

## дело

## недвижимость

Газета Дело публикует рейтинг строительных компаний Иркутска. Теперь застройщика можно выбрать с толком – по объемам сданного компанией жилья, по стажу работы на рынке и по количеству строек, запланированных на 2012 и 2013 годы



05

## кредиты



08

Как получить кредит на покупку офиса или магазина? Зачем нужна коммерческая ипотека предпринимателям? Что выгоднее – аренда недвижимости или ее покупка на заемные деньги?

## свое дело

От чего зависят доходы архитектурно-проектных компаний в Иркутске и как дизайнеры формируют пул солидных клиентов, рассказывает Екатерина Леонтьева, один из основателей студии «Point»



09

## жилье



12

Продажа загородного дома часто затягивается на долгие годы. Как продать недвижимость быстро и по рыночной цене? Опытом успешных продаж делятся участники рынка – риэлтеры и собственники загородного жилья

## Король рынка



**Элвис Марламов,**  
управляющий активами представительства  
ЗАО «Финам» в Красноярске

Его называют звездой не за звучное имя, а за 2000% прибыли за год работы на бирже. В интервью Газете Дело Элвис объясняет, как ему удастся распознать акции, обеспечивающие доходность в сотни процентов годовых

→ 2-3

HOME  
CREDIT  
BANK

## БАНК ХОУМ КРЕДИТ

Выбери сам!

до **250 000** руб.  
за **30** минут**БЫСТРЫЕ**  
деньги**БОЛЬШИЕ**  
деньгидо **700 000** руб.  
от **2** до **5** дней**БЕЗ ПОРУЧИТЕЛЕЙ И ЗАЛОГА** Рядом с Вами!

Адрес офиса:

Тайшет, Транспортная 19 Н

График работы:

пн-вс 10:00-19:00

Продукт «Быстрые деньги 250». Сумма от 100 000 до 250 000 руб. Срок от 6 до 48 мес., с шагом в 6 мес. Ставка 39,9% годовых. Продукт «Большие деньги 700». Сумма от 250 000 до 700 000 рублей. Срок – от 12 до 60 мес., с шагом в 6 мес. Ставка -19,9% годовых. ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк». Генеральная лицензия № 316 Банка России от 15.03.2012 (бессрочная). Реклама



**В Микро Офисах**  
**Банка Хоум Кредит**

## Покупай, когда всем страшно, и продавай, когда все жадные

Его называют звездой не за звучное имя, а за 2000% доходности за год работы на бирже. Сам Элвис себя звездой не считает и признается, что из десятка инвестиционных замыслов «выстреливает» обычно только половина. Однако справка 2-НДФЛ о его доходах за прошедший год говорит сама за себя – больше миллиона рублей уплаченных налогов. В Иркутск управляющий активами красноярского представительства ЗАО «Финам» приехал, чтобы рассказать, как ему удается распознать многообещающие бумаги, которые могут обеспечить доходность в сотни процентов.



Фото А.Фёдоров

**– Как вы попали на фондовый рынок? Вуз окончили ведь совсем не профильный...**

– Мир финансов меня всегда манил. Но я думал, что простому парню из Казахстана он недоступен. Поэтому и пошел учиться сначала на переводчика, а потом – на энергетика. Но, еще не успев окончить вуз, я попал на фондовый рынок. Правда, немного с другой стороны: стал заниматься скупкой акций Омской птицефабрики. Считаю, пошло на пользу, что с ценными бумагами я начал работать реально, а не виртуально.

Это помогло мне сразу понять, что акция – это, прежде всего, доля в конкретной компании. И расти стоимость акции будет в том случае, если кому-то захочется увеличить свою долю в компании. На этом принципе и строится моя стратегия: выбор недооцененных компаний с драйвером роста.

**– Приведите конкретный пример.**

– Есть небольшая компания – «Уральская кузница». Она стоит всего 2 млрд руб (в металлургии это очень дешево), а на депозите у нее лежит 8 млрд руб, и на них еще про-

центы капают. Плюс прибыль этой компании за прошлый год составила 1,7 млрд. Но я же не один такой умный: многие ребята уже присмотрели эту недооцененную бумагу, в одной компании брокеры своим клиентам продали почти 5% акций этого предприятия, объясняя, насколько недооценены ее акции на бирже.

Только вот оставаться такой недооцененной компания может годами. И не все готовы столько ждать. В результате бумаги не выросли, а рухнули в пять раз. Потому что часть акционеров стала выходить, они

и потянули за собой остальных.

Я тоже годами ждать не могу. Поэтому я ищу драйвер, причину для роста акции. В случае с «Уральской кузницей», подконтрольной ГК «Мечел», драйвером стало тяжелое финансовое положение холдинга. Появилась новость: Мечел из своей крупнейшей угольной «дочки», компании «Южный Кузбасс», неожиданно «выкачивает» деньги в виде дивидендов (раньше никогда такого не было). Следует предположить, что следом Мечел то же самое сделает с «Уральской кузницей» – инициирует выплату дивидендов, иначе обанкротится. И хотя новостей об этом еще нет – акции «Уральской кузницы» за два месяца уже выросли на 100%. А потенциал роста у них с учетом активов и ежегодной прибыли компании – четырехкратный.

**– Следует ли читать прогнозы и рекомендации аналитиков? И как можно оценить адекватность эксперта?**

– Почитайте их предыдущие прогнозы и посмотрите, насколько они сбылись. Постоянный стопроцентный успех, понятное дело, никто обеспечить не может. У меня вот сильно сократился благодарственный поток коньяка от подписчиков на мои стратегии после памятного просчета с «префами» МДМ-Банка.

А еще лучше, посмотрите справку о доходах аналитика или управляющего – сразу поймете, сколько он зарабатывает на своих идеях (сам Элвис выложил скан своей справки 2-НДФЛ в блоге трейдерского интернет-сообщества [www.comon.ru](http://www.comon.ru) – прим.ред.).

**– Есть периоды, благоприятные для входа новичков на рынок?**

– Покупай, когда всем страшно, и продавай, когда все жадные. Правило действует безотказно для тех, кто хочет заработать на общем движении рынка, то есть просто прикупив «голубых фишек». Новички с этого и начинают.

Так вот сейчас на рынке как раз панические настроения – все с нетерпением ждут кризиса. А рынок, как правило, идет в противоположном ожиданиям толпы. То есть наступило время, когда можно «сесть акуле на хвост» и заработать на общем росте рынка.

**– А что делать тем, кто не хочет, не умеет или не успевает торговать самостоятельно?**

– В этом случае есть целый набор услуг, когда клиент передает свои средства в управление: например, робо-

тизированная система. Или можно подключиться к моей стратегии «Сибирский бриллиант» – тогда, по сути, я уже буду управлять счетом. А суммы там начинаются всего от 100-200 тысяч рублей.

**– Есть ли возможность на фондовом рынке заработать пусть и немного, зато без риска?**

– Да, кстати, удивительная вещь. Люди несут деньги во вклады под 10%, максимум – 12% годовых. На условиях, что если они заберут деньги раньше срока – одного или даже трех лет – им начислят только смешную ставку до востребования. При этом облигации этих же банков принесут вам гарантированную прибыль в 10-12% годовых без потери процента, то есть за два месяца можно получить 2-4%. Казалось бы, выбор очевиден. А вот поди ж ты!

**– Вам самому что конкретно принес фондовый рынок? Или рассуждаете, как Баффет – «не покупай мебель, через 10 лет она будет стоить \$50 млрд»?**

– Расскажу историю. Я тогда только приехал в Москву: провожу семинар в одном из офисов Финама, на котором местный руководитель меня так пафосно представляет – это знаменитый Элвис, который заработал 2000% за год! Провел семинар, ответил на вопросы, выхожу – возле офиса ждет пара ребят с мероприятием. Спрашиваю, чего ждете – говорят, хотим посмотреть, на какой машине уедешь. А я на метро. На машине по Москве невозможно передвигаться: пошел я на поводу этих стереотипов – купил дорогую ма-

шину, ну и простояла она весь год под окнами, накопил всего 3 тысячи километров.

Кстати, прочитал недавно новую книгу о Баффете, «Лучший инвестор в мире» называется: по сути, все его деньги крутились на бирже, и в жизни он из-за торговли многое из сферы человеческих отношений упустил.

Мне бы так не хотелось. Но я в принципе и сейчас без проблем снимаю деньги со своего брокерского счета, сильно себя не ограничиваю. К примеру, когда деду машину купил, на счету у меня были гораздо меньшие суммы, чем сейчас, и пришлось почти половину денег со счета вывести.

**– Как получить подробную информацию о Вашей стратегии?**

– Сам я работаю и управляю счетами из красноярского офиса Финама. Вся информация о моей стратегии находится и у наших Иркутских сотрудников, все стратегии, аналитику и формы работы мы дублируем в Красноярске и Иркутске.

При этом я планирую и дальше приезжать в Иркутск со своими идеями и новыми стратегиями работы. А что касается технических вещей: открытие счета, зачисление денежных средств, начальное обучение торговле на фондовом рынке, подключение к стратегии – все это можно уточнить у наших специалистов по адресу: ул. Ленина, д. 6, 1-й этаж или по телефону: (3952) 34-24-18.

Мария Фаизова,  
Газета Дело

### Инвестиционные идеи Элвиса Марламова

**1. Иркутскэнерго.** Напомню, контрольный пакет акций – 51% – принадлежит «ЕвроСибЭнерго». Свои 40% «Интер-РАО» осенью выставит на продажу, покупатель – РусГидро. По закону всем остальным акционерам компания должна выставить оферту: ожидаемая цена – 26 рублей за акцию.

**2. РусАл.** Акции компании, как и в целом цены на алюминий, сильно упали полгода назад. Сейчас они торгуются ниже себестоимости: если учитывать нынешние котировки РусАла, получается, что компания стоит дешевле, чем ее доля в Норильском Никеле. Сейчас цены на алюминий растут, что ожидаемо – сокращается его добыча. Потенциал роста цен бумаги – примерно 30%. Нынешняя слабая динамика акций РусАла неоправданна: цены на алюминий выросли с начала сентября на 10%, а акции подорожали менее чем на 1%.

**3. Иркут.** На августовском заседании совета директоров ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» принято решение о создании до конца 2012 года трех интегрированных структур (бизнес-единиц): «ОАК – Боевые самолеты», «ОАК – Коммерческие самолеты» и «ОАК – Специальные самолеты». Любая реорганизация, как мы помним, обязывает компанию к оферте. В данном случае ожидаемая цена находится в районе 24 рубля за акцию, текущая – 6 рублей.

В Газете Дело публикуются материалы, предоставленные аналитиками и трейдерами российских и зарубежных инвестиционных компаний и банков. Их мнения могут не совпадать с мнением редакции Газеты Дело. Авторы комментариев не берут на себя ответственность за действия, предпринятые на основе данной информации. С появлением новых данных по рынку позиция авторов может меняться. Представленные в комментарии мнения выражены с учетом ситуации на момент публикации материала. Комментарии носят исключительно ознакомительный характер; они не являются предложением или советом по покупке либо продаже ценных бумаг. Стоимость ценных бумаг может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходности инвестиций в ценные бумаги.

Информационно-рекламное издание

газета  
**дело**

**Учредитель и издатель:**  
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»

**Редакция:** Сибирское  
Информационное Агентство  
(СИА)

**Главный редактор:**  
Фаизова М.Т.

**Подписной индекс:** 51544

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

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

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

**E-mail:** delo@sia.ru

**WEB-сайт:** sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре РЦ «ИНФОРМРЕСУРС» г. Иркутск, ул. Сибирская, 21а/2. Подписано в печать 18.09.12. Отпечатано с готовых оригинал-макетов в Областной типографии №1 г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11. Заказ № 67 Тираж 7000 экз.

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Иркутской области 19.08.2011 г., свидетельство о регистрации ПИ №ТУ38-00381. Выходит 1 раз в месяц. Цена свободная.

Перепечатка и любое воспроизведение материалов, опубликованных в «Газете Дело», без согласования с редакцией не разрешается. За содержание рекламных материалов редакция «Газеты Дело» ответственности не несет.

# Время брать ипотеку

**О том, как получить ипотеку по сниженным ставкам – под 8% годовых, где можно купить строящееся жилье без риска и почему имеет смысл брать кредит именно сейчас, рассуждает заместитель генерального директора ОАО «Иркутское региональное жилищное агентство» Иван Бирюков.**

**– Ваше мнение – квартирный вопрос может быть решен при помощи ипотеки?**

– Мы пошли по американскому пути, когда доступнее жилье становится по мере развития кредитного рынка. Но одного только удешевления займов для этого недостаточно. Все мы наблюдали, как снижение ставок по ипотеке приводит к росту цен на жилье в условиях ограниченного предложения. Именно по этой причине мы разработали программу, которая решает проблему комплексно – выдает кредиты и покупателям жилья, и застройщикам. А также снимает риски: для того, чтобы дольщик получил качественное жилье в срок, он платит не всю сумму сразу, как принято сейчас на строительном рынке. Первые 10% – на начальном этапе строительства дома, еще 10% – в середине процесса, и только после сдачи дома в эксплуатацию – последние 10%.

Оставшиеся 70% дольщик начинает платить банку по ипотечному кредиту, когда он уже въехал в свое новое жилье. То есть ему не нужно платить за съемную квартиру и погашать ипотеку одновременно. Этот момент, кстати, часто становится причиной того, что покупатели заемщики вынуждены не новое жилье, а квартиры на вторичном рынке.

Данную программу мы уже «обкатали» на одной крупной иркутской стройке жилья эконом-класса. Покупатели приобретали квартиры стоимостью 28-29 тысяч рублей за «квадрат» в ипотеку по средней ставке в 10% годовых. Сейчас, когда строительство уже окончено, заемщики начнут платить по кредиту – в среднем 10-12 тысяч рублей в месяц в зависимости от площади квартиры.

В Иркутске по этой схеме купили квартиры чуть больше 100 дольщиков. Ее массовое использование тормозит то, что региональным строителям не могут выделить земельные участки больших площадей, обеспеченные инфраструктурой. Ведь такая схема рентабельна при строительстве на сумму от 250-300 млн руб. Не меньше.

**– В таком случае, на что делает ставку агентство сейчас?**

– Сегодня, чтобы держать себя в тонусе, мы взяли еще и за работу на вторичном рынке жилья. В ходе выдачи кредитов выяснилось, что нашим клиентам, расширяющим свое жилое пространство, часто нужно продать прежнюю квартиру. И мы взяли на себя функции посредника: не для того, чтобы заработать – продажи идут по ценам продавца, а просто чтобы выдать как можно больше ипотечных кредитов. Ведь отсутствие на рынке квартир по среднерыночной незавышенной цене – еще один тормоз ипотеки. На этот раз на рынке вторичном.

За последние два месяца агентство провело с десяток таких сделок. Так что теперь можете приходиться к нам не только за кредитом, но и за квартирой (смеется).

**– Как работаете с клиентом? Сколько времени заемщику понадобится на оформление покупки жилья в кредит?**

– Когда в консультационный центр агентства приходит клиент, в первую очередь нужно снять у него страх перед ипотекой – объяснить, почему это не пожизненная кабала и не последняя возможность стать собственником квартиры, а в первую очередь – выгодная сделка. У нас есть

клиенты – семья, которая брала ипотеку в 2001 году: на тот момент их ежемесячный семейный доход составлял 4,5 тысячи рублей, а платеж по ипотеке – 1,5 тысячи рублей в месяц. Так вот сейчас, по прошествии 11 лет, доходы их выросли до 45 тыс рублей в месяц, а платеж остался прежним.

Сам подбор кредита занимает считанные минуты. Мы кредитруем не только по своим программам, в нашей базе есть ипотечные продукты всех иркутских банков. То есть, если клиенту покажется интересным взять ипотеку в Сбербанке – пожалуйста, мы проконсультируем и даже подготовим весь пакет необходимых документов.

Другое дело, что разница в ставках обычно склоняет клиентов в пользу ипотеки агентства. К примеру, рассчитали недавно для нашего сотрудника график платежей по кредитам агентства и одного крупного банка на идентичные суммы и сроки – ежемесячный платеж получился 16 и 23 тысяч рублей в месяц соответственно.

**– Какие ипотечные программы агентства пользуются особой популярностью? Какие новые продукты у вас появились?**

– Очень популярна наша инновация – программа «Переезд», которая позволяет взять заем на покупку новой квартиры и, не спеша, в течение года продавать старое жилье. И все продукты льготной ипотеки по-прежнему востребованы.

Сейчас у нас к запуску готовится еще два льготных кредита – «Молодым ученым» и «Молодым учителям». Заемщикам, попадающим в эту категорию, часть ипотечного займа гасит федеральный или областной бюджет. Оставшуюся сумму «молодые учителя» могут взять в агентстве по фиксированной ставке в 8,5% годовых, «молодые ученые» – под 10-10,5% годовых.

**– Аналитики прогнозируют дальнейший рост ставок по жилищным кредитам. Ваш прогноз – как изменятся ставки в Иркутске к концу 2012 года?**



Фото А. Федорова

– У нас, напротив, ставки по ипотеке снижаются. Например, минимальная ставка в 8,9% годовых с начала нынешнего года снизилась до 8,3% годовых.

Но общий тренд на рынке таков – деньги будут дорожать.

**– Насколько оправданно брать ипотеку в такое время? Не лучше ли подождать?**

– Наоборот, именно сейчас как раз и нужно брать. В следующем году прогнозируют дальнейший рост инфляции. То есть деньги будут дешеветь, а недвижимость, соответственно, дорожать. Так что временить с ипотекой я не советую.

**Иван Усольцев,  
Газета Дело**

## Кредиты для малого бизнеса



- Кредиты без залога до 5 млн рублей по упрощенной процедуре.
- Решение Банка за два дня, выдача кредита за три дня.
- Инвестиционные кредиты и кредиты на пополнение оборотных средств до 100 млн рублей сроком до 10 лет.
- Привлекательная процентная ставка, отсутствие скрытых комиссий, в том числе за досрочное погашение.

Кредит «Без залога»: до 5 000 000 руб. на срок до 2 лет; обеспечение – поручительство собственников бизнеса. Инвестиционный кредит на покупку основных средств: до 100 000 000 руб. на срок до 10 лет. Возобновляемая кредитная линия: до 100 000 000 руб. на срок до 2 лет. Обеспечение – поручительство собственников бизнеса, основные средства, товары в обороте, недвижимость, включая личное имущество, комбинированный залог и залог третьих лиц. Возможен залог приобретаемого имущества. Максимальный период доступности кредитных средств – 60 календарных дней/18 месяцев для Возобновляемой кредитной линии, уплата процентов – ежемесячно, погашение основного долга – по индивидуальному графику. Размер процентной ставки определяется индивидуально, от 10%. ЗАО «Райффайзенбанк» принимает решение о заключении кредитного договора на основании всей предоставленной информации и в соответствии с требованиями к заемщикам.

**Райффайзен  
БАНК**

Разница  
в отношении

8 800 700 4646  
www.raiffeisen.ru

## Выбираем застройщика с толком

**Найти подходящую по цене и району новостройку – полдела. Основные опасения покупателей нового жилья связаны с соблюдением сроков строительства и качеством жилья.**

**Рекомендации, как выбрать строительную компанию, чтобы получить квартиру без задержек и в хорошем исполнении, дают руководитель саморегулируемой организации строителей, директор строительной компании и юрист.**



**Александр Домбровский,** генеральный директор Некоммерческого партнерства «Саморегулируемая организация строителей Байкальского региона»



**Алексей Ткач,** директор юридической компании «Веритас»



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

### Александр Домбровский:

– На первый взгляд, выбор очевиден – идти к проверенным временем строительным компаниям. О которых на рынке идет добрая слава, проще говоря. Таких в Иркутске немало – Новый город, Сибавиастрой, Воссибстрой. И это только те, что сразу на ум пришли. По моему личному мнению, на различных форумах тратить время в поисках советов не стоит. Люди охотно пишут жалобы (даже на пустом месте), а хвалить не спешат. Лучше расспросите друзей и знакомых, которым доверяете.

С другой стороны, одной только хорошей репутации мало. Надо и с доку-

ментами застройщика ознакомиться: с проектной декларацией на объект, в котором выбрана квартира; с шаблоном договора с дольщиком – чтобы убедиться, что покупка предполагается в рамках «214 закона». На сайте службы судебных приставов можно убедиться, нет ли застройщика в числе должников, на сайте областной службы жилищного надзора – не входит ли компания в список строителей, затягивающих сроки сдачи объектов.

При этом нужно помнить, что в какой-то период времени в этих списках побывала половина иркутских застрой-

щиков. Часть из них сегодня относится к вполне благополучным компаниям. Советую остановить свой выбор на тех, кто в данный момент времени ни в один из этих «черных» списков не входит.

Еще один момент – саморегулируемая организация (СРО), в которой состоит застройщик. Сразу предупрежу, что членство в иногородних СРО обычно говорит о том, что застройщик хочет избежать контроля и заодно сэкономить на взносах. Выбирайте компании, которые состоят в региональных СРО.

Если выбранный вами застройщик после всех перечисленных процедур не вызвал у вас подозрений – смело заключайте с ним договор.

### Евгений Савченко:

– Во-первых, ознакомьтесь с рекомендациями Службы государственного жилищного и строительного надзора Иркутской области. Этой службой ведется «черный список» недобросовестных застройщиков. Вся информация доступна абсолютно для всех на официальном интернет-портале Иркутской области <http://stroynadzor.irkobl.ru>.

Во-вторых, подтвердите добросовестность застройщика, изучив историю компании, ее публичность в СМИ, адекватность для рынка цен на квартиры, просмотрев ежемесячные фотоотчеты о ходе строительства на сайте застройщика (также можно посмотреть отчетность по строительству ранее введенных домов компании). Узнайте, кто является партнерами застройщика и есть ли у объектов компании аккредитация в банках.

Третий параметр – скорость строительства. Долгое строительство – это показатель неэффективности компании. Своевременная сдача в срок – индикатор надежности и профессионализма.

Не менее важен сервис, лояльное отношение к покупателю. Строительство вашей будущей квартиры должно сопровождаться информированием покупателя (со стороны застройщика) на всех этапах строительства. Не стоит забывать и о дополнительных услугах – таких, как помощь в получении ипотечных кредитов, юридическое сопровождение оформления документов на квартиру.

И последний пункт в моем «топ-5» – развитие инфраструктуры. Любой новый жилой комплекс – это нагрузка на существующие магазины, школы, детсады и больницы. Застройщик, реализующий нежилые помещения в новостройках, должен об этом задумываться. И, к примеру, отдавать предпочтение покупателям или арендаторам, планирующим организовать в жилом комплексе частные детские сады, продуктовые магазины или аптеки.

### Алексей Ткач:

– Чтобы не обмануться при заключении договора по приобретению жилья, обратите внимание, каким образом составлен договор.

А именно:

- Договор должен заключаться непосредственно с застройщиком. Ни в коем случае не с третьими лицами (управляющими компаниями, ЖСК, ТСЖ и др.).
- Заключать необходимо только договор долевого участия в строительстве и обязательно регистрировать сделку в органах ФРС.

Хорошими признаками того, что свою квартиру вы все-таки получите, являются: – аккредитация в банке того объекта, в котором вы выбрали квартиру, – 70% и более готовность самого объекта, – возможность получить рассрочку у застройщика, – длительное (от 5 лет) существование застройщика на рынке.

Обязательно до заключения договора выясните для себя следующие моменты:

- Не находится ли ваш застройщик в стадии банкротства? Имеются ли у него арбитражные споры на крупные многомиллионные суммы? В этом вопросе поможет разобраться картотека арбитражных дел (<http://kad.arbitr.ru/>).
- Не находится ли данная организация на стадии ликвидации? Не часто ли там происходит смена директоров? Данную информацию можно получить на официальном сайте Федеральной налоговой службы ([www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)).
- Имеется ли у вашего застройщика задолженность? Ответ найдете на официальном сайте Федеральной службы судебных приставов ([www.fssprus.ru](http://www.fssprus.ru)).

### Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 15.09.2012г. по данным REALTY.IRK.RU (тыс руб/кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	73,02	62,13	60,04	57,88	53,06
1 комн. панель	-	67,09	61,82	61,39	55,11
1 комн. дерево	46,47	-	-	37,72	-
2 комн. кирпич	69,11	57,92	52,94	52,51	46,04
2 комн. панель	66,40	60,80	55,74	53,52	47,55
2 комн. дерево	40,79	35,93	37,35	29,87	-
3 комн. кирпич	71,30	57,46	52,02	48,66	44,99
3 комн. панель	61,53	55,85	50,22	47,04	44,11
3 комн. дерево	33,78	-	36,57	-	-
Средняя стоимость на 15.09.2012					
	66,21	57,36	51,98	50,18	46,62

### Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 15.09.2012г. (тыс руб/кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	49,61	34,5	39,50	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2012 года	-	53,34	46,43	45,00	-
Срок сдачи - 1 полугодие 2013 года	-	-	-	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2013 года и позже	-	49,14	43,48	-	37,25
Средняя стоимость на 15.09.2012					
	-	50,67	42,8	39,33	38,80

### Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 15.09.2012г. (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	30,93	26,54	23,47	24,79
склад (аренда)	0,63	0,37	0,30	0,26	0,20
магазин (продажа)	91,55	54,69	47,51	36,70	41,21
магазин (аренда)	0,95	0,69	0,50	0,47	0,41
офис (продажа)	73,94	48,10	47,18	41,12	39,47
офис (аренда)	0,83	0,63	0,45	0,56	0,34

По данным REALTY.IRK.RU

## Рэнкинг ведущих строительных компаний г. Иркутска

компания, стаж работы на рынке (аккредитация в банках)	введено в эксплуатацию, кв.м. за 5 лет (2007- 2012)	планы по вводу, кв.м.		компания
		в 2012	в 2013	
Новый город, 16 лет (Байкальский банк Сбербанка России, ВТБ24, Банк УРАЛСИБ)	266 658	59406	54093	Новый город
Норд-Вест, 12 лет (Байкальский банк Сбербанка России, Газпромбанк, Банк УРАЛСИБ, Азиатско-Тихоокеанский Банк, БАНК ИТБ, МДМ Банк)	227 926	52870	40539	Норд-Вест
УКС г. Иркутска, 42 года (Байкальский банк Сбербанка России, Газпромбанк, Банк УРАЛСИБ, ВТБ 24, Примсоцбанк, БАНК ИТБ)	201 355	26200	40000	УКС г. Иркутска
Сибавиастрой, 83 года (Байкальский банк Сбербанка России, ВТБ24, Газпромбанк, Банк УРАЛСИБ, Примсоцбанк, БАНК ИТБ)	175 236	17500	32205	СА Магистраль
СА Магистраль, 6 лет (Байкальский банк Сбербанка России, БАНК ИТБ, МДМ Банк)	99 570	11000	20000	ИркутскГорСтрой (ЗАО СК "ГорСтрой")
Максстрой, 11 лет (Газпромбанк) *	70 730	9000	19179	Сибавиастрой
ИркутскГорСтрой (ЗАО СК "ГорСтрой"), 5 лет (Байкальский банк Сбербанка России, Газпромбанк, Россельхозбанк)	31 000	8500	17890	СибЭнергоРемСтрой
Танар, 20 лет (Байкальский банк Сбербанка России, Примсоцбанк)	30 153	7981	14000	Иркут-Инвест
Высота, 6 лет (Байкальский банк Сбербанка России, Банк УРАЛСИБ, Газпромбанк, Примсоцбанк и др.)	27 798	5120	12500	ИркутскГорСтрой (ЗАО СК "ГорСтрой")
Регион Сибири, 5 лет (ВТБ24)	25 309	5000	9020	Танар
Восток Центр Иркутск, 7 лет	17 119	4893,1	4800	Иркут-Инвест
СибЭнергоРемСтрой, 12 лет (Байкальский банк Сбербанка России, ВТБ24, Газпромбанк, МДМ Банк)	8 940	4320	4100	СибЭнергоРемСтрой
Иркут-Инвест, 21 год (Байкальский банк Сбербанка России, ВТБ24, Газпромбанк)	6 534			

\* в данный момент идет аккредитация новых объектов компании в иркутских банках

### комментарий

Планируя рэнкинг строительных компаний Иркутска, редакция Газеты Дело выделила четыре показателя, по которым можно судить о результативности и надежности застройщика: объем жилья, введенный компанией за последние пять лет; стаж работы на строительном рынке; аккредитация объектов компании в банках; планы компании по сдаче жилья на 2012 и 2013 годы.

По объемам жилья, введенного за последние пять лет, предсказуемо лидирует компания «Новый город» – 267 тыс кв.м. Второе место занимает компания «Норд-Вест» – 228 тыс кв.м. Правда, здесь стоит отметить, что один из крупных застройщиков города – компания «Вост-Сибстрой» – не предоставила данные для рэнкинга. Тем не менее, примечательно, что

«Норд-Вест» опередил таких «динозавров» рынка, как «УКС г.Иркутска» (42 года на рынке) и «Сибавиастрой» (83 года стажа) (см. график 1).

А вот если судить по планам строительных компаний, топ-3 выглядит иначе. В 2012 году на третье место планирует выйти компания «Максстрой» со сдачей 26,2 тыс кв.м по итогам года (см. график 2).

Если объемы строительства и планы по вводу жилья говорят о результативности застройщика, то его надежность подтверждает срок работы на строительном рынке и аккредитация объектов компании в иркутских банках. Так, например, компания «Иркут-Инвест», несмотря на скромные показатели по объему введенного жилья, имеет репутацию устойчивого и благона-

дежного застройщика и солидный стаж работы – 21 год.

Важно отметить, что представленные цифры по объему жилья, введенного компаниями, характеризуют их деятельность в качестве и девелопера, и застройщика. Многие из них работают в качестве подрядчика на чужих строительных площадках – эти квадратные метры в статистику не вошли.



## ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ПРОДАЖА

- уникальные объекты
- центральный район, 1-ая линия
- высокая проходимость
- транспортная доступность
- имеется автопарковка
- системы вентиляции, видеонаблюдения, контактного доступа

от 50 до 70 тыс.руб/кв.м

(3952) 282 509  
(3952) 282 096

# Правильный кредит должен быть прозрачным

**Кредит – дело ответственное. Финансовые колебания в стране и мире заставляют нас считать все плюсы и минусы кредитования, быть более осторожными. Считать – ключевое слово. Давайте начнем с хорошей новости: для заемщика по-прежнему хорошее время: жесткая конкуренция вынуждает банки активно идти навстречу потенциальным клиентам, нам предлагаются гибкие условия кредитования, улучшенный сервис и доступные (во всяком случае – пока) ставки.**



Кредит – это расчет. Прежде чем ваша рука поставит подпись под договором с банком, необходимо все детально просчитать. Тема кредитования постоянно присутствовала на наших страницах, тем не менее, у наших читателей постоянно возникают новые вопросы, ответить на которые мы попросили нашего эксперта – регионального директора Операционного офиса «Иркутский» Александра Логунова.

**– Стоит все-таки сейчас брать кредит или нет?**

– На самом деле главный вопрос другой: зачем брать, на какие цели? Если вам нужны деньги на ремонт, отпуск, обучение, покупку мебели, бытовой техники, автомобиля, наконец, нужно отметить свадьбу или юбилей – то есть на реальные нужды – вам прямая дорога в банк. Деньги «просто так», брать нет

смысла – многие «прогорели» на этом.

Посчитайте, сколько вам нужно средств и сколько вы можете безболезненно отдавать за кредит в месяц. Потом идите в банк обсуждать условия кредитования. Ставки по кредитам весьма привлекательные, так что брать кредит – самое время.

**– Боюсь переплатить, а в банковских терминах ничего не понимаю, ведь договор написан юридическим языком, который иногда трудно понять.**

– Самое главное – прозрачные условия договора. Есть такое понятие – полная стоимость кредита, которая показывает, сколько вы реально будете платить по кредиту со всеми комиссиями. Часто было так: банк показывает среднюю по рынку ставку, например, 20% годовых, но на самом деле с учетом всяких комиссий

она вырастает до 40-50% и даже 100% годовых!

Когда вы приходите в Промсвязьбанк, то менеджер сделает по вашей просьбе расчет платежей по кредиту. Можете сэкономить время и самостоятельно оценить размер своего будущего кредита и получить расчет по платежам, сумму переплаты и полную стоимость кредита – для этого вам необходимо воспользоваться кредитным калькулятором, который находится на сайте банка (psbank.ru), достаточно кликнуть на любой раздел, посвященный кредитам. Кстати, ни разовых, ни ежемесячных комиссий у нас нет. Так что ставка у нас честная, прозрачная, недаром мы назвали свой кредит «Прозрачным».

Если сумма ваших потенциальных расходов на обслуживание кредита не устраивает – отложите оформление кредита или

уменьшите объем запрашиваемых средств. Кстати, максимальная сумма кредита – 750 000 рублей. Вы можете сократить сумму переплаты, если будете досрочно погашать задолженность. Получили премию – внесите платеж больше ежемесячного, это реально поможет вам сэкономить.

**– Почему банки просят предоставить так много документов?**

– Вы знаете о себе все. Банк по сути – ничего. Вы хотите быть надежным заемщиком с хорошей кредитной историей, банку нужно то же самое. Конечно, можно организовать выдачу кредита по паспорту. Вроде бы быстро. Но... очень (даже так – ОЧЕНЬ) дорого. Просто банк вынужден перекладывать риски невозврата на добросовестных клиентов. Зачем вам платить непонятно за кого? Именно поэтому Промсвязьбанк просит предоставить определенный пакет документов, кстати, небольшой. Стандартный вариант – копия паспорта, заверенная копия трудовой книжки, справка о зарплате и анкета-заявление (можно получить в банке или скачать с сайта). Поручительство и залога не требуется.

**– Какие льготные программы предлагаются для постоянных клиентов?**

– Самая востребованная льгота – снижение ставки по кредиту. Если вы, как постоянный клиент, имеете положительную кредитную историю в Промсвязьбанке, то ставка для вас снижается на несколько процентных пунктов. Подробности можно уточнить в контакт-центре: **8 (800) 555-20-20.**

Если вы получаете зарплату на карту Промсвязьбанка, то для вас также действуют специальные условия. В частности, упрощен список предоставляемых в банк документов – как правило, достаточно паспорта и анкеты-заявления, все остальные необходимые сведения банк уточнит самостоятельно у вашего работодателя.

**– Сколько с меня возьмут процентов за досрочное погашение кредита?**

– В Промсвязьбанке – нисколько. В любой момент вы можете полностью или частично погасить кредит. Ограничений по сумме досрочного погашения нет. Еще раз подчеркну: никаких дополнительных процентов, штрафов, сборов и пр. за досрочное погашение у нас нет.

**– Иногда бывает, что заемщик забывает внести небольшую сумму в счет погашения кредита – и банк сразу начисляет штраф. В итоге даже за 1 рубль просрочки можно заплатить несколько тысяч рублей штрафа и испортить кредитную историю. Как застраховаться от подобных ситуаций?**

– В Промсвязьбанке попасть в такую ситуацию практически невозможно – достаточно приложить небольшие усилия. Следить за состоянием кредита можно через интернет-банк PSB Retail, который можно бесплатно подключить в любом офисе Промсвязьбанка. Там вы сможете увидеть свою задолженность на текущую дату, размер платежа, график погашения. Вы можете переводить средства на счет, с которого

осуществляется погашение долга, непосредственно с зарплатной карты Промсвязьбанка, то есть вам не нужно даже посещать офис банка. Вам достаточно зайти в интернет-банк, и вы все увидите, если до даты платежа забыли внести один рубль, просто перекиньте рубль на нужный счет. Тогда никаких неприятностей у вас не будет.

С помощью интернет-банка Промсвязьбанка вы также можете оплачивать счета за телефон, коммуналку, сотовую связь, телекоммуникационные услуги. Порядка 250 услуг вы сможете оплачивать без комиссии. Поверьте, это удобно.

Узнать подробности о кредитах Промсвязьбанка вы можете в офисах банка:

- Иркутск, ул.Халтурина, д.7, тел. (3952) 28 18 26;
- Иркутск, ул.Пролетарская, д.12, тел. (3952) 28 18 69;
- Ангарск, мкр. 8, д. 10, стр. 123, тел. (3955) 56 21 63

или по бесплатному круглосуточному телефону контакт-центра **8 (800) 555-20-20** и на сайте [www.psbank.ru](http://www.psbank.ru).

**PS** ...Пока писал этот материал поговорил с сотрудниками Промсвязьбанка, и сделал любопытное наблюдение. Но для начала вспомните, сколько мы слышали историй про то, что работники ресторанов не советуют питаться в их заведениях, производители мясных изделий не употребляют в пищу свою продукцию, а тут сами сотрудники банка пользуются своими же кредитами. И очень активно. Думаю, что это самая лучшая рекомендация, работающая лучше любой рекламы. В общем, надо брать!



**Потребительские кредиты**

**Всё хорошее возвращается!**

Хорошим клиентам — ставка ниже!

*Дмитрий Крылов, телеведущий, клиент Промсвязьбанка*

**8 800 555 20 20 • (3952) 28 18 26 • www.credit.psbank.ru**

**ул. Халтурина, д. 7**

Реклама. ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251.



## популярные финансы

В рубрике "Популярные финансы" предприниматели, чиновники, общественные деятели рассказывают о своем отношении к деньгам. В какие активы предпочитают инвестировать: ценные бумаги, ПИФы, золото, недвижимость. Каким банкам и инвесткомпаниям доверяют, а в каких разочаровались.

**Александр Забелцев,** финансовый директор консалтингового агентства «Консалт-Аудит»:

• **Про финансовые принципы.** Я всегда стараюсь выбрать самое лучшее. Готов потратить с месяц на выбор лучшего предложения по вкладам или кредитам. Даже если речь идет о депозите на год. И уже остановившись на каком-то варианте, при случае всегда сравниваю условия других продуктов. После драки, конечно, кулаками не машут. Но ничего с собой поделаться не могу.

• **Про выбор банка.** Что уж говорить о выборе банка-партнера. Один раз при поиске банка, в котором лучше завести карту для зарубежных поездок, потратил пару месяцев. Остановился сначала на Альфа-Банке. Спустя год все же перешел на карты ВТБ24. С вкладами та же история – долгое время держал накопленное в Сбербанке,



ВТБ24. В итоге – остановился на банке Восточный и Примсоцбанке.

• **Про опыт сотрудничества.** Не скажу, что теми банками, из которых я «ушел», остался недоволен. Просто нашел что-то лучше. Обычно причиной перехода служат более

# "Готов потратить месяц на выбор лучшего вклада, даже если речь о депозите на год"

привлекательные условия. Но из-за разницы в процентный пункт по депозиту или кредиту, я, понятное дело, банк менять не стану.

Смотрю на уровень обслуживания: наличие или отсутствие очередей, быстроту принятия решений, вежливость персонала. Испытательный срок – квартал, после – либо остаюсь, либо продолжаю искать дальше.

• **Про вклады.** Стратегию накопления я предпочитаю кредитованию. Мне легче накопить, чем жить под гнетом кредитных обязательств. Считаю, сбергать я умею. Одно из важнейших условий для успешного накопления – вести домашнюю бухгалтерию. Остаток ежемесячного дохода своей семье за вычетом обязательных трат и н/з на непредвиденные расходы – лечение, ремонт авто, я сразу после получения этого дохода (у меня это зарплата – моя и жены,

“

«Захожу» на рынок

редко, но, что называется

метко. Я долгосрочный

инвестор, совершаю от

силы 6-10 сделок в год,

но их мне достаточно для

ежегодной прибыли в

25-30%.

проценты, «набежавшие» на один из депозитов) отношу во вклад или на брокерский счет. Проверено – деньги греют карман: если они под рукой, велик

соблазн совершить импульсивную покупку.

• **Про инвестиции.** Я инвестирую в ценные бумаги. «Захожу» на рынок редко, но, что называется метко. Я долгосрочный инвестор, совершаю от силы 6-10 сделок в год, но их мне достаточно для ежегодной прибыли в 25-30%.

• **Про альтернативные вложения.** Это для меня здорово, на нем я не экономлю. И семье экономить не разрешаю. У меня, жены и сына – семейный абонемент в спортивный клуб, и два раза в год мы обязательно совершаем небольшое путешествие на 7-10 дней. Стараемся выбраться за рубеж – посмотреть новые страны. Мы не любим пляжный отдых – предпочитаем экскурсии, иногда экстремальные развлечения. Считаю, лучший отдых – не «валяние» на пляже, а смена деятельности, новые впечатления.

## вклады месяца

### Вклады в рублях

Иркутск, 14.09.12, www.sia.ru

Вклад	Мин. сумма вклада (руб.)	Выплата проц. частот	Пополнение	Дополнительно										
<b>БКС ПРЕМЬЕР, Т.40-60-80</b>														
Инвестор+	от 30 000	По оконч.	Нет	Прцентная ставка (% годовых)										
				Сроки вклада:						"Пропорции вложений в продукт:"				
				31 дн	61 дн	91 дн	181 дн	270 дн	365 дн					
				Сумма вклада: от 30000 RUR	14,00	13,00	12,00	11,00	10,50	11,00	30% - депозит/ 70% - ПИФ			
				Сумма вклада: от 30000 RUR	13,00	12,00	11,00	10,00	9,80	10,80	40% - депозит/ 60% - ПИФ			
				Сумма вклада: от 30000 RUR	12,00	11,00	10,80	9,70	9,50	10,65	50% - депозит/ 50% - ПИФ			
1. Депозит - ПИФ. 2. Выплата процентов: в конце срока. 3. Дополнительные взносы не предусмотрены. 4. Частичное снятие допускается в течение всего срока депозита, неограниченное число раз, при условии сохранения минимальной суммы депозита. 5. При досрочном возврате депозита проценты рассчитываются по ставке «До востребования». 6. Денежные средства в депозит принимаются только в день приобретения паяв одного или нескольких паевых инвестиционных фондов под управлением Закрытого акционерного общества «Управляющей компании «Брокерсервис» через ОАО «БКС Банк» в качестве агента по прямому заказу на приобретение, погашение и обмен паяв на общую сумму равную или превышающую сумму депозита или совокупную сумму нескольких депозитов в рублях или рублевой эквивалент суммы депозита (пая) в валюте (доллары США и евро) по курсу ЦБ. Минимальная сумма ПИФ - 50 000 рублей. 7. Выгодный тандем - депозит + ПИФ! Позволяет получить максимальный доход в короткий срок - ставка до 14% годовых.														
<b>БАНК "ОТКРЫТИЕ", Т. 28-35-37</b>														
Доход в квартале	от 30 000	По оконч.	Нет	Прцентная ставка (% годовых)										
				Сроки вклада						31 д.				
				31 д. (если куплены паяв)	91 д. (если куплены паяв)	181 д. (если куплены паяв)	271 д. (если куплены паяв)	365 д. (если куплены паяв)	31 д.	91 д.	181 д.	271 д.	365 д.	
				Сумма вклада: от 30000 до 300000 RUR	13	9,25	9	9	9	5	5,75	7	7,5	8
				Сумма вклада: от 300000 до 1000000 RUR	13,25	9,5	9,25	9,25	9,25	5,25	6	7,25	7,75	8,25
				Сумма вклада: от 1000000 RUR	13,5	9,75	9,5	9,5	9,5	5,5	6,25	7,5	8	8,5
Продукт, совмещающий в себе надежность и гарантии банковского депозита и возможности получения дохода за счет роста российского рынка ценных бумаг. 1. Проценты выплачиваются в конце срока вклада на счет «До востребования» или на счет банковской карты по вашему выбору. 2. Возможность пополнения не предусмотрена. 3. Предусмотрено неоднократное изъятие суммы вклада до неснижаемого остатка с даты, следующей за датой открытия вклада. 4. Дополнительная надбавка (до +8% годовых и проценты, ставка вклада) устанавливается в зависимости от срока и размера минимальной суммы вклада при условии, что вкладчик в дату открытия вклада перечисляет денежные средства на приобретение инвестиционных паев под управлением ООО УК «ОТКРЫТИЕ». 5. Пролонгация: невозможна. 6. Универсальный продукт, преследует, как минимум, 2 цели. Краткосрочную - вы получаете быстрый и повышенный доход по вкладу, и долгосрочную - инвестируете в ценные бумаги с помощью ПИФов. паяв любого инвестиционного фонда под управлением ООО УК любого инвестиционного фонда под управлением ООО УК.														
<b>ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС БАНК, Т. 8-800-100-7100 (АКЦИЯ +0,5% С 1 ПО 30 СЕНТЯБРЯ!!!)</b>														
Бороздино	от 30 000	Ежемесячно	Нет	Прцентная ставка (% годовых)										
				Сроки вклада						36 (с учетом капитализации)				
				12 мес	24 мес	36 мес	12 мес (с учетом капитализации)	24 мес (с учетом капитализации)	36 (с учетом капитализации)					
				Сумма вклада: от 30000 до 250000 RUR	10,80	10,90	11,00	11,35	12,12	12,96				
				Сумма вклада: от 250000 до 650000 RUR	11,00	11,10	11,20	11,57	12,36	13,24				
				Сумма вклада: от 650000 до 1000000 RUR	11,20	11,30	11,40	11,79	12,61	13,52				
1. Проценты начисляются и выплачиваются ежемесячно, невостребованные проценты капитализируются - причисляются к основной сумме вклада. 2. Пополнение: невозможно. 3. Возможность единовременного частичного отзыва по ставке вклада, при сохранении минимального остатка в размере 90% от денежных средств на счете вклада на момент отзыва. 4. При полном досрочном отзыве вклада проценты за весь срок хранения средств начисляются по ставке вклада «до востребования». Причем, если в период фактического хранения средств эта ставка изменялась, то для расчета процентов применяется каждое значение ставки пропорционально сроку ее действия. 5. Пролонгация: невозможна. 6. Акция! С 1 по 30 сентября при открытии вклада + 0,5% к годовой ставке.														

## Консультационное обслуживание от Элвиса Марламова

- Ежедневная рассылка с рекомендациями и модельным портфелем
- Участие в группе и отслеживание торговых сигналов он-лайн
- Высокодоходные инвестиционные идеи
- Автоматическое исполнение сделок и многое другое!

Зарабатывайте вместе с профессионалами!

Запись по тел.: (3952) 34-24-18

**Финам**  
Инвестируйте грамотно

Представитель Учебного центра «Финам» в г. Иркутск — ООО «Финам-Брокер», ул. Ломоносова, 6. Проводится дистанционное обучение в Учебном центре «Финам».



При подготовке таблицы использована информация, предоставленная банками, инвестиционными компаниями и иными документами, необходимыми для ведения соответствующего вида деятельности. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной в таблице информации. Публикация в таблице цен и условий не означает безусловного обязательства банков оказывать услуги в соответствии с указанными ценами и условиями, прежде чем открыть вклад в банке, следует внимательно ознакомиться с условиями договора.

## экспертное мнение



**Владислав Иргл,**  
заместитель регионального директора  
операционного офиса «Иркутский» Си-  
бирского филиала ОАО «Промсвязьбанк»

Как получить кредит на покупку офиса или магазина? Зачем нужна коммерческая ипотека предпринимателям? Что выгоднее – аренда недвижимости или ее покупка на заемные деньги? Руководители иркутских банков приводят конкретные примеры своих заемщиков



**Андрей Почеснев,**  
директор филиала «Сибирский»  
ЗАО «Райффайзенбанк»



**Павел Топчиев,**  
заместитель управляющего Иркут-  
ским филиалом ОАО «НОМОС-БАНК»

### Владислав Иргл:

– Покупка бизнес-недвижимости – это вложение в свое дело, а значит, всегда хорошо для предпринимателя и фирмы в целом. Даже если бизнесмену для того, чтобы выкупить офис или магазин, придется платить по кредиту на треть больше, чем при аренде (так обычно и происходит) – покупка все равно выгоднее аренды. По крайней мере, в этом уверены наши клиенты из числа предпринимателей.

Чаще всего в нашем банке берут кредиты на покупку помещений стоимостью 5-8 млн руб. Это средние показатели, максимальные достигают 100 млн руб. Как правило, это площади под розничную торговлю (в центральной части города) и продуктовые магазины (в спальных районах

Иркутска). Нередко покупают в кредит и производственные площади.

Кстати, при желании заемщика мы можем оформить кредит не на компанию, а на ее руководителя, как на частное лицо.

Минимальный первоначальный взнос в банке – 20% от стоимости объекта покупки, но взнос можно заменить залогом в виде любой другой недвижимости. В качестве залога наш банк принимает теперь и поручительство Иркутского областного гарантийного фонда. Кроме того, у нас есть специально разработанная программа для выкупа предпринимателями помещений на торгах КУМИ г.Иркутска.

### Андрей Почеснев:

– Коммерческая ипотека дает предпринимателю не-

зависимость от изменений арендных ставок (ведь, как правило, изменение происходит в большую сторону), защищает от вероятности расторжения договора аренды и прочих факторов, которые могут сильно повлиять на рост постоянных издержек бизнеса.

Приобретая недвижимость с использованием кредитных средств, клиент получает грамотную юридическую экспертизу сделки, а также проверку продавца службой безопасности банка, что существенно сокращает риски предпринимателя.

Кроме этого, наличие недвижимости в собственности делает юридическое лицо более надежным партнером в глазах контрагентов. А в случае нехватки оборотных средств собственное недви-

жимое имущество компании является наиболее интересным залогом для банков.

Есть примеры, когда наш клиент многие годы платил арендную плату за торговые помещения. Мы предложили ему кредит на меньшее количество лет с ежемесячным платежом ниже арендной платы. Таким образом, клиент смог не только сэкономить на аренде и потратить средства на дальнейшее развитие, но и через некоторое время стать владельцем помещения.

Основные наши клиенты – торговые и производственные компании, выкупающие помещения для текущего бизнеса. Есть также клиенты, основным видом деятельности которых является сдача в аренду коммерческой недвижимости. Предприниматель приобретает на кредитные средства новый объект, который при сдаче в аренду приносит ежемесячно доход, превышающий размер платежа по кредиту. К тому же размер арендного платежа может ежегодно пересматриваться, в то время как платеж по кредиту закреплён условиями договора на весь срок.

«Фишкой» нашей ипотеки можно считать то, что банк готов финансировать до 100% суммы сделки и не требует обеспечить кредит альтернативным залогом. Кроме того, при залоге объектов, рыночная стоимость которых не превышает 40 млн руб, не требуется оценка независимого эксперта, что сокращает расходы клиента. А выкуп объекта недвижимости, который арендовался предпринимателем в течение последних 12 месяцев, позволяет ему взять кредит по специальной программе банка, предполагающей сокращенный пакет документов, а также ускоренный процесс рассмотрения заявки.

### Павел Топчиев:

– Иметь недвижимость в собственности, конечно, выгоднее, чем платить за ее аренду. Для предпринимателя при этом снимаются такие риски, как возможное ежегодное повышение арендной платы.

По данным агентств недвижимости, средняя стоимость аренды торгового помещения в Иркутске составляет сейчас 679 руб/кв.м. Таким образом, аренда торговой точки в 150 кв.м может стоить более 100 тысяч рублей в месяц. По данным тех же риэлтеров, при покупке средняя стоимость

## Ипотека коммерческой недвижимости – возможность купить помещение для своего бизнеса без дополнительного обеспечения: в залог оформляется приобретаемый объект.

«квадрата» торговой площади составит 51500 рублей, соответственно стоимость помещения площадью 150 кв.м – 7725000 рублей. Минимальный платеж по десятилетнему ипотечному кредиту на полную стоимость такого объекта – 130000 рублей.

Нужно еще учитывать, что с каждым годом стоимость объектов недвижимого имущества (как жилого, так и нежилого) меняется. Как правило, увеличиваясь. Таким же колебаниям подвержена и стоимость аренды. А платеж по кредиту остается на одном уровне весь период кредитования. Кроме этого, предусмотрена возможность досрочного гашения кредита с пересчетом процентов.

Преимуществами ипотечного кредитования в нашем

банке я считаю длительные сроки (до 10 лет) и отсутствие первоначального взноса. Также есть возможность оформить кредит и приобретаемое помещение на физическое лицо – владельца бизнеса. Можно получить кредит на всю стоимость приобретаемой недвижимости, а собственные средства останутся на ремонт.

Возможно приобретение помещений в строящихся объектах (под залог права требования по договору долевого участия). Только за последние четыре месяца мы заключили пять таких сделок. По кредитам на строящиеся помещения много работали со строительной компанией «Новый город».

Опрос подготовил  
Иван Усольцев,  
Газета Дело



Телефоны: 61-61-83, 68-23-68  
Адрес: г. Иркутск, ул. Свердлова, 25  
www.sloboda.irk.ru



## Уникальное предложение от агентства недвижимости «СЛОБОДА»

Новый торговый центр в Октябрьском районе

### Продажа площадей от 100 кв.м.



**Торговый центр, расположен на пересечении улиц Партизанская и Волжская, состоит из четырех этажей и цоколя.**  
**Планировка этажа свободная, шаг колонн 6,75 на 5,6.**  
**Фасадная часть выходит на ул. Волжская.**  
**Степень отделки предлагаемых площадей – shell&core.**  
**Срок ввода объекта в эксплуатацию – декабрь 2012г.**  
**Эскалаторы. Парковка на 150 автомобилей.**

Кредиты месяца				Данные на 12.09.12																		
Кредит	Выплата	Размер кредита(руб)	Обеспечение	Дополнительно																		
<b>ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС БАНК, Т. 8-800-100-7100</b>																						
Евроремонт	Потребительский кредит	от 100 000 до 1 000 000	Без обеспечения	<table border="1"> <tr> <th>Сумма кредита</th> <th>Процентная ставка (% годовых): На срок от 12 до 60 мес</th> <th>Дополнительно:</th> </tr> <tr> <td>от 100000 до 200000 RUR</td> <td>25,50%</td> <td>Зависит от страхования и льгот</td> </tr> <tr> <td>от 200000 до 300000 RUR</td> <td>23%</td> <td>Зависит от страхования и льгот</td> </tr> <tr> <td>от 300000 до 500000 RUR</td> <td>22%</td> <td>Зависит от страхования и льгот</td> </tr> <tr> <td>от 500000 до 750000 RUR</td> <td>21%</td> <td>Зависит от страхования и льгот</td> </tr> <tr> <td>от 750000 до 1000000 RUR</td> <td>21%</td> <td>Зависит от страхования и льгот</td> </tr> </table>	Сумма кредита	Процентная ставка (% годовых): На срок от 12 до 60 мес	Дополнительно:	от 100000 до 200000 RUR	25,50%	Зависит от страхования и льгот	от 200000 до 300000 RUR	23%	Зависит от страхования и льгот	от 300000 до 500000 RUR	22%	Зависит от страхования и льгот	от 500000 до 750000 RUR	21%	Зависит от страхования и льгот	от 750000 до 1000000 RUR	21%	Зависит от страхования и льгот
Сумма кредита	Процентная ставка (% годовых): На срок от 12 до 60 мес	Дополнительно:																				
от 100000 до 200000 RUR	25,50%	Зависит от страхования и льгот																				
от 200000 до 300000 RUR	23%	Зависит от страхования и льгот																				
от 300000 до 500000 RUR	22%	Зависит от страхования и льгот																				
от 500000 до 750000 RUR	21%	Зависит от страхования и льгот																				
от 750000 до 1000000 RUR	21%	Зависит от страхования и льгот																				
Деньги сейчас	Потребительский кредит	от 30 000 до 100 000	Без залога, без поручительства	<table border="1"> <tr> <th>Сумма кредита</th> <th>Процентная ставка (% годовых): На срок от 6 до 24 мес</th> <th>Дополнительно:</th> </tr> <tr> <td>от 30000 до 100000 RUR</td> <td>от 29,90% до 69,90%</td> <td></td> </tr> </table>	Сумма кредита	Процентная ставка (% годовых): На срок от 6 до 24 мес	Дополнительно:	от 30000 до 100000 RUR	от 29,90% до 69,90%													
Сумма кредита	Процентная ставка (% годовых): На срок от 6 до 24 мес	Дополнительно:																				
от 30000 до 100000 RUR	от 29,90% до 69,90%																					
<b>НБ "ТРАСТ", Т. 243-621</b>																						
Стандартная программа. Без обеспечения.	Потребительский кредит	от 30 000 до 500 000	Без обеспечения	<table border="1"> <tr> <th>Сумма кредита</th> <th>Процентная ставка (% годовых): На срок 12 мес</th> <th>Дополнительно:</th> </tr> <tr> <td>от 30000 до 500000 RUR</td> <td>19,00%</td> <td></td> </tr> </table>	Сумма кредита	Процентная ставка (% годовых): На срок 12 мес	Дополнительно:	от 30000 до 500000 RUR	19,00%													
Сумма кредита	Процентная ставка (% годовых): На срок 12 мес	Дополнительно:																				
от 30000 до 500000 RUR	19,00%																					

# Рано ставить точку

**Дизайнерской студии Point в этом году исполнилось шесть лет. Екатерина Леонтьева, один из основателей компании, признается, что только последние пару лет ей удается возвращаться домой раньше девяти вечера, а в отпуске трое совладельцев студии не были первые четыре года после запуска бюро. Бизнесмены уверяют, что ничуть не жалеют о решении открыть свое дело: главное, по их словам, что работа «на себя» позволяет им соглашаться только на интересные заказы.**

— Ну, еще, конечно, жажда наживы подтолкнула, — шутит Павел Игнатьев, друг и компаньон Екатерины. По словам предпринимателей, доходность на этом рынке зависит от сезона. «Бывает и 200 тысяч [рублей] чистой прибыли в месяц, а случилось и 50, — признается Екатерина. — Правда, за последние два года такого не было. Даже в самый «мертвый» месяц — январь — у нас есть заказы. Обычно же в работе одновременно 3-4 заказа».

Но выйти на такой уровень компании удалось только на шестой год работы, уточняет собеседница. «Хотя и до этого мы не бедствовали — даже в самые низкодходные месяцы у нас всегда были деньги на текущие и плановые расходы. И на минимальную зарплату нам троим», — замечает Екатерина. Графические программы и программное обеспечение совершенствуется довольно быстро, поэтому раз в год, по словам предпринимательницы, необходимо обновлять ресурсы каждого компьютера — это примерно 30 ты-

сяч рублей на сотрудника. Еще каждый месяц уходит порядка 20 тысяч рублей: 10 тысяч рублей — аренда офиса (около 20 кв.м), остальное — налоги, интернет, реклама, канцелярия. «И цветная печать проектной документации сюда же входит, — добавляет Екатерина. — Подсчитали, что замена картриджей нам дороже обходится, чем печать в соседней типографии». Начиная свое дело, приходится отслеживать и минимизировать абсолютно все расходы: буквально от бумаги и выбора поставщика воды до аренды офиса. Если не устраивают или подорожали услуги в одном месте — искать более выгодное предложение. Что касается прибыли, она за вычетом расходов делится компаньонами на три равные части — студия зарегистрирована как общество с ограниченной ответственностью с тремя равноправными владельцами.

«На старт особых накоплений не понадобилось, — вспоминает Екатерина Леонтьева. — Помню,

мы только скинулись по 4 тысячи рублей на уставной капитал фирмы». Дизайнер признается, что их очень поддержало то, что Игорь Бибов — директор фирмы «Деметра торговое оборудование» и прежний начальник Олега Шульгина, третьего компаньона — в первые месяцы работы помог студии с арендой офиса. В это же время вузовский преподаватель дизайнеров (все трое закончили ИрГТУ по специальности «Дизайн архитектурной среды») и главный архитектор ООО «Компания Альтера» Александр Картопольцев обратил внимание дизайнеров на тендер муниципального заказа «Городская фурнитура» по проектированию остановок общественного транспорта.

— Если капитала особого не нужно, то знакомства и хорошие отношения с людьми значат для нашей сферы очень много, — комментирует Екатерина. — У нас до сих пор основная часть клиентуры — друзья друзей и знакомые прежних заказ-

чиков. Да и сами клиенты часто оказываются постоянными. К примеру, с одним заказчиком мы сотрудничаем с 2005 года, и не время от времени, а почти без перерывов. С другой стороны, для того, чтобы обеспечить такой стройный поток клиентов, многое понадобилось делать с прицелом «на будущее». Здесь Екатерина вспоминает проект пиццерии «Палермо» в кинотеатре «Чайка»: 50 «квадратов» заведения дизайнер спроектировала по сниженной ставке в 700 рублей/кв.м. При этом собеседница сама ездила и заказывала для заведения деревянную мебель в производственном цехе при исправительной колонии — оптимизировала расходы заказчика. Зато объект «украсил» портфолио компании и привлек солидных клиентов.

Работать с заказчиками-компаниями легче, считает Екатерина: «Частные лица чаще меняют свое видение будущего жилища. Один мой клиент уже шесть лет постепенно дополняет и перекраивает проект своей квартиры. Еще одна причина того, что частные заказчики долго ведут ремонт — это мероприятие довольно дорогостоящее, поэтому ремонт ведется по мере финансовых поступлений. У юриц все четко — денег столько-то, сроки такие-то, и платят без опозданий».



Фото А. Фёдорова

Один из любимых проектов самой Екатерины — интерьер кофейни «Lenin Street Coffee», проект которого пришлось полностью менять трижды, так как владельцы «нащупывали» концепцию заведения постепенно. «Это норма в нашей работе — к каждому клиенту нужен индивидуальный подход, — уточняет Екатерина. — Но случаются и менее хлопотные проекты: когда техзадание к проекту четко составлено и дизайнеру сразу удается «попасть в точку». Яркий пример — конференц-зал «Верхнекончонскнефтегаза»: 100 «квадратов» за 70 тыс руб и две недели работы. Обычно же — месяца два, минимум».

«Не все так гладко с бизнес-заказами. И не всегда», — замечает Павел, занятый разработкой части дизайн-проекта водно-спортивного комплекса «Газпрома». «Павел уже сделал один вариант, теперь заказчик просит существенно доработать его, — объясняет Екатерина. — Такое бывает нечасто, поэтому в целом мы стремимся к увеличению доли компаний-заказчиков. Если в начале частных заказов у нас было примерно 70% в общем объеме работ, то теперь все — пополам».

Никита Змановских,  
Газета Дело

НИЗКИЕ СТАВКИ  
ДЛЯ ВЫСОКИХ  
ЦЕЛЕЙ

ДО 31 ОКТЯБРЯ  
СНИЖЕНЫ  
СТАВКИ  
ПО КРЕДИТАМ

ДЛЯ МАЛОГО  
БИЗНЕСА

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

Акция действует до 31.10.2012 г.  
Условия акции вы можете узнать на сайте,  
в отделениях банка или по телефону.  
«НОМОС-БАНК» (ОАО). Лицензия ЦБ РФ  
№2209. Реклама



НОМОС  
БАНК

8 800 100 70 40 | WWW.NOMOS.RU

# Как поставить точку в вопросе привлечения клиентов?

**В последнее время наблюдается небывалый спрос на устройства с возможностью доступа в интернет по технологии Wi-Fi.**

**Вместе с тем растет популярность и заведений, где эти устройства можно применить.**



Wi-Fi HOT SPOT\*

Просто установите WiFi Hot Spot и сделайте бизнес более привлекательным

Жизнь современного человека уже невозможно представить без интернета. Дома, в офисе, на улице и даже в культурных и развлекательных местах ему важно иметь доступ во всемирную паутину: оперативно получить необходимую информацию, проверить почту, ответить на важное письмо. Именно поэтому в последнее время наблюдается небывалый спрос на устройства с возможностью доступа в интернет по технологии Wi-Fi. Вместе с тем растет популярность и заведений, где эти устройства можно применить.

Эксперты сходятся во мнении: прошлый год вполне можно назвать годом мобильных устройств. Одних только планшетов по всему миру было продано порядка 75 млн. штук, что на 256% больше показателей 2010 года. Другие распространенные гаджеты со схожими функциями раскупались с не меньшим ажиотажем. Так, например, прирост продаж смартфонов за этот



**Практика реализации проекта Wi-Fi Hot Spot от «Дом.ру Бизнес» показывает, что в заведениях с возможностью беспроводного выхода в интернет посещаемость возрастает в несколько раз, а средний чек увеличивается на 22%.**

же период составил 200%. Связано это с перманентно возрастающим спросом на мобильный интернет.

При таком уровне проникновения интернета, в том числе и мобильного, в жизнь и сознание людей наличие доступа к Сети – один из решающих факторов при выборе места для ежедневного перерыва.

Согласно опросу, проведенному порталом Superjob, для 28% россиян основным критерием выбора кафе или ресторана является наличие бесплатного подключения к Wi-Fi. Поэтому владельцы организаций, где посетители и клиенты проводят длительное время в ожидании (в среднем, от 15 минут), всё чаще задумываются о подключении Wi-Fi точки. Выигрывает от этого не только посетитель: практика реализации проекта Wi-Fi Hot Spot от «Дом.ру Бизнес» показывает, что в заведениях с возможностью беспроводного выхода в интернет посещаемость возрастает в несколько раз, а средний чек увеличивается на 22%.

Что такое Wi-Fi Hot Spot от «Дом.ру Бизнес»? По сути, это две услуги по цене одной: два выделенных канала высокоскоростного доступа в интернет, один – в офисе, второй – для клиентов и посетителей. Второй



канал организуется с использованием технологии Wi-Fi (монтируется он, кстати, что называется «под ключ» – предоставление оборудования, а также его установка, настройка и обслуживание ложится на «Дом.ру Бизнес», равно как и все операторские риски). Бесплатно подключиться к сети могут все посетители заведения. Скорость доступа при этом будет до 1 Мбит/с (этого вполне достаточно, чтобы проверить почту, посмотреть новости в социальных сетях, найти необходимую информацию). Действующие абоненты «Дом.ру», авторизо-

вавшись под своим логином и паролем, получают скорость интернета выше – до 4 Мбит/с.

Вместе с доступом в Сеть компания, вошедшая в проект, получает и ряд дополнительных бонусов, связанных в основном с маркетинговыми задачами. Информация о компании появится на сайте domru.ru, таким образом, более 30 тысяч иркутских абонентов провайдера узнают о ней посредством смс-рассылки и других способов уведомления. В справочнике 2GIS будет размещен «маячок», оповещающий о том, что в органи-

зации теперь есть Wi-Fi. Компания-клиент сможет принимать участие в совместных промомероприятиях, что значительно повысит ее узнаваемость.

По прогнозам американской компании Cisco, специализирующейся на производстве сетевого оборудования, уже к 2016 году количество устройств с Wi-Fi-модулем увеличится настолько, что объем трафика, потребляемого через этот канал, вырастет в 28 раз. И все эти люди при существующей модели потребления пойдут в те заведения, где смогут воспользоваться своими гаджетами.



**УЗНАЙТЕ ПОДРОБНЕЕ  
8 800 333 9000**

**B2B.DOMRU.RU**

Подключение происходит при наличии технической возможности на условиях тарифных планов, действующих в компании «ЭР-Телеком».  
\*Wi-Fi Hot Spot - технология беспроводного доступа.

## Лучшая защита – страхование

**Свыше ста судебных решений по искам о праве собственности на недвижимость было вынесено за прошлый год в Иркутске, сообщает Управление Федеральной службы судебных приставов. В результате этих решений добросовестные покупатели лишились своих квадратных метров.**

Страховые специалисты подтверждают: все чаще третьи лица, о существовании которых покупатель в момент заключения сделки и не подозревал, оспаривают право собственности и выигрывают судебные тяжбы. Притом, что сделка по недвижимости сама по себе являлась безупречной.

По словам специалистов, в категорию повышенного риска входят квартиры и деловые площади, которые часто меняли собственников. Однако недвижимость, переходящая от одних владельцев к другим множество раз – не такая уж редкость. Между тем, если хотя бы одно звено в этой цепочке передачи права собственности будет признано не соответствующим закону, никто уже не сможет защитить последнего собственника от утраты недвижимости. Риелторы же при всей компетентности могут проверить только чистоту последней сделки.

Кроме того, нередки случаи подлога документов (например, заявления о согласии супруга на сделку). Также при покупке наследуемой квартиры бывает сложно проверить, все ли наследники воспользовались своими правами. При этом сделка может быть признана недействительной даже спустя значительное время после ее совершения. Законом установлен трехгодичный

срок исковой давности по недействительным сделкам.

В случае признания сделки недействительной продавец возвращает деньги, а покупатель возвращает недвижимость законному владельцу. На практике, по опыту страховых специалистов, часто возникают ситуации, когда денег у продавца нет, и другого имущества, на которое можно обратить взыскание, тоже не обнаружено, или его недостаточно – то есть возвращать ему нечего. Или продавца и вовсе невозможно найти.

В таких случаях единственная гарантия возврата денег, уплаченных за недвижимость – титульное страхование. Особенно высок интерес к титульному страхованию со стороны покупателей дорогих элитных квартир, замечают страховые специалисты. При этом собеседники недоумевают, почему этим видом страхования редко пользуются владельцы коммерческих объектов – ведь, стоимость не самого дорогого офиса или магазина в Иркутске начинается от нескольких миллионов.

При наступлении страхового случая выплачивается возмещение в размере, равном сумме по договору страхования. Последняя может быть определена исходя из рыночной стоимости недвижимости или суммы, оплаченной по договору купли-продажи. При этом страховая

### экспертное мнение

– От каких рисков может уберечь титульное страхование недвижимости?

– Титульное страхование обеспечивает страховую защиту на случай утраты права собственности на недвижимость, если вашу сделку признают незаконной по причине событий, которые не были вам известны на момент заключения договора купли-продажи.

Наиболее типичны следующие проблемы:

– в процессе оформления необходимых для сделки документов были допущены ошибки;

– имеет место случай мошенничества;

– не были учтены интересы наследников или несовершеннолетних лиц;

– предыдущие сделки по приватизации или продаже данного объекта недвижимости были проведены с нарушением законодательства.

– Какова стоимость данного вида страхования?

– Страховой тариф составляет в среднем от 0,4% до 1,2% от стоимости квартиры. Его итоговый размер зависит от того, какие риски были выявлены в ходе юридической экспертизы предыдущих сделок с объектом, от количества данных сделок



**Ирина Зарубина,**  
директор ООО «Росгосстрах»  
в Иркутской области

и срока страхования.

– Случалось ли, что в ходе предварительной экспертизы стало очевидно, что права на объект могут быть оспорены? Как в таких случаях поступал клиент?

– Прежде чем принять решение о страховании той или иной сделки, страховая компания дополнительно исследует историю перехода прав на объект. Риск возникает при любом переоформлении прав. И чем длиннее цепочка сменившихся собственников объекта, тем больше потенциальных проблем. Даже если в последней

сделке фигурирует безупречный пакет документов, проблема может таиться в истории квартиры, которую страховщик и пытается исследовать.

Страховая компания отказывается в страховании, если вскрывается целый букет вопросов. Подобный отказ клиент, естественно, воспринимает, как рекомендацию ни в коем случае не приобретать объект недвижимости.

– Приведите пример страхового случая из Вашей практики.

– Вот сюжет из жизни: на вторичном рынке была приобретена квартира в собственности. Стороны заключили договор купли-продажи. Через какое-то время иск в суд о признании сделки недействительной подает сам продавец квартиры, заявляя, что он никогда не заключал данный договор и вообще в это время был за границей.

В ходе следствия было доказано, что квартира действительно продавалась по поддельному паспорту. Сумма сделки составляла 28 млн руб, которые и были возвращены покупателю после того, как суд вынес решение о прекращении права собственности нашего клиента на эту квартиру

сумма не может быть выше действительной стоимости объекта недвижимости. Однако в течение периода страхования она может быть увеличена, если клиент, к примеру, провел капитальный ремонт помещения. Как раз на ту сумму, что была затрачена на ремонт.

Учитывая срок исковой давности по сделкам с недвижимостью, договор титульного страхования имеет смысл заключать на срок не менее трех лет.

Нужно помнить, что при титульном страховании покрываются только риски утраты права соб-

ственности. От других рисков титульное страхование не уберезит. Например, если у жилья есть какое-либо обременение, это не будет считаться страховым случаем.

**Никита Змановских,**  
Газета Дело

### ТОП-50 вакансий с заработной платой от 30 тыс.руб. Иркутск.

Вакансия	Зарплата, руб	Компания
Консультант по внедрению 1С	от 45 до 70 000	Кадровый центр ВОКС
Директор гипермаркета	от 50 000	Спортмастер
Менеджер по развитию розничной сети	от 35 до 80 000	585, Холдинг
Директор сети магазинов	от 38 до 40 000	Интегра, ООО
Территориальный менеджер	до 59 400	Намис, приправы
Региональный менеджер	от 55 до 60 000	Shreya Life Sciences
Региональный менеджер	от 35 000	Группа новатор
Территориальный менеджер	до 100 000	Восточно-Европейская Дистрибуторская Компания, ООО
Консультант по туризму	от 30 до 50 000	Workle
Специалист по туризму	от 30 до 50 000	Workle
Ведущий менеджер по работе с банками и партнерами	от 30 000	Росгосстрах-Жизнь, страховая компания
Эксклюзивный торговый представитель	до 30 000	Группа Гутта
Разработчик СУБД Progress	от 35 000	Банковские информационные системы, ЗАО
Торговый представитель	от 30 до 35 000	Слата, ГК
Заместитель начальника отдела ИТ	от 35 до 60 000	Кадровый центр ВОКС
Менеджер по работе с локальными ключевыми клиентами	от 50 000	Нефис Косметикс, ОАО
Руководитель группы продаж	от 30 000	БИНБАНК
Руководитель направления розничного бизнеса	от 30 000	БИНБАНК
Главный специалист отдела взыскания	от 42 до 48 000	Банк "Открытие"
Главный бухгалтер	от 35 000	Персонал Студия, ООО
Менеджер по работе с клиентами	от 40 до 60 000	TRADE.SU Информационное агентство
Менеджер по продажам	от 30 000	Рейл Нонтинент, УК
Водитель карьерного автомобиля Белаз	от 58 000	Кадровый центр Эталон
Агент по продажам	от 60 000	НКС
Машинист экскаватора (гидравлического)	от 63 000	Кадровый центр Эталон
Машинист бульдозера	от 56 000	Кадровый центр Эталон
Старший экономист отдела по работе на финансовых рынках	от 30 000	Сбербанк России
Главный юрист-консульт	от 40 000	Сбербанк России
Начальник отдела продаж	от 30 до 80 000	Ренессанс Life & Pensions
Начальник отдела по реализации электроэнергии	от 30 до 38 000	Оборонэнергобыт, ОАО
Ведущий инженер связи	от 40 до 60 000	Электромаркет, ОАО
Тренинг-менеджер	от 40 000	НПФ Доверие
Главный технолог ЗИФ	от 105 000	Персонал Суджия, ООО
Менеджер по продаже спецтехники JCB	от 50 000	Стройкомплент
Программист-разработчик	от 30 до 35 000	Кадровый центр ВОКС
Начальник отдела по работе с предприятиями	от 70 000	Сбербанк России
Региональный менеджер по продажам	от 45 000	Юникс, медицинская компания
Инженер-строитель	от 30 000	Сбербанк России
Клиентский менеджер	от 30 000	Сбербанк России
Торговый представитель в фирму	от 40 000	Штайнер, ООО
Главный кредитный аналитик	от 45 000	РОСБАНК
Менеджер по работе с ключевыми клиентами	от 35 000	Прок-Сервис
Торговый представитель по работе с сетевыми клиентами	от 30 000	Прок-Сервис
Руководитель филиала продаж	от 40 до 120 000	Государственная транспортная лизинговая компания, ОАО
Менеджер по продажам	от 45 000	Юникс, медицинская компания
Медицинский представитель	от 50 000	Adecco Group Russia

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

shop.slata.ru
23 • 5555

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

## Как за городом продать задорого

**Спрос на загородную недвижимость в окрестностях Иркутска растет с каждым годом. Однако параллельно растет и предложение на рынке, которое не отличается однородностью – ориентироваться в нем непрофессионалу сложно. Нередко можно услышать, как тот или иной коттедж под Иркутском продавался несколько лет. Чтобы продажа коттеджа не превратилась в настоящую головную боль, попробуем рассмотреть основные механизмы реализации загородной недвижимости.**

Для начала стоит разобраться в классификации загородной недвижимости. Специалисты рынка разделяют коттеджи просто – на бюджетное и элитное жилье. Некоторые прибавляют еще дома среднего класса. Чаще всего главным критерием того или иного класса недвижимости служит ее цена. К жилью эконом-класса эксперты относят коттеджи стоимостью до 5-7 млн рублей, к среднему классу – до 25 млн рублей и к элитному – от 25 до 100 млн рублей. Конечно, такая классификация условна, но если цена реальная – она становится главным критерием.

На класс загородной недвижимости также влияет площадь коттеджа, хотя и в этом случае все очень условно. Если дом расположен в престижном районе, сделан из дорогих материалов, с шикарным интерьером, то и 100-200 кв.м достаточно для того, чтобы отнести его к элит-классу. Профессионалы же рынка придерживаются следующего разделения: бюджетное жилье – это 100-200 «квадратов», среднего класса – 200-400 кв.м, элитное – от 400 кв.м и выше. В Иркутске и по Байкальскому тракту нередко встречаются коттеджи общей площадью более 1 тыс. кв.м – все они также относятся к элитной загородной недвижимости.

Кстати, район, где находится продаваемая загородная недвижимость, является еще одним критерием, по которому мож-

но классифицировать дом. Как правило, жилье элитного класса расположено по Байкальскому тракту, в Кировском и Октябрьском районах Иркутска. Средний класс присутствует в Свердловском районе города и в начале Голоустненского тракта. Бюджетные варианты продаются по Култукскому, Качугскому и Александровскому трактам. «Можно, конечно, построить элитный коттедж и в этих последних направлениях, – замечает частный риэлтер Марина Порошина. – Но продать такой дом даже по себестоимости не получится – нет спроса».

Остальные критерии жилья (размер земельного участка, наличие всех современных опций в техническом и функциональном оснащении объекта, время постройки) являются сопутствующими и больше влияют на стоимость загородной недвижимости, чем на ее классификацию.

На оценке коттеджа стоит остановиться подробнее, поскольку на рынке зачастую можно увидеть в продаже жилье с завышенной его стоимости. В результате такие объявления могут «висеть» годами. С другой стороны, по мнению специалистов, на старте все обычно завышают цену на 15-20%, а потом ее постепенно снижают.

Как же правильно оценить продаваемый коттедж, чтобы не продешевить и не завязать цену предложения? Эксперты рекомендуют сначала обследовать рынок загород-

ной недвижимости, отметить похожие объекты, проанализировать направление, где расположен коттедж. Причем желательно посмотреть статистику продаж не за неделю-две, а за год.

– Вообще для правильной оценки коттеджа необходимо учитывать два основных подхода: затратный метод и метод сравнительного анализа продаж, – рассказывает генеральный директор агентства недвижимости «Карта мира» Григорий Бабицкий. – Суть первого метода заключается в оценке себестоимости строительства аналогичного объекта недвижимости (материал плюс работа), к полученному результату прибавляется стоимость земельного участка, цена благоустройства, затраты на коммуникации. Далее вводятся поправочные коэффициенты на износ, и в результате получается стоимость строительства такого же объекта в целом.

Иногда для упрощения процедуры специалисты предлагают ориентироваться просто на себестоимость одного «квадрата» при строительстве индивидуального жилого дома в зависимости от района застройки. Но этот метод дает в большинстве случаев минимальную цену продажи, без учета спроса на рынке, престижа района, расположения участка, наличия инфраструктуры и ремонта.

В основном на рынке недвижимости используется метод сравнительного анализа продаж. Для этого

специалист сравнивает подобные предложения на рынке, анализирует цены, прошедшие сделки – такие сведения обывателю, как правило, недоступны. После этого вводятся поправочные коэффициенты, учитывающие разницу в продаваемых объектах, например, в площади, ремонте, участке, качестве материалов, износе и т.д. Такой метод дает более точную, близкую к реальности цену – правда, при условии, что решена основная проблема: поиск корректных объектов для оценки, то есть аналогичных выставленному на продажу. Иначе стоимость может отличаться от рыночной на 30-40%.

Специалисты также отмечают ряд нюансов, которые следует учитывать при оценке недвижимости: срочность продажи, форма расчета, возможность расщепления платежа и ипотеки.

Многим кажется, что если сделать дорогую отделку коттеджа, богатый интерьер, то цену объекта можно существенно увеличить. Однако зачастую эти затраты не окупаются. Как говорилось выше, на «дешевом» направлении коттеджи с элитной отделкой не продаются и по себестоимости. Ко всем улучшениям следует подходить с умом: вряд ли покупателя заинтересует наличие бассейна в коттедже, если там есть проблемы с водоснабжением.

Тем не менее, небольшие вложения в дом помогут его продать и быстрее, и дороже. «Как правило, окупаются такие улучшения, как повышение качества полов, окон, крыши, коммуникаций, надворных построек (бани, гаража), забор» – добавляет заместитель директора агентства недвижимости «Монолит» Ирина Незгоренко. В целом же специалисты рекомендуют перед продажей привести в порядок дом, участок и строения, устранить недостатки (например, трещины на плитке), отремонтировать ворота, подъём жалюзи, если требуется. Все должно функционировать при осмотре коттеджа. Любые недоделки и обещания продавца, что он их исправит в ближайшее время, снижают цену объекта и отпугивают потенциальных покупателей.

Кроме того, важно, чтобы были в порядке документы, особенно на землю. Дом может и не быть оформлен в собственность – коттеджи хорошо продаются и в таком «юридическом виде», но земля должна быть обязательно узаконена.

Эффективность прода-

“

К жилью эконом-класса эксперты относят коттеджи стоимостью до 5-7 млн рублей, к среднему классу – до 25 млн рублей и к элитному – от 25 до 100 млн рублей. Конечно, такая классификация условна, но если цена реальная – она становится главным критерием.

жи загородной недвижимости повышает, прежде всего, наглядная реклама: баннерная или размещенные объявления на специализированных сайтах. Если продавец публикует объявление в печатных СМИ, газета должна быть цветной, с возможностью разместить фотографии и подробное описание объекта, знают профессионалы. Дальше риэлтеры в своих рекомендациях расходятся – можно добавить в объявление лирики, а можно дать краткую, но емкую информацию о коттедже. Желательно, чтобы в объявлении прозвучала «фишка», которая привлечет внимание. Например, наличие на крыше коттеджа «домика для Карлсона». Специалисты считают, что лучше не давать полную информацию, чтобы потенциальный покупатель позвонил и уточнил – прямой контакт результативнее.

Эксперты рынка выделяют два времени года, когда загородная недвижимость продается активнее – это весна и лето. Важную роль при этом играет, как пройдет непосредственный показ загородной недвижимости. Профессионалы предпочитают для этого теплый солнечный день без ветра, чтобы потенциальный покупатель получил больше положи-

тельных эмоций. Для усиления эффекта можно поставить в духовку пирог или сварить кофе.

Торг также приветствуется, вот только проводить его нужно грамотно, чтобы прийти к цене, интересной для обеих сторон. Определенных правил нет, но агенты по продаже недвижимости предупреждают, что продавцу нужно быть готовым к торгу – каждый потенциальный покупатель будет пытаться «сбить цену». Собеседники рекомендуют доверить это дело специалисту, у которого наработана практика, есть свои психологические «приемчики».

При совершении сделки тоже лучше работать с профессионалом, имеющим опыт продаж и безупречную репутацию. Выбор следует остановить на специалисте, которого вам рекомендовали друзья и знакомые, советуют респонденты. Собеседники, имеющие опыт продажи загородного жилья, признаются, что именно момент заключения сделки – самый волнующий: «Это же не просто подписать договор, нужно договориться и о передаче денег. Последнее тяжело сделать самим – продавцу и покупателю, так как нет доверия друг к другу».

Не менее сложный момент – ответы на звонки и показы дома потенциальным покупателям. «Часто до собственника не могут дозвониться – уехал в отпуск, командировку, занят на работе... И показы нередко срываются из-за занятости хозяина, – приводит в пример свой опыт собственница коттеджа Ирина Петровна. – В определенный момент собственники уже готовы поручить продажу коттеджа кому угодно – привлекают родственников, знакомых. Те, как правило, ничем помочь не могут: либо тоже заняты, либо не могут ответить на все вопросы потенциальных покупателей, попросту не владея полной информацией о коттедже».

Все это вызывает недоверие у покупателя, констатируют собеседники. А у продавца – обреченность, так как продажа коттеджа в среднем длится один-два года, а особенности, если он занимается его продажей самостоятельно. К этим срокам риэлтеры обычно и готовят продавца, хотя, по мнению опрошенных домовладельцев, продажа через специалиста или агентство сокращает сроки экспозиции дома примерно до полугода.

**Елена Андюбек,**  
Газета Дело

Продать и купить загородную недвижимость Вам помогут специалисты агентств недвижимости

<b>CENTURY 21</b> Недвижимость мира	ул. Горького, 27	909-144, 217-038, 217-043
Деловой центр недвижимости "АРТЭКС"	ул. Рабочая, 7	240-400, 200-138
Европа	ул. Академическая, 56/4	650-265, 723-272
Монолит	ул. Байкальская, 155	24-88-24, 23-50-64, 995-086
Оранж	ул. 1-я Советская, 58, к. 3, оф. 34	706-295, 600-544
Помесье	ул. Ямская, 49	24-34-64, 20-07-17, 20-07-19
Премьер Realty	ул. 5-ой Армии, 10	333-410, 240-181
Сфера продаж	ул. Пискунова, 98	23-53-10, 911-157, 22-84-94
Слобода	ул. Свердлова, 25 ул. Байкальская, 105а	615-355, 682-368
Тысячелетие	ул Академическая, 74	422-333, 533-333

Предложения по продаже загородного жилья от агентств недвижимости и собственников ищите на сайте [REALTY.IRK.RU](http://REALTY.IRK.RU)

## classified

### Продаем здание

ул. Депутатская, 32



Площадь - 3 303,5 кв.м. 4 этажа + подвал. 1975 г. постройки, в отличном состоянии. Участок, на котором расположено здание, 2 320 кв.м.

50-70 тыс.руб/кв.м 28-25-09, 28-20-96

### Продаем офис в центре Иркутска!

ул. Дзержинского, 27А, 3-й этаж



Нежилое помещение общей площадью 336,5 кв.м. 2008 г. постройки, в отличном состоянии

50-70 тыс.руб/кв.м 28-25-09, 28-20-96

### Продаем офисное здание

ул. Дек.Событий, 23А



Площадь - 2 883,2 кв.м. 4 этажа с цоколем. 1994 г. постройки, в хорошем состоянии. Земельный участок 1 609 кв.м.

50-70 тыс.руб/кв.м 28-25-09, 28-20-96

### Продаем здание

ул. Пискунова, 122



Площадь - 2 443,2 кв.м. 3 этажа с цоколем. 2003 г. постройки, в хорошем состоянии. Земельный участок в собственности.

50-70 тыс.руб/кв.м 28-25-09, 28-20-96

### Продается производственная база

ул. Шевцова



Отличное месторасположение, 1 линия. Земельный участок 1,2 га, имеются склады, цеха, БРУ, сушилки, гараж 150 кв.м., АБК, центральные коммуникации. Идеальное вложение денег. Недорого!

533-333, 422-333

### Сдаем помещение

ул. Горького, 31



1 линия, 3 эт., 186 кв.м., кабинетная система, отличный ремонт, огромный транспортный и пешеходный трафик. Под банк, офис, центр раннего развития, торг- выставочный зал, мед. клинику.

120 тыс.руб/мес. 533-333, 422-333

### Аренда помещения

ул. Карла Маркса



Отличное помещение в центре города, 1 линия, 200 кв.м., отдельный вход, солидные соседи. Идеально под любые коммерческие направления.

533-333, 422-333

### 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

### Купи мечту – Вилла в Болгарии!



Вилла в комплексе Bay View Villas, заповедная зона, 10 мин. от моря! 2-х этажная, 4-х комнатная, благоустроенная, 2 террасы, площадь 120 кв.м. 4 сан. узла, меблированная, в комнатах кондиционеры.

6700 тыс.руб. 909-143

### Коттедж с видом на залив!

ТСЖ Молодежное



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

40 млн.руб. 606-544

### Отличная квартира!

м/р Солнечный



3-комн. квартира в новом ЖК Маяк, остановка Ракета, площадь 110 кв.м., 2/12 кирп. дома, 2 лоджии, подземный паркинг, рядом школа №25, детсад, магазины. Черновая отделка.

533-333, 422-333

### Продается таунхаус

ул. Железнодорожная 4-я, 54а



Таунхаус, 2 этажа, кирпичный, 180 кв.м. Спортзал, сауна, 3 балкона, гараж с отоплением. Хороший ремонт, встроенные шкафы, полы с подогревом, сигнализация. Тихое место, рядом с центром.

8150 тыс.руб. 660-204

## НОВОЕ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ КОНСУЛЬТАНТПЛЮС ДЛЯ WINDOWS PHONE

Компания "КонсультантПлюс" выпустила бесплатное мобильное приложение "КонсультантПлюс: основные документы" для смартфонов на платформе Windows Phone 7.5.

В приложении содержатся все кодексы РФ, основные правовые акты федерального законодательства, а также обзоры нововведенных документов и справочная информация.

Программа работает в двух режимах: онлайн и оффлайн. Для работы без выхода в Интернет (в оффлайн-режиме) до 100 необходимых документов можно заранее сохранить в "Избранное". В онлайн-режиме доступна полная база документов приложения.

Приложение содержит полезные сведения по многим повседневным вопросам, например:

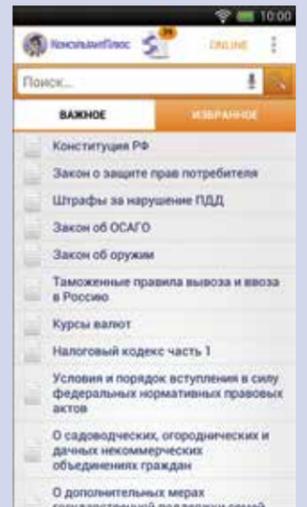
- защита прав потребителей;
- налоговые льготы и вычеты;
- защита трудовых прав;

- оформление и защита имущественных прав;
- штрафы за административные правонарушения, в том числе штрафы ГИБДД;
- получение материнского капитала;
- оплата налогов физическими лицами и др.

Специалисты найдут в приложении календарь бухгалтера, производственный календарь, ставки налогов, расчетные индикаторы и другие важные сведения. Вся информация ежедневно обновляется.

Мобильное приложение КонсультантПлюс будет полезно всем, кому необходима актуальная информация о законодательстве.

"КонсультантПлюс: основные документы" для Windows Phone 7.5 доступно в онлайн-магазине Windows Phone Marketplace (marketplace.windowsphone.com) в категории "Бизнес".



Приложение создано компанией "КонсультантПлюс" - разработчиком самой популярной в России справочной правовой системы КонсультантПлюс (по исследованию ВЦИОМ 2011 года).

Напомним, мобильное приложение "КонсультантПлюс: основные документы" также доступно для пользователей iPhone/iPad и Android-устройств. Таким образом, с новым приложением КонсультантПлюс продолжает расширять линейку мобильных сервисов для своих пользователей.

Более подробную информацию о новом мобильном приложении КонсультантПлюс для Windows Phone 7.5 можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».



## ОАО «РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ

о намерении реализовать объекты недвижимости, принадлежащие ему на праве собственности

нежилое 4-этажное кирпичное здание с 2-этажным пристроем и гаражом, общей площадью 2104,30 кв.м.; земельный участок площадью 1924 кв.м., расположенные по адресу: г. Иркутск, ул. 4 Железнодорожная, д. 34А.

Коммерческие предложения направлять по адресу:

664011 г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, отдел имущественных прав.

Телефоны для справок: (3952) 200355; (3952) 201438  
E-mail: Larisa.Vi.Zhukova@sibir.rt.ru



КонсультантПлюс  
в Иркутске

RIC 112 SINCE 1993

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

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

## ОАО "Гортоп"

670045, г. Улан-Удэ, ул. Стрелка 502 км.  
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2011 г. (тыс.руб.)

АКТИВ	Код	На отчетную дату от-четного периода	На 31 декабря преды-дущего года	На 31 декабря год, пред-шествующего года
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы	1110	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Основные средства	1130	6125	-	-
Доходные вложения в материальные ценности	1140	-	-	-
Финансовые вложения	1150	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1160	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1170	-	-	-
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>6125</b>	-	-
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	-	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	-	6996	-
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
Денежные средства	1250	-	-	-
Прочие оборотные активы	1260	1786	-	-
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>8782</b>	-	-
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>14907</b>	-	-
<b>ПАССИВ</b>				
<b>Уставный капитал (складочный капитал, уставной фонд, вклады товарищей)</b>				
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1310	2	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1320	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1340	-	-	-
Резервный капитал	1360	11159	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(17641)	-	-
<b>ИТОГО по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>(6439)</b>	-	-
<b>III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ</b>				
<b>Паевый фонд</b>				
Целевой капитал	1310	-	-	-
Целевые средства	1320	-	-	-
Фонд недвижимого и особо движимого имущества	1350	-	-	-
Резервный и иные целевые фонды	1360	-	-	-
<b>ИТОГО по разделу III</b>	<b>1300</b>	-	-	-
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
<b>ИТОГО по разделу IV</b>	<b>1400</b>	-	-	-
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1510	-	-	-
Кредиторская задолженность	1520	20091	-	-
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	1255	-	-
<b>ИТОГО по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>21346</b>	-	-
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>14907</b>	-	-

### Отчет о прибылях и убытках за 2011 г. (тыс.руб.)

Наименование показателя	код показателя	За Январь - Декабрь 2011г.	За Январь - Декабрь 2010г.
Выручка	2110	-	-
Себестоимость продаж	2120	(-)	(-)
Валовая прибыль (убыток)	2100	-	-
Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-	-
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	-	-
Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
Прочие доходы	2340	-	-
Прочие расходы	2350	(-)	(-)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-	-
Текущий налог на прибыль	2410	(-)	(-)
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
Прочее	2460	-	-
<b>Чистая прибыль(убыток)</b>	<b>2400</b>	-	-
<b>СПРАВОЧНО:</b>			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	-	-
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель Т.Д. Лубсанова

## ЗАО УК "ЛенаБамстрой"

666784, Иркутская обл., г. Усть-Кут, ул. Кирова, д.23.  
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2011 г. (тыс.руб.)

АКТИВ	Код	На 31 декабря 2011 г.	На 31 декабря 2010 г.	На 31 декабря 2009 г.
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы	1110	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Основные средства	1130	57853	68787	78141
Доходные вложения в материальные ценности	1140	-	-	-
Финансовые вложения	1150	356	356	406
Отложенные налоговые активы	1160	992	1091	1056
Прочие внеоборотные активы	1170	-	20	19
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>59201</b>	<b>70254</b>	<b>79622</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	9431	7995	9047
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	10	8	2170
Дебиторская задолженность	1230	18931	15015	17394
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	6758	16425	10952
Прочие оборотные активы	1260	281	189	-
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>35411</b>	<b>39632</b>	<b>39563</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>94612</b>	<b>109886</b>	<b>119185</b>
<b>ПАССИВ</b>				
<b>III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал (складочный капитал, уставной фонд, вклады товарищей)	1310	85	85	85
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(239)	(9)	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	14837	15231	15629
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	49517	47107	45431
Резервный капитал	1360	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	2123	2410	1913
<b>ИТОГО по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>66323</b>	<b>64824</b>	<b>63058</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
<b>ИТОГО по разделу IV</b>	<b>1400</b>	-	-	-
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1510	-	-	-
Кредиторская задолженность	1520	28289	45062	55711
Доходы будущих периодов	1530	-	-	416
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-
<b>ИТОГО по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>28289</b>	<b>45062</b>	<b>56127</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>94612</b>	<b>109886</b>	<b>119185</b>

### Отчет о прибылях и убытках за 2011 г. (тыс.руб.)

Наименование показателя	код показателя	За Январь - Декабрь 2011г.	За Январь - Декабрь 2010г.
Выручка	2110	155536	148000
Себестоимость продаж	2120	(150349)	(174883)
Валовая прибыль (убыток)	2100	(3813)	(26883)
Коммерческие расходы	2210	(2184)	(2261)
Управленческие расходы	2220	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(5997)	(29144)
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	-	30
Проценты к уплате	2330	(258)	-
Прочие доходы	2340	15391	42703
Прочие расходы	2350	(6591)	(10426)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2545	3163
Текущий налог на прибыль	2410	(716)	(1425)
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	1530	3784
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	(99)	35
Прочее	2460	-	-
<b>Чистая прибыль(убыток)</b>	<b>2400</b>	<b>1730</b>	<b>1773</b>
<b>СПРАВОЧНО:</b>			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	1730	1773
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель В.А. Макагон  
Главный бухгалтер О.Д. Яновская

## ОАО "Таежное"

Налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения на 31 декабря 2011 г.

Раздел 1. Сумма налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и минимального налога, подлежащая уплате в бюджет, по данным налогоплательщика (в руб.)

Показатели	Код строки	Значение показателей
Объект налогообложения	001	1
Код по ОКАТО	010	81203554000
Код бюджетной классификации	020	1821050101101000110
Сумма авансового платежа по налогу, исчисленная к уплате за: первый квартал	030	0
полугодие	040	0
девять месяцев	050	0
Сумма налога, подлежащая уплате за налоговый период	060	49451
Сумма налога к уменьшению за налоговый период	070	0
<b>Код бюджетной классификации</b>	<b>080</b>	<b>182105010500110001110</b>
Сумма минимального налога, подлежащая уплате за налоговый период	090	0

Раздел 2. Расчет налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и минимального налога (в руб.)

Показатели	Код строки	Значение показателей
Ставка налога (%)	201	6
Сумма полученных доходов за налоговый период	210	912777
Сумма произведенных расходов за налоговый период	220	0
Сумма убытка, полученного в предшествующем (предшествующих) налоговом (налоговых) периоде (периодах), уменьшающая налоговую базу за налоговый период	230	0
Налоговая база для исчисления налога за налоговый период	240	912777
Сумма убытка, полученного за налоговый период	250	0
Сумма исчисленного налога за налоговый период	260	54767
<b>Сумма исчисленного минимального налога за налоговый период (ставка налога 1%)</b>	<b>270</b>	<b>5162</b>
Сумма уплаченных за налоговый период страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование	280	5316
на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное медицинское страхование		
обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а также выплаченных работникам		
в течение налогового периода из средств налогоплательщика пособий по временной нетрудоспособности, уменьшающая (но не более чем на 50%) сумму исчисленного налога		

Налогоплательщик Т.В. Вокина

## ОАО "Областное жилищно-коммунальное хозяйство"

664035, Иркутская обл., г. Иркутск, ул. Сурнова, 16.  
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2011 г. (млн.руб.)

АКТИВ	Код	На 31 декабря 2011 г.	На 31 декабря 2010 г.	На 31 декабря 2009 г.
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы	1110	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Основные средства	1130	216	156	23
Доходные вложения в материальные ценности	1140	-	-	-
Финансовые вложения	1150	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1160	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1170	-	-	-
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>216</b>	<b>156</b>	<b>23</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	177	109	41
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	367	309	178
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	13	13	8
Прочие оборотные активы	1260	11	9	7
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>568</b>	<b>440</b>	<b>234</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>784</b>	<b>596</b>	<b>257</b>
<b>ПАССИВ</b>				
<b>III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал (складочный капитал, уставной фонд, вклады товарищей)	1310	49	27	27
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	8	0	0
Резервный капитал	1360	1	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	10	12	7
<b>ИТОГО по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>68</b>	<b>39</b>	<b>35</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1410	180	162	4
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
<b>ИТОГО по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>180</b>	<b>162</b>	<b>4</b>
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1510	72	16	26
Кредиторская задолженность	1520	458	373	186
Доходы будущих периодов	1530	1	1	8
Оценочные обязательства	1540	5	3	2
Прочие обязательства	1550	-	-	-
<b>ИТОГО по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>536</b>	<b>395</b>	<b>222</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>784</b>	<b>596</b>	<b>257</b>

### Отчет о прибылях и убытках за 2011 г. (млн.руб.)

Наименование показателя	код показателя	За Январь - Декабрь 2011г.	За Январь - Декабрь 2010г.
Выручка	2110	124	1491
Себестоимость продаж	2120	(1260)	(1562)
Валовая прибыль (убыток)	2100	(136)	(71)
Коммерческие расходы	2210	(136)	(71)
Управленческие расходы	2220	-	

## РО ФСФР в Восточно-Сибирском регионе сообщает

### О регистрации выпусков ценных бумаг

НАИМЕНОВАНИЕ ЭМИТЕНТА	ВИД ЦБ	СПОСОБ РАЗМЕЩЕНИЯ	ОБЪЕМ ВЫП. ПО НОМ. СТ. (РУБ.)
ЗАО «Реновация»	АОИ	распределение акций среди учредителей акционерного общества	107000
ЗАО «Витимэнергосбыт»	АОИ	закрытая подписка	13000000
ОАО «Иркутское региональное жилищное агентство»	АОИ	закрытая подписка	149999850
ЗАО «Бизнес друзей»	АОИ	приобретение акций единственным учредителем акционерного общества	100000
ОАО «Иркутскгражданпроект-1»	АОИ	распределение акций созданного при выделении акционерного общества среди акционеров акционерного общества, реорганизованного путем такого выделения	9453185
ЗАО «Фаворит»	АОИ	конвертация	3608000
ЗАО «Тонда»	АОИ	закрытая подписка	1057520
ОАО «Фонд инвестиционного развития Забайкальского края»	АОИ	закрытая подписка	117560000
ЗАО «Рэд-Групп»	АОИ	приобретение акций единственным учредителем акционерного общества	10000
ЗАО «ТД «Энерпром»	АОИ	распределение дополнительных акций среди акционеров	5000000
ЗАО «Торговый Дом «Новатек»	АОИ	обмен на акции акционерного общества, созданного в результате преобразования, долей в уставном капитале участников преобразуемого в него общества с ограниченной ответственностью	10000000
ЗАО «Уранодобывающая компания «Горное»	АОИ	закрытая подписка	120921600
ЗАО «Транспортная компания «Эволюция шелкового пути»	АОИ	распределение акций среди учредителей акционерного общества	10000
ЗАО «Энергетические технологии»	АОИ	закрытая подписка	1000000
ЗАО «Техмаш»	АОИ	распределение акций среди учредителей акционерного общества	300000
ЗАО «Шелковый дракон»	АОИ	распределение акций среди учредителей акционерного общества	10000
ОАО «Телекомания АКТИС»	АОИ	закрытая подписка	4700000
ЗАО «Фалкон Групп»	АОИ	распределение акций среди учредителей акционерного общества	10000
ОАО «Республиканский производственно-учебный центр»	АОИ	закрытая подписка	4164200
ЗАО «Агропромышленный комплекс «Великое озеро»	АОИ	закрытая подписка	192520000
ОАО «Автоколлонна 1880»	АОИ	закрытая подписка	36000000
ОАО «Система Управления Лицевыми Счетами»	АПИ	обмен на акции акционерного общества, созданного в результате преобразования, долей в уставном капитале участников преобразуемого в него общества с ограниченной ответственностью	25000
ОАО «Система Управления Лицевыми Счетами»	АОИ	обмен на акции акционерного общества, созданного в результате преобразования, долей в уставном капитале участников преобразуемого в него общества с ограниченной ответственностью	75000

### приказы

- Приказ от 30.07.2012г.: внести в реестр эмиссионных ценных бумаг запись об изменении полного и сокращенного фирменного наименования Открытого акционерного общества «Центральное агентство воздушных сообщений» (код эмитента: 22161-F):
  - предыдущее полное фирменное наименование: Открытое акционерное общество «Центральное агентство воздушных сообщений»;
  - предыдущее сокращенное фирменное наименование: ОАО «ЦАВС»;
  - новое полное фирменное наименование: Закрытое акционерное общество «Центральное агентство воздушных сообщений»;
  - новое сокращенное фирменное наименование: ЗАО «ЦАВС».
- Приказ от 31.07.2012г.: одновременно зарегистрировать дополнительный выпуск и проспект акций именных бездокументарных Открытого акционерного общества «Востокэнергомонтаж», номинальной стоимостью 0,25 рубля каждая, в количестве 2 534 048 штук, способ размещения: закрытая подписка, присвоить выпуску государственный регистрационный номер 1-01-20109-F-001D от 31 июля 2012 г.
- Приказ от 08.08.2012г.: внести в реестр эмиссионных ценных бумаг запись об изменении полного и сокращенного фирменного наименования Открытого акционерного общества «Иркутское региональное ипотечное агентство» (код эмитента: 21450-F):
  - предыдущее полное фирменное наименование: Открытое акционерное общество «Иркутское региональное ипотечное агентство»;
  - предыдущее сокращенное фирменное наименование: ОАО «ИРИА»;
  - новое полное фирменное наименование: Открытое акционерное общество «Иркутское региональное жилищное агентство»;
  - новое сокращенное фирменное наименование: ОАО «ИРЖА».
- Приказ от 08.08.2012г.: внести в реестр эмиссионных ценных бумаг запись об изменении облигаций именных бездокументарных серии ИП-1 процентных Открытого акционерного общества «Иркутское региональное жилищное агентство», в количестве 5000 штук, номинальной стоимостью 1000 рублей каждая, государственный регистрационный номер выпуска облигаций – 4-01-21450-F, дата государственной регистрации выпуска облигаций – 25.10.2001 г., дата государственной регистрации отчета об итогах выпуска облигаций – 26.08.2002 г.
- Приказ от 09.08.2012г.: в связи с истечением трехмесячного срока с даты государственной регистрации отчета об итогах дополнительного выпуска акций именных бездокументарных Открытого акционерного общества «Локтевком» – 28 апреля 2012 г., аннулировать индивидуальный номер (код) – 006D государственного регистрационного номера 1-01-20044-F-006D от 30 ноября 2011 г., присвоенного дополнительному выпуску акций именных бездокументарных Открытого акционерного общества «Локтевком».
- Приказ от 10.08.2012г.: внести в реестр эмиссионных ценных бумаг запись об изменении места нахождения Закрытого акционерного общества «Твердослав» (код эмитента: 43434-N):
  - предыдущее место нахождения: РФ, 672007, Читинская область, г. Чита, ул. Шилова, д. 8 А;
  - новое место нахождения: РФ, 671950, Республика Бурятия, Закамский район, г. Закамск, ул. Ленина, д. 39.
- Приказ от 10.08.2012г.: внести в реестр эмиссионных

- ценных бумаг запись об изменении полного фирменного наименования Закрытого акционерного общества Производственное объединение «Кяхтинский водоканал» (код эмитента: 43344-N):
- предыдущее полное фирменное наименование: Закрытое акционерное общество Производственное объединение «Кяхтинский водоканал»;
  - предыдущее сокращенное фирменное наименование: ЗАО ПО «Кяхтинский водоканал»;
  - новое полное фирменное наименование: Закрытое акционерное общество «Система»;
  - новое сокращенное фирменное наименование: ЗАО «Система»;
  - предыдущее место нахождения: РФ, 671840, Республика Бурятия, г. Кяхта, ул. Рукавишниково, 83-54;
  - новое место нахождения: РФ, 664005, г. Иркутск, ул. Касьянова, д. 26.
- Приказ от 10.08.2012г.: внести в реестр эмиссионных ценных бумаг запись об изменении места нахождения Закрытого акционерного общества «АСТ» (код эмитента: 43452-N):
    - предыдущее место нахождения: РФ, 664007, г. Иркутск, ул. Карла Маркса, д. 40, офис 318;
    - новое место нахождения: РФ, 664046, г. Иркутск, ул. Байкальская, д. 188/2.
  - Приказ от 13.08.2012г.: внести в реестр эмиссионных ценных бумаг запись об изменении места нахождения Закрытого акционерного общества «Энерпред Холдинг» (код эмитента: 42356-N):
    - предыдущее место нахождения: РФ, 664048, г. Иркутск, ул. Розы Люксембург, д. 184;
    - новое место нахождения: РФ, 125310, г. Москва, Волоколамское шоссе, домовладение 89.
  - Приказ от 13.08.2012г.: внести в реестр эмиссионных ценных бумаг запись об изменении сокращенного фирменного наименования Закрытого акционерного общества «Страховая Компания «ДИАНА» (код эмитента: 64024-Z):
    - предыдущее сокращенное фирменное наименование: ЗАО «Страховая Компания «ДИАНА»;
    - новое сокращенное фирменное наименование: ЗАО СК «ДИАНА».
  - Приказ от 16.08.2012г.: внести в реестр эмиссионных ценных бумаг запись об изменении организации Закрытого акционерного общества «Строймонтажкомплект» в форме выделения Закрытого акционерного общества «Фаворит» с одновременным внесением изменений в данные реестра эмиссионных ценных бумаг о погашении части акций именных бездокументарных, в количестве 3 608 (три тысяч шестьсот восьми) штук, номинальной стоимостью 1 000 (тысяча) рублей каждая Закрытого акционерного общества «Строймонтажкомплект», реорганизованного в форме выделения, государственный регистрационный номер выпуска 1-01-22204-N, дата государственной регистрации выпуска 01 июня 2006 г.
    - Приказ от 06.09.2012г.: зарегистрировать отчет об итогах дополнительного выпуска акций именных бездокументарных Открытого акционерного общества «Энергозащита-И», номинальной стоимостью 500 рублей каждая, в количестве 828 штук, способ размещения: закрытая подписка, государственный регистрационный номер дополнительного выпуска 1-01-22124-F-001D от 21 июня 2012 г., одновременно внести изменения в данные реестра эмиссионных ценных о погашении размещенных 252 штук акций именных бездокументарных дополнительного выпуска Открытого акционерного общества «Энергозащита-И».

### в блокнот

- Приказ ФСФР России от 21.08.2012 N12-73/пз-н «О внесении изменений в Положение об Общественном совете участников финансового рынка при Федеральной службе по финансовым рынкам, утвержденное приказом ФСФР России от 25.10.2007 N07-106/пз-н»
- Приказ вносит в Положение следующие изменения:
- В пунктах 1.6, 2.1.4 и 3.7 исключено слово «страховой».
  - Пункт 2.1.3 изложен в следующей редакции:
 

«2.1.3. рассматривать проекты приоритетных нормативных правовых актов в сфере финансовых рынков и выработать по ним рекомендации, обязательные для рассмотрения и учета в работе профильными структурными подразделениями ФСФР России».
  - Пункты 4.8 и 4.8. дополнены и изложены в следующей редакции:
 

«4.8. В целях взаимодействия ФСФР России с участниками финансовых рынков в процессе подготовки проектов нормативных правовых актов, регулирующих финансовые рынки, и их реализации ФСФР России направляет Председателю Общественного совета информацию о планируемых к разработке и принятию приоритетных нормативных правовых актах в сфере финансовых рынков для включения в план работы Общественного совета вопросов по их рассмотрению».

- Позиция ФСФР России по результатам рассмотрения рекомендаций Общественного совета в отношении проектов приоритетных нормативных правовых актов в сфере финансовых рынков направляется Председателю Общественного совета в срок не более 10 дней с момента получения рекомендаций».
  - Пункты 4.8, 4.9, 4.10, 4.10.1, 4.10.2, 4.10.3 и 4.11 заменены соответственно на пункты 4.9, 4.10, 4.11, 4.11.1, 4.11.2, 4.11.3 и 4.12.
- Документ опубликован не был
- Информационное письмо ФСФР России от 02.08.2012 N12-СХ-02/34376 «Об определении порядка размера взимаемой платы за услуги регистратора»**
- В связи с вступлением в силу с 01.07.2012 Федерального закона от 07.12.2011 N415-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О центральном депозитарии», а также поступающими запросами профессиональных участников рынка ценных бумаг ФСФР России сообщается следующее.
- До вступления в силу нормативного правового акта ФСФР России, устанавливающего максимальную плату,

## ЕСЛИ БАНКРОТСТВО – ЕДИНСТВЕННЫЙ ВЫХОД, ДЕЙСТВОВАТЬ НУЖНО НАВЕРНЯКА

– Выступая с заявлением о признании должника банкротом, стоит заранее четко разработать план событий, в котором не стоит забывать о некоторых элементарных вещах.

Любая организация, совокупные требования к которой составляют более 100 тысяч рублей и которая не исполнила такие обязательства в течение трех месяцев, подвержена риску обращения с таким заявлением. Причем такое заявление может исходить совместно от нескольких кредиторов и по разным обязательствам.

Если это случилось – отношения должника с кредиторами меняются кардинально. Должник полностью лишается возможности управлять кредиторской задолженностью или оговаривать с кредиторами графики погашения долговых обязательств. Это происходит оттого, что кредиторы обязаны заявить свои требования почти сразу же после сообщения о введении наблюдения в отношении должника (в течение 30 дней), чтобы войти в реестр требований кредиторов. В таком случае должник будет иметь дело со всей массой долгов, которая будет выявлена. Чтобы предотвратить такой поворот событий у должника есть возможность в короткий период времени от поступления заявления до его рассмотрения арбитражным судом заключить с заявителем соглашение.

Участвуя в банкротном деле, кредитор может находиться в двух ситуациях. Это может быть конкурсный кредитор с большой суммой требований, который предлагает свою кандидатуру управляющего. Такой кредитор способен существенным образом повлиять на решения собраний кредиторов и проводить свою политику в отношении должника. Участвуя в собрании креди-



**Олег Белокрыльцев,** руководитель ООО «Юридической компании «Центр»

Иницируя процедуру банкротства, не рубите с плеча!

торов, нужно понимать, что каждое решение имеет свои последствия, и иногда они могут обнаружиться далеко не сразу. Поэтому, голосуя в пользу того или иного действия, необходимо не только вникать в суть вопроса, но и обладать специальными знаниями по процедуре.

Также кредитором может быть лицо, находящееся в невыгодном отношении других участников положения, с малым количеством голосов. В этом случае введение процедуры банкротства отнюдь не приятная новость. Однако тут, как и на любом собрании, нужно отстаивать свои интересы, объединяться с другими участниками – главное, не пускать ситуацию «на самотек». Каждый кредитор имеет право приносить жалобы и выражать несогласие с происходящим.

Любое дело сопряжено с риском. Желая любым способом вернуть свой долг, не рубите с плеча, иницируя процедуру банкротства. Стоит помнить о том, что если должник окажется неспособен финансово перекрыть даже вознаграждение арбитражного управляющего, его

придется возместить конкурсному кредитору. Также нужно быть готовыми нести определенные затраты в ходе процедуры, такие как оплата подачи сообщения о введении на какой-либо стадии банкротства.

К делу, связанному с банкротством, нужно подходить с четким планом и работать наверняка. Продумайте заранее все шаги и возможные варианты, проведите анализ своего должника, оцените собственные возможности.

Мы готовы стать Вашим консультантом в делах о банкротстве, оперативно провести проверку финансового состояния контрагента, полностью взять на себя сопровождение процедуры. Прибегая к помощи профессионала, мы, как правило, экономим свое время и деньги, сокращаем риски и возможные издержки. Желаю Успеха!

Наши координаты:

г. Иркутск, ул. Ленина, 18, офис 314. Тел. 8 (3952) 33-14-18  
г. Иркутск, ул. Терешковой, 19, цоколь. Тел. 8 (3952) 39-02-89

## О регистрации отчетов об итогах выпусков ценных бумаг

**Сокращения:**  
АОИ – акции обыкновенные именные  
АПИ – акции привилегированные именные  
АОИ (А) – акции привилегированные именные типа А  
АПИ (Б) – акции привилегированные именные типа Б  
ОИ – облигации именные

НАИМЕНОВАНИЕ ЭМИТЕНТА	КОД ЭМИТЕНТА	ВИД ЦБ	ОБЪЕМ ВЫП. ПО НОМ. СТ. (РУБ.)
ЗАО «Реновация»	1-01-43456-N	АОИ	107000
ЗАО «Братские электрические сети»	1-04-42152-N	АОИ	37578000
ЗАО «Бизнес друзей»	1-01-43454-N	АОИ	100000
ОАО «Иркутскгражданпроект-1»	1-01-22502-F	АОИ	9453185
ОАО «Республиканский мусороперерабатывающий завод»	1-01-22357-F-001D	АОИ	19893800
ЗАО «Фаворит»	1-01-43457-N	АОИ	3608000
ОАО «Производственное управление водоснабжения и водоотведения города Читы»	1-01-22198-F-004D	АОИ	401933000
ОАО «Фармасинтез»	1-01-20046-F-003D	АОИ	100000
ЗАО «Рэд-Групп»	1-01-43463-N	АОИ	10000
ЗАО «Торговый Дом «Новатек»	1-01-43453-N	АОИ	100000000
ЗАО «Транспортная компания «Эволюция шелкового пути»	1-01-43458-N	АОИ	10000
ЗАО «Техмаш»	1-01-43460-N	АОИ	300000
ЗАО «Шелковый дракон»	1-01-43461-N	АОИ	10000
ЗАО «Фалкон Групп»	1-01-43462-N	АОИ	10000
ОАО «Энергозащита-И»	1-01-22124-F-001D	АОИ	414000
ОАО «Фонд инвестиционного развития Забайкальского края»	1-01-22299-F-001D	АОИ	117560000
ОАО «Система Управления Лицевыми Счетами»	2-01-22375-F	АПИ	25000
ОАО «Система Управления Лицевыми Счетами»	1-01-22375-F	АОИ	75000

взимаемую держателем реестра с зарегистрированных лиц за проведение операции в реестре, и (или) порядок ее определения, профессиональным участникам рынка ценных бумаг, осуществляющим деятельность по ведению реестра, при установлении платы за предоставление услуг регистратора надлежит руководствоваться требованиями пункта 10 Положения о лицензировании деятельности по ведению реестра владельцев именных ценных бумаг, утвержденного Постановлением ФКЦБ РФ от 19.06.1998 N24, с учетом того, что абзац 1 подпункта 10.1 признан незаконным и недействующим решением Верховного Суда Российской Федерации от 09.09.2002 NКПИ 2002-390.

Источник публикации "Вестник ФСФР России", N8, 2012

**Информационное письмо Росфинмониторинга от 03.09.2012 N20 «Вопросы, связанные с применением Требований к правилам внутреннего контроля, разрабатываемым организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом (за исключением кредитных организаций), утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 30.06.2012 N667»**

Письмом разъясняется следующее:

- Порядок назначения и требования к должностному лицу уполномоченному принимать решения относительно выявленных операций (сделок), подлежащих обязательному контролю, и сделок (операций), имеющих признаки связи с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма.
- Срок в течении которого следует внести изменения в правила внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ в случае вступления в силу новых/внесения изменения в действующие нормативные правовые акты в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.
- Признаки, которые необходимо учитывать организациям при организации работы по оценке степени (уровня) риска совершения клиентом операций, связанных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма.

Документ опубликован не был

Обзор подготовлен РО ФСФР России в ВСП

Подробная информация  
о новостройках Иркутска -  
всегда на сайте  
**REALTY.IRK.RU**

**НЕДВИЖИМОСТЬ**

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

**REALTY.IRK.RU**

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

# Квартиры в новостройках г.Иркутска стоимостью до 2,5 млн руб



**ЖК Патриот**  
Ул. Баумана  
Срок сдачи - 4 кв. 2013 г.

комн.	С, кв. м	тыс. руб.
1	36,76 - 42,53	1355 - 1531
2	58,46 - 63,73	2105 - 2294
3	67,1 - 72,36	2348 - 2460

ЗАО СК ГорСтрой, тел. 28-14-15  
Аккредитация в банках: Байкальский банк Сбербанка России, Газпромбанк, Россельхозбанк

**ЖК на Баумана**  
Ул. Баумана  
Срок сдачи - 3 кв. 2013 г.

комн.	С, кв. м	тыс. руб.
3	64,94 - 66,62	2435 - 2498

МУП УНС г. Иркутск, тел. 728-940  
Аккредитация в банках: Байкальский банк Сбербанка России, ВТБ24, Газпромбанк, Банк УРАЛСИБ, Примсоцбанк, БАНК ИТБ

**ЖК Глазковская роща**  
Ул. Маяковского, 69  
Срок сдачи 4 кв. 2013 г.

комн.	С, кв. м	тыс. руб.
1	37,91 - 39,13	1749 - 1849
2	41,47 - 53,6	1938 - 2500

ООО Максстрой, тел. 597-962  
Аккредитация в банках: Газпромбанк

**ЖК Зеркальный, 2 очередь**  
Ул. Вавилова  
Срок сдачи - 4 кв. 2013 г.

комн.	С, кв. м	тыс. руб.
1	39,1 - 40,2	1525 - 1568
2	57,8 - 60,1	2197 - 2349

ЗАО Восток Центр Иркутск, тел. 75-75-07

**ЖК Березовый**  
Пос. Березовый, Иркутский р-н  
Срок сдачи - 3 кв. 2013 г.

комн.	С, кв. м	тыс. руб.
1	40,36 - 43,94	1251 - 1362
2	47,24 - 60,26	1465 - 1868

ООО Норд-Вест, тел. 500-001  
Аккредитация в банках: Байкальский банк Сбербанка России, Газпромбанк, Банк УРАЛСИБ, Азиатско-Тихоокеанский Банк, БАНК ИТБ, МДМ Банк

**ЖК в м/р Радужный**  
Срок сдачи - 4 кв. 2013 г.

комн.	С, кв. м	тыс. руб.
1	40,85 - 44,15	1635 - 1810
2	59,41 - 60,38	2380 - 2415
3	79,65	2500

ООО Танар, тел. 525-424  
Аккредитация в банках: Байкальский банк Сбербанка России, Примсоцбанк

**Группа жилых домов**  
Ул. Цимлянская  
Срок сдачи - 3 кв. 2014 г.

комн.	С, кв. м	тыс. руб.
1	41,12 - 47,48	2138 - 2469

ООО СПМК-7, тел. 97-99-26

**ЖК Родники-3**  
Ул. Багратиона, 46/3  
Срок сдачи - 3 кв. 2013 г.

комн.	С, кв. м	тыс. руб.
1	28,9 - 48,1	1352 - 2205

ЗАО СибЭнергоРемСтрой, тел. 402-100  
Аккредитация в банках: Байкальский банк Сбербанка России, ВТБ24, Газпромбанк, МДМ Банк

**ЖК Море солнца**  
Ул. Байкальская, 269  
Срок сдачи - 4 кв. 2013 г.

комн.	С, кв. м	тыс. руб.
1	44 - 50,2	2061 - 2335

СА Магистраль (ООО Квадратура), тел. 630-200  
Аккредитация в банках: Байкальский банк Сбербанка России, БАНК ИТБ, МДМ Банк

Иркутское ипотечное агентство | ИПОТЕКА с господдержкой

**Хотите оформить ипотеку, но у Вас нет варианта недвижимости?**

**ИПОТЕКА с подбором квартиры!**

**Ипотека с подбором недвижимости: удобно, выгодно, безопасно**

Вы хотите оформить ипотеку, но у Вас нет варианта недвижимости? Тогда услуга «Ипотека с подбором» - для Вас! Это комплексная услуга, в рамках которой наши риэлторы подберут квартиру, учитывая все Ваши желания и потребности, а кредитный специалист поможет в получении ипотечного кредита на выгодных условиях.

- РЕАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ
- БОЛЬШАЯ БАЗА НЕДВИЖИМОСТИ
- ПОЛНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛКИ
- ПРОВЕРКА ЮРИДИЧЕСКОЙ ЧИСТОТЫ

Иркутское ипотечное агентство | 680-230, 480-230 | г. Иркутск, ул. 5 Армии, 29 (ТЦ "Галерея Планетарий") | www.iria.irk.ru

Примечание. Информация о наличии квартир и их стоимости предоставлена строительными компаниями. Стоимость и наличие квартир указаны по состоянию на сентябрь 2012г. Публикация цен не означает безусловного обязательства организации продавать и покупать недвижимость в соответствии с указанными ценами. Указаны банки, имеющие лицензии и иные документы, необходимые для ведения соответствующего вида деятельности. Редакция Газеты Дело не несет ответственности за достоверность предоставленной информации.  
ПРОЕКТНЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ РАЗМЕЩЕНЫ: 1 - http://magistral-irk.ru 2 - http://maxstroy.irk.ru 3 - http://www.tanar-irkutsk.ru 4 - www.281415.ru 5 - http://realty.irk.ru 6 - http://www.uks.irkutsk.ru 7 - востокцентрirkutsk.pdf 8 - http://rodniki3.sers-holding.ru 9 - http://mwrk.ru