0 млрд руб., в консолидированный бюджет Иркутской области – 6,7 млрд руб., или 6,3% от общих доходов консолидированного бюджета региона от налогов и неналоговых платежей. По прогнозам в 2016 году доля налогов и платежей ИНК увеличится до 10%.



ВТБ подписал соглашение с Фондом развития Дальнего Востока и Байкальского региона

В рамках Восточного экономического форума, состоявшегося во Владивостоке 2-3 сентября, ВТБ подписал соглашение о сотрудничестве с АО «Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона». Свои подписи под документом поставили заместитель президента-председателя правления ВТБ Михаил Осеевский и заместитель генерального директора Фонда Руслан Саркисов.



Соглашение предусматривает сотрудничество банка и фонда при реализации экономически и социально значимых инвестиционных проектов на территории Дальнего Востока и Байкальского региона. В частности, стороны планируют осуществлять совместную работу по таким инвестиционным проектам, как строительство логистического хаба «Почты России» в Хабаровском крае, строительство второй и третьей очереди завода по глубокой переработке сои МЭЗ «Амурский» в ТОР «Белогорск» и развитие туристической зоны «Золотая Миля» в Амурской области.

В рамках ВЭФ-2016 также было подписано трехстороннее соглашение о сотрудничестве между ВТБ, АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» и АО

«Российский экспортный центр» (РЭЦ). Со стороны банка документ подписал президент-председатель правления ВТБ Андрей Костин, со стороны РЭЦ – генеральный директор Александр Браверман, со стороны РЭЦ – генеральный директор Петр Фрадков.

Теперь компании малого и среднего бизнеса имеют возможность получить финансирование банка ВТБ по сниженной

фиксированной ставке менее 10% годовых. Данная ставка предоставляется экспортерам, соответствующим условиям Программы стимулирования кредитования субъектов МСП («Программа 6,5»). Программа реализуется с декабря 2015 года Корпорацией МСП совместно с Банком России с целью стимулирования развития малого и среднего предпринимательства в России.

ВТБ первым среди российских банков начал финансировать субъекты МСП по «Программе 6,5» и на данный момент является лидером по количеству выданных кредитов. С начала существования программы банк заключил около 180 кредитных соглашений на общую сумму более 28 млрд рублей в 52 регионах России.

Телефоны в «облаках»

«Ростелеком» предлагает иркутским бизнесменам «Новую телефонию»

Традиционные телефоны уходят в прошлое, а «Ростелеком» – лидер рынка – сам помогает этому процессу. Почему? В чем суть «Новой телефонии», которую компания предлагает своим корпоративным клиентам? Как бизнесу получить большой набор удобных и нужных сервисов за меньшие деньги, оставаясь на связи при любых обстоятельствах? Об этом рассказал Газете Дело директор Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Юрий Тиман.



Фото А. Федорова

«Ростелекома». Многие уже сменили старые телефонные аппараты на «Новую телефонию»?

– «Ростелеком» официально запустил услугу в Иркутской области 15 октября 2015 года. В этот же день первым клиентом стал ведущий всероссийский оператор по продаже билетов на зрелищные мероприятия, филиалы которого более чем в 50 городах России оснащены многоканальными региональными call-центрами «Ростелекома» и позволяют мгновенно консультировать зрителей о наличии и стоимости билетов, подсказывать ближайшие розничные точки, бронировать билеты.

Далее были ООО «Маяк» (сеть супермаркетов «Слата»), Фонд поддержки предпринимательства Иркутской области, Агентство лесного хозяйства, множество автосервисов, парикмахерских, юридических компаний, служб такси и доставок...

Спрос на услугу продолжает расти. Около 30 клиентов еженедельно подключаются к «Новой телефонии».

Это только иркутские компании?

– Нет, еще братские и ангарские. В ближайшее время география расширится. «Новая телефония» будет доступна бизнесменам в Усть-Куте, Саянске, Усть-Орде.

Какие дополнительные сервисы «Новой телефонии», по вашим наблюдениям, наиболее популярны у клиентов?

– Самые популярные – это записи разговоров (многим руководителям хочется знать, как сотрудники разговаривают с клиентами, как предлагают товары, услуги, сколько звонков совершают продавцы, как много времени тратят в течение дня на обзвон) и переадресация звонков. Большинство компаний, которые выживают сегодня на рынке, понимают, что клиенту нужен сервис. Если он звонит в компанию, а телефон занят, он обратится в другую фирму. Рынок в Иркутске очень конкурентный. «Новая телефония» позволяет настроить переадресацию, в том числе на мобильные телефоны: ни один звонок, таким образом, не будет пропущен.

Причина популярности услуги, наверное, не только в удобстве, которое она дает, но и в возможности оптимизировать издержки компании, сэкономить?

– Конечно. Как я уже сказал, «Новая телефония» – это программный комплекс из многофункциональной АТС и

call-центра, работающий на Национальной облачной платформе, которая физически расположена в ростелекомовских ЦОДах в Москве и Новосибирске. То есть бизнесмену не нужно приобретать специализированное коммутационное оборудование, оплачивать строительство телефонных сетей, содержать обслуживающий персонал.

ТЕСТ – БЕСПЛАТНО

Насколько сложна система в работе? Нужны какие-то специальные навыки, чтобы разобраться и настроить услугу?

– Многие наши клиенты боятся названия «Новая телефония», опасаются внедрять что-то новое в свой бизнес. На самом деле «Новая телефония» проста в настройках и не требует каких-то специализированных знаний. Все настраивается в личном кабинете на портале «Ростелекома».

Но ведь не у всех есть время и желание разбираться?

– Да, с этим мы столкнулись в своей практике. Поэтому предложили клиентам дополнительные услуги системного администратора.

Сколько стоит вызов специалиста?

– Все совершенно бесплатно. Сотрудник приезжает в компанию, настраивает услугу, все рассказывает, показывает, объясняет.

На сайте компании говорится, что «Новую телефонию» в течение семи

дней можно тестировать бесплатно.

– Совершенно верно. Для начала тестового периода нужно зайти на наш сайт и заполнить заявку. Клиенту будет доступен абсолютно весь функционал, за исключением исходящих звонков. За это время можно оценить все сервисы, определить, какие будут нужны в коммерческой версии, собрать свой «конструктор» из необходимых опций и по окончании теста нажать кнопку «Подключить услугу».

Юрий Романович, в завершении разрешите каверзный вопрос? «Ростелеком» – лидер рынка традиционной телефонии в России. А все эти виртуальные «инфокоммуникационные чудеса» подкладывают под нее настоящую «бомбу»...

– Конечно, подкладывают. Но это эволюционный процесс. Спад популярности традиционной телефонии мы наблюдаем в первую очередь в массовом сегменте, однако и в корпоративном эта тенденция имеет место.

Мы не хотим сидеть на месте, мы стремимся предоставлять более качественные, более расширенные возможности нашим клиентам, и это одна из основных причин, почему появилась «Новая телефония». Организация, которая не развивается, в определенный момент просто не выдерживает конкуренции и уходит с рынка, а это в планы «Ростелекома» не входит.

Анна Масленникова,
Газета Дело

БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

«Ростелеком» в последние годы взял явный курс на «облака». Даже телефонная связь переходит на облачные технологии...

– Динамика бизнеса заставляет работать активнее каждый день. Не оставаясь на связи – невозможно и непрофессионально. Поэтому вытеснение фиксированной телефонии со временем неизбежно (если вы, конечно, не пожарные и не полиция). Работа на облачных платформах – уже сейчас наша повседневная жизнь. Например, развернуть полноценный офис в «облаке» «Ростелеком» может в течение 10 минут.

Чем же так нова «Новая телефония», которую вы предлагаете? В чем ее отличие от традиционной?

– «Новая телефония» дает гораздо больше возможностей, чем обычный телефон. Бизнесмен получает в свой офис многофункциональную АТС и call-центр на базе Национальной облачной платформы без приобретения специализированного коммутационного оборудования. Со встроенными сервисами «Новой телефонии» ни один звонок не будет

пропущен, разговоры можно записывать, что позволяет влиять на качество обслуживания, можно в режиме реального времени смотреть статистику по телефонным активностям сотрудников и клиентов. Кроме того, услуга позволяет всегда оставаться на связи, совершать звонки и отвечать на них из любой точки Земного шара – нужен лишь доступ в интернет.

То есть интернет-провайдером не обязательно должен быть «Ростелеком»?

– Нет. Но на нашем интернете подключение, конечно, будет более выгодным. Например, осенью мы запускаем акцию для корпоративных клиентов «Облака успеха»: с 1 сентября по 31 октября будем подключать услуги в пакете: «Интернет + Новая телефония», при этом стоимость доступа к интернету на скорости 50 Мб/сек будет рассчитываться по очень выгодному «Специальному» тарифу.

30 КЛИЕНТОВ – КАЖДУЮ НЕДЕЛЮ

Услуга уже около года доступна иркутским корпоративным клиентам

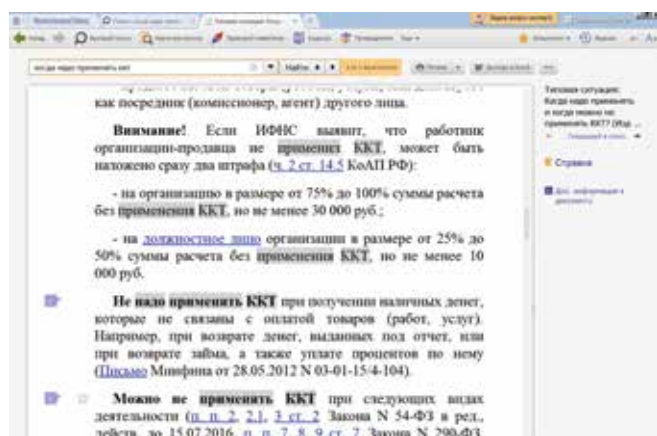
КРАТКО

«Новая телефония» – это:

- единый многоканальный номер (можно использовать как прямой городской номер, так и номер в формате 8-800);
- создание корпоративной сети с короткой нумерацией (бесплатная связь между сотрудниками по коротким номерам, конференцсвязь);
- голосовое меню (IVR), которое имеет очень простое интуитивно-понятное управление через личный кабинет услуги;
- распределение вызовов (переадресация входящих вызовов на различные устройства сотрудника, черные/белые списки, интеллектуальная маршрутизация входящих вызовов и т.д.);
- любые абонентские устройства (мобильные устройства, персональный компьютер или ноутбук, проводной или беспроводной SIP-телефон и т.д.);
- возможность организовать территориально-распределенную работу;
- быстрое подключение и масштабирование, не нужно покупать «железо»;
- оптимальная тарификация, все просто и прозрачно;
- получение статистики в режиме онлайн на WEB-портале.

Контрольно-кассовая техника: когда применять

За неиспользование контрольно-кассовой техники при продаже товаров или услуг организации грозит штраф. В КонсультантПлюс можно проверить, в каких случаях применять ККТ обязательно, а в каких нет. Нужно лишь ввести запрос «когда применять ККТ».



Например, не использовать кассовый аппарат могут продавцы газет и журналов, мороженого, кваса из цистерн, продавцы лотерейных билетов и т.д. Не надо применять ККТ при получении наличных денег, которые не связаны с оплатой товаров (работ, услуг). Например, при возврате денег, выданных под отчет, или при возврате займа, а также уплате процентов по нему.

Подробные разъяснения можно посмотреть в КонсультантПлюс в материале «Когда надо

применять и когда можно не применять ККТ?».

Из КонсультантПлюс также можно узнать, что делать, если черк пробит неправильно, как вернуть деньги из кассы в случае возврата товара, как зарегистрировать или, наоборот, снять с учета ККТ.

Более подробную информацию можно узнать в Региональном Информационном Центре Сети КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс в Иркутске
RIG 112 SINCE 1993

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

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

«Бежим» из банковских вкладов?

Ставки по депозитам в российских банках продолжают снижаться. Какие инструменты могут стать альтернативой вкладам и принести большую доходность при сопоставимом уровне риска? Своими рекомендациями делится Наталья Мильчакова, замдиректора аналитического департамента Альпари.

ВАЛЮТА

Обычно на депозитах в банках деньги хранят наиболее консервативные инвесторы, которые не любят рисковать. Поэтому для них альтернатив не так много. Одна из них – хранить деньги в разных валютах, а в банке или дома – выбирать самому вкладчику, как и то, сколько времени держать их на депозите – от квартала до, может быть, полугода или года.

Сейчас я бы посоветовала хранить сбережения в трех валютах: рублях, долларах и минимальную часть в евро. Доходность от хранения денег в валютах, если их потом продать при существенном росте курса как минимум одной из них, может превысить инфляцию. Надежность очень высокая, так как портфель сбережений диверсифицирован.

Минусы в том, что рост курса той или иной валюты никогда не гарантирован. Процент по валютным депозитам

в надежном банке гарантируется (если это предусмотрено договором), но курс валюты может и упасть – тогда доход окажется намного меньше, чем рассчитывал вкладчик. Но вероятность полностью потерять деньги тоже невелика.

АКЦИИ

Есть другая альтернатива: купить акции высоконадежных компаний – так называемых «голубых фишек» – с целью игры на курсовой разнице либо для получения дивидендов, а можно и для того, и для другого, но только продавать акцию нужно после получения дивидендов или хотя бы после даты закрытия реестра для целей получения дивидендов.

Доходность здесь может быть в несколько раз выше инфляции, и за месяц на некоторых акциях можно легко заработать 25-30%, а то и более. Но и риск потерять деньги на бирже тоже велик.

А вот дивиденды у высоконадежных крупнейших российских корпораций – это почти гарантированная история, особенно если вы купите привилегированные акции, дивиденды по которым корпорация-эмитент не имеет права не выплатить, иначе привилегированные акции приобретут право голоса, а этого никакой менеджмент не хочет допустить. Дивиденды у многих компаний «голубых фишек» также превышают годовую инфляцию, хотя ненамного.

Но главный минус в том, что дивиденды платятся, как правило, раз в год летом, а у многих корпораций закрытия реестров для получения дивидендов уже состоялись. Поэтому, если вы хотите купить акцию ради получения дивидендов, можно купить уже сейчас, но ждать придется до следующего лета, а о размере будущих дивидендов можно будет узнать в лучшем случае весной, когда совет директоров корпорации рекомендует годовому общему собранию акционеров утвердить размер дивиденда на акцию.



ЗОЛОТО

Еще одной альтернативой для физлица может стать покупка золотых украшений или золотых монет. Но нужно помнить, что золото – это биржевой товар, как и ценная бумага, поэтому цены металлов тоже проходят свои периоды роста и спада. Можно заработать выше инфляции, а можно крупно проиграть.

Если вы инвестируете в золото, выбирайте подходящий момент, когда цена сильно упадет, а потом держите подольше, не продавайте при каждом отскоке цены вверх, так как золото и монеты – это очень долгоиграющая история, с горизонтом инвестиций на год и больше.

SIA.RU

Куда вложить деньги на рынке недвижимости

Три идеи от профессионального риелтора

Банковские вклады продолжают терять доходность. Самое время обратить внимание на другие варианты вложения средств, например, на недвижимость. Своими инвестиционными идеями с читателями Газеты Дело делится директор АН «Слобода» Дмитрий Щербаков.



– Депозит, конечно, является более ликвидным инструментом, чем недвижимость, однако, если вы готовы на определенный срок зафиксировать свои сбережения в квадратных метрах, то сегодня для этого, пожалуй, лучшее время.

Цены продаж, по сути, на дне, а ставки аренды уже стабилизировались. Доходность от объектов в итоге может превысить банковские ставки по вкладам. Куда именно вложить средства? Есть разные варианты.

1. Новостройки

Хорошая идея – купить квартиру в одном из текущих проектов. Застройщики сейчас активно предлагают скидки, можно приобрести площадь с дисконтом. Например, одна из иркутских строительных компаний недавно продавала квартиры по 34-35 тысяч рублей за квадратный метр. С 1 сентября они подняли цену «квадрата» до 40-41 тысячи. То есть тот, кто успел купить по 35 тысяч, уже заработал: 1,2 млн рублей превратились в 1,35 млн.

Важно понимать, что новые проекты выйдут на рынок с совершенно другими ценами. Изменение законодательства о долевом строительстве отразится как на себестоимости строительства, так и на конечной стоимости квадратного метра. Порог входа для инвестора станет выше.

2. «Вторичка»

Готовые квартиры вряд ли принесут доход от последующей перепродажи: «вторичка» не растет в цене, капитализация объекта быстро увеличивается не будет (может, «добретет» процентов 5-10 за полтора-два года). Однако если вам нужен быстрый доход, то этот вариант можно рассматривать. Вы покупаете квартиру с ремонтом, мебелируете ее и

буквально завтра же заселяете арендаторов.

Сдача квартиры в аренду может принести доход чуть больший, чем ставка в банке. Конечно, гораздо интереснее и выгоднее приобретать сразу несколько квартир. Например, на 10 миллионов рублей можно купить пять «хрущевок» и, сдавая каждую за 12-15 тысяч рублей в месяц, получать около 70 тысяч рублей. Посуточная аренда квартир – разумеется, более доходный бизнес.

3. Коммерческая недвижимость

Интересную доходность сегодня могут принести объекты коммерческой недвижимости. Порог входа на этот рынок может быть разным. Например, вполне реально приобрести офис площадью 30 квадратных метров на пятом этаже за 1,5-2 миллиона рублей и сдавать его по ставке 500-600 рублей за «квадрат».

Если вы располагаете большей суммой, обратите внимание на торговые объекты. Например, хорошее помещение на первом этаже с отдельным входом (формат «стрит-ритейл») можно приобрести за 12-20 миллионов рублей. Ставки аренды сегодня стабилизируются,

можно рассчитывать, что за 8-10 лет такое вложение себя окупит.

Помещение в торговом центре может «отбиться» быстрее. Приобретая площадь в ТЦ, инвестор получает трафик и гарантию того, что помещение всегда будет востребовано арендаторами (если управляющая компания ТЦ хорошо выполняет свои функции).

Конечно, вложение в недвижимость – куда более сложный и трудоемкий процесс, чем открытие банковского вклада. Однако большую часть функций по работе с объектом недвижимости – начиная от выбора и покупки и заканчивая брокериджем и управлением – могут взять на себя профессиональные риелторы.



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

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 09.09.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	74,21	62,43	55,58	54,32	49,73
1 комн. панель	66,35	63,43	56,05	57,39	51,01
2 комн. кирпич	71,38	61,26	53,02	51,69	46,48
2 комн. панель	69,65	60,22	53,38	51,67	48,06
3 комн. кирпич	71,43	60,63	53,37	55,48	47,87
3 комн. панель	55,72	56,81	49,80	50,55	44,65
Средняя стоимость	70,66	60,77	52,31	51,66	46,61

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 09.09.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	85,92	51,43	53,94	46,06	39,62
Срок сдачи - 2 полугодие 2016 года	97,24	54,30	51,50	48,12	-
Срок сдачи - 1 полугодие 2017 года	-	65,33	-	48,50	44,00
Срок сдачи - 2 полугодие 2017 года и позже	-	54,43	52,85	40,50	38,00
Средняя стоимость	91,58	55,35	52,74	46,01	40,08

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 09.09.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	44,61	25,94	16,91	28,02
склад (аренда)	0,52	0,70	0,22	0,30	0,24
магазин (продажа)	103,96	44,14	50,44	43,56	55,64
магазин (аренда)	1,22	0,89	0,73	0,65	0,46
офис (продажа)	92,5	63,52	53,35	44,91	49,91
офис (аренда)	0,72	0,67	0,51	0,53	0,38

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

На хорошем счету

Как самостоятельно накопить на достойную старость

Задумываться о пенсии, которая у большинства молодых россиян ассоциируется с завершением активной жизни, болезнями и одиночеством, в 30 лет мало кому хочется. К тому же многие уверены, что планировать личные финансы на два-три десятка лет вперед в условиях бесконечной череды экономических кризисов и кульбитов пенсионной реформы попросту невозможно. Тем не менее, факт остается фактом – чем раньше человек осознает, что он сам должен позаботиться о своем будущем, тем больше у него шансов сохранить привычный уровень жизни на заслуженном отдыхе. О том, как накопить на достойную старость, рассказывает Эдуард Семёнов, управляющий офисом БКС Премьер¹ в Иркутске.

КТО, ЕСЛИ НЕ МЫ

О необходимости граждан развивать ответственность за собственное будущее сегодня говорят не только эксперты, этого не скрывают и в правительстве. «Мы говорим о том, что граждане, работающие, должны сами тоже заботиться о своем будущем», – заявил недавно министр финансов РФ Антон Силуанов в телеинтервью². Это значит, что России неизбежно придется пойти по общемировому пути, гарантируя людям некий базовый пенсионный минимум, а остальной «задел» на достойную старость предлагая накопить себе самостоятельно.

Говоря об общемировом пути, мы, прежде всего, подразумеваем опыт развитых стран, где уже давно и успешно действуют специальные льготные инвестиционные счета и пенсионные планы, которые позволяют гражданам спокойно, понемногу накапливать и инвестировать капитал в расчете на получение пассивного дохода на пенсии.

К примеру, американцы могут обеспечить себе не одну, а сразу три пенсии: государственную, частную коллективную по месту работы (корпоративную) и частную индивидуальную – через открытие персонального пенсионного счета. Один из самых популярных пенсионных планов в США – так называемые счета 401(k). Свое название план получил по номеру соответствующей статьи в Налоговом кодексе США.

Общий объем средств на этих счетах оценивается в \$2,5 трлн³. Американцы сами решают, во что инвестировать накопленные на этих сче-



Самостоятельно учесть все факторы – доходность активов, инфляцию, страновые, валютные риски – не посвященному глубоко в финансовую жизнь человеку довольно трудно. Поэтому первый шаг на вашем пути – это персональный финансовый план (ПФП), составленный с профессиональным финансовым советником

та деньги. Как правило, они выбирают паи фондов акций, облигационные фонды, консервативные инструменты с фиксированной доходностью – все то, что с точки зрения экономической теории и практики лучше всего «работает» на длинных сроках. Подобные инструменты для формирования будущей пенсии уже много лет существуют в Великобритании, Германии и других странах.

Есть ли аналогичные возможности в России? Разумеется. Как говорится, было бы желание. А если точнее – осознание ответственности за свой «послезавтрашний» день. Рассмотрим то, чем мы можем оперировать уже сейчас, чтобы потом не было мучительно горько.

ВОЛШЕБНОЕ СЛОВО ИЗ ТРЕХ БУКВ

Каким должен быть первый шаг? Любые долгосрочные вложения необходимо тщательно планировать. Самостоятельно учесть все факторы – доходность активов, инфляцию, страновые, валютные риски – не посвященному глубоко в финансовую жизнь человеку довольно трудно. Поэтому первый шаг на вашем пути – это персональный финансовый план (ПФП), составленный с профессиональным финансовым советником. Вещь уже не столь экзотичная для нашей страны, как, например, 10-15 лет назад, и при этом чрезвычайно важная.

Такой план будет учитывать цель, например, «получение пассивного дохода через 30 лет», размер текущих ежемесячных доходов, оценку возможностей (сколько вы сможете откладывать ежемесячно/ежеквартально), возможную долговую нагрузку (например, если у вас есть ипотечный кредит), ваш риск-профиль (готовность рисковать частью вложений ради достижения большей доходности в будущем), а также макроэкономические риски на целевом горизонте, и, конечно же, сами инструменты для достижения цели.

План на пенсию должен быть очень взвешенным, стратегическим, а не отвечать текущей инвестиционной «моде». При выборе способа накоплений стоит помнить основной принцип инвестиций: чем выше потенциальная прибыль, тем выше и риски. Вместе с тем важно не пытаться вкладываться исключительно консервативно («зачем рисковать, это же мое будущее!»), поскольку пенсионные средства имеют большой горизонт инвестирования, в том числе и из-за общего роста продолжительности жизни. Поддерживая значительную долю более рискованных инструментов, например акций, вы получите шанс опередить инфляцию на длинном временном участке. Но выбор такой стратегии необходимо делегировать с опытным финансовым специалистом.

Попробуем собрать сбалансированную модель портфеля пенсионных накоплений.

ДЕПОЗИТЫ

В инструменты с фиксированным доходом, например, на классический депозит в банке, имеет смысл направлять примерно 30% пенсионных отчислений. Порог входа здесь минимален – 5-10 тыс. рублей.

Банковский депозит – это то, что большинству людей привычно и понятно и в целом ассоциируется с надежностью. Минус – в относительно невысокой доходности, примерно на уровне инфляции. Очевидный плюс – есть система государственного страхования вкладов

до 1,4 млн рублей, которая пока не давала сбоев, и в случае разорения банков вы точно получите свои деньги обратно.

Вклад – необходимый консервативный элемент для долгосрочных вложений, но его необходимо выбирать в надежном банке, с возможностью регулярного внесения средств и с удаленным доступом к счету. При наличии персонального финансового плана нужно регулярно отслеживать лучшие предложения по ставкам и исправно пополнять свои счета.

НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

Еще 30% регулярных отчислений целесообразно направить на накопительное страхование жизни (НСЖ). Едва ли не главная проблема при формировании личного пенсионного капитала – самодисциплина. Вначале вы думаете, что сможете всегда регулярно откладывать, но на практике это далеко не всегда получается. Полис НСЖ вносит элемент обязательности. По условиям НСЖ страховые взносы нужно вносить регулярно и вовремя, а «просрочки» по платежам могут привести к досрочному расторжению программы и потере инвестиционного дохода.

Суть НСЖ заключается в том, что вы длительное время (до 25 лет) отчисляете страховой компании регулярные взносы, чтобы к определенной дате получить крупную сумму. Размер ежемесячного взноса в накопительных программах страхования устанавливается индивидуально – в зависимости от условий страхования. Деньги накапливаются на вашем счете, к ним прибавляется инвестиционный доход, полученный страховой компанией в результате размещения ваших средств. Минимальный первоначальный взнос (порог входа) в программах НСЖ начинается, как правило, от 50 тыс. рублей/ \$1 тыс.

Кроме небольшой гарантированной доходности по НСЖ – в районе 3-5% годовых⁴ – ежегодно начисляется доходность инвестиционная. Это еще около 6-9% годовых, что зависит от успешности размещения и рыночной конъюнктуры. Так, начисленный инвестиционный доход по программам НСЖ за 2015 г. составил в среднем 10-14% в рублях и 3-6% в валюте⁵. Кстати, очень важно то, что полис накопительного страхования жизни можно открыть в валюте – в евро или долларах. Таким образом, ваш пенсионный портфель будет защищен от колебаний валютных курсов, то есть риск девальвации будет в значительной степени нивелирован.

Накопительное страхование решает одновременно две задачи – накопления на пенсию и финансовой защиты на случай непредвиденной ситуации, связанной с жизнью и здоровьем человека и его семьи. Накопления по страховым программам не подлежат конфискации, не подлежат разделу при разводе. При наступлении страхового случая выгодоприобретатели получают деньги уже через несколько дней, а не месяцев (как по наследственным делам). Ну а сложность и невыгодность досрочного прекраще-



Фото А. Федорова

ния программы обеспечивает исполнение известного наблюдения «Подальше положишь – поближе возьмешь».

ИНСТРУМЕНТЫ ФОНДОВОГО РЫНКА + ИИС

Выше мы определили консервативное «ядро» ваших инвестиций в будущую пенсию. Имея такие столпы надежности как депозиты и НСЖ, мы можем направить порядка 40% средств в более рискованные инструменты.

Когда мы писали об американских счетах 401(k), мы не случайно обратили внимание, что многие американцы выбирают для долгосрочных вложений паи фондов акций. И действительно, многолетние наблюдения показывают, что, несмотря на локальные просадки акций, долгосрочное инвестирование выглядит привлекательно. Эта идея реализуется в коллективных инвестициях. На длинных временных горизонтах – от 3-5 лет – паевые фонды, как правило, наиболее актуальны. Остается выбрать подходящий фонд и регулярно докупать его паи. Стартовать можно от 15 тыс. рублей, докупать – на любую сумму.

Потенциал инвестиций в фондовый рынок с 2015 года можно увеличить

благодаря внедрению индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). Открыв такой счет, вы можете приобрести акции или облигации известных крупных компаний на сумму до 400 тыс. рублей ежегодно и, во-первых, рассчитывать на инвестиционный результат от изменения стоимости ценных бумаг, возможных купонных выплат, дивидендов, а во-вторых, на налоговый вычет в размере 13% (или до 52 тыс. рублей в год), что само по себе уже неплохо на фоне доходностей классических консервативных инструментов.

Главное – вовремя подавать декларации, придерживаться своего персонального финансового плана и понимать, что ваше будущее зависит прежде всего от ваших разумных действий в настоящем. Безусловно, все корректировки и изменения в свой финансовый план нужно вносить вместе со специалистом, который поможет выбрать нужные инструменты.



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

1. Наименование «БКС Премьер» используется ООО «Компания БКС» в качестве товарного знака для идентификации предоставляемых услуг. Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 154-0434-100000, выдана ФСФР 10.01.2001 (без ограничения срока действия). 2. Источник: <http://www.vestifinance.ru/articles/70910>. 3. По данным Forbes. Источник: <http://www.forbes.ru/lichnye-dengi/lichnyi-byudzhnet/23523-kak-samomu-nakopit-na-starost>. 4. По данным газеты «Ведомости». Источник: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/05/20/641733-dohodnost-nakopitelnyh-polisov-virosla-poltora-raza>. 5. Налоговый вычет (возврат) на доход физических лиц (НДФЛ) на внесенные денежные средства на индивидуальный инвестиционный счет. Налоговый вычет предоставляется Федеральной налоговой службой России по окончании налогового периода, только физическим лицам налоговым резидентам РФ, получающим доход, облагаемый НДФЛ, в сумме не менее чем, внесенные на ИИС денежные средства (ст.219.1 Налогового кодекса РФ).

Ставки ниже

«Разогреет» ли дешевая ипотека спрос на недвижимость?



В АИЖК накануне заявили о намерении снизить ипотечные ставки до 8-9%. По мнению главы Агентства Александра Плутника, текущая макроэкономическая ситуация этому способствует. Разделяют ли мнение коллеги представители банковского сектора? Как снижение ставок может отразиться на спросе на недвижимость?

8-9% – ТОЛЬКО С ПОМОЩЬЮ ГОСУДАРСТВА

В АИЖК заявили о намерении снизить ипотечные ставки. «С точки зрения макроэкономического процесса сейчас есть все тенденции к снижению ставки, причем 8-9%, которые предлагают застройщики для стимулирования спроса на жилье, – абсолютно достижимое значение», – заявил глава Агентства Александр Плутник.

Директор по развитию компании «РАФТ ЛИЗИНГ» Владимир Черкасов считает, что Агентство ипотечного жилищного кредитования вполне может позволить себе в сложившихся эконо-

мических условиях снизить ипотечную ставку до 8-9%. «Макроэкономические показатели дают все основания для таких действий, – говорит он. – Инфляция сейчас прогнозируется Росстатом на уровне 7,21-7,9%. Ключевая ставка ЦБ имеет тенденцию к дальнейшему снижению. К тому же главный акционер АИЖК – государство – может принимать такие решения, опираясь на сложившиеся экономические условия».

Что касается других игроков ипотечного кредитования, то «ставка в размере 8-9% при текущем уровне ключевой ставки ЦБ возможна лишь в рамках стимулирующих программ, когда банки и застройщики заключают договоренности о специальных условиях на оформление кредитов для покупки жилья в

определенных объектах» – так считает Екатерина Витязева, директор сети операционных офисов Райффайзенбанка по Иркутской области.

«Чтобы ставка в размере 8-9% годовых стала стандартной для коммерческих банков без программ субсидирования, необходимо существенное изменение экономических условий – снижение учетной ставки, инфляции, стабилизация рынка», – отмечает Екатерина Витязева.

СТАВКА НИЖЕ – СПРОС ВЫШЕ?

В АИЖК считают, что снижение ставок на ипотечные кредиты вызовет всплеск спроса на жилищном рынке.

Владимир Черкасов, компания «РАФТ ЛИЗИНГ», этого мнения не разделяет.

«Во-первых, не нужно забывать, что доля АИЖК на рынке ипотечного кредитования крайне незначительна, – говорит он. – В 2014 года она составляла всего 0,9%, в то время как у Сбербанка – 52,3%, а у ВТБ24 – 19,9%. Даже если АИЖК увеличит свою долю на рынке в 2 раза, можно ли это будет назвать всплеском? Во-вторых, один из наиболее существенных факторов, влияющих на спрос, – это покупательская способность населения. Согласно статистике Росстата, в 2015 году она упала на 20%. При этом рассчитывать на улучшение ситуации можно не раньше конца 2017 года».

Сейчас, по его мнению, население сконцентрировано не на тратах, а на экономии: «Многие ограничивают себя в продуктах питания и не могут купить одежду. И о таких вещах, как жилье, предпочитают вообще не думать. Пока покупательская способность населения России не будет восстановлена на уровне 2013 года, меры по снижению ипотечной ставки, на наш взгляд, будут нерезультативны».

Представители иркутских строительных компаний, опрошенные SIA.RU, настроены более оптимистично.

«Практика показывает, что если ипотека берется на короткий срок, и дольщик планирует досрочно погасить ипотеку, реализовывая имеющиеся активы, то разница в 1-1,5 п.п. не принципиальна, – говорит начальник отдела продаж и маркетинга ЗАО «СибирьЭнергоТрейд» Илья Тейге. – Однако на фоне замершего рынка заемщик иначе оценивает свои возможности по реализации, например, недвижимости, допуская, что платить ипотеку придется дольше. Поэтому предложение по снижению процентных ставок вызовет уверенный рост продаж».

«Ставка по ипотеке однозначно явля-

ется одним из решающих факторов при принятии решения о покупке квартиры в ипотеку, ведь от нее зависит размер ежемесячного платежа и общая переплата по кредиту, – считает руководитель отдела продаж и маркетинга ООО «Гранд-Строй» Светлана Брагина. – Каждый человек оценивает свои финансовые возможности по сумме кредита и ежемесячной сумме его погашения. Чем ниже ставка, тем ниже эти цифры, тем более привлекательна ипотека. При одной и той же сумме кредита покупатель ищет меньшую ставку по ипотеке в банках, и, даже если разница составляет 0,2 п.п., покупатель, скорее, уйдет в банк с пониженной ставкой».

По мнению Светланы, чем ниже ставка – тем шире круг людей, готовых приобрести квартиру при помощи ипотечного кредитования. «Ипотека с господдержкой с пониженной ставкой по кредиту в настоящее время является одним из самых надежных инструментов на рынке новостроек, от нее во многом зависит спрос на квартиры на первичном рынке, – делится она. – Снижение ставки, на наш взгляд, расширит круг лиц, обладающих возможностью приобрести квартиру с помощью ипотечного кредитования, а следовательно – простимулирует и спрос на квартиры».

Александр Халтурин, директор по работе с клиентами ООО «ВостСиб-

Снижение ставки расширит круг лиц, обладающих возможностью приобрести квартиру с помощью ипотечного кредитования, а следовательно – простимулирует и спрос на квартиры

Строй», придерживается такого же мнения. «В этом году средняя доля продаж по ипотеке в объектах компании «ВостСибСтрой» составляет 34%. Мы считаем, что при снижении ставок по ипотеке до 8-9% возможно увеличение доли договоров на 20 п.п., соответственно, в среднем она будет составлять 54%».

SIA.RU

Ипотека по карману

Какое жилье может купить в кредит иркутская семья

Кризис кризисом, а жилищный вопрос актуален всегда. Сегодня решить его можно при помощи ипотечного кредита: ставки в банках снижаются, и этот инструмент становится все более доступным для иркутян. Портал REALTY.IRK.RU решил выяснить, какое «кредитное» жилье в новостройке и на вторичном рынке может позволить себе семья в Иркутске.

КАК МЫ СЧИТАЛИ?

За основу расчета мы взяли обычную иркутскую семью (муж, жена, ребенок) с предполагаемым ежемесячным доходом в размере 74,8 тыс. рублей (по данным Иркутскстата, среднемесячная номинальная начисленная зарплата в Иркутской области составляет 37,4 тыс. рублей).

Предположим, что супруги готовы тратить на погашение ипотечного кредита 30% от дохода (по мнению аналитиков Национального бюро кредитных историй, это наиболее комфортная нагрузка на семейный бюджет), то есть 22,4 тыс. рублей, и нести обязательства по кредиту в течение 15 лет.

В Байкальском банке Сбербанка нам сообщили, что при таких «исходных» данных семья может рассчитывать на покупку квартиры в новостройке за 2 345 668 рублей (первоначальный взнос – 469 133 рублей, ставка – 11,9%, сумма кредита – 1 876 535 рублей). На вторичном рынке можно приобрести жилье за 2 184 706 рублей (первоначальный взнос – 437 000 рублей, ставка – 13,25%, сумма кредита – 1 747 706 рублей).

ЧТО МОЖНО КУПИТЬ?

Выбор объектов в рамках полученных сумм в Иркутске весьма разнообразен. Так, на рынке новостроек за 2,3 млн рублей можно приобрести одно- или двухкомнатную квартиру как в сданных домах, так и в строящихся.

Наиболее доступные цены – в Ленинском районе. Например, самая дешевая квартира стоит чуть более 831 тыс. рублей (однокомнатная, 21,88 кв.м, в строящемся ЖК «Премьер» на улице Розы Люксембург). В пределах 2,3 млн рублей в Ново-Ленино можно приобрести и двухкомнатную квартиру площадью 40,95-57 кв.м (цены – от 1,5 до 2,28 млн рублей).

Самые дорогие новостройки – в Октябрьском районе. Здесь в рамках заданного бюджета можно легко найти однокомнатную квартиру, а вот выбор двухкомнатных весьма ограничен. Самая дешевая «двушка» – в ЖК «Родной берег»: 46,75 кв.м по цене 2212 тыс. рублей.

В пригороде выбор квартир в пределах 2,3 млн рублей куда больше. Есть варианты как в готовых, так и в строящихся домах, в многоэтажках и в ма-

лоэтажках. Можно купить однокомнатную квартиру (от 25 до 48 кв.м, диапазон цен – 31-47 тыс. рублей за «квадрат»), двухкомнатную (от 34,74 до 58,5 кв.м, 31-40 тыс. рублей за «квадрат»). А в ЖК «Луговое» можно найти даже трех- или четырехкомнатную квартиру (площадью 43-60 кв.м).

На вторичном рынке выбор жилья также разно-

образен. В пределах 2,18 млн рублей семья может приобрести квартиру площадью 20-40 кв.м. В центральных районах это будут, чаще всего, малогабаритные квартиры, на периферии – жилье большей площади. В Ленинском районе, например, в пределах заданного бюджета можно купить и небольшую по площади (до 48 кв.м) трехкомнатную квартиру.

НАГЛЯДНО

Какую квартиру можно купить в Иркутске за 2,3 (новостройки) и за 2,18 (вторичка) млн рублей?

район	новостройки		вторичный рынок	
	средняя стоимость квартир, тыс. руб/кв.м	площадь квартиры	средняя стоимость квартир, тыс. руб/кв.м	площадь квартиры
Кировский	91,58	25 кв.м	70,66	30,9 кв.м
Октябрьский	55,35	41,5 кв.м	60,77	35,9 кв.м
Свердловский	52,74	43,6 кв.м	52,31	41,7 кв.м
Куйбышевский	46,01	50 кв.м	51,66	42,2 кв.м
Ленинский	40,08	57,4 кв.м	46,61	46,8 кв.м

Кто построил больше всех?

Портал о недвижимости REALTY.IRK.RU подготовил традиционный рейтинг иркутских строительных компаний по объемам введенного жилья. Кто оказался в лидерах? Удалось ли застройщикам реализовать свои планы? И сколько жилья компании собираются ввести в следующем году?

КТО В ЛИДЕРАХ?

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

2015 год оказался весьма плодотворным для иркутских застройщиков. Больше всех – 117458 кв.м – ввела компания «Норд-Вест». Год назад компания озвучивала намерения ввести в 2015 году более 116 тысяч «квадратов», так что планы удалось даже немного перевыполнить.

На втором месте оказался лидер прошлогоднего рейтинга (за 2012-2014 годы) – ГК «ВостСибСтрой». Застройщик ввел 66951,8 кв.м, также перевыполнив план – более чем на 6 тысяч «квадратов».

«Бронза» – у компании «Восток Центр Иркутск». Застройщиком введено 55954,9 кв.м вместо запланированных 53175 кв.м.

Примечательно, что в 2015 году в Иркутске было введено немало «проблемных» объектов. Например, дождался своих квартир дольщик «Иннокентьевской слободы».

БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ

Согласно опубликованным проектным декларациям, в 2016 году иркутские застройщики запланировали ввести в городе и пригороде 750,8 тыс. кв.м. За первое полугодие успели ввести лишь четверть от задуманного: 211,1 тыс. кв.м. Но это, в общем, вполне объяснимо: большая часть ввода в Иркутске, как правило, приходится на вторую половину года.

«Норд-Вест», например, намерен ввести в этом году больше всех – 153963 кв.м, однако по первое полугодие не ввел еще ни «квадрата». Почти на четверть выполнил намеченный план «ВостСибСтрой»: компания ввела 16,7 тыс. кв.м из 72,7 тысяч. «ДомСтрой», запланировавший ввести 67,7 тыс. кв.м, справился с планом уже больше чем на 80% – введено более 55 тыс. кв.м.

18 строительных компаний уже обозначили свои планы на 2017 год. Пока речь идет в общей сложности о 319,3 тысячах «квадратов». Однако год еще не завершился, и возможна публикация новых проектных деклараций.

Пока лидером по планам на 2017 год является ГК «СибЭнергоРемСтрой». Застройщик намерен ввести более 47 тысяч кв.м. На втором месте – ГК «ВостСибСтрой» (почти 45 тысяч кв.м). Третью строчку занимает МУП «УКС г. Иркутска» с планом ввести около 40,9 тысяч кв.м в следующем году.

Полную версию рейтинга см. на сайте Realty.Irk.ru.

Рэнкинг застройщиков Иркутска по объемам введенного жилья **

2015 год. ТОП-30

№	Застройщик	Введено в экспл., кв.м
1	Норд-Вест	117 458*
2	ГК ВостСибСтрой	66 952*
3	Восток Центр Иркутск	55 955*
4	УКС г. Иркутска	50 209
5	Сибвиастрой	48 168
6	Лидер	38 015
7	АЗГИ (Новый город, Восток Центр Иркутск, Сибвиастрой)	35 386
8	СА Магистраль	33 998
9	Гранд-Строй	28 619
10	Маирта	21 193
11	Высота	19 559
12	ИркутскГорСтрой	18 627
13	ДомСтрой	17 059
14	ГК ПаралетСтрой	16 888
15	Корона	15 406
16	Жилстройкорпорация	14 576
17	ИркутскГорРемСтрой	14 432
18	ИНЦ СО РАН	14 431
19	Нью-Лен-Ойл	12 367
20	СибирьЭнергоТрейд	12 060*
21	Инстройтех	11 964
22	ИркутскСтройпродукт	11 867
23	Урсус	11 137
24	БайкалСтройИнвест	10 636
25	РегионЖилСтрой	8 767
26	Иркут НПК	8 147
27	Танар	7 771
28	ВССК Восток	6 938
29	Виктория-Лисиха	6 903
30	Регион Сибири	5 984

Примечания: по данным Градостроительного комитета Администрации г.Иркутска. * По данным компании (объекты в Иркутском районе).

2016 год. ТОП-30 (План)

№	Застройщик	План, кв.м	Введено в экспл., кв.м
1	Норд-Вест	153 963	
2	ГК ВостСибСтрой	72 738	16 738
3	ДомСтрой	67 770	55 262
4	УКС г. Иркутска	52 124	5 244
5	Центральный парк	42 581	
6	Деловые инвестиции	23 879	
7	АЗГИ (Новый город, Восток Центр Иркутск, Сибвиастрой)	23 203	5 321
8	Авиценна-Строй	21 304	
9	ТопкаСтройИнвест	20 808	
10	Монополия+	19 963	19 963
11	Родные берега	19 267	12 275
12	Сибстройкомплект	19 157	19 157
13	ГК ПаралетСтрой	18 937	11 220
14	Инстройтех	16 351	
15	Гранд-Строй	14 512	
16	Стройреконструкция	13 768	13 768
17	Восток Центр Иркутск	12 100	
18	Танар	10 826	6 643
19	Маирта	10 798	
20	СибирьЭнергоТрейд	10 080	10 080
21	Регион Сибири	9 521	
22	Труд	8 466	8 466
23	Пчелы	7 954	
24	ВССК Восток	7 630	
25	Дримстрой	7 543	7 543
26	МобиКлин	7 493	
27	ИркутскГорРемСтрой	6 594	
28	Маком	6 515	
29	Северный	6 346	
30	Эко+	6 197	6 197

Примечание: данные по планам предоставлены компаниями / взяты из опубликованных проектных деклараций.

2017 год. (План)

№	Застройщик	План, кв.м	№	Застройщик	План, кв.м
1	СибЭнергоРемСтрой	47 262	10	Гранд-Строй	13 756
2	ГК ВостСибСтрой	44 919	11	Строительно-Торговая компания	7 348
3	УКС г. Иркутска	40 897	12	БайкалТрейдИнвест	6 231
4	Новый город	36 613	13	ГК ПаралетСтрой	5 536
5	АЗГИ	29 144	14	Регион Сибири	5 365
6	Норд-Вест	23 201	15	Корона	4 689
7	Высота	17 804	16	Танар	2 452
8	КСИ-Строй	16 210	17	СК Авангард	1 992
9	Восток Центр Иркутск	14 650	18	Эко+	1 182

Примечание: данные по планам предоставлены компаниями / взяты из опубликованных проектных деклараций.

** Под введенными кв.м жилья понимается общая площадь многоквартирных жилых домов, введенных в эксплуатацию компанией в качестве застройщика на территории г. Иркутска и Иркутского района. Полную версию рейтинга см. на сайте Realty.Irk.ru.

Новости рынка недвижимости

■ Банк России сообщил о росте выдачи ипотеки в первом полугодии текущего года на 39,1% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года.

В январе-июле 2016 года банки выдали заемщикам 455 тыс. ипотечных жилищных кредитов (ИЖК) на 775,3 млрд руб. Большая часть от этого объема – почти 60% – выдана госбанками.

■ Минстрой собирается субсидировать ставки кредитов для инвесторов в ЖКХ Дальнего Востока.

Меры поддержки позволят компенсировать ставку по кредиту в размере 10,5% годовых. Сегодня предприятия могут привлекать кредиты по ставке от 18% годовых, то есть итоговая стоимость кредита для инвесторов в ЖКХ Дальнего Востока составит от 8% годовых.

■ Госдуме предстоит вернуться к реформе земельного законодательства – переходу от деления земли на категории к территориальному зонированию.

Если поправки, предложенные главным правовым управлением президента, будут приняты, с 2021 года в РФ появятся около 40 видов территориальных зон и зон с особыми условиями использования территории. До этого срока федеральные, региональные и муниципальные власти должны будут переписать свои правила застройки и землепользования, пишет «Ъ».

■ Дмитрий Медведев отметил необходимость бесплатного и автоматического продления лицензии на водные скважины для садоводческих и дачных хозяйств.

Он поручил разработать такой проект Минприроды РФ и Минэкономразвития РФ. Проект нормативного правового акта направлен на упрощение процедуры лицензирования пользования подземными водами для отдельных категорий граждан и юрлиц и уменьшение их материальных затрат при сборе требуемой документации.

■ Правительство РФ в предстоящую трехлетку при необходимости будет помогать регионам с финансированием жилищных программ, объ-

явил премьер-министр России Дмитрий Медведев.

Он выступил на совещании о расходах трехлетнего бюджета на ЖКХ с заявлением о том, что регионы, не имеющие возможности самостоятельно профинансировать жилищные программы, к примеру, по расселению аварийного жилья, по капитальному ремонту, могут рассчитывать на поддержку государства.

■ Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) планирует организовать 3,5 тыс. гектаров федеральных земель в крупных городах под жилищное строительство.

Соответствующая программа уже разработана. В планах – построить более 100 миллионов кв.м жилья. В агентстве рассчитывают, что это увеличит инвестиционную привлекательность проектов строительства жилья эконом-класса, комплексного освоения территорий, в том числе жилищно-строительными кооперативами, сообщает РБК.

■ В 2017 году Минстрой актуализирует свод правил, который позволит учитывать приоритет пешеходов и велосипедистов при создании комфортной городской среды.

«Мы сейчас завершаем работу вместе с правительством Москвы по корректировке одного свода правил, который необходим для городской среды», – сказал министр строительства и ЖКХ России Михаил Мень. По его словам, свод правил «Улицы и дороги населенных пунктов» устанавливает определенные приоритеты для пешеходов и велосипедистов.

■ Число застройщиков-банкротов, не достроивших объекты, увеличилось в три раза.

Количество российских строительных компаний, признанных банкротами и имеющих хотя бы один незавершенный объект, с августа прошлого года выросло в 2,8 раза – до 61. На сегодняшний день на их счету 385 недостроенных сооружений, в которые входят 50,947 тыс. квартир, говорится в сообщении Рейтингового агентства строительного комплекса.



Обменяй дисконтную карту Слата на бонусную ФрешКарту!

1. В чем выгода ФрешКарты?

- Копи до 5%* бонусов и списывай до 99% от суммы чека при покупках в супермаркетах "Слата"!
- Покупай товары со скидкой от 10 до 40% из специального предложения «Цена по ФрешКарте»!
- Получай скидки у Партнеров**:

Скидки у Партнеров:



скидка 5%



скидка 7%



скидка 7%

2. Что будет с дисконтной картой «Слата»?

Дисконтную карту Слата 5% и 7% можно бесплатно обменять с 1 августа по 31 октября 2016 года на бонусную ФрешКарту с начислением бонусов до 5%. С 1 ноября 2016 года дисконтная карта «Слата» будет не действительна.

3. Зачем активировать ФрешКарту?

ФрешКарту необходимо активировать для того, чтобы списывать бонусы за покупки в супермаркетах «Слата», пользоваться личным кабинетом на сайте фрешкарта.рф и восстанавливать бонусы и условия начисления в случае утери/порчи ФрешКарты.

4. Как начисляются бонусы на ФрешКарту?

Бонусы начисляются на ФрешКарту сразу после совершения покупки.

5. Где можно подробнее узнать о ФрешКарте?

По вопросам обмена, активации или другой информации о ФрешКарте Вы можете позвонить на Горячую линию по номеру 8-800-700-98-54 (звонок бесплатный) с 10.00 до 22.00 без выходных.

*При обмене дисконтной карты Слата на ФрешКарту. Для новых участников, не имевших ранее дисконтную карту Слата, до 3% для покупателей гг. Ангарск, Братск обмен бонусных карт «Свежие бонусы» производится с сохранением текущих условий с 31 августа по 30 ноября 2016 года.

**Список Партнеров будет пополняться по мере их подключения к Программе

фрешкарта.рф
т. 8-800-700-98-54
 (звонок бесплатный)

**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 жильё
– Коттеджи
– Коммерческая недвижимость
– Земельные участки

classified |



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

Ростелеком

реализует недвижимость в Иркутской области



■ Нежилое помещение:

г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12

• Нежилое помещение площадью 1391,4 кв.м, расположенное на 1-4 этажах.

Цена: 30 318 300 руб. Торг.



■ Нежилое помещение:

г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12

• Помещение площадью 538,6 кв.м

Цена: 13 500 000 руб. Торг.



■ Нежилое помещение:

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

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

Цена: 3 113 640 руб. Торг.



■ Производственная база:

г. Иркутск, ул. 2-ая Карьерная, 27

• Производственная база с земельным участком (склады 275,8 кв.м и 534,6 кв.м, гараж 220,4 кв.м, мастерская 453,9 кв.м, вахта 105,9 кв.м, боксы 533,8 кв.м земельный участок 8520 кв.м) **Цена:** договорная.



■ Производственная база:

г. Шелехов, Култукский тракт, 20

• Производственная база (гараж площадью 168,6 кв.м, гараж площадью 601,9 кв.м, гараж площадью 213,4 кв.м, навес площадью 195,2 кв.м; проходная площадью 15,8 кв.м). **Цена:** 5 333 364 руб. Торг.



■ Производственная база:

Ангарский р-н, р.п. Мегет, ул. Садовая, 27а

• Производственная база (2-этажное кирпичное нежилое здание площадью 678,7 кв.м, гараж площадью 886,9 кв.м, гараж площадью 56,7 кв.м, здание проходной площадью 55,4 кв.м). **Цена:** договорная.



■ Нежилое здание:

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

• 4-этажное кирпичное нежилое здание площадью 4175,5 кв.м с земельным участком площадью 5085 кв.м. **Цена:** договорная.



■ Производственная база:

Иркутская обл., Куйтунский р-н, п. Харик, ул. Горького, 1

• Производственная база (1-этажное здание мастерская/гараж 373,85 кв.м, здание дизельной 130,2 кв.м, гараж 837,1 кв.м, аппаратная 49,1 кв.м, земельный участок 8925 кв.м – аренда). **Цена:** договорная.



■ Гараж:

Иркутская обл., п. Усть-Ордынский, ул. Горького, 50

• Гараж площадью 487,9 кв.м с земельным участком площадью 3500 кв.м. **Цена:** договорная.

■ Земельный участок:

Иркутская обл., г. Усолье-Сибирское, пр-к Комсомольский, 128

• Земельный участок площадью 2947 кв.м. **Цена:** 2 230 000 руб.

e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru

или по адресу: 664011, г.Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

Справки по тел.:

8(3952) 200-355

8(3952) 203-501

Продается офис

пр. Маршала Жукова



Меблированный офис 130,7 кв.м, отд. вход, дизайн в стиле модерн. Видеонаблюдение, охрана. В стоимость входит 2 парковочных места.

21300 тыс. руб.

503-560

Квартира в центре города!

ул. Лапина, 16



1-комн. квартира, 40 кв.м, лоджия застеклена, хорошее состояние, потолки 3 м. Идеально для студентов, рядом ВУЗы.

3 100 тыс. руб.

503-560

Квартира под гостиницу!

ул. Карла Либкнехта



6-комн.квартира под гостиницу, хостел. 350 кв.м, сауна, камин. Развитая инфраструктура, рядом парк, магазины. Поможем с кредитом, одобрение от 1 дня.

35 тыс.руб. /кв.м.

503-560



**СКИДКА
на квартиры
до 5 000 р./м²**



Предложение ограничено!
Проектные декларации на сайте: www.uks.irkutsk.ru



(3952) **285-100**

Помещение для бизнеса

ул. Пискунова



384 кв.м, 12 кабинетов. Эл-во 100 кВт, ремонт, 2 входа. Охраняемая территория, парковка. Под салон красоты, детсад, стоматологию и др. Торг!

15 млн руб.

503-560

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

Продажа торговых площадей в центре Иркутска!

Исторический центр города, высокая проходимость, первая линия, 1-й этаж, отдельный вход в магазин, выход во двор, свой санузел, высокие потолки. Магазин после капитального ремонта (пол керамогранит, стены ГКЛ окрашены, подвесной алюминиевый потолок, новая сантехника, электрика, отопление, сигнализация).



Стоимость:
магазин 48,6 кв.м – 11,9 млн руб.
магазин 101,5 кв.м – 22,9 млн руб.

96-40-55

Торговые помещения в центре города!



• магазин 262,7 кв.м. Два этажа: 1-й этаж – 212,6 кв.м, антресоль – 50,1 кв.м. **Стоимость – 54,9 млн руб.**
• магазин 361,7 кв.м. Два этажа: 1-й этаж – 202,5 кв.м, 2-й этаж – 159,2 кв.м. **Стоимость – 53,9 млн руб.**

96-40-55

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