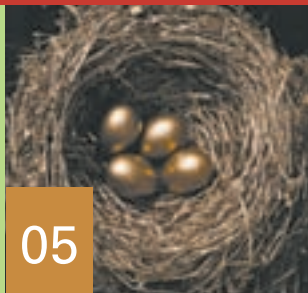


## сбережения

Тем, кто решил действовать, но не знает, с чего начать, финансовые консультанты советуют в первую очередь создать «подушку безопасности» на случай форс-мажорной ситуации. Как это сделать?



05

## ипотека



Мало взять ипотечный кредит, надо еще суметь грамотно рассчитать свои силы: правильно распределить финансовые возможности и договориться с банком о более низкой ставке.

07

## недвижимость

Как минимизировать риски, связанные с приобретением квартиры в строящемся доме? Советы участникам долевого строительства.



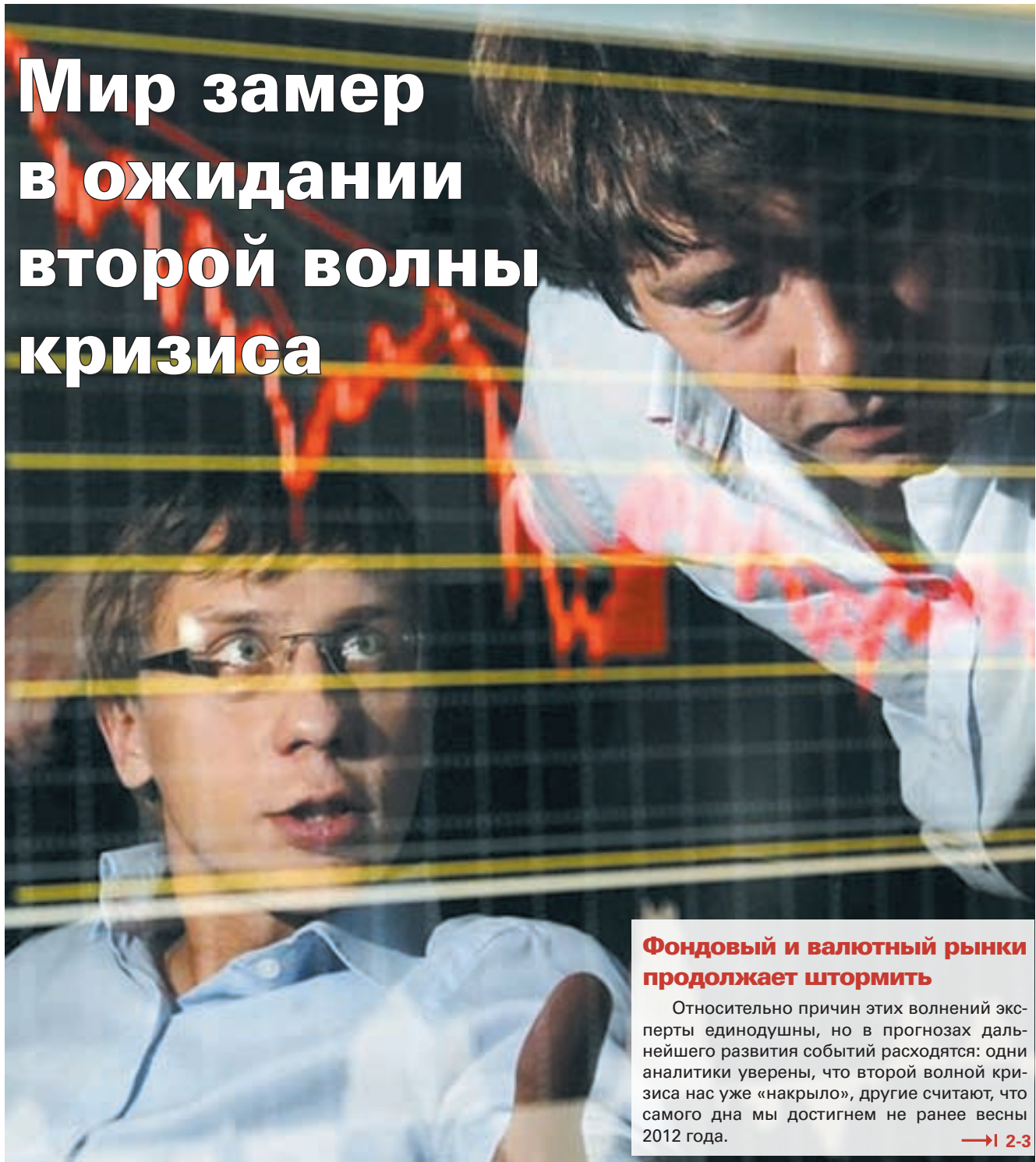
08

## ОТДЫХ



Ноябрь – самое время подумать о том, как организовать корпоративный новогодний праздник. Как сделать это событие незабываемым?

14



## Мир замер в ожидании второй волны кризиса

### Фондовый и валютный рынки продолжает штормить

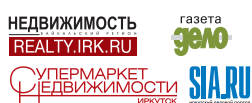
Относительно причин этих волнений эксперты единодушны, но в прогнозах дальнейшего развития событий расходятся: одни аналитики уверены, что второй волной кризиса нас уже «накрыло», другие считают, что самого дна мы достигнем не ранее весны 2012 года.

→ 2-3

Генеральный партнер:



Информационные партнеры:



Организаторы деловой программы ярмарки недвижимости Иркутская Областная Гильдия Риэлторов

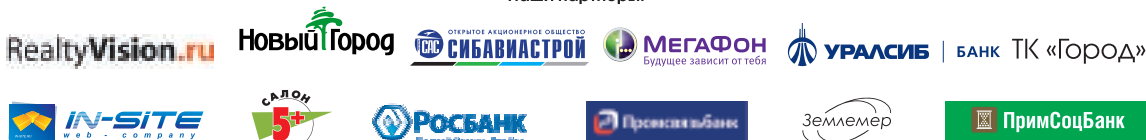
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ



**С 9 ПО 12 НОЯБРЯ, СИБЭКСПОЦЕНТР ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В X ЮБИЛЕЙНОЙ ЯРМАРКЕ НЕДВИЖИМОСТИ БАЙКАЛЬСКОМ ФОРУМЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ НЕДВИЖИМОСТИ,**

**Квартиры / Дома / Земельные участки / Ипотека**

Наши партнеры:





# Мир замер в ожидании второй волны кризиса

**Мир замер в ожидании второй волны экономического кризиса, однако на российском рынке труда обстановка вполне благоприятная: большинство работодателей не проводит массовых сокращений персонала, не претерпела заметных изменений и ситуация с выплатой зарплат. Такие результаты показал опрос, проведенный Исследовательским центром рекрутингового портала Superjob.ru.**

**В** данный момент массовые сокращения персонала осуществляют всего 2% отечественных компаний. По словам их представителей, это связано либо с сезонным падением спроса, либо со сменой руководства или слиянием с другими организациями. Ещё 1% компаний планирует масштабные сокращения в недалёком будущем.

Небольшие сокращения с целью опти-

мизации бизнес-процессов осуществляют 13% организаций, что на 3 процентных пункта меньше, чем в апреле текущего года. «Ещё с древних времён известно: небольшое кровопускание полезно для организма. А трудовой коллектив – это тоже организм», – так объясняют политику компаний их представители. Вскоре к ним присоединятся ещё 5% российских предприятий и организаций, представители которых отметили, что небольшая оптимизация будет проводиться у них в ближайшее время.

Не проводят сокращения сотрудников 76% российских компаний, что на 3 процентных пункта превышает показатель апреля 2011 года. Судя по комментариям респондентов, для увольнений работников у этих организаций нет никаких оснований. Кроме того, многие менеджеры по персоналу подчеркнули, что они не только не расстанутся

с имеющимися в штате сотрудниками, но и активно набирают новых: «Мы развиваемся»; «За последние несколько лет мы только набираем обороты!»; «В нашей компании штат только увеличивается – огромное количество вакансий».

Не претерпела серьёзных изменений и ситуация с выплатой заработной платы: как и в августе текущего года, на несвоевременную выплату зарплаты в сентябре пожаловались 29% сотрудников. Среди причин, по которым компании задерживают или же вовсе не выплачивают сотрудникам заработанные деньги, опрошенные назвали сезонный спад продаж и вызванные этим убытки, а также неисполнительность руководства. «Что хотят, то и творят. Своя-то рука – владыка»; «Сейчас уже октябрь, а они ещё за апрель не расплатились. Не знаю, что и делать...» – сетуют респонденты.

Заметно реже существование такой, безусловно, острой проблемы, как задержка заработной платы, признают работодатели – лишь 11% опрошенных нами представителей отечественных компаний сообщили, что в их организациях задерживают зарплату. Аналогичный показатель был зафиксирован ровно год назад – в октябре 2010 года.

Нарушением Трудового кодекса чаще грешат компании со штатом сотрудников от 50 до 100 человек (15%). Существенно реже остальных зарплату задерживают крупные организации, где трудятся более 5000 человек (2%).

Большая же часть работодателей (86%) уверяет, что у них подобного не случается: «Уже давно не задерживают»; «У нас все по часам!»

Superjob.ru

## наш опрос

### Кризис – не повод для паники

**Некоторые финансовые аналитики уже давно уверены, что мировая экономика вошла во вторую фазу кризиса. А что думают об этом наши читатели? Корреспондент газеты «Дело» спросил у известных иркутян, когда они ждут очередной волны кризиса и ждут ли вообще.**



**Алексей Петров,** кандидат политических наук, заместитель декана исторического факультета ИГУ



**Сергей Шмидт,** доцент ИГУ



**Андрей Фомин,** журналист, музыкант, руководитель ряда медийных проектов



**Анатолий Казакевич,** генеральный директор туристической компании ООО «Байкальские приключения»



**Александр Панько,** генеральный директор центра отдыха «Ерши»

#### Алексей Петров

– Про кризис слышу постоянно, особенно от старшего поколения (профессура говорит об этом, родители). Но я, честно говоря, не готовился и к первой волне кризиса. Во-первых, у меня не очень много сбережений, во-вторых, когда появляются деньги, то им сразу находится применение (ипотека все-таки), или едем в отпуск. Пока здо-

ровье позволяет (смайл), короче, пока молодой, с семьей ездим во всякие путешествия.

#### Сергей Шмидт

– У меня есть небольшие накопления в долларах и евро (на счетах Сбербанка). Я действительно полагаю, что вторая волна финансового кризиса практически неизбежна. Мой способ подготовки к ней – я не трогаю эти неболь-

шие валютные накопления. Можно сказать, что они отложены у меня на самый-самый черный день.

#### Андрей Фомин

– Кое-что в жизни я видел, так что, чтобы испугать меня, вообще надо сильно постараться. Экономическому кризису это вряд ли удастся.

Тем более что с материальной точки зрения у меня все в совершенном порядке

– сбережений практически нет (на книжке тысяч 100 рублей), зато основное необходимое есть: квартира и машина.

Но даже если и не было бы, главное для человека, как мне кажется, в желании работать. Не видел до сих пор, чтобы кто-то работящий и без маниакально вредных привычек как-то особо страдал. Разве что от нереализованности – таких много. А от нищеты – извините, это сказки!

#### Анатолий Казакевич

– Я думаю, это дело каждого – находиться в состоянии кризиса или экономического роста. Никаких мер по сохранению сбережений не предпринимаю. И в прошлый раз тоже не предпринимал. Перед ожидаемым кризисом мы лишь усиливаем маркетинг и стараемся повысить качество работы, уровень туристического продукта.

#### Александр Панько

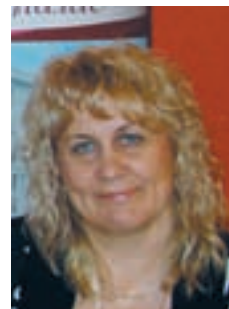
– Если бизнес крепкий, то волноваться, в принципе, не о чем. Хорошая работа компании – самая надёжная подстраховка от кризиса. Поэтому мы постоянно стараемся стимулировать работу наших сотрудников – например, ежегодными премиями (так называемой тринадцатой зарплатой).



**Виктор Репин,** директор оценочной компании ООО «Репин и Ко»



**Сергей Евчик,** советник генерального директора по связям с общественностью и СМИ компании «Гранд Байкал»



**Елена Папсуева,** директор агентства недвижимости «Квартирный вопрос»

#### Виктор Репин

– О предстоящем кризисе слышал, но никаких мер пока не предпринимаю. Возможно, после президентских выборов всерьез задумаюсь о сохранении своих сбережений – там уже будет видно, нужно ли что-то делать.

#### Сергей Евчик

– В сложившихся условиях лучше всего переводить деньги в реальные активы. Мне как раз необходимо отремонтировать квартиру, так что вопрос о том, куда вкладывать деньги, на ближайший полгода для меня не особо актуален. Более актуальным, наоборот, будет вопрос, где бы еще взять денег?

А при отсутствии реального проекта найти применение свободным средствам было бы крайне сложно: в сложившихся условиях, похоже, не осталось ни одного инвестирующего средства, гарантирующего доход.

#### Елена Папсуева

– Конечно, я слышала о грядущем финансовом кризисе, многие предполагают, что его не избежать... Как руководитель, прежде всего думаю о компании, а именно о том, какие услуги, помимо существующих, в случае кризиса мы можем предложить. Например, думаем о более активном продвижении ипотеки и над межрегиональными сделками.

Совсем недавно я вернулась из Питера, где общалась с коллегами на тему приближающегося кризиса. Итогом встреч и «мозговых штурмов» стал наш совместный с питерскими коллегами девелоперский проект.

Кроме того, особое внимание мы уделяем вопросу улучшения жилищных условий через квартирный обмен – этот формат сделок, как показал предыдущий кризисный опыт, наиболее востребован в период денежного дефицита.



# Рынок волнуется: раз!

**Фондовый и валютный рынки продолжает штормить. Относительно причин этих волнений эксперты единодушны, но в прогнозах дальнейшего развития событий расходятся: одни аналитики уверены, что второй волной кризиса нас уже «накрыло», другие же считают, что самого дна мы достигнем не ранее весны 2012 года.**

Счет «черных» дней на фондовом рынке уже пошел на неделю. Аналитики подливают масла в огонь: «Обвалы на фондовом и валютном рынках подавляющее большинство финансистов прогнозировало с самого начала 2011 года. Именно тогда появились первые статданные о 'сжатии' денежной массы и росте объемов выданных кредитов, причем на все более рискованных условиях», – напоминает экономический аналитик Михаил Хазин.

Действительно, все опрошенные эксперты первым делом рапортуют, что уже год, как ожидают наступления второй волны кризиса. Но при этом собеседники расходятся в оценках степени ее воздействия на экономику.

По мнению директора центра макроисследований Высшей школы экономики Владимира Епифанцева, точное повторение глобального кризиса 2008-2009 года маловероятно: «Уверен, что снижение кредитного рейтинга США – лишь демонстративный шаг рейтингового агентства Standard & Poor's». С ним согласен гендиректор УК «Байкальский капитал» Сергей Малых: «Дефолт Америки или Греции так и не произошел. А шум по этому поводу и возникшие в связи с ним падение и рост рынка

позволили кое-кому неплохо заработать».

Другие опрошенные эксперты полагают, что ситуацию необходимо оценивать с точки зрения того, были ли ликвидированы причины предыдущего кризиса. «Мы не изменили модель экономики, не увеличили расходы на производство, – напоминает партнер финансовой консалтинговой компании РБК Олег Иванов. – Зато продолжаем накачивать экономику деньгами. Значит, вторая волна обязательно будет». Впрочем, эксперт полагает, что нынешнее падение на фондовых биржах не даст старта этой волне. «Падение котировок просто показывает, что экономика созрела для кризиса, – считает Иванов. – Фатального ничего нет. Однако вероятность, что до конца года мы избежим 'вползания' в кризис, весьма невелика».

Некоторые аналитики полагают, что кризис «никуда и не ушел», его лишь сдерживали вливания из бюджета. «До 2008 года ликвидность приходила с фондового рынка, а до последнего времени рынок деньгами насыщали госбюджеты, – объясняет руководитель Института финансовой стратегии Елена Мятлик. – Сейчас госпрограммы 'смягчения' повсеместно сокращают, вот рынки и начали буксовать».

“

Особо эксперты говорят о риске девальвации рубля. По мнению директора консалтингового агентства ОАО «СтатПро» Игоря Николаева, она будет управляемой и плавной, и в 2012 году российская валюта может подешеветь на 15-20%. Хотя многое, считают аналитики, будет зависеть от того, насколько твердо власти будут удерживать курс в преддверии выборов 2012 года.

По мнению Епифанцева, в ближайшее время паника на мировых рынках прекратится, поскольку реальной альтернативы доллару и американским госбумагам по-прежнему нет. Он ожидает некоторой коррекции цен на нефть в ближайшее время, но не думает, что она окажется обвальной.

А вот Михаил Хазин описывает типичную для подобных



кризисов цепочку: падение котировок на фондовом рынке ведет к удешевлению нефти, что, в свою очередь, уменьшает поток инвестиций. «Это всенеизбежно отразится на реальном секторе, но, конечно, не сразу», – уверен собеседник. По мнению его коллеги, ожидающих развития пессимистичного сценария, в регионах вторая волна кризиса накроет производственный сектор уже во второй половине 2012 года.

Волнения на фондовых рынках отражают проблемы мировой, в том числе, американской экономики, солидарна с коллегой Мятлик. И, по ее мнению, проблема серьезнее, чем полагают некоторые финансисты. «В Америке ситуация не просто далека от идеальной – она явно напоминает ту, что сложилась накануне Великой депрессии», – категорична собеседница.

От кризиса не выиграет никто, и Россия тем более, продолжают эксперты. По их словам, экономика страны к нему не готова. «Резервный фонд по сравнению с 2008 годом сократился в 6,5 раза. Кроме того, мы взяли на себя завышенные социальные обязательства, от которых нельзя отказаться в преддверии выборов. Также госбюджет 'утяжелен' различными чемпионатами, олимпиадами, саммитами», – рассуждает Михаил Хазин. Займы за рубежом обойдутся дорого, дополняет коллегу Иванов. К сопутным рискам он относит и возможный рост социальной напряженности, которую активно смягчать власти будут только до выборов.

По мнению Мятлик, проблемы российского фондового рынка беспокоят весьма ограниченную аудиторию – несколько сотен тысяч игроков из числа юридических и физических лиц. «Важнее ситуация на рынке нефти, – считает собеседница. – Российский бюджет на 2011 год рассчитан из цены 105 долларов за баррель. Если цена будет ниже, дефицит окажется больше запланированных 1,3% ВВП. А с учетом удешевления нефти рубль будет падать по отношению к доллару: есть вероятность возвращения к уровням прошлого года. При этом нельзя забывать, что дешевающий рубль толкает

вверх инфляцию, и это для нас сейчас весомый риск».

По ее словам, в этой ситуации у властей два варианта выхода: повышать налоги или залезать в долги. «Пока мы двигаемся по второму пути. Хорошо бы, нам не пришлось пойти по первому: налоговая нагрузка на экономику у нас и без того высока», – отмечает эксперт. Особо эксперты говорят о риске девальвации рубля. По мнению директора консалтингового агентства ОАО «СтатПро» Игоря Николаева, она будет управляемой и плавной, и в 2012 году российская валюта может подешеветь на 15-20%. Хотя многое, считают аналитики, будет зависеть от того, насколько твердо власти будут удерживать курс в преддверии выборов 2012 года. «15-20-процентная девальвация – весьма оптимистичный прогноз, особенно если нефть сильно подешевеет, – комментирует Иванов. – Однако до марта власти приложат все усилия, чтобы не превысить этот показатель. Если потребуются, начнут тратить международные резервы. Только бы не допустить обвала рубля».

Примечательно, что ряд экспертов советует попытки не допустить «скатывания в кризис» начать с борьбы со спекулятивными операциями на фондовом рынке. По мнению Иванова, необходимо ввести налог на операции со спекулятивным капиталом.

Мятлик также уверена в необходимости дополнительного налогового и юридического контроля на фондовом рынке. А Епифанцев полагает, что рост банкротств организаций, совершивших излишне рискованные сделки, будет благом. «Это улучшит положение мировой экономики в следующем цикле, – уверен аналитик. – Покуда власти избегают этого сценария, спекулянты отщипываются легким испугом».

Резюмируя, даже самый мрачный вариант развития событий в региональных экономиках эксперты отодвигают на вторую половину 2012 года. И важно, чтобы до этого времени субъекты экономики «не взяли на себя непосильных финансовых обязательств», считают собеседники.

Мария Фаизова,  
Газета Дело

## экспертное мнение

**Очередной волной кризиса нас уже накрыло, но это не повод для паники, считают профессионалы рынка.**

### Владимир Семенников

– Нас, безусловно, ждет вторая волна кризиса, хотя, по сути, это будут кризисные явления другой природы. По моему мнению, кризис будет не таким «острым», как это было в 2008 году. Субъекты региональной экономики к нему готовы, так как прошлый кризис мы пережили, так и не приблизившись к показателям роста экономики 2007-2008 годов. Поэтому сжимание финансовых рынков не будет обвальным. Аналитики нашего банка считают, что возможен рост экономик регионов и России в целом, но чуть медленнее, чем в 2011 году.

Государственный бюджет всех уровней на следующий год уже сформирован, но, думаю, что его все-таки придется корректировать по ситуации.



**Владимир Семенников,**  
управляющий иркутским филиалом ОАО «УРАЛСИБ»:

Что касается малого и среднего бизнеса, организации, которые пережили тяжелые времена кризиса 2008-2009 гг., планируют свой бизнес на 2012 год, в том числе и его расширение, но делают это с поправкой на возможное возвращение кризиса.

### Андрей Кельчевский

– На мой взгляд, кризис – это способ существования финансовых рынков, так же как жизнь – это способ существования белковых тел. Финансовые рынки колеблются между страхом и



**Андрей Кельчевский,**  
управляющий активами ООО УК «Энергия-инвест», член правления:

жадностью, и страх принято называть кризисом. Мера страха очень субъективна, но приступы его регулярны, особенно по осени. В этом году припадок подзатянулся, так что пора переходить к жадности.

Судя по эмоциональной реакции рынков, кризис уже наступил, но... он почему-то остается только в головах, как разруха по профессору Преображенскому. Так что, как только кризис исчезнет с экранов телевизоров, сразу настанет подъем. Тем более, уже сейчас многие не очень понимают, что же произошло такого?



# Несколько советов по грамотным инвестициям

**Если Вам интересна доходность большая, чем это предусмотрено условиям банковского вклада, имеет смысл обратить внимание на инвестиционные инструменты. Сегодня воспользоваться ими могут как профессионалы, так и новички: как те, кто способен принимать самостоятельные инвестиционные решения, так и те, кому необходимы услуги профессиональных управляющих. Рынок позволяет в любой момент извлекать как краткосрочную спекулятивную прибыль, так и более долгосрочную, рассчитанную на длительный период инвестирования.**



**У** «самостоятельной» категории инвесторов наибольшей популярностью пользуются услуги по предоставлению прямого доступа к финансовым рынкам: брокерскому обслуживанию на рынке ценных бумаг и/или обслуживанию на международном валютном рынке Forex. Инвесторы получают прямой доступ к котировкам и возможность совершения сделок с финансовыми инструментами (ценные бумаги: акции, облигации, инструменты

срочного рынка, валютные пары). Все сделки совершаются онлайн, как правило, посредством интернет-торговых систем, реже - путем голосового приказа брокеру о совершении сделки. Используя данные услуги, инвесторы могут извлекать прибыль от изменения курсовой стоимости финансовых инструментов (причем, независимо от направления движения рынка), а могут формировать долгосрочные портфели: приобретать акции или облигации

в расчете на существенный долгосрочный рост, или приобрести срочные контракты (фьючерсы или опционы) на активы, обращающиеся на товарных или денежных рынках (нефть, драгоценные металлы, валюту). Инвесторы, рассчитывающие на максимизацию спекулятивной прибыли и готовые принять рыночные риски, могут совершать конверсионные сделки на международном валютном рынке Forex.

У инвесторов, не готовых к принятию самостоятельных решений, тоже есть возможность попасть на финансовый рынок. В данном случае, необходимо лишь выбрать профессионального управляющего активами. Этим управляющим может быть Банк или Управляющая компания, которые инвестируют активы клиентов в различные финансовые инструменты. Причем услуги по управлению активами доступны как розничным клиентам с небольшими капиталами, так и крупным инвесторам с солидными суммами. На массового клиента ориентированы управляющие компа-

нии, осуществляющие управление активами паевых инвестиционных фондов, для крупных розничных клиентов существуют услуги по индивидуальному доверительному управлению активами. Воспользовавшись услугами по управлению активами, инвестор лишен необходимости изучать процессы, происходящие на рынке, постоянно отслеживать рыночную ситуацию, принимать инвестиционные решения.

**На что можно ориентироваться, клиентам желающим приобрести к инвестиционным продуктам?** В 2010 году российский фондовый рынок вырос более чем на 20%. При этом часть ценных бумаг (например, банковский сектор) показала более внушительный рост, доверительные управляющие (как управляющие паевыми инвестиционными фондами, так и индивидуальными портфелями) показали доходность до 45% (в зависимости от степени рискованности объектов инвестирования). Валютный и товарный рынки также показали доходность в пределах 40%.

Однако, принимая решение об инвестициях, клиент всегда должен быть готов к принятию тех или иных рыночных рисков, в том числе, к риску снижения величины первоначально инвестированных средств (даже в том случае, если его деньгами управляет доверительный управляющий).

**Что из перечисленного выше доступно клиентам ВТБ24?** Это один из немногих банков, оказывающих все типы инвестиционных услуг. Инвесторам, готовым само-

стоятельно принимать решения, предлагается современный высококачественный брокерский сервис, включающий обслуживание на российском фондовом и срочном рынках (от 30 000 рублей), обслуживание на международном валютном рынке Forex (от \$2 000). Для тех, кто не готов полноценно погружаться в финансовые рынки, - индивидуальное доверительное управление активами (от 1 миллиона рублей) или возможность приобретения паев более чем 40 паевых инвестиционных фондов пяти управляющих компаний (от 5 000 рублей). Оформить договор можно в любом отделении банка.

Для совершения сделок клиентам предоставляются бесплатно две интернет - торговые системы. Существует специальный сайт ([www.onlinebroker.ru](http://www.onlinebroker.ru)), посвященный инвестиционному обслуживанию, где, кроме подробного описания всех инвестиционных услуг, клиенты могут получить аналитическую поддержку своих инвестиционных операций.

Кроме того, в рамках расчетно-кассового обслуживания, у клиентов ВТБ24 существует возможность совершать сделки по приобретению и продаже металлов, используя обезличенные металлические счета.

**Получить более подробную информацию об условиях предоставления инвестиционных продуктов вы можете обратившись по телефону: (3952) 72-88-84 или 8 800 333-24-24 (звонок по России бесплатный).**

ВТБ24 (ЗАО). Генеральная лицензия Банка России N1623. Реклама.

## экспертное мнение



**Эдуард Семенов,**  
ИК «БрокерКредитСервис»

**Высокая волатильность на фондовых рынках вызывает у частных инвесторов закономерные вопросы: не ожидает ли нас в скором времени повторение памятного обвала, произошедшего в 2008 году? Или, напротив, именно сейчас самое подходящее время для покупки ценных бумаг? Ситуацию комментируют профессиональные участники рынка.**

### Эдуард Семенов

- На мой взгляд, уже не стоит ждать масштабного кризиса и, соответственно, обвального падения акций. В последнее время рынок стабилизировался, появились тенденции к росту. Хотя, конечно, проблемы в мире остались, но все уже подстраховались. И если нас все же ждет кризис, то наступит он из-за того, что нам пока неизвестно.

Стоит ли покупать акции сейчас? Это сегодня главный вопрос. Я думаю, что стоит покупать. Но, как минимум, на ближайшие

полгода. Сейчас рынок снизился примерно на 30% от своих локальных вершин, но в принципе может в скором времени быстро восстановиться. Если же рынок пойдет на новый исторический максимум, то инвесторы, купившие акции на низком рынке, могут получить существенную прибыль.

Вероятность заработать или проиграть - 50 на 50. Рынок не очень дружит с теорией вероятности, он подчиняется своим законам. Ведь в конечном счете результат инвестиций зависит не только от общего рыночного тренда, но во многом и от того,



**Александр Февралев,**  
ИК «Сивер»

насколько продуманно были выбраны ценные бумаги и насколько диверсифицирован портфель инвестиций.

### Александр Февралев

- Кризис и не заканчивался, а только приобрел форму вялотекущей хронической болезни. Я говорю о кризисе на российском фондовом рынке. Судите сами: деньги стремительно уползают "за бугор", фундаментальные показатели на котировки не влияют, все аналитики кричат о недооцененности наших акций, но никто их не покупает, да и у специали-

стов по теханализу тоже сплошные головоломки.

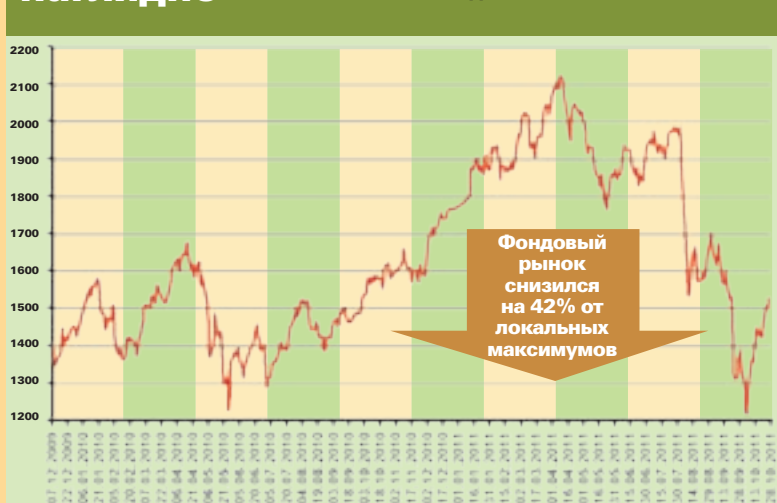
Мое мнение - падать еще будем, реагируя на новости из Америки и Европы. Глубина провалов будет зависеть от масштаба проблем, выплывающих "из-за бугра". С небольшими отскоками вверх. Но такого дна, как в 2008 году, думаю, мы не увидим. И паники подобной не будет, так как рейтинговые агентства и экономисты заранее

подготовили нас к проблемам, есть время для обдумывания ситуации.

Я считаю, заработать смогут только те, кто владеет техникой шорта (продажа акций в долг), имеет инсайдерскую информацию или умеет работать внутри одного дня. По моему мнению, закладываться в среднесрочную перспективу рановато: слишком много финансовых и политических рисков в мире.

## наглядно

Изменение индекса РТС с 2009 по 2011 гг





## «Подушка безопасности» от финансового краха

**Если вы не запланировали, как станете богатым, то, скорее всего, вы планируете быть бедным, написал американский предприниматель, инвестор и писатель Роберт Кийосаки в одной из своих книг. Многие из нас просто не задумываются об этом, другие оправдывают свое бездействие отсутствием денег, времени, знаний. Тем, кто решил действовать, но не знает, с чего начать, финансовые консультанты советуют в первую очередь создать «подушку безопасности» на случай форс-мажорной ситуации.**

С помощью простого теста можно проверить, насколько вы готовы к тем переменам, которые может преподнести жизнь. Возьмите ручку и бумагу и дополните следующие предложения:

- Мои ежемесячные расходы на текущий момент составляют \_\_\_\_\_ рублей;
- В настоящее время у меня отложена сумма в размере \_\_\_\_\_ рублей;
- Этой суммы хватит, чтобы покрыть мои расходы в течение \_\_\_\_\_ месяцев; При этом, если у вас есть иждивенцы, не забудьте это учесть.

**Что у вас получилось? Сколько времени вы сможете прожить на свои сбережения, если потеряете источник дохода?**

Финансовый резерв не помешает даже тем, кто твердо уверен в надежности своих источников дохода, будь то зарплата или собственный бизнес.

### Сколько стоит спокойствие?

- Размер резервного фонда можно рассчитать по-разному. Это может быть сумма:
  - В размере вашего двухмесячного дохода;
  - В размере ваших средних расходов на 3 – 6 месяцев;
  - В размере ваших минимальных расходов на 6 – 12 месяцев;
- При любом из этих способов расчета сумма должна получиться примерно одинаковая. Аналогично рассчитывается размер семейного резервного фонда.

**Обратите внимание! Сумма резервного фонда должна быть не меньше той, что описана выше. Но, что очень важно, она должна быть и не больше. Все, что превышает эту сумму, должно приносить вам доход.**

**В тот момент, когда «заначка» будет немного больше необходимого, настанет пора задумываться, куда же эта сумма должна быть в ближайшее время инвестирована.**

### Где хранить?

Разные консультанты дают, порой, противоположные рекомендации. Некоторые настаивают на том, что эта сумма не предназначена для инвестиций. Лучше всего, если она будет храниться у вас дома или в сейфе в виде наличных. Можно разбить ее на сбережения в различных валютах, а часть суммы положить в надежный банк на вклад до востребования.

Другие говорят о том, что не зарабатывать на своих сбережениях почти также бессмысленно, как и закапывать их в землю. Поэтому советуют открывать для этих целей банковский вклад с хорошей процентной ставкой, но на небольшой срок.

Но и те, и другие согласны с тем, что средства резервного фонда должны быть размещены надежно, иначе они не смогут выполнить свою основную функцию защиты. Кроме того, они должны быть ликвидны, т.е. при необходимости смогут быстро превратиться в наличные деньги. Так, недвижимость считается низколиквидным активом – если вам придется продавать ее в неподходящий момент, скорее всего придется выбирать между хорошей ценой и значительными затратами времени.

**Очевидно, наиболее подходящими инструментами для создания резервного фонда выглядят наличные в сейфе и банковский вклад.**

Сегодня в Иркутске работают почти 60 банков – с государственным участием и частных. Краткую информацию о них, а также адреса отделений и номера телефонов вы найдете на сайте [www.sia.ru](http://www.sia.ru). Там же вы можете выбрать подходящий вклад.

### На что обратить внимание при выборе вклада

1. Будем искать вклад с небольшой минимальной суммой, либо вклад с «любой суммой»;
2. Срок от 9 мес до 1,5 лет. Дальше вы решите, продлевать ли вклад, либо идти в другой банк – в зависимости от ситуации на рынке;
3. Вклад должен быть пополняемым (обратите внимание на минимальную сумму пополнения);
4. Хорошо, если проценты регулярно причисляются к сумме вклада (капитализируются), но эффект от этого виден на вкладах значительного размера;
5. Возможность снимать часть вклада или проценты – в данном случае совершенно не обязательная опция;
6. При досрочном изъятии срочного вклада или его части, банки, как правило, выплачивают проценты как по вкладам до востребования, в лучшем случае – по пониженной ставке, которая зависит от фактического срока размещения. Но поскольку мы говорим о резерве на случай форс-мажорных ситуаций, нас это не должно останавливать.

### Стратегия достижения финансовой защиты

Для того, чтобы создать «подушку безопасности», выполняйте несколько правил:

- Ежемесячно откладывайте в резерв не менее 10% вашего дохода. Лучше всего это делать автоматически – до того, как наличные попали к вам в руки, если у вас имеется зарплатный счет. Или откладывать в день получения зарплаты. Как пишут в умных книгах – платите в первую очередь себе!
- Стремитесь погасить долги или рефинансировать их на более выгодных условиях;

- В случае увеличения вашего дохода увеличьте долю отчислений в резерв;
- Не рискуйте этими деньгами. Помните – финансовый резерв должен быть ликвидным и лежать в надежном месте.
- Не трогайте эти деньги. Почему большинство людей не могут отложить средства на крайний случай? Потому что такой «крайний случай», по их мнению, возникает каждый месяц. Запретите себе тратить запас на простое стремление к комфорту.

**Когда резерв превысит 6 месяцев, придет пора подумать и о более доходных (и рискованных) инвестициях: в акции, ПИФы, драгметаллы и прочие финансовые инструменты.**

### на заметку

## Начинаем создавать «подушку безопасности»

**Исходные данные: на руках сумма до 50 тыс.руб. Планируем разместить средства на срок до 1 года.**

### Какие банки дают лучшую ставку?

10,50% предлагает НБ «ТРАСТ» по вкладу «Гарантированный». Данная ставка действительна как на срок 367 дней, так и на более короткий срок – 181 день. Минимальная сумма вклада – 3 тыс.руб. Выплата процентов – в конце срока. Пополнение вклада не предусмотрено.

10,50% предлагает БАНК «Открытие» по сезонному вкладу «Осенний доход плюс» на срок 366 дней. Прием вклада заканчивается 26 ноября. Минимальная сумма вклада – 50 тыс.руб. Пополнение вклада не предусмотрено.

10,40-10,50% предлагает банк «Восточный» по вкладам – «Сберкнижка» (для пенсионеров, минимальная сумма вклада – 10 тыс.руб) и «Рождественский» (минимальная сумма вклада – 30 тыс.руб) на срок 12 месяцев, выплата процентов – ежемесячно. Пополнение возможно только по «Сберкнижке».

9,50% предлагает АКБ «СОЮЗ» по сезонному вкладу «Замороженный процент». Прием вклада заканчивается 31 января 2012г. Минимальная сумма вклада – 10 тыс. руб, срок вклада – 367 дней, выплата процентов – ежемесячно, пополнение не предусмотрено.

9,50% предлагает «Мой Банк» по вкладу «21!». Минимальная сумма вклада – 20 тыс.руб, срок – 366 дней, выплата – каждые 30 дней, пополнение возможно.



**ВЫБЕРИ СВОЙ ВКЛАД НА САЙТЕ**

**SIA.RU**

путеводитель по банкам Иркутска

**Завтра - это сегодня, о котором Вы позаботились вчера.**

тел.: (3952) 203-225, 241-025, 203-060, 203-025

**СИА СИБИРСКОЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО**



# Ипотека. Перезагрузка

**Итак, человек получил в банке вожделенный ипотечный кредит и стал счастливым обладателем квартиры. Самое время ему успокоиться, потихоньку обжиться на новом месте и считать оставшиеся годы до того момента, как он сможет сбросить с себя долговые обязательства перед банком и, наконец, вздохнуть свободно. Но стоит ли успокаиваться на этом, если есть возможность рефинансировать ипотечный кредит и облегчить таким образом долговое бремя?**

— Сразу оговоримся, что речь идет о рефинансировании заемщиков, которые уже взяли ипотечные кредиты и хотели бы их перекредитовать по более низким ставкам, — рассказывает генеральный директор Иркутского ипотечного агентства Татьяна Кубасова. — Я думаю, что плюсы здесь очевидны, поскольку в этом случае у вас либо уменьшается платеж, либо сокращается срок кредита. Правда, при этом придется потратить некоторое время и дополнительные деньги, чтобы все оформить. Потому что перекредитование — это, по сути, получение нового кредита. Судя по тому, сколько заемщиков приходит к нам с этой целью, люди осоз-

нали выгоду, которую дает этот процесс: в среднем ежемесячный платеж сокращается на две-три тысячи рублей, либо срок кредита — на три-пять лет.

В большинстве банков «новый» кредит дается на срок от 3 до 30 лет. Минимальный размер кредита — 300000 рублей, максимальный — 3000000 рублей. Размер кредита не может превышать 70% стоимости квартиры и остаток основного долга по погашаемому ипотечному кредиту. Кредит погашается ежемесячными аннуитетными платежами. Можно погасить кредит досрочно без штрафов и комиссий, минимальная сумма досрочного гашения — 10000 рублей. Заемщик

должен иметь гражданство Российской Федерации и регистрацию в России.

**Насколько сложна процедура рефинансирования? Что проще — перекредитоваться или получить ипотечный кредит?**

— Я думаю, получить ипотечный кредит сложнее. Тем, кто делает это впервые, чисто психологически сложно проходить все этапы, — поясняет Татьяна Кубасова. — Перекредитоваться легче, если вы брали кредит в АИЖК. В других случаях потребуются согласие банка на эту процедуру. А во всем остальном перекредитоваться проще, чем взять кредит впервые, потому что в принципе процесс знаком: те же самые участники — страховые компании, операторы, формы документов. И самое главное, вам не нужно искать объект покупки — квартира уже есть. Экономятся время на ее поиске, расходы на риэлтора и оценку предмета ипотеки. Вы уже живете в собственной квартире и чувствуете себя полноправным хозяином.

Иного мнения придерживаются в Байкальском банке СБ РФ. Безусловно, получить ипотечный кредит проще, нежели рефинансировать, сообщили корреспонденту Газеты Дело в банке. По мнению экспертов, проблема в том,

что довольно сложно бывает получить согласие банка-залогодержателя на последующую ипотеку и рефинансирование кредита.

Еще один очень важный момент возникает при расчете максимальной суммы кредита: при перекредитовании будут учитываться обязательства по имеющемуся кредиту, таким образом, доход должен обеспечивать выплаты по двум кредитам. Также играет роль качество кредитной истории по имеющемуся кредиту.

— Востребованность рефинансирования напрямую зависит от соотношения прошлой и настоящей конъюнктуры рынка — отмечает управляющий РОО «Иркутский» ВТБ24 Владимир Чернышев, — от того, какие сейчас ставки предлагаются на рынке и по каким ставкам кредитовали ранее. За последний год ВТБ24 неоднократно снижал процентные ставки по ипотечным кредитам, повышая тем самым доступность кредитов для новых заемщиков. И, соответственно, повышалась привлекательность условий для рефинансирования ипотечных кредитов. Очевидно, что при таких условиях спрос на программу будет расти.

**Виталий Ярков, Газета Дело**

экспертное мнение

## Для чего рефинансировать ипотеку?

1. Снизить процентную ставку по кредиту и, как следствие, уменьшить ежемесячный платеж.
2. Увеличить сумму кредита (к примеру, вам не хватает средств на ремонт квартиры). Взяв ипотечный кредит на более крупную сумму, вы получаете дополнительные средства под низкий процент.
3. Увеличить срок кредитования и, как следствие, уменьшить размер ежемесячного платежа.

**СБЕРБАНК**  
Всегда рядом

**НЕДВИЖИМОСТЬ В КРЕДИТ**

**ЖИЛИЩНЫЕ КРЕДИТЫ**

Срок рассмотрения кредитной заявки от 2-х дней

НАМ ВАЖНО, ЧТО ВАМ ВАЖНО

8 800 555 55 50  
(звонки по России — бесплатно)

www.sberbank.ru

Получить консультацию Вы можете в филиалах банка или по телефону 8-800-555-55-50. Звонки по России — бесплатно. ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 30.08.2010. Реклама.

## ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

**Наталья Аверьянова, ОАО «Иркутск-энерго»:**

— Наша семья взяла ипотечный кредит в 2009 году, в банке с государственным участием, — рассказывает Наталья Аверьянова. — Проплатив за кредит один год и узнав о программе рефинансирования ипотеки, я решила воспользоваться предоставляемой возможностью и снизить кредитное бремя. Конечно, я не большой специалист по финансовым вопросам, поэтому, прежде всего, изучила предложения банков, почитала форумы в Интернете, мнения заемщиков. Прочитала также все плюсы такого решения и решила, что если перекредитоваться в другом банке, то процентную ставку по кредиту можно будет снизить на 5 процентных пунктов, а это, ни много ни мало, — минус миллион рублей из общей суммы долга (основной долг плюс проценты за 15 лет) и минус пять лет ежегодных выплат.

Однако, как выяснилось, не все так просто. И оформить ипотеку оказалось даже легче, чем рефинансировать ее. Пришлось заново собирать все необходимые документы — весь пакет, требуемый при получении кредита (забегая вперед, скажу, что заново придется также оформлять страхование жизни и квартиры). Но не это было главной трудностью. Дело в том, что сами банки не заинтересованы в уменьшении процентных ставок. Поэтому представители того банка, в котором я брала первоначальный кредит, стали откровенно «тянуть резину» с оформлением документов.

Когда заполняли договор во втором банке, я достала письмо о переуступке залога из первого банка, и тут выяснилось, что на нем нет номера исходящего документа, нет даты. Что автоматически сделало невозможным дальнейшие действия по оформлению договора. И мне урок — прежде чем брать официальное письмо, необходимо проверить все формальности.

Увидев реальную готовность рефинансировать кредит в другом банке, через некоторое время первый банк принял положительное решение о рефинансировании. Сейчас процентная ставка стала ниже



на четыре пункта, сумма ежемесячной выплаты незначительно снизилась, ощутимо сократился срок (с 15 до 10 лет) и снизился долг с процентами. В целом, весь процесс рефинансирования у меня занял почти год. Я выдержала марафонскую дистанцию. Конечно, не жалею, что взялась за это. Побороться стоило. Но мой совет заемщикам, решившим рефинансировать свою ипотеку — будьте готовы к трудностям и небыстрым решениям.

**Игорь Верхоzin, главный редактор Издательского дома «Автомаркет»:**

— Ипотека — вещь спасительная при решении жилищного вопроса, но когда проходит эйфория от того, что удалось решить эту важнейшую проблему, приходит осознание того, что ты попал в кабалу банка: уж слишком жесткие условия ипотечного кредитования в современных российских реалиях.

Покупал квартиру в «Новом городе» весной прошлого года. Так как квартирный вопрос, в силу жизненных обстоятельств, стоял остро, об условиях ипотеки особо не задумывался. С получением кредита в банке на 20 лет проблем не было — практически все хлопоты взяла на себя строительная компания. До получения свидетельства о собственности ставка была 15,75% годовых (месяца три), затем снижена до 14,25% (при этом 3000 руб. пришлось заплатить за страховку). Каждый месяц по кредиту приходится платить примерно 26 тысяч, из них только 7 тысяч — погашение основного долга — остальное проценты по кредиту. За полтора года только 100 тыс. ушло в погашение долга, зато по процентам пришлось заплатить 350 тыс. — стоимость автомобиля эконом-класса! В банк, после того как ставки по ипотечным кредитам были снижены, в начале года обратился с просьбой о снижении ставки и сроков — получил вежливый отказ, несмотря на идеальную кредитную историю.

Естественно, такая ситуация в корне не устраивает. В самых ближайших планах — либо полное погашение кредита, либо рефинансирование (как с учетом снижения ставки, так и сроков кредитования) — чтобы активнее гасить основной долг.





# Чтобы кредит на жильё был по силам

## Учимся работать с банками

**Ипотека на сегодня, пожалуй, самая «раскрученная», самая разрекламированная, самая неоднозначная, самая критикуемая, но, в то же время, и самая работающая жилищная программа. Стоит признать, что при всех недостатках существующей схемы ипотечного кредитования она реально действует и в целом выполняет свои задачи по обеспечению граждан жильем. Однако человеку, который решил взять кредит на покупку квартиры, не стоит забывать, что ипотека всегда связана с определенными рисками.**

Отсюда вывод. Банальный, как может показаться, но о котором заемщики почему-то часто забывают – мало взять ипотечный кредит, надо еще суметь правильно рассчитать свои силы, возможности, финансы, минимизировать риски, связанные с невыполнением своих обязательств перед кредитными организациями.

И, как всякая работа, выход заемщика на банки требует необходимой подготовки.

Начнем с главного – с выбора банка. Как отмечают специалисты, не следует гнущаться таким важным источником информации, как друзья или родственники, уже имеющие опыт в ипотечном кредитовании. Их пример может научить

многому, во всяком случае, позволит вам обратить внимание на наиболее частые ошибки, совершаемые заемщиками.

«Выбирать банк надо точно так же, как спутника жизни, – считает генеральный директор Иркутского ипотечного агентства (ИрИА) Татьяна Кубасова. – Потому что вам предстоит «жить» с этим банком двадцать-тридцать лет. Выбирайте банк, который вы знаете, которому доверяете. Изучите программы – они должны максимально подходить вашим условиям, соответствовать возможностям. А банк должен внушать доверие. Во-первых, важна надежность финансового института, во-вторых, – эффективность его про-

грамм и качественное сопровождение».

«Есть ряд закономерностей, о которых важно знать, – говорит управляющий РОО 'Иркутский' ВТБ24 Владимир Чернышев. – Чем крупнее банк, тем больше шансов, что он не будет 'жадничать'. Дело в том, что лидеры рынка зарабатывают прибыль за счет больших объемов, поэтому процентные ставки по кредиту у них относительно невысоки. Иначе говоря, чем крупнее банк, тем больше вероятность, что требования к заемщику будут мягче. Например, будут рассматриваться различные формы подтверждения дохода».

В свою очередь, многие новички рынка заманивают клиентов рекламны-



ми акциями, различными льготами и бонусами. Но, как любая финансовая структура, банк не будет работать себе в убыток. В связи с этим нужно очень внимательно просмотреть все условия договора.

Банковские предложения не должны ограничиваться одной программой, пусть даже и очень выгодной, считают в ВТБ24. Банк всегда должен предоставить заемщику широкий выбор: приобрести жилье на первичном или вторичном рынках, получить нецелевые кредиты под залог имеющегося жилья или воспользоваться накопительной программой ипотечного кредитования и льготными кредитами на покупку залоговых объектов и т.д.

Далее. Чтобы выбрать максимально выгодную ипотечную программу, необходимо ответить на следующие вопросы: какой суммой первоначального взноса вы располагаете; какая сумма кредита вам нужна; сколько вы готовы ежемесячно платить по кредиту; на какой максимальный срок вы готовы и можете взять кредит.

Можно пойти по пути наименьшего сопротивления и обратиться с просьбой о предоставлении ипотечного кредита сразу в несколько кредитных организаций, после чего провести скрупулезное изучение предоставленных ими документов. Как сообщили корреспонденту Газеты Дело в Байкальском банке Сбербанка РФ, уже такой предварительный анализ поможет потенциальному заемщику сократить расходы на комиссии, сопровождающие выдачу, оформление и погашение кредита.



**«Выбирать банк надо точно так же, как спутника жизни, – считает генеральный директор Иркутского ипотечного агентства (ИрИА) Татьяна Кубасова. – Потому что вам предстоит «жить» с этим банком двадцать-тридцать лет. Выбирайте банк, который вы знаете, которому доверяете».**

Посему обязательно изучите все скрытые комиссии и попросите специалиста сделать вам полный расчет, чтобы увидеть, какие затраты вы понесете, и определить эффективную ставку.

«Человек, беря ипотечный кредит, должен быть социально ответственным и осознавать, что долг предстоит выплачивать на протяжении многих лет. Поэтому предварительно он должен сделать необходимые расчеты, чтобы минимизировать свои расходы. Нужно четко знать две вещи: есть ли единовременные затраты при получении кредита и

есть ли постоянные платежи, которые делаются ежемесячно при его выплате, – рассказывает генеральный директор Иркутского ипотечного агентства Татьяна Кубасова. – Зачастую банки предпочитают умалчивать обо всех тратах, связанных с получением кредита. Отсутствие комиссии, ими декларируемое, еще не означает, что банк не берет деньги дополнительно. Они бывают 'зашиты' в переводах, в ячейках, в страховках, поэтому необходимо получить полный перечень расходов, какие понесет заемщик на начальном этапе».

Перед подписанием кредитной документации необходимо ознакомиться также с полной стоимостью кредита, которая учитывает не только процент по кредиту, но и затраты на страхование (при наличии таковой).

Страхование, кстати, может стать существенной статьей расходов. Как правило, это – страхование объекта недвижимости, находящегося в залоге у банка, страхование жизни, здоровья, потери работы и титульное страхование. Это те расходы, которые могут сократить стоимость кредита, и при выборе банка необходимо выявить: обязательным является данное страхование или добровольным, хотя не стоит, конечно же, забывать и о самих преимуществах страхования, напоминают в Байкальском банке.

И помните, что при консультировании в любом банке клиенты имеют право попросить график выплат и пояснения по нему.

**ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЕ**

**НЕ ПРОЗЕВАЙ  
ВОЗМОЖНОСТЬ,**



**ЗАПОЛНИ АНКЕТУ!**

**(3952) 480-230**  
**ipoteka.irk.ru**

Проект «Доступное жилье» реализуется ОАО «Иркутское региональное жилищное агентство»



# «Долёвка»: инструкция по применению

**Потенциальные покупатели жилья в ходе общественных опросов все чаще признаются, что не рискуют приобретать квартиры в строящихся домах – боятся «недостроя», банкротства застройщика или административного запрета на ввод дома в эксплуатацию. Эти опасения вполне обоснованы, замечают юристы, но их можно успешно минимизировать.**

Даже сами застройщики соглашаются с тем, что при участии в долевом строительстве нельзя на 100% гарантировать сдачу дома точно в срок. При этом участники рынка не без оснований напоминают об основных преимуществах новостроек – новое и более дешевое жилье. Также игроки рынка замечают, что и на вторичном рынке недвижимости существуют свои риски, а при грамотном подходе можно существенно уменьшить и те опасности, что сопровождают покупку еще недостроенного жилья.

## Сроки горят

Даже самые взыскательные дольщики говорят о задержке строительства только после того, как просрочка превысит полгода. «Да, дольщики у нас, к сожалению, воспитаны низкими стандартами, – комментирует ситуацию зампреда правления Иркутской РОО по защите прав потребителей финансовых услуг 'Дельфин' Алексей Чебунин. – А ведь требовать выплаты штрафов можно уже после первого месяца задержки. Для этого в договоре в разделе 'обязанности компании' нужно внести пункт о том, что застройщик обязуется завершить строительство этого объекта и подключить его к инженерным сетям не позднее такой-то даты».

Если дольщик заключает договор не с застройщиком напрямую, а с подрядчиком или инвестором, юристы советуют прописать дату, не позднее которой должна состояться передача квартиры. При этом особое внимание необходимо обратить на ответственность за неисполнение этих обязательств. «Обычно строительная компания обязуется выплатить неустойку, если дом не достроен в срок или дольщику не передали квартиру по акту приема-передачи вовремя, – говорит юрист адвокатского бюро ООО 'Солидарность' Алиса Мантушева. – Размер неустойки в договоре непременно указывается. Часто это 0,1-0,3% от стоимости приобретенного жилья. За полгода может 'набежать' стоимость половины квартиры».

«Пени и штрафы – это, конечно, держит застройщика 'в узде', – смеется юрист ЗАО 'Лига' (компания

специализируется на сделках с недвижимостью) Роман Костюченко. – Но если денег – нет, то – денег нет. По моему мнению, единственный работающий способ в этом случае – вносить деньги поэтапно. Если не все средства выплачены, то в случае неспособности застройщика довести стройку до конца у дольщиков появляется возможность создать ТСЖ и достроить объект за счет собственных средств».

По оценке риэлтеров, многие строители в Иркутске предлагают сейчас интересные варианты расщепки. «У некоторых из них первоначальный взнос начинается от 20% – прямо как в банке. Но, во-первых, такие условия предлагаются, как правило, по объектам на этапе котлована, – предупреждает специалист по новостройкам АН 'Риэлтер' Иван Мошук. – А, во-вторых, стоимость 'квартала' в таком случае будет выше, чем на менее льготных условиях».

## Страдает качество

Риска получить жилье низкого качества – с «тонкими стенами», без оговоренной отделки и сантехники и т.д. – можно избежать, если максимально подробно описать в договоре качественные характеристики квартиры. Важно установить при этом ответственность застройщика за нарушение и гарантийный срок исправления претензий.

«Когда у жильцов нашего дома массово пошли жалобы на 'ветер из всех щелей', нам пришлось нанять бригаду, которая перешпаклевала стены в целом блоке таунхаусов за нерадивыми подрядчиками, – жалуется директор одной из иркутских компаний на условиях анонимности. – С тех пор работу за наемными бригадами мы проверяем поэтапно».

## Без регистрации

Сложности с регистрацией права собственности обычно возникают из-за того, что застройщик не подготовил по объекту все документы, необходимые для регистрации права собственности в Управлении Росреестра.

К сожалению, если у дольщиков возникают сложности с регистрацией права



Фото А. Фёдорова

собственности, то решать их приходится через суд, разводят руками юристы. «В судебном порядке будет признано за дольщиком право собственности на квартиру на основании договора приобретения квартиры, документов, подтверждающих оплату договора, и акта приема-передачи построенной квартиры, – знает Чебунин. – Обычно сложностей в признании права собственности за дольщиком не возникает». К слову, юристы гарантируют, что если сделка застрахована, страховая компания будет оказывать дольщику активное содействие в получении собственности, чтобы не выплачивать страховое возмещение. Вплоть до найма юриста за собственные деньги.

Предложения по доплате, не предусмотренной условиями договора, встречаются в 5-10% случаев, говорят опытные юристы. Основные проблемы, связанные с доплатами, возникают по их наблюдениям, из-за того, что в договоре не прописано, какие затраты входят в стоимость квадратного метра. Поэтому застройщики часто требуют доплату за работы, которые нельзя назвать строительством дома.

“

В случае, когда дом не достроен, и кто его будет достраивать – неизвестно, без доплаты, скорее всего, обойтись не удастся. При этом всегда возникает спор по поводу размера доплаты. Юристы советуют дольщикам объединяться, заказывать экспертизу и уже по ее результатам выявлять сумму, необходимую для завершения работ. А только потом принимать решение о дальнейшем сотрудничестве со строительной компанией.

Избежать этого можно, указав в договоре, что стоимость квадратного метра рассчитана с учетом всех затрат, необходимых для строительства и ввода дома в эксплуатацию. «Буквально: в стоимость квадратного метра входят затраты коробки и черновую отделку, но и затраты на благоустройство территории, на подключение дома к инженерным сетям, выполнение инвестиционных условий, установленных администрацией, оплату аренды земельного участка в период строительства и – внимание! – прибыль строительной фирмы, – перечисляет Роман Костюченко. – Также стоит указать, что стоимость квартиры, определенная в договоре, является достаточной для передачи квартиры дольщику и регистрации им права собственности на квартиру».

В основном доплату просят по объектам, строительство которых началось достаточно давно, когда цены на строительные материалы были ниже, объясняют строители. «Возможно, застройщик действительно понес какие-то убытки. Возможно, были просчеты в сметной стоимости, – не ис-

ключает Костюченко. – Но иногда застройщики просят доплату необоснованно, желая просто увеличить свою прибыль».

Чтобы выяснить, действительно ли застройщик понес убытки, нужно требовать обоснования доплаты непосредственно у застройщика. «Дольщик – участник строительства, и застройщик обязан предоставить ему информацию. Но тут возможны два варианта развития событий, – предупреждает Алиса Мантушева. – Если объект достроен и застройщик необоснованно требует дополнительных денег, то дольщик (если ему позволяет договор) сможет побороться и, скорее всего, получить квартиру за те деньги, которые он внес по договору». Если же объект не достроен, а застройщик начинает требовать доплату – дело осложняется. По опыту Мантушевой, застройщик может сказать, что без доплаты объект так и останется недостроенным, и кто его будет достраивать – неизвестно. В этом случае без доплаты, скорее всего, обойтись действительно не удастся.

«Даже если дольщик готов доплачивать, всегда возникает спор по поводу размера доплаты, – комментирует ответ коллеги Роман Костюченко. – Застройщик, пользуясь тем, что дольщики разобщены и не знают друг друга, грозит остановкой строительства в случае недоплаты и требует доплатить сумму гораздо большую, чем необходимо для завершения строительства». В этом случае юристы советуют дольщикам объединяться, заказывать экспертизу и уже по ее результатам выявлять сумму, необходимую для завершения работ. А только потом принимать решение о дальнейшем сотрудничестве со строительной компанией.

Иван Усольцев,  
Газета Дело

## экспертное мнение

**О правах участников долевого строительства и возможности вернуть средства, неудачно вложенные в покупку строящегося жилья, рассказывает специалист по сделкам с недвижимостью крупной риэлтерской компании города.**



Наталья Хмельницкая,  
юрист агентства недвижимости «Тысячелетие»

Безусловное преимущество договоров долевого участия по сравнению с «предварительными договорами», «договорами инвестирования» и подобными – это их государственная регистрация. Напомню, что до момента регистрации договора участия в долевом строительстве в органах Федеральной регистрационной службы он не считается заключенным, и привлекать денежные средства от дольщиков по таким договорам застройщик не имеет права.

В случае нарушения срока передачи участни-

ку долевого строительства объекта застройщик уплачивает «дольщику» неустойку (пени). Кроме того, при несоблюдении сроков, прописанных в договоре, дольщик может расторгнуть договор. В этом случае строительная компания обязана вернуть полученные средства и уплатить проценты за пользование ими.

К слову, на практике дольщики редко судятся с нерадивым застройщиком.

А зря, ведь 100% дел решается в их пользу, и они без проблем возвращают и вложенные деньги, и неустойку.



**частная территория**

В рубрике «Частная территория» портала REALTY.IRK.RU известные люди Иркутской области рассказывают о своем отношении к недвижимости как территории для жизни или как к способу сохранить и увеличить накопления, рассуждают о возможностях покупки жилья, выборе места, а также делятся собственным опытом ремонта недвижимости.

**• Про покупку строящегося жилья.** Собственное жилье мы купили относительно недавно. Выбор пал на новостройку в Ленинском районе, застройщик – УКС. Строители уложились в сроки, и год назад мы въехали в новую квартиру.

Основными требованиями к новому жилью были удачная планировка квартиры и продуманная инфраструктура района – детсад, школа, поликлиника, магазины.

**• Про аренду жилья.** До этого мы жилье арендовали. Но с владельцами

квартир нам везло, и, к счастью, переезжать часто не приходилось. В одной квартире мы жили 5 лет, в другой – 3 года. Тем не менее, собственное жилье необходимо, особенно когда ты уже обзавелся семьей, детьми.

**• Про ремонт.** Квартира нам досталась в «черновой» отделке, поэтому ремонт предстоял капитальный. Я в процесс практически не вмешивалась – наймом рабочих, покупкой стройматериалов, контролем за ходом работ занимался муж. Уложились в три ме-

## «Кредит на покупку жилья надо брать у надежного кредитора»

**Наталья Ветрова, главный редактор и ведущая программы новостей телерадиокомпании «АС Байкал ТВ»**

сяца – в конце января мы получили у строительной компании ключи от квартиры, а первого мая уже въехали в отремонтированную квартиру. Хотя ремонт, повторюсь, был капитальный и количество комнат не маленькое – гостиная, спальня, детская, три лоджии.

Из удачных находок отмечу теплые полы в лоджии. Теперь там даже поздней осенью можно попить чаю, любясь видом на город. Еще одно приятное усовершенствование ремонта – объединенная кухня и гостиная.

Мы убрали стену между двумя этими комнатами и разделили зону кухни и столовой-гостиной чисто условно: сделали небольшую перегородку «под бамбук» и барную стойку. В этой комнате мы проводим больше всего времени: в гостиной собирается за столом вся семья, там же играют дети.

**• Про ипотеку.** Кредит на покупку жилья мы взяли в Сбербанке. Выбрали надежного кредитора, чтобы не столкнуться со скрытыми комиссиями, меняющимися ставками и т.д.

**кстати**

Положительные стороны долевого строительства в том, что это будет новое, не вторичное жилье, и стоить оно будет дешевле, чем готовое. В Иркутске сегодня очень много строй-

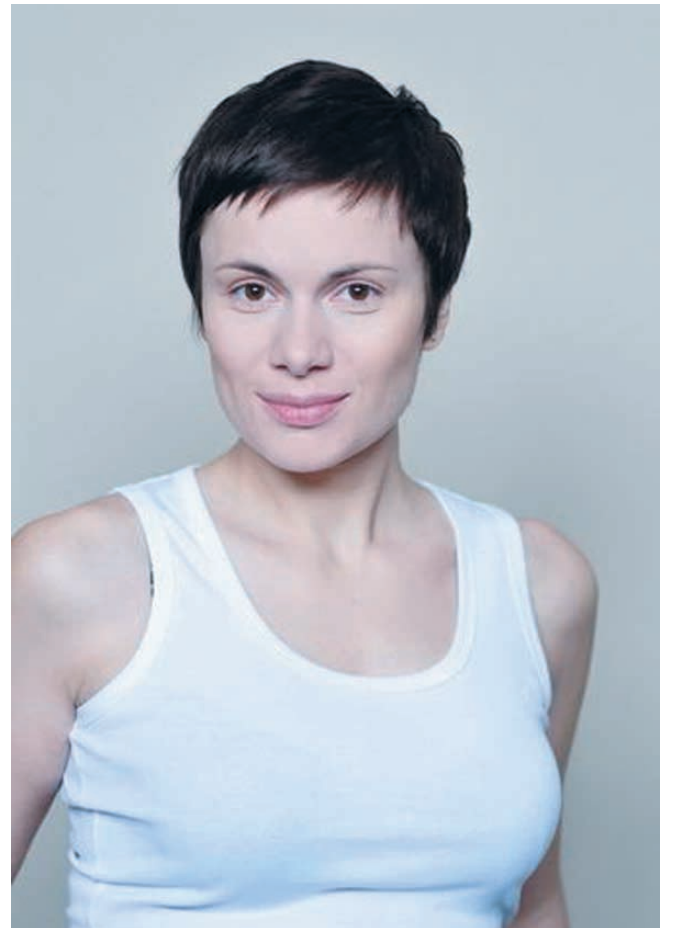
площадок, есть возможность выбрать наиболее удобный район. Долевое участие в строительстве также дает возможность сделать перепланировку заранее: не потре-

буется ломать стены в уже готовой квартире. Это очень удобно с точки зрения дизайнера и комфорта будущего жилья.

Из отрицательных сторон – заселения в такое жилье приходится ждать, и все это время дольщик подвергается определенному риску. Важно не ошибиться с выбором строительной компании, чтобы не потерять деньги.

Мы с мужем участвовали в федеральной программе для молодых семей, и когда подошла наша очередь,

выбрали долевое участие в строительстве. Определяющей для нас была перспектива приобрести жилье по более низкой цене, у проверенной строительной компании. Поскольку мы были участниками федеральной программы, возможные нарушения сроков строительства нас не пугали. О принятом решении не пожалели, несмотря на то, что нам пришлось ждать, пока шло строительство, и все это время снимать квартиру. И местоположение, и качество жилья, и сроки нас полностью устроили.



## Программа мероприятий Десятой Ярмарки недвижимости 9-12 ноября 2011 года, СибЭкспоЦентр

### 9 ноября

**11.30 - 13.00** - Пленарное заседание: «Механизмы предоставления земельных участков для целей жилищного строительства».

**12.00** - Торжественное открытие выставки.

**14.00 - 15.00** - Пленарное заседание: «Строительство жилья эконом-класса для работников бюджетной сферы. Программы и возможности. Стратегия развития жилищного строительства в Сибири при участии фонда РЖС. Проекты «Учительский дом», «Ипотека для молодых учителей».

**11.00 - 12.00** - Круглый стол: «Перспективы развития жилищного строительства в г.Иркутске на 2012 год».

**12.30 - 14.30** - Круглый стол: «Рынок коммерческой недвижимости. Перспективы развития офисной, торговой недвижимости в Иркутске».

**16.00 - 17.30** - Круглый стол: «Дефицит земли под строительство. Взаимодействие власти и строительных компаний. Пути решения».

### 10 ноября

**10.30 - 11.30** - Практическая лекция для потребителя: «Продажа жилья с привлечением «материнского капитала»

**12.00 - 13.00** - Практическая лекция для потребителя: «Ипотека АИЖК: новые ипотечные программы 2011-2012 г. Действующие программы с низкой процентной ставкой, программы в разработке («Переезд», обмен старой ипотечной квартиры на новую ипотечную и др.). Программы с господдержкой («Молодые ученые», «Многодетные семьи», «Военнослужащие», «Ипотека для юр. лиц»).

**14.00 - 15.00** - Практическая лекция для потребителя: «Налогообложение при сделках с недвижимостью. Уплата налогов при продаже недвижимости, налоговые выплаты при обмене жилья, налог на имущество, налоговые льготы, налог на землю, налоговые вычеты, налоговые вычеты по ипотечным кредитам».

**15.30 - 17.30** - Практическая лекция для потребителя: «Выбираем ипотечный банк. Что нужно учесть потребителю при выборе банка (возможности, документы, расходы). Портрет ипотечного заемщика, какие заемщики нравятся банкам. Роль ипотечного брокера и риэлтора при покупке жилья в кредит. Кредитование строящего, загородного жилья и земельных участков».

### 11 ноября

**10.30 - 11.30** - Практическая лекция для потребителя: «Уникальные ипотечные программы Сбербанка России».

**12.00 - 14.00** - Практическая лекция для потребителя: «Вступаем в «долевку»: риски, страхование ответственности застройщика, где можно получить информацию о застройщике и объекте строительства».

**15.00 - 16.00** - Практическая лекция для потребителя: «Продажа недвижимости от несовершеннолетних собственников: новое в законодательстве».

**16.00 - 17.00** - Беспроигрышная лотерея.

**17.00 - 18.00** - Практическая лекция для потребителя: «Безопасность сделок с недвижимостью. Все виды договоров».

### 12 ноября

**10.30 - 11.30** - Конференция: «Недвижимость за рубежом. Приобретение недвижимости на Кипре, в Чехии, Болгарии, Испании».

ИРКУТСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС ОАО «СИБЭКСПОЦЕНТР»

## ВЫСТАВКА ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ 9-12 ноября 2011

**РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:**

- Продажа квартир в новостройках (Иркутск, Иркутская область, другие регионы России);
- Операции на вторичном рынке – покупка, продажа, аренда, обмен, расселение;
- Коммерческая недвижимость (офисы, склады, магазины, промышленная недвижимость);
- Загородные дома, земельные участки;
- Недвижимость за рубежом;
- Ипотечные кредиты, жилищные субсидии;
- Банковские услуги;
- Юридические услуги по операциям с недвижимостью;
- Страхование;
- Услуги по инженерным изысканиям, проектированию, строительству;
- Разработка дизайн-проектов и ремонтно-отделочные работы;
- Интернет-проекты;

СДЕЛКА НАДЫ ВИДЕТЬ ВАС СРЕДИ УЧАСТНИКОВ И ПОСЕТИТЕЛЕЙ ВЫСТАВКИ

Иркутский выставочный комплекс ОАО «СибЭкспоЦентр»  
 Адрес: 664000, г. Иркутск, ул. Байкальская, 253-а  
 Тел.: (3952) 422-980, 422-210, факс: (3952) 422-220, 422-022  
 www.sibexpo.ru, e-mail: sibexpo@mail.ru

**СибЭкспоЦентр**



**Продажа объектов коммерческой недвижимости (выборочно)**

REALTY.IRK.RU

Назначение объекта	Площадь (кв.м)	Цена	Адрес	Описание объекта	Продавец
<b>НИРОВСКИЙ РАЙОН</b>					
Помещение	186	14000 т.р.	Горького	Торгово-офисное в центре города. 3 этаж, черновая отделка, в собственности	Тысячелетие, 422-333
Помещение	63	4999 т.р.	Тимирязева	1 линия, 1 этаж, отдельный вход, ремонт	Тысячелетие, 422-333
Помещение	360		К. Маркса	3 выхода на проезжую часть. Возможна аренда. Цена договорная	Тысячелетие, 422-333
Помещение	117	6000 т.р.	Дек.Со-бытий	Действующее кафе в цокольном этаже жилого дома, отдельный вход	Олег Викторович, 743-977
Офис	80	8800 т.р.	К. Маркса	Первая линия, отдельный вход, офисный ремонт, хороший пешеходный трафик, парковка	Монолит, 24-88-24
Офис	500		Красноармейская	Под банк, представительство, клинику, офис солидной компании	Собственник, 48-11-18
Помещение	259,8	18000 т.р.	Ленина	Цоколь жилого дома, отдельные входы, хороший ремонт	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Офис	127	4900 т.р.	Дзержинского	Нежилое помещение, офисный ремонт, удобные подъездные пути, парковка, торг	Поместье, 24-34-64
Офис	60,2	70 т.р./кв.м	Окт.Революции	Идеальный клиентский офис, 1 этаж	Актив, 55-44-33
Здание	192	29000 т.р.	Киевская	2-х этажный особняк	ВСП-недвижимость, 20-99-55
Здание	817	70000 т.р.	Гагарина бул.	Для организации развлекательного комплекса	Оранж, 706-295
<b>ОКтябрьский район</b>					
Помещение	204,2	8000 т.р.	Советская	1 линия, 2 входа, рядом остановка, новый дом, свободная планировка	Тысячелетие, 422-333
Помещение	36	2000 т.р.	Ржанова	2 отд. входа, хороший ремонт, вода, отличная парковка, рядом остановка	Тысячелетие, 422-333
Помещение	39,63	65 т.р./кв.м	Сибирская	Нежилое помещение в новом ЖК, 1 этаж, выход на дорогу	Тысячелетие, 422-333
Помещение	133	6390 т.р.	Байкальская	Помещение в ЖК, 1 этаж, выход на дорогу, черновая отделка	Тысячелетие, 422-333
Помещение	217,3	14000 т.р.	Жукова пр.	Цоколь, окна, два входа	Собственник, 67-04-05
Помещение	68	3400 т.р.	К. Либкнехта	Нежилое помещение, два этажа, сан.узел с душевой кабиной, ОПС	Александр, 8-9149-267-575
Здание	275	24000 т.р.	Ал. Невского	Центральные коммуникации, удобное местоположение	Монолит, 24-88-24
Здание	1376	75 т.р./кв.м	Советская	Площадь этажа 264 кв.м., хор. отделка, связь. Парковка. Под банк, офис	Эксперт-Девелопмент, 97-41-41
Помещение	143,5	13 т.р./кв.м	Байкальская	Цоколь, отдельный вход, черновая отделка, дом сдан, рассрочка платежа, ипотека	ЖСК Инвест, 20-07-58
Офис	436	20000 т.р.	Депутатская	3 этажа, все коммуникации	Собственник, 955-045
Помещение	384	35 т.р./кв.м	Байкальская	4 этаж бизнес-центра. Планировка свободная. Возможна рассрочка платежа	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Помещение	115	6500 т.р.	Байкальская	В собственности, проходное место, электричество, парковка	Поместье, 24-34-64
Помещение	82,7	35 т.р./кв.м	Красноярская	Удобное расположение. Первая линия от дороги. Отдельные входы, автостоянка	Иркут-Инвест, 67-97-00
Помещение	1000	48 т.р./кв.м	Ядринцева	Многофункциональное помещение, площадь от 200 кв.м.	Квартирный вопрос, 76-76-81
Помещение	73	2950 т.р.	Советская	Цоколь	Дом Плетюхина, 606-233
Офис	500	55 т.р./кв.м	Ширямова	Офис для крупной компании. 3 этаж торг.-офис. центра, отличное состояние, парковка	ВСП-недвижимость, 20-99-55
Здание	608		Партизанская	2 этажа и мансарда, все коммуникации, все в собственности. Цена - договорная	Оранж, 706-295
<b>Куйбышевский район</b>					
База		19000 т.р.	Раб. Штаба	Площадь строений 1656,55 кв.м. Площадь земельного участка 3350 кв.м. В собственности	Международный центр недвижимости, 799-555
Помещение	184	7704 т.р.	Альпийская	1 этаж, кабинетная система, возможность демонтировать перегородки, 2 входа, 2 с/у	Тысячелетие, 422-333
Помещение	151	5950 т.р.	Ф. Энгельса	Квартира под офис, 1 этаж, первая линия, подвал 26 кв.м., парковка	Тысячелетие, 422-333
Здание	228	9000 т.р.	Фрунзе	Фундамент бетонный, основное здание деревянное, обложенное кирпичом	Монолит, 24-88-24
Здание	1535	47000 т.р.	Раб. Штаба	Под произв.-складскую деятельность, либо под спортивное направление	Эксперт-Девелопмент, 97-41-41
Помещение	95		Топкинский м/р	Цоколь жилого дома, 2008 год постройки, без отделки	Дмитрий Ильич, 8-950-11-00-165
Помещение	58,1	13 т.р./кв.м	Баррикад	Цоколь, отд. вход, черновая отделка, дом сдан, рассрочка платежа, ипотека	ЖСК Инвест, 20-07-58
Помещение	110	8900 т.р.	Красногвардейская	Помещение в 9-эт. жилом доме, 2007 год постройки, рядом новый ЖК, евроремонт	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
<b>Свердловский район</b>					
Офис	150	8000 т.р.	Первомайский м/р	2 входа, без ремонта, нов. дом; рядом остановка, плотный жил. массив, проходное место	Тысячелетие, 422-333
Здание	67,6	4899 т.р.	Академическая	1 этаж, 1 линия, отличный ремонт, с/у, высокий пешеходный и транспортный трафик	Тысячелетие, 422-333
Офис	108	3959 т.р.	Университетский	Помещение сост. из 5-ти комнат, 1 этаж, с/у, высокий пешеходный трафик	Тысячелетие, 422-333
Производство		49000 т.р.	Воронежская	32 сотки, 3 здания, офисные, складские площади - 2574 кв.м., вода, канализация	Тысячелетие, 422-333
Помещение	73	3700 т.р.	Радужный м/р	1 этаж, ремонт, охрана, телефон, интернет, 2 отдельных входа	Тысячелетие, 422-333
Помещение	84-550	25 т.р./кв.м	Белоборода	6 смежных помещений в жилом комплексе. Цокольный этаж, с полноценными окнами	MainStream Realty, 8-914-959-35-52
Помещение	35	2600 т.р.	Костычева	Отличное состояние, ламинат, стеклопакеты, парковка	Поместье, 24-34-64
Помещение	54	42 т.р./кв.м	Гоголя	Новостройка, выход на проезжую часть, парковка. Окна - стеклопакет, черновая отделка	Магистраль, 630-200
Помещение	44-114	15 т.р./кв.м	Захарова	Помещение в новостройке. ДОМ СДАН! Отделка черновая	УКС г. Иркутск, 209-622
База	4776	110000 т.р.	Аргунова	Площадь строений 4776 кв. м., площадь земельного участка - 2,49 га. База действующая	Оранж, 706-295
<b>Ленинский район</b>					
Склад	1995		Горна ст.	Часть произв. базы. Удобное месторасположение, на режимной территории	Александр, 47-58-20
Офис	102	3500 т.р.	Р. Люксембург	Квартира для перевода в нежилой фонд, евроокна, лоджия	Поместье, 24-34-64

Примечания. При подготовке таблиц использована информация, предоставленная агентствами недвижимости, собственниками и представителями собственников объектов. Публикация цен не означает безусловного обязательства организаций продавать и покупать недвижимость в соответствии с указанными ценами. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблицах информации.

## Программа Байкальского форума профессионалов рынка недвижимости 10-12 ноября, СибЭкспоЦентр

### 10 ноября

**10.00 – 13.00** Конференция: Стратегия развития рынка недвижимости. Возможности государственного регулирования, роль СРО в будущем рынка недвижимости. Региональные ассоциации: планы по развитию

**14.00 – 15.00** Конференция: Построение системы обучения в агентстве недвижимости

**15.00 – 18.00** Круглый стол: Сертификация агентств недвижимости

### 11 ноября

**10.00 – 12.00** Круглый стол: Актуальные проблемы защиты персональных данных в риэлторской деятельности

**12.10 – 12.30** Награждение победителей конкурса: «Лучшее агентство Иркутска по версии профессионального сообщества»

**12.30 – 14.00** Круглый стол: Взаимодействие риэлторских и кредитных организаций в рамках «Системы обеспечения деятельности ипотечных брокеров»

**15.00 – 18.00** Круглый стол: Влияние правоприменительной практики на вопросы менеджмента в агентствах недвижимости. Страхование профессиональной ответственности риэлтора. Практика профобъединений других городов

### 12 ноября

**10.00 – 13.00** Мастер-класс: Эффективность риэлтора. Увеличение продаж за счет активных продаж, системного подхода к бизнесу и собственных ресурсов

**14.00 – 18.00** Мастер-класс: Менеджмент и риэлторские технологии. На пути к идеальной системе оплаты труда



Фото А. Фёдорова

☎ 611 - 528

### Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 01.11.2011 (тыс руб/кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	67,23	52,83	52,73	50	47,85
1 комн. панель	-	61,82	56,17	-	48,87
2 комн. кирпич	62,88	52,75	48,24	48,29	43,06
2 комн. панель	56,17	54,61	50,37	46,77	42,44
3 комн. кирпич	70,43	52,57	50,27	47,21	41,15
3 комн. панель	49,93	50,11	45,59	43,74	41,14
<b>Средняя стоимость на 31.10.2011</b>					
	63,88	52,11	48,59	45,82	42,73

### Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 01.11.2011г. (тыс руб/кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	55	47,87	38,98	37,9	36
Срок сдачи - 2 полугодие 2011 года	-	44,57	42,67	-	34,5
Срок сдачи - 1 полугодие 2012 года	-	40	37,5	-	38
Срок сдачи - 2 полугодие 2012 года и позже	-	45,67	40,58	39	38
<b>Средняя стоимость на 31.10.2011</b>					
	55	45,5	39,83	38,08	35,94

### Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 01.11.2011г. (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	36,55	23,83	30,66	18,39
склад (аренда)	0,46	0,46	0,23	-	0,26
магазин (продажа)	89,61	46,06	42,71	33,39	30,37
магазин (аренда)	0,9	0,68	0,61	0,49	0,37
офис (продажа)	74,35	46,71	44,52	38,6	39,34
офис (аренда)	0,78	0,58	0,53	0,46	0,39

По данным REALTY.IRK.RU



classified



**за 1 минуту**  
на сайте [www.irksemya.ru](http://www.irksemya.ru)  
*Хотите внуков?  
Купите детям квартиру!*



**АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «СЕМЬЯ»**  
664022, г. Иркутск, ул. Байкальская, 56, тел.: 8(3952) 246-246, 40-63-40


- Покупка, продажа любой недвижимости
- Приватизация жилья, оформление земли
- Юридические консультации – бесплатно
- Узаконивание перепланировок и построек
- Аренда жилья, офисов (большая база)
- Юридическая защита клиентов
- Психологические услуги, помощь при ДТП

**МОНОЛИТ**  
*Надёжность,  
гарантии,  
успех!*



Ул. Байкальская, 155  
Тел.: (3952) 24-88-24, 23-50-64

**Репутация проверенная  
временем!**



Хотите продать квартиру?  
Коммерческую недвижимость?


[www.vsprealty.ru](http://www.vsprealty.ru) 20-99-55, 400-035

**ЭКСПЕРТ**  
СЕТЬ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

**Отдел продаж  
90-60-40**

**Отдел аренды  
92-03-03**

**Аренда помещений**



**КЕНТАВР**

Новые возможности развития  
Вашего бизнеса

Готовые торговые площади в торговых  
центрах. Офисные, складские помещения.

288-461

**ООО «ЦЕНТР СУДЕБНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ И ОЦЕНКИ»**  
Профессиональная оценка и экспертиза объектов и прав собственности

**СУДЕБНАЯ ЭКСПЕРТИЗА**

- > Оценочная
- > Строительно-техническая
- > Качества ремонта и строительства
- > Сметно-проектной документации
- > Ущерба зданий (залив, пожар)
- > Автотехническая
- > Товароведческая

**ОЦЕНКА**

- > Недвижимости и оборудования
- > Интеллектуальной собственности
- > Финансового состояния

*Вам помогут специалисты, прошедшие подготовку и сертификацию по 5 направлениям в НП «Палата судебных экспертов» (г. Москва)!*

Адрес: г. Иркутск, ул. Ленина, 18, офис 300. Тел. 8(3952) 24-16-27,  
г. Ангарск, 17а м/р, 26-97, тел. 8 (3955) 510-332. Тел. сот. 8-902-51-24-888

ООО «ЦЭиО» - официальный дилер ООО «Медико-профилактический центр»

**Продается квартира!**  
ул. Карла Маркса, 16



3/4 эт. кирп., 72/51/8, комн.разд., с/у смежн., сталинка, хороший ремонт, пол с подогревом, душевая кабина, ванная, кухня-студия, сигнализация, кондиционер. Вид на Драмтеатр.

6300 тыс.руб. 758-297

**ЖК «Флагман»**  
ул. Лермонтова



Индивидуальный проект, оптимальные площади квартир, доступная цена, рассрочка до окончания строительства. Проектная декларация на сайте [maxstroy.irk.ru](http://maxstroy.irk.ru)

Максстрой 59-79-62

**Коттедж**  
п. Ново-Разводная



20 соток, 350 кв.м., из красноярского кирпича, 2 этажа, евроремонт, 3 с/у, 5 комнат, зал, гардеробная, баня 100 кв.м, гараж на 3 а/м, все под охраной.

32 млн руб. 533-333


**Коттедж**  
п. Миловиды



Загородный дом в 2 минутах езды от города, 250 кв.м, 3 уровня, лоджия с отличным видом, гараж. Скажина, автоматические ворота, сигнализация. Участок 12 соток.

8500 тыс. руб. 72-00-01

**Офисы в аренду. Сквер Кирова**  
ул. Ленина, 6



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

650-850 руб./кв.м 34-22-39, 24-01-37


**Аренда помещений**  
ул. Баррикад



Торговые площади от 100 кв.м до 2700 кв.м, офисы от 10 кв.м. Общая площадь комплекса - 10 000 кв.м. Возможность перепланировки, скидки.

350-500 руб/кв.м 954-545

**Помещение в центре города**  
Красноармейская, 7



Аренда! 500 кв.м., под банк, представительство, клинику, офис солидной компании  
Возможна продажа.

900 руб./кв.м. 48-11-18

**Торгово-офисное помещение**  
ул. Карла Маркса, 51



Самая оживленная торговая улица Иркутска! 2 этажа, 360 кв.м, 3 выхода на первую линию. Узнаваемость и высокая конкурентоспособность места.

40 млн руб. 533-633

**Продается  
Общество с ограниченной  
ответственностью**

Долгов – нет, деятельность не велась  
Имеется дилерство МАЗа  
Документы прилагаются  
Цена: 200 000 рублей  
Тел.: 8 908-649-43-32  
E-Mail: [kсениya\\_gusarova@mail.ru](mailto:kсениya_gusarova@mail.ru)

**НЕДВИЖИМОСТЬ**  
БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН  
**REALTY.IRK.RU**

**ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ**





# 6 ошибок ипотечных заемщиков

**Проанализировав дела заемщиков, которые получили реструктуризацию в АРИЖК, Агентство выявило шесть основных ошибок, которые допускают граждане при оформлении и дальнейшем погашении своих ипотечных жилищных кредитов. Причем четыре из них совершаются еще на стадии заключения ипотечного договора и во многом определяют дальнейшую судьбу ипотечного кредита. Остальные ошибки возникают, когда кредит уже взят, но с его обслуживанием заемщик испытывает трудности.**

• **Ошибка N1: Неумение заемщиков прогнозировать свои доходы и расходы.**

Согласно статистике около 2% ипотечных заемщиков испытывают сложности с выплатой кредита вне зависимости от экономической ситуации в стране, а пик этих проблем во всем мире приходится на 4-5-ый год жизни кредита. Основные объективные причины: рождение ребенка, смена работы, развод супругов. К необъективным причинам следует отнести неверный расчет сил: расчет на нестабильные доходы, валютный кредит при рублевых доходах, обыкновенная закладованность. Будущему ипотечному заемщику необходимо оценить все возможные риски, связанные с получением им ипотечного кредита. Это процентные и валютные риски, риск потери доходов. При оформлении ипотечного кредита банк должен предложить заем-

щику пройти так называемый стресс-тест, который предполагает моделирование сложных ситуаций, когда человек окажется, например, без работы или если не сможет найти новую работу в течение 3-6 месяцев.

• **Ошибка N2: Отсутствие у большинства заемщиков финансовой «подушки безопасности».**

Оформляя ипотечный кредит, будущий заемщик должен уметь планировать и распределять свои семейные финансы. Согласно исследованиям, которые специально для АРИЖК проводил «Независимый институт социальной политики» (НИСП), у граждан практически отсутствуют накопления. Чтобы безболезненно пройти период непредвиденной смены работы, домохозяйство должно иметь запас в размере шестимесячной зарплаты. В России такие сбережения на «черный день» имеют лишь 15% се-

мей. Будущие ипотечные заемщики должны иметь финансовую «подушку безопасности» для преодоления временных трудностей.

• **Ошибка N3: Соотношение параметра платеж/доход более 45%.**

Анализ дел, рассмотренных АРИЖК, показывает, что параметр платеж/доход должен находиться на уровне 45% по совокупности всех кредитных обязательств, которые берет на себя заемщик. Именно такое соотношение позволит человеку успешно платить по кредиту и поддерживать достаточный уровень жизни. Вычисляется этот параметр еще на стадии оформления ипотечного кредита, но многие граждане, не рассчитав своих сил, принимают решение о том, что смогут платить ежемесячно больше, чем 45% от своих основных доходов. Несоблюдение этого правила в большинстве случаев приводит к дефолту заемщика.



• **Ошибка N4: Незнание своих прав и возможностей.**

Ипотечным заемщикам нужно обладать полной информацией о том, какие существуют инструменты, позволяющие сохранить ему платежеспособность, например, ипотечное страхование и страхование от потери доходов. Недавно в России появился механизм «омбудсмена». Заемщик должен знать, что в случае некорректного, агрессивного или необоснованного поведения со стороны банка, у него всегда есть возможность обратиться к авторитетному органу, который, как третейский судья, рассудит сложившуюся ситуацию и найдет механизмы воздействия на

кредитную организацию, если кредитор не прав.

• **Ошибка N5: Потеря контакта с кредитором, в случае наступления у заемщика сложной финансовой ситуации.**

Половина граждан, столкнувшись с отсутствием средств на погашение ипотеки, начинают избегать контактов с кредитором: выключают свой телефон, скрываются, чем усугубляют и так непростую ситуацию.

• **Ошибка N6: Бездействие заемщика, в случае наступления сложной финансовой ситуации.**

Нередки случаи, когда заемщик, не справляясь с выплатами по кредиту, не

обращается в банк, не просит проведения реструктуризации или предоставления кредитных каникул. Кредиторы часто используют бездействие заемщика в собственных интересах. Банк, со своей стороны, не торопится с обращением в суд, начисляя пени и штрафы. В результате бездействие заемщика оборачивается еще худшими последствиями для него самого, поскольку соотношение долга и дохода домохозяйства несопоставимо: за два месяца задолженность увеличивается в размере месячного дохода домохозяйства.

**Иркутское региональное жилищное агентство**

## Чтобы кредит на жилье был по силам

Окончание. Начало на стр. 7

Так же ответственно, как к выбору кредитной организации, нужно подходить и к выбору квартиры. Для того, чтобы минимизировать свои расходы при выплате кредита, необходимо выбрать себе подходящее по цене жилье.

«Бывает, молодая семья с небольшими доходами приобретает в ипотеку сразу трехкомнатную квартиру, – говорит Татьяна Кубасова. – Это непосильная финансовая нагрузка, у молодых много различных расходов – на образование, ребенка, лечение и т.д. Лучше двигаться поступательно: сначала однокомнатная квартира, от нее – к двухкомнатной, и далее накопить силы для трехкомнатной. Таким образом, первое, с чем вы должны определиться – выбор квартиры по своим финансовым возможностям. То есть, стоимость приобретаемого жилья должна соответствовать вашим доходам».

Чем выше первоначальный взнос, тем меньше выплаты. Если есть возможность накопить первоначальный взнос, пусть даже за счет отказа от отпуска или покупки машины, то это надо постараться сделать.

Следующий немаловажный фактор – срок кредита. По словам Татьяны Кубасовой, максимально возможная сумма кредита увеличивается или уменьшается в зависимости от того, на какой срок человек берет его. Чем больше срок погашения кредита, тем большую сумму вы сможете получить, благодаря тому, что снижается

размер платежа по кредиту. Например, вы готовы платить по ипотечному кредиту не больше 15 тыс. рублей в месяц. При этом вам нужен кредит на 1500 тыс. рублей. Если брать кредит на 15 лет, то ежемесячный платеж при ставке 11% составит 17,125 тыс. рублей. Чтобы снизить платеж до 15 тыс. рублей, срок погашения кредита нужно увеличить до 23 лет.

«Чем больше срок, тем выше проценты, но меньше ежемесячные выплаты. И наоборот – с уменьшением срока растут аннуитетные платежи, но меньше процентная ставка. Я бы, как специалист, посоветовала уменьшение аннуитета при увеличении срока, потому что с течением времени деньги дешевеют, доходы растут, а расходы по выплате кредиты остаются прежними. Практика показывает, что такая политика более грамотная», – заключает Татьяна Кубасова.

А вот насколько будет велика сумма кредита, которую можно будет получить в банках и, соответственно, придется выплачивать, в первую очередь зависит от платежеспособности клиента. Ежемесячный платеж по кредиту не может превышать определенной доли ваших доходов. Размер ипотечного кредита всегда зависит от цены приобретаемой недвижимости и не может превышать разницы между стоимостью жилья и суммой, которую вы обязаны внести в качестве первоначального взноса из собственных средств. Например, вы покупаете квартиру, которая оценивается в 2 млн. рублей. Первоначальный взнос

составляет 30% - 600 тыс. рублей. Максимальная сумма кредита, которую вы можете получить, составит 1 400 тыс. рублей.

Еще один момент, на который стоит обратить внимание – это льготные программы. Как отмечает Владимир Чернышев, сегодня очень выгодно оформлять ипотеку по льготным программам. Например, молодые семьи с детьми по закону имеют право в качестве первоначального взноса при оформлении ипотеки потратить средства материнского капитала. Зачастую это позволяет им быстро решить свой квартирный вопрос.

Порой срок оформления самой сделки тоже становится важным фактором при выборе банка и ипотечной программы. В некоторых случаях заключение сделки может занять продолжительное время. Но сегодня в ряде банков возможно оформить ипотеку за несколько часов при наличии паспорта гражданина РФ и любого другого документа, подтверждающего личность, а также внесения не менее 50% от первоначального взноса. Это очень удобно, если у вас сорвалась сделка в стороннем банке, или просто нет времени ждать.

При всем этом, большинство экспертов, опрошенных корреспондентом Газеты Дело, отмечают, что сегодня на ипотечном рынке практически любого региона одними из самых выгодных предложений являются кредиты с государственной поддержкой. Они привлекают клиентов фиксированными процентными ставками, длительным сроком кредитования и суще-

ственной суммой кредита.

«Процентная ставка в банках с государственным участием является достаточно низкой и не меняется в зависимости от срока кредитования, формы подтверждения дохода, а также размера первоначального взноса. Клиент имеет возможность приобрести квартиру как в новостройке, так и на вторичном рынке», – отмечает Владимир Чернышев.

Однако однозначного мнения о том, насколько ипотеку выгоднее брать в государственных банках, чем в коммерческих, как не было, так и нет.

«Крупные государственные банки и организации проводят определенную социальную политику: Газпромбанк, Сбербанк, ВТБ24, АИЖК, – напоминает Татьяна Кубасова. – Когда приходят на рынок коммерческие банки, они начинают конкурировать с государственными – например, первоначальными взносами, хотя для рынка это не всегда здорово и эффективно. С одной стороны, для клиента хорошо, когда упрощаются условия выдачи кредита, с другой – повышаются риски заемщиков. Вспомните 'КИТ-финанс', который начал конкурировать с государственными банками, с программами АИЖК. Он выдавал кредиты без первоначального взноса, но когда был признан банкротом и ушел с рынка, то оставил множество заемщиков, которые попали в тяжелую финансовую ситуацию».

**Виталий Янков, Газета Дело**



# Сатисфакция по-иркутски

Когда в 2004 году Юрий Дорохин и трое его партнеров открывали собственную видеостудию «Res.production», капитала у них было только на минимальный набор съемочного оборудования. Еще было ощущение, что из «коротких штанишек» наемных специалистов они давно выросли – хотелось уйти в свободное плавание. За семь лет студия выпустила более 3 тыс видео- и аудиоработ, организовала несколько шоу и промо-акций. А год назад «Res.production» выдал «на гора» свой первый «полный метр» – фильм «Сатисфакция».

В ближайших планах студии – «полный выход на полный метр»: из «коротких штанишек» рекламы они тоже выросли. Репутация и, как следствие, деньги инвесторов – есть. Но пока нет идеи, ради которой можно рискнуть и собственным именем, и чужими деньгами.

Юрий Дорохин, один из основателей «Res.production», выбирает день и время интервью по принципу «если нет выездной съемки». Место для встречи – поближе к работе, на первом этаже гостиницы «Иркутск», куда компания переехала в начале года. Единственный телефон, указанный на сайте студии – сотовый Дорохина. Создается впечатление, что 24 часа в сутки он занят только работой. «Действительно, бывает, что все сутки посвящены работе, – присоединяется к беседе Андрей Закаблукровский, соучредитель компании и оператор студии. – А бывает как вчера – пара часов и заказ выполнен».

«Но это же любимая работа, – вставляет Дорохин. – Ею можно заниматься и все 25 часов в сутки».

Дорохин и Закаблукровский поняли это, еще не окончив первого курса журфака Иркутского государственного университета, когда ушли на практику в отдел кинопроизводства ИГТРК, да так там и задержались – не вернулись в вуз и остались без дипломов. «Потом были замечательные 15 лет на АИСТе, – вспоминает Дорохин. – Я все эти годы провел на телестудии, а Андрей успел пожить, поработать в Москве, и вернуться на родину».

К тому времени стало очевидно, что должности наемных специалистов они переросли. И в 2004 году с еще двумя партнерами

“

Дорохин убежден, что работать нужно по возможности с профессионалами, а в его деле штат для этого раздувать не требуется. «С фрилансерами сотрудничать выходит даже рентабельнее, – замечает Юрий. – У нас даже бухгалтер на аутсорсинге».

нами – Анной Матисон (сценарист, режиссер монтажа) и Олегом Малышевым (актер, продюсер) – открыли студию «Res.production». Первой инвестицией в дело стала покупка съемочного оборудования за \$40 тыс.

Сколько понадобилось времени и проектов, чтобы окупить первые вложения, компаньоны не помнят: «Первое время траты шли одна за другой, необходимо было докупать «свет», монтажное оборудование, арендовать павильоны и студию, платить актерам, – перечисляет Закаблукровский. – Отследить возврат вложенного сразу же было довольно сложно. По прошествии нескольких лет – тем более».



Фото А. Фёдорова

Сейчас ежемесячные расходы компании – на аренду студии, зарплаты штатным сотрудникам и т.п. – достигают 300 тыс руб. «К этой цифре уже плюсятся траты по конкретному проекту. Обычно расходы начинаются от 30% той суммы, которую заказчик готов заплатить. А достигать они могут и 90% от гонорара, – говорит Закаблукровский. – Хорош или не хорош 'выхлоп', зависит уже от суммы заказа в абсолютных цифрах».

При этом собеседники просят не забывать, что клиент в провинции платить не любит. «Сегодня уже полечче воспринимается стоимость нашей работы. А вот в 'мильях' 90-е неудивительно было, когда заказчик, задумчиво рассматривая смету, бросал что-нибудь вроде 'Ну, у меня сын тоже на компьютере умеет...'», – смеется Дорохин. – С такими мы мягко, но решительно расстаемся».

В общей сложности «расставаться» приходится с 10% всех обратившихся клиентов, признаются собеседники. «Как правило, по причине 'непробиваемости заказчика'. Деньги, вернее, их малое количество – не причина, – уточняет Андрей. – Какая сумма есть у клиента, под такую и будет 'заточен' проект – пятнадцать тысяч рублей, двадцать... – неважно».

Экономить, по словам компаньонов, можно на любом этапе: начиная от локации (от англ. location – дислокация; место съемки) и заканчивая выбором актеров.

Минимизировать расходы, кстати, помогает то, что Иркутск – родной город, в котором «и стены помогают». «Понадобился нам вертолет для съемки в Оеке – пожалуйста. Связи – действительно большая вещь, – напоминает Дорохин. – Хотя иногда для решения проблемы нужно проявить и находчивость. К примеру, перекрыть улицу Байкальскую для съемок эпизода в 'Сатисфакции' нам не удалось, несмотря ни на какие знакомства. Помогли интервью, вовремя данные в несколько крупных иркутских газет».

Кстати, возможность снимать свой первый «полный метр» видеостудия получила благодаря некоммерческой съемке видео на песню Евгения Гришковца «Настроение улучшилось». «Продюсер Александр Орлов на основе сценария и этого клипа принимал решение, доверить нам судьбу 15 млн руб или не стоит, – рассказывает Дорохин. – Так что эти съемки 'для души' вполне можно отнести в графу 'инвестиции', которые окупались. За работу над 'Сатисфакцией' мы денег тоже особых не получили, но этот фильм сделал нам репутацию, под которую инвесторы уже готовы вложить средства».

Просто пока мы не видим достойной идеи. Историй хороших нет».

На данный момент студия продолжает снимать рекламные ролики и мини-фильмы на заказ. Но

при этом находит время для того, чтобы делать некоммерческие клипы на понравившиеся композиции. «Конечно, доля заказов, которые кормят, в бюджете студии не изменилась, – замечает Дорохин. – Зато после выхода фильма коммерческие заказы стали более крупными и дорогими, поэтому нам удалось уменьшить их количество, сохранив при этом объемы выручки».

Удивительно, но в штате «Res.production» по-прежнему числится шесть человек. «Остальных специалистов мы берем сессионно – на конкретный проект. Иной раз нам необходимо до 50 человек, – делится Дорохин. – Когда нам предстоит особо сложная работа с графикой или звуком, обращаемся к нашим друзьям и бывшим коллегам – Малышев и Немиров открыли свои собственные студии».

Дорохин убежден, что работать нужно по возможности с профессионалами, а в его деле штат для этого раздувать не требуется. «С фрилансерами сотрудничать выходит даже рентабельнее, – замечает собеседник. – У нас даже бухгалтер на аутсорсинге».

В ближайших планах студии – обновить съемочное и монтажное оборудование.

«Апгрейд нужно делать каждые пять лет, – объясняет Закаблукровский. – А это 2 млн руб. Видимо, придется брать кредит».

Мария Фаизова,  
Газета Дело

**Мы добавим недостающую сумму, чтобы вы реализовали мечту в своём бизнесе!**

Полная информация по кредитным продуктам на сайте [www.greencombank.ru](http://www.greencombank.ru) или по адресам офисов банка:

- Усьолье-Сибирское, Комсомольский пр-кт, 89, т. (39543) 3-88-77
- Иркутск, ул. Франк-Каменецкого, 8, т. (3952) 20-08-21
- Иркутск, ул. Терешковой, 36, т. (3952) 38-76-78
- Ангарск, 278 квартал, 2, т. (3955) 61-71-57, 52-61-81

## Кредит на технику и оборудование

- Для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей
- под залог приобретаемой техники, оборудования
- до 5 млн. рублей
- первоначальный взнос не менее 15%
- срок кредита до 36 месяцев
- процентная ставка от 14% годовых
- без комиссий

**ГринКомБанк** 21 год



ОТДЫХ

# Корпоративный Новый год:

**Хотя за окном еще осень, именно сейчас самое время подумать о том, как организовать корпоративный новогодний праздник. Специалисты советуют не откладывать это «на потом» – именно в октябре-ноябре можно без спешки и суеты выбрать то, что нужно вашей фирме, предусмотреть все нюансы и сделать из традиционного, в общем-то, мероприятия яркое событие, о котором приятно будет вспомнить и спустя много лет.**

Итак, если вы решили пойти привычным путем – устроить вечеринку на «своих площадях» или где-то в кафе/ресторане в пределах города, имеет смысл уже сейчас прицениться к услугам общепита и фирм, которые обеспечивают культурную программу.

К слову, место для проведения корпоративных праздников в Иркутске смогут предложить 67 ресторанов, 313 кафе, 237 баров, закусочных и кафетериев. Всего же в нашем городе такое количество предприятий общественного питания, что можно обеспечить «посадочными местами» около 41 тысячи человек одновременно. Кроме того, есть 22 ночных и развлекательных клуба и три крупных центра активного отдыха (архитектурно-этнографический музей «Тальцы», «Ice people» и «Ерши»).

Если вы проводите праздник у себя в офисе или где-то на выезде, можно воспользоваться услугами кейтеринговой фирмы. Это серьезно облегчает задачу накормить коллектив вкусно, красиво и празднично. В Иркутске такую услугу можно заказать как в самих ресторанах/кафе, так и у фирм, «прицельно» на этом специализирующихся.

Кстати, слово «кейтеринг» пришло к нам из английского языка (catering) и переводится как «общественное питание, доставка провизии». Первоначально под кейтерингом подразумевали человека или предприятие, которые поставляют продукты питания, посуду и все необходимое для какого-либо общественного мероприятия. В современном русском языке кейтеринг – это выездное ресторанное обслуживание, которое включает в себя умение вкусно приготовить, красиво оформить и эффектно подать блюда в любом месте и в любое время.

Стоимость новогодней вечеринки в этом году колеблется в иркутских заведениях в диапазоне от 1,5 тыс руб. до 3,5 тыс на человека. В эту сумму, как правило, входит культурная программа и застолье. В ночных клубах примерно те же цены, с той лишь разницей, что кроме «стандартного набора» есть возможность разнообразить развлекательную часть (боулинг, караоке и т.д.).

В настоящее время в большинстве заведений иркутского общепита новогодняя культурная



программа еще только формируется. Своими идеями на этом этапе фирмы стараются не делиться – в ряде заведений признались, что поскольку из всех секторов малого бизнеса Иркутска в этой нише конкуренция наиболее жесткая, о своих новогодних «фишках» они стараются не распространяться раньше времени. Некоторые хранят тайну до последнего, устраивая своим посетителям настоящий новогодний сюрприз.

Корпоративная вечеринка за городом – еще один неплохой вариант устроить запоминающийся праздник для своей компании. Иркутские турбазы готовы принять желающих и пред-

ложить, кроме стандартного «застолье+культурная программа», все имеющееся разнообразие зимних развлечений (баня, катание с горки, коньки, лыжи, санки, снегоходы, сноутюбы, рыбалка и т.д.). Так, к примеру, стоимость корпоративной вечеринки в парке-отеле «Бурдугуз» составит около 2 тыс руб. на человека, но за вечернюю развлекательную программу надо будет доплатить (от 500 до 900 руб. с человека). Прокат снаряжения обойдется в сумму от 2 тыс руб. (аренда снегохода на полчаса) до 100-150 руб. (коньки, лыжи на час) на человека.

Есть варианты и с более разнообразной программой и, соответственно, более дорогие по цене (от 7-8 тыс руб. до 11-12 тыс

руб. на человека). Так, к примеру, ООО «Байкальские приключения» предлагает не ограничиваться стационарным местом проведения вечеринки, и включить в программу посещение музея «Тальцы», где будет развернуто представление (с играми, аниматорами-ведущими, традиционным русским угощением и т.д.). После можно переехать на базу отдыха в Листвянке или Бурдугузе (обеспечивается отдельная культурная программа и застолье). Еще есть возможность покататься на собачьих упряжках, устроить гонки на квадроциклах, отправиться в экскурсию на снегоходах.

По мнению эксперта по отдыху на Байкале Ольги Ивановой (ООО «Байкальские приключения»), выбор вариантов корпоративного

## на заметку

### О чем нужно помнить при подготовке корпоративного праздника

- ❄️ Прежде чем браться за подготовку праздника, надо поговорить с коллективом – чего бы хотели, чего не хотели, проанализировать предыдущие новогодние корпоративы и сделать выводы.
- ❄️ Создать ситуацию интриги внутри коллектива, готовить сюрприз.
- ❄️ Настоять на костюмах или элементах костюмов, если это сюжетная вечеринка.
- ❄️ Определить ответственного от лица заказчика, который будет посредником между заказчиком и ивент-агентством.
- ❄️ Заключить договор, подробно прописав в нем содержание мероприятия и ответственность обеих сторон.
- ❄️ Советоваться с агентством или ведущим, на чем можно сэкономить, но корректно, без давления, потому что: а) качественный продукт не может стоить дешево; б) предновогодний период – это неизбежная и объективная ситуация повышения стоимости программ и номеров.
- ❄️ Постоянные клиенты у агентства или у ведущего вправе рассчитывать на скидку 10-15%, или на более низкую стоимость их услуг. Но это не массовая практика, а частные случаи, которые не афишируются. Ведущие или агентство несколько теряют в прибыли, но сохраняют постоянного клиента и развивают с ним отношения через организацию для него других мероприятий.



**Ольга Кирьянова, генеральный директор ООО Арт-Агентство «Счастливы Слон»**

### Как лучше всего выбрать фирму для проведения новогоднего корпоратива

- ❄️ Встречаться, задавать вопросы, смотреть порт-фолио или фото-отчеты и видео-фрагменты о проведенных мероприятиях, читать отзывы в сети Интернет, спрашивать рекомендации и т.д. – то есть получить как можно больше информации. Оценивать дисциплину членов ивент-команды, качество костюмов, адекватность в переговорах и стоимости услуг, опыт работы, наличие постоянных клиентов.
- ❄️ У самих ведущих или у агентства спрашивать и изучать план проведения праздника, сценарии, по которым все будет строиться. Заказчик имеет право знать, как и что будет происходить.
- ❄️ То есть, если заказчик готов потратить время на изучение рынка, на погружение в ситуацию предстоящего банкета с конкретным ведущим или агентством, на уточнение логики и композиции построения самого праздника, тогда вероятность, что праздник пройдет так, как надо, увеличивается.
- ❄️ Проблема в том, что заказчик часто не знает, чего он хочет, и идет по пути наименьшего сопротивления: «А что вы можете предложить?». Да, агентства предлагают, но дальше уже начинается совместная работа по уточнению всех нюансов и вариантов проведения корпоративного праздника.



# гуляем от души!

праздника «на свежем воздухе» в Иркутске весьма неплохой. Однако, важно помнить, что не всем это может подойти – стоит учитывать возраст и физическую подготовку участников корпоративного торжества.

Если заниматься организацией праздника самостоятельно не с руки (нет времени, опыта, желания, подходящих специалистов), можно перепоручить это дело фирме, которая специализируется на ведении подобных «ивентов». Заплатив определенную сумму, можно получить праздник «под ключ». В Иркутске в нише «организация и проведение корпоративных праздников» занято около сотни фирм и агентств. Правда, далеко не все они предлагают «полный цикл» – кто-то работает только по праздничному оформлению помещений, кто-то разрабатывает сценарии, одни держат прокат новогоднего реквизита, другие предлагают услуги Деда Мороза и Снегурочки и т.д. Ивент-услуги оказывают около 40 фирм, не считая отдельных ведущих, работающих самостоятельно и имеющих свой круг постоянных клиентов.

По словам ивент-менеджера иркутской компании «Лаборатория бизнес-решений» Андрея Шуберта, конкуренция в нише фирм, специализирующихся на организации корпоративного досуга, огромна, и каждый старается предложить что-то уникальное. «Например, мы предлагаем разработку индивидуального эксклюзивного сценария праздника. Но можем подготовить мероприятие и полностью «под ключ» – найти

подходящее место, подобрать артистов и ведущих, оформить помещение и т.д.», – рассказывает Андрей. Цена такого праздника будет зависеть от сложности сценария – количества номеров, задействованных артистов, реквизита, оборудования и т.д.

Между тем, генеральный директор ООО Арт-Агентство «Счастливый Слон» Ольга Кирьянова отмечает, что, несмотря на высокую конкуренцию ведущих, фирм, агентств и т.д., рынок ивент-услуг в Иркутске развит слабо – уровень качества и креатива достаточно средний.

Что касается цен, которые сложились в Иркутске в этой нише, стоимость услуг колеблется от 30 тыс руб. за предновогодний вечер до 100 тыс и выше – в зависимости от бюджета и требований заказчика. «В стоимость входит оплата работы диджея с комплектом аппаратуры и работа ведущего ‘в образе’ или в жанре классического конферанса», – рассказывает Ольга Кирьянова. – Кстати, ведущие-фрики (эпатаж, стеб, легкая неадекватность) стоят в разы дороже, так как они изначально предлагают креатив, чувство юмора, кураж и некую провокацию со стороны ведущего, что гарантированно заводит и удерживает внимание гостей».

Характеризуя ценообразование на рынке ивент-услуг, Ольга отмечает, что существует тенденция удваивать гонорар ведущего и артистов в предновогоднюю неделю и утраивать в новогоднюю ночь. «Это самый высокий сезон как у самостоятельных ведущих, так и у творческих команд и ком-



паний по организации праздников», – рассказывает генеральный директор агентства ‘Счастливый слон’. – Дополнительные услуги и номера оплачиваются отдельно плюс к вышеуказанной цене – от 4-6 тыс руб. за номер: хореография, соло-инструменты, вокал, оригинальные жанры. Включение дополнительных номеров в основную программу делает ее насыщеннее, разнообразнее по восприятию, но всегда остается на усмотрение заказ, а качество зависит от выделенного бюджета. Один и тот же танец (например, цыганский, или восточный) может стоить в исполнении разных по уровню и профессионализму коллективов и 3 тыс, и 8 тыс руб».

В вопросе стоимости менеджеры ООО «Арт-Агентство «Счастливый Слон» ориентируются на бюджет заказчика и на его пожелания, признается Ольга: «Один классический ведущий-диджей стоит намного дешевле, чем два ведущих в образе и с сюжетной и театрализованной программой. Есть ли желание усилить программу спецэффектами, дополнительными номерами, эксклюзивным сюжетом, оформлением пространства зала, или нет – обо всем договариваемся индивидуально».

Участники рынка отмечают, что в нынешнем году стоимость корпоративного праздника по сравнению с прошлым годом вряд ли кардинально изменится. «В прошлом году уже наблюдалось некоторое потепление после кризиса – компании, фирмы и организации ‘разморозили’ праздничные бюджеты, стали появляться заказы с четкой задачей, сюжетом или стилем», – отмечает Кирьянова.

Ивент-фирмы тесно сотрудничают с творческими коллективами и отдельными артистами. «Выбор в городе есть, хотя и не такой разнообразный, как, к примеру, в Красноярске, Омске, Новосибирске, не говоря уже о столицах, –

“  
Место для проведения корпоративных праздников в Иркутске смогут предложить 67 ресторанов, 313 кафе, 237 баров, закусочных и кафетериев. Всего же в нашем городе такое количество предприятий общепита, что можно обеспечить «посадочными местами» более 41 тыс. человек одновременно.

рассказывает Ольга Кирьянова. – В городе один фокусник, один шаржист, который действительно рисует быстро, один аттракцион с дрессированными собачками и т.д.».

Иркутские «ивент»-фирмы работают не только с частными индивидуальными заказами, но и, что называется, «на поток». Довольно часто именно они обеспечивают многочисленные кафе/рестораны/клубы и т.д. «культурной программой» для корпоративных гостей. Так, к примеру, в прошлом году, по словам Андрея Шуберта, их фирма разработала универсальный сценарий корпоративного Нового года для одного иркутского ресторана и полностью обеспечивала гостям заведение праздником в стиле сказки «Щелкунчик», только на современный

лад. «Программу мы подстраивали под каждого корпоративного клиента, но в основе был базовый сценарий», – делится Андрей.

«В прошлом году в Иркутске были популярны предновогодние вечеринки, банкеты и праздники а-ля «стиляги», – рассказывает Ольга Кирьянова. – После выхода фильма два года все заказывали стилияг, шили костюмы и отдавались ретро-теме. Пиратские и другие костюмированные вечеринки также были достаточно популярны. Много было интересных идей в ресторанах и клубах, но итоговый результат по наполнению программы и оформлению зала не всегда оправдывал ожиданий заказчика».

Как поясняет директор агентства «Счастливый слон», причина в том, что это очень затратно: специальные номера, костюмы, декорации и украшение помещения – не каждый ресторан или агентство готовы вкладываться финансово или креативно, так как это не окупится. Заказчика зачастую устраивает простой, не затратный по сумме вариант решения проблемы.

Предсказать, что будет модным в нынешнем сезоне, достаточно сложно, отмечают участники рынка. Процесс придумывания, создания новых идей и предновогодних историй – самый сложный, но именно от этого зависит качество и эксклюзивность корпоративного праздника, считают ивент-профессионалы.

Пока на рынке праздничных новогодних услуг в Иркутске идет «раскачка». «Поступают первые заказы – от заведений общественного питания. В основном, просят подготовить интересный сценарий праздника», – делится Андрей Шуберт.

«Раньше конца октября-начала ноября братья за подготовку корпоратива не имеет смысла, – считает Ольга Кирьянова, – у ивент-агентств и ведущих свой календарь праздников».

Марина Темнова, Газета Дело





# ИНФОРМАЦИЯ. РЕКЛАМА. РЕЗУЛЬТАТ.

# SIARU

газета

# земло

# НЕДВИЖИМОСТЬ

# REALTY.IRK.RU

иркутский деловой портал

справочно-информационный портал



СИБИРСКОЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО



