

газета

# дело

ФЕВРАЛЬ, 2016 | № 1(51)

## свое дело |

Франчайзи «Крошки Картошки» и «Cinnabon» – о бизнесе в общепите

6



## инвестиции |

Депозит или квартира: что выбрать инвестору сегодня?

9



## недвижимость |

Иркутские застройщики поделились своими прогнозами на 2016 год

10

# Что ждет иркутский авторынок в 2016 году



Какого падения продаж ожидают в текущем году автодилеры?

Какие автомобильные бренды могут уйти из Иркутской области?

Что станет «точкой роста» для автобизнеса?

| 2



# Поиски «дна» продолжаются

## Что ждет иркутский авторынок в 2016 году

По предварительным данным, автомобильный рынок Иркутской области «просел» в 2015 году на 42%. Дилеры надеются, что, несмотря на непростую экономическую ситуацию, в 2016-м падение будет не таким сильным, и ищут новые «точки роста», делая ставку на продажу подержанных автомобилей и сервисные услуги.



Фото А. Федорова

Эдуард Борисов. «Предполагаю снижение продаж на 10 – максимум, 15%. Рынок сильно провалился в прошлом году, в этом хотелось бы уже наконец-то увидеть дно», – делится он.

### ЦЕНЫ ВЫШЕ, БРЕНДОВ МЕНЬШЕ

Если автодилеры мечтают увидеть «дно кризиса», то потребители грезят о доступных ценах на новые автомобили. С учетом продолжающейся девальвации, в 2016 году этой мечте вряд ли суждено сбыться.

«В первой декаде января 17 компаний уже провели корректировку цен в сторону увеличения по ряду моделей, – говорит Азат Тимерханов, «АВТОСТАТ». – Этот процесс будет продолжаться и дальше, потому как в 2015 году цены на автомобили выросли на 20-25%, а рубль обесценился к доллару вдвое. Производители будут повышать цены на свои автомобили, чтобы прийти к равновесию, но это будет происходить постепенно».

Как отмечает Эдуард Борисов, многое в ценовой политике брендов, как и прежде, будет зависеть от уровня локализации. Арифметика проста: чем меньше производство «привязано» к курсам валют, тем меньше импортных комплектующих, тем более свободен бренд в своих ценовых решениях.

«Бренды с высоким уровнем локализации будут держать цены до последнего, – убежден эксперт. – Все, что уже произведено по старому курсу, нужно продавать. Если сегодня поднять цену, и все эти автомобили останутся на складах, дистрибьюторы могут понести куда большие убытки, чем на курсовых разнице. Что касается брендов, которые не имеют собственного производства в России, то они будут вынуждены поднимать цены и дальше. Повышение может составить до 30%. Разумеется, это будет вести к дальнейшему снижению продаж данных брендов и уровня их конкурентоспособности».

Все это, разумеется, приведет к изменению ландшафта рынка. «У кого доля отечественных компонентов высока – тот останется. «Импортным» брендам будет гораздо сложнее: цены будут

### «ХОТЕЛОСЬ БЫ УВИДЕТЬ ДНО»

Российский авторынок по итогам 2015 года упал на 35,7% – таковы данные Ассоциации европейского бизнеса. Продажи новых автомобилей падают третий год подряд, и в прошлом году составили 1,6 млн автомобилей.

По словам Азата Тимерханова, руководителя пресс-службы аналитическо-

го агентства «АВТОСТАТ», в 2016-м стоит ожидать дальнейшего падения продаж новых легковых автомобилей в России – на 15-20%. «Рынок напрямую зависит от экономики, а она продолжает испытывать рецессию, – поясняет эксперт. – Более того, пока даже нет предпосылок для позитивных тенденций в российской экономике. Цены на нефть, к которым она привязана, падают, рубль слабеет... Это значит, что стоимость автомобилей продолжит

увеличиваться, а доходы населения будут и дальше снижаться».

Иркутский авторынок испытывает на себе действие все тех же отрицательных факторов. В 2015 году в Приангарье было продано, по предварительным данным, 10 178 новых легковых автомобилей – на 42% меньше, чем годом ранее. И чудес от наступившего 2016-го местные автодилеры не ждут.

«В целом, ситуация в экономике в текущем году будет гораздо хуже, чем

в прошлом, – считает Петр Хомяков, соучредитель ГК «Первая автоколонна». – Весь «жирок» мы уже «проели» в 2015-м. Доходы населения продолжают снижаться, рубль – обесцениваться, потребление будет падать во всех отраслях, и авторынок не исключение. По итогам года рынок может упасть еще на 20-25%».

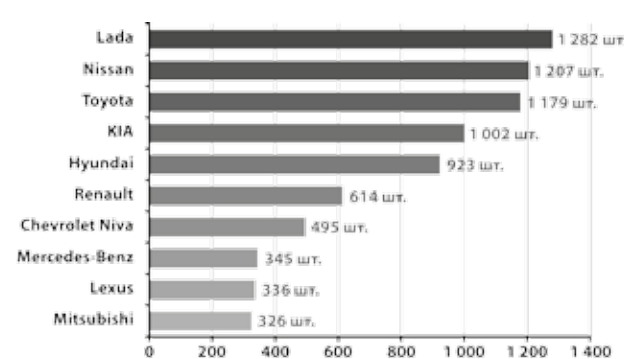
Менее пессимистичен в прогнозах коммерческий директор ГК «Агат-Авто», эксперт по авто- и мотористу

## НАГЛЯДНО

### Как падал рынок новых легковых автомобилей в Иркутской области



### ТОП-10 наиболее продаваемых брендов в Иркутской области, 2015 год



### ТОП-5 брендов, «просевших» менее всего в 2015 г.\*

Бренд	2013	2014	2015 (предварительные данные)	Динамика 2015/2013, % изм.	Динамика 2015/2014, % изм.
Lexus	167	341	336	101%	-1%
KIA	1263	1109	1002	-21%	-10%
Mercedes-Benz	375	480	345	-8%	-28%
Hyundai	1337	1310	923	-31%	-30%
Lada	1693	1923	1282	-24%	-33%

### ТОП-5 брендов, «просевших» более всего в 2015 г.\*

Бренд	2013	2014	2015 (предварительные данные)	Динамика 2015/2013, % изм.	Динамика 2015/2014, % изм.
Toyota	2412	2444	1179	-51%	-52%
Mazda	366	448	208	-43%	-54%
Peugeot	418	294	100	-76%	-66%
VW	836	693	232	-72%	-67%
Mitsubishi	1113	1137	326	-71%	-71%

\*в расчет взяты бренды, где кол-во продаваемых автомобилей в 2015 г. составило не менее 100 шт.



расти – продажи, соответственно, падать», – считает Петр Хомяков, «Первая автоколонна».

«На рынке за Уралом половины брендов скоро не будет, – уверен Эдуард Борисов. – Может, в центральной части России останутся маленькие дистрибьюторы, как это было раньше, в начале 2000-х, а у нас в Иркутске ландшафт рынка изменится, и довольно сильно».

### ГОСПОДДЕРЖКА, СЕРВИС И ПОДДЕРЖАННЫЕ АВТО

Покупательское поведение, отмечают дилеры, продолжает меняться. Люди все более взвешенно подходят к решению о покупке автомобиля. Даже люди со средствами сегодня все чаще задумываются: так ли нужно им новое авто?

По мнению Петра Хомякова, премиум-сегмент, до сегодняшнего времени чувствующий себя более стабильно, чем рынок в целом (в 2015-м продажи упали на 10-15%), в 2016-м не избежит общей участи. «Можно ожидать падения продаж на 20-25% (в штуках)», – прогнозирует соучредитель ГК «Первая автоколонна».

«Сейчас все салоны живут в жестких рыночных условиях. Раньше ты мог поставить салон на трафике и за счет этого сильно поднять свои продажи. Теперь это не работает», – рассказывает Эдуард Борисов.

«В Европе средний срок владения автомобилем составляет 7 лет. У нас в России автомобили меняли каждые 3-4 года. Теперь этот срок увеличивается и, я думаю, придет со временем к обще-европейским показателям», – говорит Петр Хомяков.

Разогреть спрос на рынке не смог даже недавний обвал рубля. «За декабрь 2015-го – январь 2016-го мы ощутили, что явного ажиотажа в связи с повышением курса (как это случилось в декабре 2014-го) не было. Видимо, финансовая ситуация поменялась достаточно серьезно», – считает Эдуард Борисов.

Такого же мнения придерживается и Петр Хомяков: «Кто хотел – тот уже купил



Покупательское поведение продолжает меняться. Люди все более взвешенно подходят к решению о покупке автомобиля. Даже люди со средствами сегодня все чаще задумываются: так ли нужно им новое авто?

автомобиль. Паники у населения уже нет. А главное – нет денег, – говорит он. – Потребность, может, и есть, а возможности ее реализовать нет».

В таких условиях дилерам остается продолжать оптимизацию своих издержек, уповать на меры господдержки, которые в прошлом году спасли продажи многих марок и которые, к счастью, решено продлить на 2016 год, и искать новые точки роста.

ГК «Агат-Авто», например, делает ставку на продажу поддержанных автомобилей, которые, по словам Эдуарда Борисова, пользуются все большим спросом у покупателей, умеривших свои аппетиты: «Двух- или трехлетний Nissan X-Trail стоит до миллиона рублей, а новый – полтора миллиона. Есть разница? Если год назад доля продаж б/ушных авто у нас составляла 15%, то сегодня доходит уже до 30%».

Как говорит Эдуард Борисов, люди уже психологически готовы прийти за б/ушным автомобилем в салон, а не покупать его «с рук», через интернет. «Они понимают, что переплачивают некоторое количество денег, покупая поддержанный автомобиль в салоне, но осознают, что это – плата за гарантию проверки автомобиля, его технического состояния, за комфортные условия его приобретения».

ГК «Первая автоколонна» возлагает большие надежды на сервисные услуги. «В 2015-м это направление выросло на 15-20%. Думаем, что в 2016-м сервис также продолжит расти и поддержит бизнес. В 2014-м мы продали большое количество автомобилей: есть что обслуживать, – говорит Петр Хомяков. – Прорвемся. Это не первый кризис, бывали времена и похуже».

Анна Масленникова, Газета Дело

### МНЕНИЕ

## Кто уйдет, а кто останется?

Азат Тимерханов, аналитическое агентство «АВТОСТАТ», поделился своим мнением о судьбе автомобильных брендов на российском рынке.

– Корейские Hyundai и KIA, которые на пару заняли уже более 20% российского авторынка, вероятно, продолжат наращивать свою долю. Конечно же, основной секрет такого отрыва от прямых конкурентов в ценовой политике. Кроме того, у них довольно широкий модельный ряд и приемлемое качество.

АВТОВАЗ тоже в состоянии нарастить рыночную долю, но многое будет зависеть от того, как выдержат конкуренцию новые модели LADA – Vesta и XRAY. В итоге в 2016 году две трети авторынка России может достаться всего двум группам – АВТОВАЗ-Renault-Nissan и Hyundai-KIA. Среди прочих более-менее значимых игроков российского рынка уверенно держатся лишь Toyota и Volkswagen со своим младшим чешским «братом» Skoda.

О сокращении присутствия на рынке РФ можно говорить в отношении Honda – дилеры теперь будут работать напрямую с японским офисом. То же самое касается и премиального подразделения – Acura. Вполне возможно, что это своего рода «мягкий» уход с рынка.

Также в «зоне риска» находятся марки, которые ввозят всю линейку своих автомобилей из-за рубежа и демонстрируют значительное падение продаж, к примеру, SsangYong,



Suzuki, Chrysler, Jeep. В этом случае их стоимость очень сильно зависит от колебаний валютного курса и серьезно сказывается на цене продаваемых машин.

Совсем плохи дела у французских Citroen и Peugeot, которые хотя и имеют собственный завод в России, но продают по 300-400 машин в месяц. Сложна перспектива на сокращающемся рынке у Mitsubishi, Mazda и Volvo. Среди китайских брендов более-менее твердо чувствуют себя лишь Geely и Lifan, а остальные марки из КНР несут огромные потери.

реклама

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



# ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК

по версии GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

[www.avangard.ru](http://www.avangard.ru)

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

Открытие расчетного счета – **online**.

Подключение и обслуживание интернет-банка – **бесплатно**.



Банк основан в 1994 году



Более 100 тыс. корпоративных клиентов



Более 1 млн частных клиентов



300 офисов в 75 городах России

# БАНК АВАНГАРД



## «Ростелеком» заключил контрактов на 199,5 млн рублей в Иркутской области

«Ростелеком» стал победителем 213 аукционов, проводившихся организациями Иркутской области в 2015 году. Общая сумма заключенных контрактов составила почти 200 миллионов рублей.



ласти, Главным управлением Министерства внутренних дел Российской Федерации по Иркутской области, Иркутской областной станцией переливания крови, Управлением делами губернатора Иркутской области и Правительства Иркутской области, Министерством экономического развития Иркутской области. Их общая сумма превысила 119 миллионов рублей.

Как отмечает пресс-служба компании, по данному направлению Иркутская область стала одним из лидеров в Сибири в прошлом году. Всего же по СФО «Ростелеком» по итогам 2015 года заключил более 1300 государственных контрактов, из которых 75% – на предоставление доступа в Интернет крупному бизнесу и органам власти, а оставшиеся – контракты «Электронного правительства» и внедрения региональных и муниципальных информационных услуг. Суммарный объем сделок составил почти два миллиарда рублей.

В рамках развития проекта «Информационное общество» в СФО оператор уделяет большое внимание внедрению и сопровождению автоматизированных информационных систем как для органов государственной власти, так и местного самоуправления. Автоматизация затронула практически все сферы развития субъектов – электронное правительство, медицину, образование, общественную безопасность.

В корпоративном сегменте «Ростелеком» сделал акцент на внедрение облачных сервисов. За счет них собственник бизнеса может уменьшить свои расходы на создание и обслуживание необходимой цифровой инфраструктуры, просто арендуя ее у оператора. Все программное обеспечение сервисов размещено на собственной ИТ-платформе компании, построенной с применением технологии виртуализации и расположенной в специально оборудованных и географически разнесенных дата-центрах на территории РФ, что обеспечивает высокий уровень безопасности и защиту информации.

Практически все контракты были заключены с региональными бюджетными учреждениями и органами власти на предоставление доступа в Интернет и осуществление передачи данных. Также ряд контрактов позволил перевести некоторые региональные услуги в электронный вид на Портал госуслуг, сделав их более доступными для огромного числа жителей региона.

«Сегодня наша компания – надежный партнер для государственного сектора, бизнес-структур, поскольку именно мы обладаем самой развитой инфраструктурой в СФО, а также большим ресурсом магистральных каналов связи, – отметил директор Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Юрий Тиман. – Благодаря этой высокотехнологичной базе мы гарантируем самое высокое качество и надежность сервиса».

Самые большие контракты были заключены с Институтом развития образования Иркутской об-

## Иркутская нефтяная компания увеличила в 2015 году добычу нефти и газоконденсата в 1,4 раза

Добыча жидкого углеводородного сырья (УВС) на месторождениях группы компаний ИНК в 2015 году увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2014 года на 38% до 5,6 млн тонн. По-прежнему основным активом компании остается Ярактинское нефтегазоконденсатное месторождение (НГКМ), на котором в 2015 году было добыто около 5 млн тонн нефти и газового конденсата.

В 2016 году планируется добыть более 7 млн тонн нефти и газоконденсата. Накопленный объем добычи с начала освоения месторождений по группе компаний ИНК к концу декабря 2015 года составил 18 млн тонн.

Все сырье с месторождений группы компаний ИНК по сети межпромысловых нефтепроводов поступает на установки подготовки нефти на Ярактинском месторождении, где доводится до показателей ГОСТ по первой группе. Затем подготовленная нефть транспортируется до ПСП «Марковское» – место врезки в магистральный трубопровод «Восточная Сибирь – Тихий Океан» (ВСТО) для дальнейших поставок потребителям. Объемы поставок сырья на внутренний и внешний рынок (страны АТР) сопоставимы.

В течение 2015 года проходка в эксплуатационном и поисковом бурении по группе компаний

ИНК составила 430 тыс. метров, что в 1,4 раза больше показателей прошлого года. В 2016 году планируется увеличить проходку еще в 1,2 раза – до 520 тыс. метров.

Инвестиции в производство в 2015 году составили 36 млрд рублей. В 2016 году ожидается рост инвестиций более чем в 1,6 раза до 60 млрд рублей, более половины из которых будет направлено на реализацию проекта по освоению газовых запасов месторождений группы компаний ИНК.

**ООО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК)** образовано 27 ноября 2000 года. ИНК включает в себя группу компаний, занимающихся геологическим изучением, разведкой и добычей углеводородного сырья на 23 лицензионных участках в Восточной Сибири. ИНК входит в список 20 крупнейших российских нефтяных компаний по запасам углеводородного сырья.



## ВТБ в Иркутске кредитует «Фармасинтез» по программе льготного финансирования малого и среднего бизнеса

Банк ВТБ в рамках Программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, реализуемой АО «Корпорация «МСП» совместно с Банком России, предоставил ЗАО «АрСиАй Синтез», входящему в группу компаний «Фармасинтез», кредит в размере 1 млрд рублей сроком на 5 лет под фиксированную ставку в 10% годовых.

Денежные средства будут направлены на финансирование проекта по созданию производства лекарственных препаратов для лечения онкологических заболеваний на территории особой экономической зоны (площадка «Новоорловская») в Приморском районе Санкт-Петербурга.

Банк ВТБ первым среди российских банков начал осуществлять сделки в рамках данной Программы.

Заместитель президента-председателя правления банка ВТБ Михаил Осеевский так прокомментировал сделку: «Финансирование компаний малого и среднего бизнеса по специальной процентной ставке стало возможным благодаря сотрудничеству ВТБ с «Корпорацией «МСП». Получая кредит под 10% годовых, компании могут активно развиваться, занимать новые ниши. Особенно ценно, что в рамках программы льготного кредитования мы можем поддержать компанию, которая помогает

жителям нашей страны бороться с онкологическими заболеваниями».

Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области, рассказала: «Данная сделка реализована региональным подразделением банка в Иркутске. Мы активно сотрудничаем с группой компаний «Фармасинтез» с 2013 года, предоставляя документальные и кредитные продукты, а также услуги валютного контроля. Отмечу, что в партнерстве с ВТБ компания успешно развивается и заслуженно занимает место в числе лидеров фармацевтической отрасли России».

**АО «Фармасинтез» работает на рынке лекарственных препаратов с 1997 года, деятельность компании ориентирована на разработку и производство лекарственных препаратов для лечения социально значимых заболеваний, таких как туберкулез, ВИЧ/СПИД, онкология и заболевания крови.**

**Группу ВТБ в Иркутской области представляют 1 операционный офис ВТБ, 26 операционных офисов ВТБ 24, представительство «ВТБ Страхования» и офисы Банка Москвы. Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти.**



## Анатолий Песенников, Сбербанк: «2016-й будет сложнее, но в планах – только рост»

Несмотря на все трудности 2015 года, Сбербанку по его итогам удалось показать хорошие результаты. 2016-й будет еще сложнее, но в планах у банка – рост по всем направлениям, заявил на итоговой пресс-конференции председатель Байкальского банка Сбербанка Анатолий Песенников.

2015 год оказался непростым для всех сфер экономики России, в том числе и для банковского сектора. Сбербанку, несмотря на это, удалось показать хорошие финансовые результаты. «Банковская система России в целом заработала за 2015 год порядка 190 млрд прибыли до налога на прибыль. Сбербанк до налога на прибыль показал по итогам года результат в 280 млрд рублей», – сообщил Анатолий Песенников.

По его словам, особых успехов банку удалось добиться в сегменте привлечения средств. Так, пассивная база клиентов-физлиц Байкальского банка Сбербанка увеличилась за 2015 год на 50 млрд рублей, прирост по отношению к результатам 2014 года составил 24%. Почти вдвое выросли и пассивы юрлиц.

Такие результаты, по словам Анатолия Песенникова, объясняются просто: и население, и предприятия стали в 2015 году меньше тратить и больше сберегать, отдавая свое предпочтение надежным, стабильным банкам, коим является Сбербанк России.

«Если до 2015 года модель поведения населения была потребительской, то в прошлом году она явно стала сберегательной, – отметил спикер. – В 2016 году общая экономическая ситуация вряд ли сильно изменится, поэтому можно предположить, что сберегательная активность клиентов сохранится, и доля банка по вкладам продолжит расти».

Для кредитования 2015 год оказался непростым. «Спрос на кредитные ресурсы со стороны бизне-



года, – отметил председатель Байкальского банка Сбербанка. – Тогда мы испытали отток по активам юридических лиц. Тренд поменялся во второй половине года, и мы смогли частично отыграть потери первых двух кварталов».

В сегменте кредитования физлиц банк по итогам 2015 года несколько уменьшил свои объемы, нарастив при этом долю рынка.

По словам Анатолия Песенникова, несмотря на то, что 2016 год, вероятно, будет сложнее предыдущего, планы у банка – амбициозные: «Мы понимаем, что являемся основным игроком на рынке, и от нашего поведения, от нашей позиции зависит многое. В планах – только рост. И по кредитованию, и по пассивам. Будем увеличивать свои доли на рынках».



# 2015-й – год рекордов

## ВТБ в Иркутске достиг исторического максимума по нескольким направлениям деятельности

Годом трудностей и испытаний стал для многих прошедший 2015-й. Банку ВТБ в Иркутске он принес и новые успехи. По словам Александры Макаровой, руководителя дирекции ВТБ по Иркутской области, несмотря на непростое начало года, банк в регионе смог достичь исторического максимума по ведущим направлениям деятельности: нарастить кредитный и гарантийный портфели, увеличить объемы внешнеторговых операций.



### Кредитный портфель:

**+46%**

Результаты кредитной деятельности ВТБ в Иркутске ставят под сомнение расхожее мнение о том, что «бизнес сегодня не кредитуется». На 1 января 2016 года кредитный портфель корпоративных клиентов ВТБ в Иркутске составил 18,02 млрд рублей, увеличившись с начала прошлого года на 46% (с отметки 12,4 млрд рублей).

Объем кредитных средств, предоставленных иркутским ВТБ предприятиям крупного и среднего бизнеса, а также органам власти Приангарья в течение 2015 года, составил 17,57 млрд рублей, превысив показатели 2014 года на 25%.

Разумеется, в течение года предприятия вели себя по-разному: если в первом полугодии высокие ставки по кредитам, непростая ситуация в отдельных отраслях, да и в экономике в целом заставили многих корпоративных клиентов отложить заявку на кредит до лучших времен, то во втором полугодии такие «лучшие времена» наступили.

**Александра Макарова:** «В течение года Центробанк РФ понижал ключевую ставку, следом за ним ВТБ корректировал процентные ставки. Рыночная конъюнктура для одних предприятий постепенно изменилась в лучшую сторону, другие, что называется, приспособились к условиям. Вернулся спрос бизнеса как на «короткие» деньги, так и на инвестиционные кредиты. Итогом стал рост портфеля за год почти в 1,5 раза, что мы расцениваем как отличный результат».

### Гарантийный портфель:

**+10%**

Удалось банку ВТБ в Иркутске, несмотря на трудности в экономике, нарастить на 10% и объем гарантийного портфеля. На 1 января 2016 года он составил 1,919 млрд рублей, включая долгосрочные гарантии, открытые ранее 2015 года и действующие на отчетную дату. Всего за год региональный офис ВТБ предоставил корпоративным клиентам 135 гарантий общим объемом 1,234 млрд рублей. Количество гарантий увеличилось на 40% по сравнению с результатами за 2014 год.

Гарантийный портфель банка сегодня высоко диверсифицирован. Не менее 50% от общего его объема приходится на строительные и дорожно-строительные организации. На втором месте по объемам – представители золотодобывающей отрасли, на третьем – торговые ритейлеры и предприятия, занимающиеся поставками различной техники и оборудования.

**Александра Макарова:** «В 2015 году мы зафиксировали рост количества выдаваемых гарантий, при этом их средний объем сократился. На мой взгляд, результаты по данному банковскому продукту являются прямым отражением ситуации в экономике. Уменьшения спроса на гарантии мы не ожидаем. Этот финансовый инструмент востребован у бизнеса, так как позволяет проводить сделки без предварительной оплаты по контрактам и отвлечения оборотных средств, а также в силу большей, в сравнении с кредитами, экономии по процентным ставкам».

### Внешнеторговые операции:

**+30%**

Несмотря на напряженную геополитическую обстановку, иркутские предприятия по-прежнему ведут активную внешнеэкономическую деятельность. Так, в 2015 году ВТБ в Иркутске провел по поручениям клиентов 6791 внешнеторговую операцию общим объемом 7,172 млрд рублей. По сравнению с 2014 годом объем таких операций в рублевом эквиваленте вырос почти на 30%, а количество – на 18%.

Также в течение 2015 года региональный офис ВТБ открыл 203 паспорта сделки, к которым относятся внешнеторговые контракты на сумму 50000 долларов США и выше. Количество таких сделок увеличилось по сравнению с 2014 годом на 20%.

Несмотря на то, что большая часть крупных международных контрактов клиентов ВТБ в Иркутске по-прежнему приходится на страны Азиатско-Тихоокеанского региона (82%), иркутские компании активно сотрудничают и с партнерами из других стран.

**Александра Макарова:** «В 2015 году наши клиенты развили торговые связи с нерезидентами в 30 странах, из них 20 – государства Южной и Центральной Америки, Европы и Австралии. Словом, ошибочно мнение о том, что в условиях санкций бизнесмены Сибири сотрудничают преимущественно с азиатскими партнерами. Однако если говорить об объемах сотрудничества, то статистика будет в пользу стран АТР».

## Банк «Югра» расширяет возможности корпоративных клиентов

Корпоративным клиентам стала доступна услуга самоинкассации с помощью банковской карты. Благодаря карте инкассации банка «Югра» юридические лица и индивидуальные предприниматели могут в любое удобное время вносить на свой расчетный счет торговую выручку через банкоматы с функцией приема наличных, не посещая отделения банка.

Контроль за операциями возможен в режиме реального времени в рамках услуги sms-пакет – на мобильный телефон будет поступать информация о поступлении торговой выручки на расчетный счет.

«Основным преимуществом карты инкассации является оперативность внесения средств непосредственно на счет клиента без дополнительного посещения банковских отделений», – комментирует пресс-служба.

В продуктовый портфель банка «Югра» входят специальные тарифы по корпоративным картам и зарплатным проектам. Банковские карты международной платежной системы MasterCard Worldwide для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей позволяют упростить учет командировочных и представительских расходов компании, в любое время снимать денежные средства на хозяйственные расходы, не посещая отделения банка.

За дополнительной информацией можно обратиться в ближайший офис банка или на официальный сайт.



**Банк «Югра»** – крупный, динамично развивающийся банк федерального масштаба. Входит в 20 крупнейших российских банков по объему капитала и 50 крупнейших по сумме чистых активов. Банк «Югра» зарекомендовал себя как надежный партнер ведущих системообразующих предприятий страны. На сегодняшний день во всей России работает более 80 офисов Банка. Широкая филиальная сеть позволяет клиентам банка комфортно вести бизнес из любой точки страны.

## Учетная политика на 2016 год для бюджетных организаций в КонсультантПлюс

Составить учетную политику на 2016 год учреждениям государственного сектора помогут образцы учетной политики.

В системе КонсультантПлюс размещены примеры учетной политики конкретных организаций на 2016 год:

- учетная политика бюджетного учреждения на примере ГБУЗ «Поликлиника №16» (здравоохранение, общая система налогообложения);
- учетная политика автономного учреждения на примере ГАОУ ДОД «Детско-юношеская спортивная школа №1» (образование, общая система налогообложения);
- учетная политика органа местного самоуправления на примере администрации города.

Каждый пример содержит образец приказа об учетной политике, учетную политику для целей бухгалтерского учета, учетную политику для целей налогообложения, необходимые приложения. Образцы подготовлены с учетом специфики каждого учреждения.

В рамках учетной политики утверждаются приложения, регулирующие особенности учета и хозяйственной деятельности учреждений. В разработанных образцах представлены самые востребованные из них, например:

- рабочий план счетов;
- график документооборота;
- порядок отражения в учете и отчетности событий после отчетной даты;

- положение о служебных командировках;
- порядок формирования и использования резервов предстоящих расходов;

- положение о комиссии по поступлению и выбытию активов;
- положение по инвентаризации имущества и обязательств учреждения;
- положение о внутреннем финансовом контроле.

Найти образцы можно через Быстрый поиск в системе КонсультантПлюс. Пример поискового запроса: «Образец учетной политики автономного учреждения».

Из предложенного списка выберите документ, помеченный словом «Форма», – «Форма: Учетная политика автономного учреждения на примере ГАОУ ДОД ДЮСШ №1 (образование, общая система налогообложения)».

**Подробнее о новых образцах учетной политики в системе КонсультантПлюс можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».**



**КонсультантПлюс  
в Иркутске**  
RIC 112 SINCE 1993

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

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



# «Картошка – с начинкой, булочки – с корицей»

Иркутские франчайзи «Крошки Картошки» и «Cinnabon» рассказали Газете Дело о тонкостях бизнеса в сфере общепита

Александр и Елена Куклины не первый год занимаются бизнесом в сфере общепита. Работают по франшизе: хоть стартовые вложения и велики, а свобода действий несколько ограничена, франчайзинг спасает от многих ошибок. Хотя, как показала практика, не от всех. Почему продавать булочки с корицей в Улан-Удэ оказалось плохой затеей? Как, благодаря настойчивости и энтузиазму, удалось завести в Иркутск любимую «Крошку Картошку»? И почему цифры инвестиций, которые франчайзеры «рисуют» на старте проекта, стоит умножать на два?



Фото А. Федорова

## «СТАРТОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ НУЖНО УМНОЖАТЬ НА ДВА»

«Крошка Картошка» предлагает своим франчайзи несколько форматов ведения бизнеса: от мини-юнита площадью 15 кв.м, требующего около 1,5 млн рублей вложений, до стационарного кафе на 50 «квадратов», открытие которого, как говорится на сайте компании, обойдется в 5,5 млн рублей.

«Формат кафе на улице мы «отмели» сразу, – говорит Елена. – Стрит-ритейл тогда уже начал потихоньку умирать, пешеходные зоны сокращались, трафик падал, а ставки аренды на Карла Маркса или Урицкого оставались по-прежнему высокими, на уровне миллионов – как вести бизнес с такой арендой?».

Куклины решили открыть павильон в торговом центре. Выбор на тот момент, правда, был невелик: в городе работали только «Джем Молл» и «Карамель». «Был еще «КомсоМОЛЛ» – на тот момент долгострой с непонятной судьбой – и строящийся «Модный квартал», – вспоминает Александр. – С последним мы и начали вести переговоры».

Наполнением ТРК занималась московская управляющая компания Knight Frank, и это, несомненно, было плюсом: москвичам не нужно было объяснять, что такое «Крошка Картошка», они и сами были заинтересованы в том, чтобы привести в торговый центр интересные международные и федеральные бренды. Изучив и подписав 150-страничный договор аренды, Куклины получили свое место на фудкорте в «Модном квартале».

Начальный капитал у бизнесменов был. Имелись и собственные средства (вырученные от выгодной продажи квартиры, купленной ранее на стадии котлована), и заемные (выручили друзья и родственники). «В банк за кредитом мы не пошли сознательно, – говорят ребята. – Слишком уж большой риск «остаться без штанов»».

По словам предпринимателей, старт бизнеса обошелся им в 5,5 млн рублей, хотя изначально они рассчитывали потратить 4 миллиона, а в первоначальной смете была указана и того меньшая сумма.

«Все франчайзеры озвучивают примерный объем инвестиций, который потребуется на открытие точки. Практика показывает, что эту цифру нужно умножать на два, а если бренд малоизвестный, то и на три, – говорит Александр. – Потому как в эту сумму не заложены ни оборотные средства (до миллиона рублей), ни платеж торговому центру (до полумиллиона рублей), ни логистика (доставка одного только оборудования из Москвы обошлась нам в 150-200 тысяч рублей)».

## «ВАМ КАРТОШКУ С МАСЛОМ ИЛИ... С МАСЛОМ?»

«Мы изначально верили в успех проекта, – говорит Елена, – верили, что в Иркутске немало таких же фанатов «Крошки Картошки», как и мы сами, которые – если точка сети откроется здесь – обязательно придут в любимое кафе».

Так и случилось: отбою от гостей в первые дни работы точки не было. Сыграло свою роль и то, что на фудкорте только что открывшегося ТРК «Модный квартал» тогда было представлено всего три концепции. Посетителей же в новом молле было огромное количество, и все, конечно, хотели съесть что-нибудь вкусненькое после успешного шопинга.

«Все, что мы заказывали на месяц, у нас съели за 7 дней: картошку с сыром, с укропом, с грибами, с копченостями... Одна картошка с маслом осталась и два салата, – смеются Александр и Елена. – Пришлось в ожидании новой поставки (а заказ идет из Москвы неделю), улыбаться гостям: «Вам картошку с маслом или... с маслом?». А что делать?! Не закрывать же кафе».

На точку безубыточности «Крошка Картошка» вышла в первый же месяц работы. А полностью «отбить» стартовые вложения бизнесмену удалось за полтора года работы.

## «ОТКРЫТЬ «CINNABON» В УЛАН-УДЭ БЫЛО ОШИБКОЙ»

История второй франшизы Куклиных оказалась не такой гладкой. «В 2012-м, когда стало ясно, что «Крошку Картошку» так просто открыть у нас не получится, мы стали искать другие варианты, – вспоминает Елена. – Доверились рейтингу Forbes, согласно которому одной из самых выгодных франшиз в России является «Cinnabon». Себестоимость выпечки не так высока, и даже с учетом дорогостоящих импортных ингредиентов, растущих в цене вместе с курсом валют, бизнес получается высоко rentable».

В Иркутске булочки с корицей и капкейки под этой маркой, правда, уже продавали другие предприниматели, поэтому Александр и Елена решили открыть кафе-пекарню в соседнем Улан-Удэ, в торговом центре «Пионер». И это, признаются они, было большой ошибкой.

Проблема была не только в гастрономических предпочтениях гостей, которые «хотели поз и печеночных тортов, а не синнабонов и капкейков с кофе». «Население в Улан-Удэ меньше, чем в Иркутске, соответственно, и сегмент людей, которые ходят в торговые центры не как в музей, а с тем, чтобы купить что-то брендовое, потратить деньги, там гораздо меньше», – поясняет Александр.

Позиция самого ТРЦ тоже не добавляла оптимизма: молл был полупустым, новые арендаторы заходили медленно, посещаемость была невысокой, и даже приход «якорников» не смог кардинально изменить ситуацию, как надеялись бизнесмены.

«Наша прибыль была равна нулю, – рассказывает Елена, – а при вложенных 6,5 миллионах

«Все франчайзеры озвучивают примерный объем инвестиций, который потребуется на открытие точки. Практика показывает, что эту цифру нужно умножать на два, а если бренд малоизвестный, то и на три»

ноль, по факту, превращается в минус. Вложенные деньги должны что-то приносить, особенно когда работаешь на удалении и несешь постоянные транспортные расходы».

В ноябре 2013-го, проработав девять месяцев, Куклины решили закрыть улан-удэнскую точку. К тому моменту у них уже успешно работала «Крошка Картошка» в Иркутске, и управляющая компания ТРК «Модный квартал» согласилась выделить место на фудкорте и под «Cinnabon». Кафе «переехало» в Иркутск.

«Ошибка в локации стоила нам около миллиона рублей. Американское оборудование – а это основная статья затрат франшизы «Cinnabon» – мы, конечно, перевезли из Улан-Удэ. Но в Иркутске пришлось снова делать ремонт, да и сам переезд стоил немалых денег: оборудование габаритное, дорогое, нужно было и за обрешетку заплатить, чтобы стекло не разбилось», – делится Александр. Стартовые вложения во франшизу, по его словам, в итоге удалось окупить через два года.

«Такого ажиотажа спроса, как на «Крошку Картошку», в случае с «Cinnabon» не было. Многие смотрели на витрину и, сочтя 190 рублей слишком большой ценой для булочки с корицей или шоколадом, уходили. Но те, кто пробовал, обязательно возвращались, рассказывали о нас друзьям, – говорит Елена. – Постепенно у кафе сформировался свой постоянный сегмент потребителей».

## «ПРОДАВАТЬ НУЖНО ТО, ВО ЧТО САМ ВЕРИШЬ»

Об открытии своего дела Куклины задумались в 2012 году, когда Елена, работавшая на тот момент маркетологом в одном из иркутских автохолдингов, собралась в декретный отпуск: освобождалось достаточно много свободного времени, которое можно было направить на реализацию бизнес-идеи.

«Мы долго не могли придумать, чем именно заняться, а потом поняли: хорошо продавать можно только то, что тебя самого вдохновляет, во что ты сам веришь», – говорят ребята.

Такой вдохновляющей концепцией для Елены и Александра всегда была российская сеть быстрого питания «Крошка Картошка»: каждый раз, прилетая в Москву или Питер, они непременно заходили в любимое кафе.

«С огромным пузом я стала звонить в Москву и просить франшизу, – смеется Елена. – Увы, франчайзеры нам отказали: все продукты по точкам сети отправляются из столицы. Технологии заморозки, которая позволила бы доставлять часть ингредиентов до Иркутска, тогда еще не было. Да и в листе ожидания мы были далеко не первыми».

Куклины стали отрабатывать варианты других франшиз, но от идеи привести любимый бренд в Иркутск не отказались. «Полтора года мы вели переговоры с головной компанией «Крошки Картошки», – вспоминает Александр, – и только при личной встрече, когда директор по франчайзингу приехал в Иркутск, нам удалось его обаять. Он поверил в нас».

К тому времени технология заморозки, позволяющая увеличить срок годности продуктов до одного месяца, в компании была уже внедрена. Препятствий больше не было. Ребятам дали добро на открытие кафе.



### «В 'КОМСОМОЛЛЕ' СРЕДНИЙ ЧЕК ВЫШЕ»

В 2015 году Куклины открыли еще одну точку – вторую «Крошку Картошку» в «КомсоМОЛЛе». Сеть позволяет во многом сокращать издержки, диверсифицировать риски.

Аудитория заведений, как говорят ребята, в торговых центрах отличается – это сказывается и на посещаемости, и на среднем чеке точек.

«Модный квартал» – более «тусовочное» место: пешеходная доступность высокая, общественный транспорт близко. Зашел – перекусил – пошел дальше. Здесь средний чек в «Крошке Картошке» составляет 260-270 рублей. В «КомсоМОЛЛ» же обычно приезжают на автомобиле, целой семьей – идут, например, в «Детский мир» или в «ОКЕЙ» за продуктами – а потом кушают. Берут больше бутербродов, десертов. Средний чек там доходит до 320-330 рублей», – рассказывает Елена.

По словам бизнесменов, особенно хорошо продажи в «КомсоМОЛЛе» шли в минувшие новогодние праздники: иркутяне ездили в молл за покупками, заодно и ели. В «Модном квартале» такого ажиотажа в этом году не случилось: посещаемость в праздничные дни выросла, но не так сильно, как, например, в прошлые годы.

Зато, в отличие от других франчайзи «Крошки Картошки» в России, Куклины не знают проблемы «низкого сезона» летом. 130-й квартал генерирует хороший трафик, и в летние месяцы в «Модном квартале» самый «урожай».

«А еще у нас есть 1 сентября, это настоящий кошмар, – смеется Александр, – школьники идут отмечать День знаний. А это означает большое количество маленьких, но трудоемких чеков. Ролл за 59 рублей и кола 0,3 л. – самые частые заказы. За день сотня таких чеков набирается. К концу дня ребята-кассиры еле на ногах стоят».

### «БУЛОЧКИ РЕНТАБЕЛЬНЕЕ КАРТОШКИ»

Содержание точки «Cinnabon» обходится предпринимателям в полмиллиона рублей ежемесячно, расходы на «Крошку Картошку», в силу большего товарооборота, выше – в среднем, около 750 тысяч рублей.

При этом содержать точку в «КомсоМОЛЛе» финансово проще, чем в «Модном квартале»: арендные ставки значительно ниже («КомсоМОЛЛ», в отличие от своего «собрата», открывался

и заполнялся уже в кризис), площади и количество сотрудников – меньше.

«Самая большая статья расходов по 'Крошке Картошке' – это фудкост, 30-35% от товарооборота. Сюда входит себестоимость всех продуктов питания, стоимость фирменной упаковки, подложек, всех сопутствующих товаров и расходных материалов, в том числе бытовой химии. Затем идет аренда, зарплата, логистика и



«Анекдот 'Спускаюсь я по лестнице, а она – социальная' отлично иллюстрирует происходящее: те, кто раньше ел в дорогих ресторанах, перешли в рестораны попроще, те, кто ходил в столовую, теперь носят еду с собой, в контейнерах»

прочие расходы: связь, электричество, обслуживание помещения и оборудования», – рассказывает Александр.

У точки «Cinnabon» фудкост гораздо меньше, говорит Елена, – 20-25% от товарооборота. Зато, по условиям этой франшизы, предприниматели выплачивают головному офису ежемесячные роялти (в рублях) в размере 6% от товарооборота и еще 1,5% на рекламу.

«Таким образом, у компании формируется некий общедоходный бюджет. Разработать новогоднюю упаковку, новогодние акции, встать с product placement в какой-то фильм – мы понимаем, что все это стоит денег», – поясняет Александр.

Сравнивать франшизы «Крошка Картошка» и «Cinnabon», как говорят ребята, можно только очень условно: это разные форматы, и у них разная экономика. У «Cinnabon» ниже себестоимость продукции, расходы на логистику и зарплату, однако ежемесячные роялти значительно выше. Маржа после всех расходов в итоге получается более высокой. У «Крошки Картошки» при этом значительно выше товарооборот.

### «'ДЕРЖАЛИ' ЦЕНЫ ДО ПОСЛЕДНЕГО»

Работать с западным брендом, как говорят Куклины, проще и комфортнее, чем с российским. «История бренда 'Cinnabon' насчитывает не один десяток лет, за это время удалось очень хорошо проработать всю систему. 'Крошка Картошка' на рынке с 1998 года, и не все пока идет гладко, хотя

мы и видим, как компания прогрессирует год от года, – поясняет Александр. – Франчайзинг – это ведь не просто продажа торговой марки, это система ведения бизнеса. И чем лучше она проработана, тем меньше у франчайзи риска допустить ошибку».

По мнению предпринимателей, бизнес по франшизе во многом проще, чем работа по своей концепции. Несмотря на все минусы (большие стартовые вложения, несвобода в принятии некоторых решений), плюсов все-таки больше: риск «прогореть» минимален, а в случае возникновения трудностей всегда есть «старший брат», к которому можно обратиться за консультацией или советом.

Особенно это актуально сейчас, в кризис, который, как говорят Александр и Елена, «докатился» до иркутского общепита не так давно: снижение продаж предприниматели заметили в ноябре-декабре прошлого года.

«В Москве эти процессы начались гораздо раньше, еще весной, – рассказывает Александр. – Общепит оказался в своего рода 'ножницах'. С одной стороны, выросла себестоимость, с другой – снизилась покупательская способность. Анекдот 'Спускаюсь я по лестнице, а она – социальная' отлично иллюстрирует происходящее: те, кто раньше ел в

дорогих ресторанах, перешли в рестораны попроще, те, кто ходил в столовую, теперь носят еду с собой, в контейнерах».

Как говорят наши собеседники, они до последнего «держали» цены в своих заведениях. Выполнить рекомендации головного офиса об их повышении было психологически непросто: «Но куда не денешься. Когда ты смотришь в лист с закупками, понимаешь, что вариантов нет: цену надо менять, иначе уйдешь в 'минус'».

Прогнозы на 2016 год у бизнесменов не самые радужные: покупательская способность вряд ли будет расти. «Хотя общепиту сейчас все-таки проще, чем, например, одежному ритейлу», – считают они. И добавляют: «Пора уже перестать рассуждать категориями 'кризис' – 'не кризис', это просто новая реальность, в которой нужно жить и работать дальше».

На вопрос «Стоит ли сегодня открывать бизнес в общепите?» Куклины отвечают с улыбкой: «Какой-то умный американец однажды сказал, что, когда все плачет, нужно зарабатывать на продаже носовых платочков. Сейчас, по всей видимости, самое время продавать супнаборы. Если без шуток, то, наверное, лучше переждать это время. Но если уж вы решились – то не переоценивайте свои силы, просчитывайте все возможные риски и ищите свободную нишу для реализации своей бизнес-идеи. Только так сегодня можно заработать: конкуренция в иркутском общепите очень высока».

Анна Масленникова, Газета Дело

### В ЦИФРАХ

«Крошка Картошка» – российская сеть кафе быстрого питания, состоящая из более 300 точек обслуживания. Фирменное блюдо сети – цельный запеченный в фольге картофель с разными начинками (сыром, маслом, укропом, грибочками и т.д.). Сверху на картофель кладутся салаты (например, «красная рыбка», «грибы с маринованными огурчиками») и еще 12 салатов на выбор.

#### Форматы франшизы:

- Мини-юнит (разборная конструкция на фудкорте): площадь – 15 кв.м, затраты – до 1,5 млн. рублей.



**КРОШКА КАРТОШКА**

- Павильон (небольшое кафе с несколькими местами для гостей): площадь – 25 кв.м, затраты – до 2,5 млн. рублей.
  - Стационарное кафе на фудкорте: площадь – 50 кв.м, затраты – до 5,5 млн. руб.
- Сроки окупаемости: до 3-х лет.**

#### Форматы франшизы:

- Отдельно стоящее кафе (от 70 до 200 кв.м),
  - Кафе-островок (от 40 кв.м),
  - Кафе-киоск (от 20 кв.м).
- Первоначальный взнос:
- 18 000 у.е. – за помещение менее 46 кв.м,
  - 28 000 у.е. – за помещение более 46 кв.м.
- Стартовые инвестиции: от 150 000 у.е.  
Роялти: 6% от оборота ежемесячно.  
Маркетинговый фонд: 1,5% от оборота ежемесячно.
- Сроки окупаемости: от 12 месяцев.**



«Cinnabon» – сеть кафе-пекарен, где основным блюдом являются булочки с корицей, сливочным сыром и капкейки. Имеет более 1100 точек по всему миру, представлена более чем в 60 странах.

Всегда  
нужный и  
желанный  
подарок!

Подарочный  
сертификат!

**500** рублей

**1000** рублей

**Слата**  
СУПЕРМАРКЕТ

Спрашивайте на кассах супермаркета  
Телефон для корпоративных клиентов  
8 (3952) 280-640



# Сомневаешься? Жми на газ!

Летом – мотоцикл эндуро, зимой – горный снегоход: Андрей Логозовский круглый год за рулем, такие уж у него хобби. Как генеральный директор туристической компании «Гранд Байкал» перешел от спортивного мотоцикла к внедорожному? В чем состоит «золотое правило» мотоциклиста? Почему снегоходчику порой приходится заниматься в горах тяжелой атлетикой? И сколько стоит «шанс на спасение» от снежной лавины?



Фото из личного архива

## ДРУГОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

«Вначале было слово, и это слово было – ‘мотоцикл’», – шутит Андрей Логозовский, начиная рассказ о своем увлечении.

С девяти лет будущий директор крупной туристической компании рассекал по родной деревне на «железных конях»: сначала на мопеде, потом, когда стал постарше, – на мотоцикле.

Детская страсть к мототехнике вернулась к нашему собеседнику уже после окончания института. Он начал работать, появились финансовые возможности – появился и первый серьезный спортивный мотоцикл.

«Как раз тогда появились очень ‘заряженные’ японские мотоциклы, которые разгоняются за три секунды и развивают

дрифтовать... Тренировки проходят на закрытых площадках, падать не страшно: никто на тебя не наедет, не собьет, – поясняет наш герой. – А падения в этом спорте – дело обычное, несколько раз за тренировку – это в порядке вещей».

В стант-райдинге нет потолка для развития: оттачивать навыки можно бесконечно. Было бы желание, а главное – время. С последним, однако, оказались проблемы. «Когда выезжаешь на тренировку лишь раз в неделю, в выходной, это, конечно, не способствует развитию».

Стало ясно, что и стант-райдинг не вполне подходит в качестве хобби. На смену стантовому мотоциклу пришел внедорожный. «Сейчас у меня интересный, очень резкий двухтактный мотоцикл – хард-эндуро, – рассказывает Андрей. – Эндуро – совершенно новое для меня направление: горы, лес, грязь, бездорожье... Заехать на каждую горку, перескочить через

каждый камень, собрать все лужи – что может быть лучше».

По словам Андрея, у него есть два любимых места, где можно

испытать все возможности «железного коня»: это полигон в Ново-Разводной и Мамай – там есть где покататься, да и попадать тоже. «После таких ‘покатушек’ домой меня не пускают, – смеется он. – Я же весь в грязи с головы до пят. В гараже раздеваюсь, сушу экипировку, потом щеточкой оттираю...».

седник, у мотоциклистов есть золотое правило: «Если сомневаешься, если страшно – дави на газ». Это противоречит базовым человеческим инстинктам, но на практике действует практически безотказно.

«Зашел, например, на спортивном мотоцикле в поворот на слишком высокой скорости. Инстинкт говорит: отпусти газ! Но не нужно доверять инстинкту, нужно доверять ручке газа, – улыбается Андрей. – Прибавишь скорость – есть шанс пройти поворот: мотоцикл в правильной развесовке, лучше держит дорогу. Сбросишь газ, начнешь тормозить – усугубишь ситуацию. Упадешь».

Чтобы падать было не страшно, нужно уделить внимание экипировке. «Шлем, ‘черепаха’, хорошие наколенники, хорошие высокие боты, чтобы защищали ногу от перелома, – перечисляет он. – Сверху штаны и кофта ‘джерси’».

На более холодную погоду стоит предусмотреть костюм потеплее. Хотя, как признается наш герой, на эндуро-мотоцикле замерзнуть трудно. «Едешь стоя, постоянно маневрируя, держа равновесие, все время борясь – с мотоциклом, с трассой».

На экипировку, по словам Андрея, может уйти от 40 тысяч рублей. Куда более дорогое удовольствие – сам мотоцикл. «Я свой последний купил за 400 с лишним тысяч рублей. Теперь, с учетом роста курса доллара, цены выросли еще».

## ТЯЖЕЛАЯ АТЛЕТИКА И СПАСИТЕЛЬНЫЙ «РЮКЗАК»

Еще более дорогим удовольствием оказалась покупка горного снегохода: сейчас топовые модели стоят, как новый автомобиль – больше миллиона рублей.

«Снегоходчиком я стал совсем недавно, только осваиваю все тонкости, – говорит Андрей. – Но мне нравится. Горный снегоход – это совсем не то, что утилитарный. Я катался на таких раньше: едешь по ровной поверхности, холодно, скучно. На горном скучать и мерзнуть не приходится: как ни стран-

но, ‘горник’ большей частью управляется не рулем, а весом собственного тела. Едешь только стоя, маневрируешь, прыгаешь с одной стороны на другую, тянешь снегоход то на себя, то от себя – много физических нагрузок».

Приходится порой позаниматься и тяжелой атлетикой, рассказывает наш герой. Это случается, если нарушить то самое «золотое правило» и сбросить газ,

«Если снега много – проваливаешься по самые уши. Приходится и самому выбираться, и снегоход выкапывать. А это 200 с лишним килограммов чистого веса, а если со снегом в гусенице – то и все 300!»

когда не нужно. «Если снега много – проваливаешься по самые уши. Приходится и самому выбираться, и снегоход выкапывать. А это 200 с лишним килограммов чистого веса, а если со снегом в гусенице – то и все 300! И хорошо, если ‘закопался’ на склоне: так перевернуть легче. А вот если на ровном месте, или еще хуже – в ручье... Поэтому снегоходчики обычно не катаются в одиночку: вдвоем или втроем добывать снегоход из сугроба проще».

Основной опасностью в горах является возможный сход лавин. У снегоходчика с собой обязательно есть бипер – маячок, по которому можно найти человека, и рюкзак, так называемый «сноупульс», аэрбег. «Это довольно прогрессивная швейцарская разработка. Если есть какая-то лавинная опасность, склон начал движение – дергаешь за чеку, и из рюкзака надувается большая, литров на 150, подушка, – объясняет Андрей. –

Плотность у лавины небольшая, человек плотнее – потому и тонет. А если рюкзак открыт, то он, как поплавок, вытягивает тебя наверх».

Рюкзак, по словам нашего собеседника, стоит 1000 евро. «Недешево, но когда на весах шанс на спасение, ‘путевка в жизнь’, цена перестает иметь значение», – говорит он.

## ОСОБЫЙ МИР МАМАЯ

На снегоходе Андрей Логозовский катается на Мамае. Это, в первую очередь, излюбленное место иркутских фрирайдеров – лыжников и сноубордистов, но есть где развернуться и снегоходчикам. Склоны, как говорит Андрей, по договоренности поделены между всеми любителями горного отдыха.

«На чужую территорию заезжать нельзя. Это вопрос безопасности. Когда горный снегоход едет по целине, он гусеницей роет большую траншею – около метра глубиной. Если туда на скорости залетит сноубордист или лыжник, травмы могут быть очень серьезные».

Мамай, по словам нашего собеседника, – это совершенно особый мир. «Приехав туда, ты либо остаешься равнодушным, либо понимаешь: ‘это – мое’». Любовь к этому месту наш герой питает с давних пор: раньше часто катался там с друзьями на сноуборде: жили в палатках, если повезет – в кунге.

А в этом году Андрей вдвоем с товарищем достроили свое зимовье: теперь можно приехать, натопить печь, вдоль покататься и, вернувшись в нагретый домик, пить чай и вести долгие разговоры.

## РЕШИЛ – ПОЕХАЛ

Супруга относится к увлечениям Андрея с пониманием, хоть и не разделяет его любви к адреналину. «Когда мы познакомились, у меня уже был мотоцикл, поэтому не пришлось ‘вводить его в семью’, это была данность, – смеется наш герой. – А теперь у нас действует договоренность: одни выходные я провожу с семьей, следующие – на Мамае».

Не ездить на Мамай, по его словам, просто невозможно. «Это настоящий отдых, перезагрузка. Когда стоишь за рулем снегохода или мотоцикла, ты ни о чем не думаешь. Это медитация своего рода. Когда приезжаю обратно в цивилизацию, смотрю на все совершенно новым взглядом», – признается наш собеседник.

Помогает хобби и в работе: между управлением мотоциклом или снегоходом и ведением бизнеса можно провести вполне очевидную параллель: «Если решил что-то делать – делай и не сомневайся, дави на газ. Нельзя на полпути останавливаться. Решил – поехал. Нельзя передумать, – поясняет Андрей Логозовский. – Так и в бизнесе: если я что-то решил, значит, это должно быть исполнено».

Анна Масленникова,  
Газета Дело

## ОТ СПОРТА – К ЭНДУРО

«Болезнь» оказалась долгой: около 8 лет Андрей не мыслил своей жизни без дороги, скорости и адреналина, которые дарит спортивный мотоцикл. Со временем, однако, восторга стало все меньше, а товарищей, пострадавших в авариях, – все больше.

Наш герой решил не испытывать судьбу и заняться менее опасным для жизни стант-райдингом – заменил спортивный мотоцикл на стантовый. «Это трикоковый мотоцикл, который позволяет делать разные интересные вещи: ездить на заднем колесе, на переднем,

## СТРАХОВ БЫТЬ НЕ ДОЛЖНО

На вопрос «Не страшно ли падать?» Андрей Логозовский отвечает с улыбкой: «На мотоцикле не должно быть никаких страхов. Страх мешает, наоборот, приводит к падению. Как с ним бороться? Да никак. Когда садишься на мотоцикл, он сам тебя провоцирует на скорость – все блоки отключаются. Верить в себя все больше и больше».

Более того, как говорит наш собе-

## СПРАВКА

Андрей Логозовский – генеральный директор ООО «Гранд Байкал».

«Гранд Байкал» – один из лидеров в сфере въездного и внутреннего туризма Байкальского региона (Иркутска). Компания была создана в мае 2002 года. Основные направления деятельности: туризм, гостиничный бизнес, детский отдых, санаторно-курортное лечение, услуги горнолыжного курорта.



# Депозит или квартира: что выбрать инвестору сегодня?

«Закрой депозит – купи квартиру», – гласит рекламный слоган одного из иркутских застройщиков. Насколько такая стратегия оправдана и актуальна? Какой из инструментов – вклад или недвижимость – предпочесть сегодня консервативному инвестору? На какую доходность рассчитывать и к каким рискам готовиться? На эти вопросы Газете Дело ответили представители финансового сектора и рынка недвижимости.

«Недвижимость при правильном выборе объекта может принести более существенный доход, чем вклад»



**Татьяна Галущенко,**  
директор по маркетингу ГК «Актив»,  
аналитик рынка недвижимости:

– Насколько актуальна сегодня стратегия «Закрой депозит – купи квартиру»? Зависит от того, в какой валюте депозит. Если в долларах, то такой вклад я бы придержала при себе. Если же сравнивать рублевые депозиты как альтернативу вложениям в недвижимость, я бы отдала предпочтение недвижимости. Безусловно, такая стратегия имеет высокие риски. По меньшей мере, рискованнее банковских вложений. Однако при правильном выборе

недвижимости, будь то коммерческая или жилая, она может принести более существенный доход.

Годовая консервативная доходность жилой недвижимости колеблется в пределах +/- 7%, что ниже банковских депозитов. Однако спекулятивная (доход, который мы получаем за счет роста стоимости квадратного метра во времени) может представлять интерес и по сей день. Но надо очень взвешенно и грамотно выбирать инвестиционную квартиру. Во-первых, нужно понимать, что продается она с хорошим дисконтом, и через год-два, а может, пять лет, ее можно будет продать с хорошим «бонусом». Обычно это жилье на стадии котлована. Отсюда правило второе: нужно понимать, какие риски несет приобретение жилья в начальной стадии и, соответственно, очень вдумчиво выбирать объект и застройщика. И быть готовым как получить хороший доход, так и потерять. Поэтому крайне не рекомендуется приобретать инвестиционное жилье на последние деньги. Если это так, жилье нужно искать

для себя. Так, чтобы потом в нем жить.

Сегодня приобретение жилья в строящемся объекте по стоимости до 35 тыс. руб. может быть весьма привлекательным вложением. Однако здесь нужно внимательно изучать множество составляющих, таких как: надежность застройщика, перспективы новостройки, качество внешней и внутренней среды. Если на эти три пункта приобретатель может ответить «да», о приобретении такого жилья стоит задуматься.

Пример из жизни. В мкр. Березовый компании «Норд-Вест» можно приобрести жилье по стоимости 28 тыс. руб. за квадратный метр. Причем некоторые квартиры имеют очень неплохие видовые характеристики. Однако на стоимость этот фактор никак не влияет. В будущем же, когда данная территория застройки «оживет», подобные квартиры вполне могут быть проданы с дополнительным бонусом в размере +25-40% к первоначальной стоимости покупки.

«Депозит – это инструмент, скорее, не для получения дохода, а для сохранения капитала»



**Николай Долгушев,**  
директор сети операционных офисов по  
Иркутской области, Райффайзенбанк:

– На мой взгляд, финансовая стратегия частного лица в любых экономических условиях должна определяться его личными приоритетами. Инвестиции – это всегда некоторый риск, и именно разумное определение целей позволяет этот риск снизить.

Например, вы решили вложить свои сбережения в жилую недвижимость. В горизонте нескольких лет квартиры могут подорожать (такой тренд был в течение десятилетия) или подешеветь (как сейчас). Оценить потенциальную доходность такой инвестиции сложно, так как она во многом зависит от момента,

когда вы захотите продать квартиру. На мой взгляд, приобретать жилую недвижимость для сохранения сбережений – вполне разумное решение, если вам эта квартира нужна – чтобы жить в ней, сдавать ее или в будущем поселить в ней детей. Тогда вы сможете эффективно использовать ее и продать тогда, когда рынок будет на подъеме. Покупать с целью перепродажи я бы не советовал.

Что касается депозитов, то это инструмент, скорее, не для получения дохода, а для сохранения капитала. Процентная ставка по вкладу традиционно позволяет снизить инфляционные риски. Депозиты я бы посоветовал выбирать тогда, когда вы копите на определенную покупку или планируете потратить уже имеющиеся сбережения в определенные сроки. Например, через два года вам нужно оплатить образование ребенка или через год купить машину. В таком случае вкладывать деньги в недвижимость, золото, сложные финансовые продукты рискованно, так как деньги вам нужно будет вывести в определенные даты, а будет ли это время рынок на подъеме, предсказать невозможно.

Полная версия материала  
– на сайте SIA.RU

«На падающем рынке инвестиции в недвижимость будут убыточными»



**Вадим Иосуб,**  
старший аналитик Альпари:

– Сейчас не лучшее время покупать недвижимость с инвестиционными целями. В долларовом выражении стоимость недвижимости и ставки аренды падают в цене, и «дно» еще не достигнуто. А это значит, что вложение в недвижимость проигрывает валютным депозитам.

Теоретически плюсы инвестиций в недвижимость заключаются в высокой гарантии сохранности объекта инвестиций в условиях отсутствия войны и природных катаклизмов, однако на падающем рынке такая инвестиция будет убыточной. Банковские вклады в

валюте сейчас более доходны, но несут в себе риск лишения банка лицензии. В этом случае, участие банка в АСВ поможет вернуть сумму до 1,4 млн рублей, а то, что выше, может быть безвозвратно потеряно. Поэтому к выбору банка надо подходить с особой тщательностью.

Кроме депозитов, консервативным вкладчикам можно посоветовать еще облигации. Инвестиции в золото или акции вряд ли принесут инвесторам существенную доходность в текущих рыночных условиях.

## ВКЛАД МЕСЯЦА

Снежный		
Сумма вклада /	Процентная ставка (% годовых)	
от 10 000 RUB	/ Срок вклада	92 дня 12,00%

1. Выплата процентов: в конце срока (выплата процентов производится по истечении срока вклада или по факту досрочного востребования вклада на вклад «Кошелек»). 2. Капитализация процентов: нет. 3. Пополнение: невозможно. 4. Частичное снятие: невозможно. 5. Досрочное расторжение: по ставке - 0,01% годовых - в случае если срок вклада составил менее 92 календарных дней. 6. Пролонгация не предусмотрена, по истечении срока действия вклада, если вклад не будет востребован вкладчиком в последний день срока вклада, договор считается прекратившим свое действие, а сумма вклада перечисляется на вклад «Кошелек». Лицензия ЦБ РФ № 3006. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 03.02.2016 с сайта <http://sia.ru/>

**Актив Капитал** Иркутский филиал  
БАНК ПАО «АктивКапитал Банк» (3952) 48-52-50

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

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Агент по недвижимости	от 70 000 руб	Century 21	Начальник отдела электронной коммерции	от 100 000 руб	ООО Торговый дом Лазурит
Бухгалтер	от 37 000 руб	Капитель, ГК	Начальник офиса продаж МТС	от 39 000 руб	ПАО МТС
Бухгалтер по услугам и ОС	от 50 000 руб	ООО Велестрой	Начальник службы экономической безопасности	от 80 000 руб	Домашние деньги
Ведущий инженер IT	от 40 000 руб	BAIKALSEA Company ИРКУТСК	Повар в семью	от 40 000 руб	Байкальская Виза, ГК
Ведущий менеджер розничной сети	от 40 000 руб	Банк Русский Стандарт	Провизор	от 43 000 руб	Фармакон
Ведущий специалист по связям с общественностью	от 50 000 руб	ООО Группа компаний К.Е.	Программист 1С	от 40 000 руб	Альянс Консалтинг
Главный инженер (химическая промышленность)	от 200 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет	Программист 1С	от 50 000 руб	Слата, ГК
Главный кредитный аналитик	от 40 000 руб	ПАО Промсвязьбанк	Программист 1С	от 40 000 руб	Альянс Консалтинг
Главный технолог	от 80 000 руб	МАКСИМА	Продавец-консультант Philips	от 35 000 руб	Ventra Employment
Директор аптечной сети	от 90 000 руб	Мелодия здоровья	Региональный менеджер по лизингу	от 100 000 руб	ООО А2 Лизинг Систем
Директор АТП	от 80 000 руб	Альянс Консалтинг	Региональный менеджер по продажам (Сибирь)	от 60 000 руб	ООО А.С. Креацион (РУС)
Директор магазина класса ЛЮКС	от 100 000 руб	ИП Сиротин О.В.	Руководитель блока корпоративных продаж	от 40 000 руб	«АльфаСтрахование»
Директор по маркетингу и рекламе	от 90 000 руб	Базис	Руководитель отдела продаж	от 35 000 руб	Байс, ГК
Директор филиала (пищевая промышленность)	от 100 000 руб	Кадровое агентство Юнити	Секретарь руководителя на строительный объект	от 40 000 руб	ООО Велестрой
Заведующий аптекой	от 48 000 руб	Фармакон	Специалист АХО	от 35 000 руб	ИП Сиротин О.В.
Заведующий магазином	от 50 000 руб	Лэтуаль	Старший менеджер магазина	от 35 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Инженер АХО	от 45 000 руб	ИП Сиротин О.В.	Супервайзер эксклюзивной команды	от 45 000 руб	Холдинг Российские мясные продукты
Инженер сервисного центра	от 36 000 руб	ООО Компания Офис Сервис	Технический директор в СТО	от 70 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Инженер-программист	от 50 000 руб	ЕвроСибЭнерго, ГК	Торговый представитель	от 35 000 руб	Слата, ГК
Личный ассистент руководителя	от 55 000 руб	ООО Группа компаний К.Е.	Торговый представитель	от 35 000 руб	ООО Профессионал
Маркетолог	от 40 000 руб	Быстро-Займ	Торговый представитель	от 45 000 руб	Альянс Консалтинг
Медицинский представитель	от 45 000 руб	Альянс Консалтинг	Шеф-повар в ресторан	от 40 000 руб	ООО Лазурный берег - Иркутск
Медицинский представитель	от 67 000 руб	TWIGA Communication Group	Эксперт по развитию территории	от 60 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг
Менеджер отдела продаж	от 48 000 руб	ООО Профессионал	Шеф-повар	от 45 000 руб	Управляющая компания Альянс Ресторанс
Менеджер по продажам	от 40 000 руб	ЭТМ, компания			
Менеджер тендерного отдела	от 38 000 руб	Слата, ГК			
Механик по ремонту холодильного оборудования	от 40 000 руб	Слата, ГК			



# Роста ждать не придется

## Прогнозами на 2016 год делятся иркутские застройщики

Спрос на строящееся жилье в Иркутске упал более чем в два раза – об этом свидетельствуют данные Росреестра: в 2015 году в городе было зарегистрировано 8545 договоров долевого участия (против 17 744 ДДУ в 2014-м). Чего ждут иркутские застройщики от 2016 года? Какие результаты принес им январь? Что может помочь разогреть спрос на жилье? И как будут вести себя цены?



Фото с сайта [vostokcenterirkutsk.ru](http://vostokcenterirkutsk.ru)

## «Оживления спроса не предвидится, предложение тоже будет сокращаться»

**Александр Халтурин,**  
директор по работе с клиентами ООО «ВостСибСтрой»:

**О спросе.** Оживления спроса в ближайшие полгода – год не предвидится, предложение, вероятно, тоже постепенно будет сокращаться из-за того, что застройщики осторожно относятся к старту новых проектов.

Сейчас вызывает опасение период после отмены господдержки ипотеки. На данный момент отмена программы стимулирует повышенный спрос со стороны клиентов. Пока на рынке не появится ясность по срокам запуска новой программы и ее наполнению, возможен спад спроса из-за удорожания ипотеки. Факторы, которые поло-

жительно скажутся на спросе: снижение первоначального взноса; снижение процентной ставки; доступность процентных ставок и процедур по программам проектного кредитования застройщиков, что позволит оптимизировать себестоимость строительства.

**О начале года.** В первые недели января 2016 года мы ощутили повышенный спрос на квартиры по сравнению с ситуацией января 2015 года. При этом стоит отметить, что сейчас иркутяне ведут себя более сдержанно по отношению к изменению курса валют. Мы не видим взаимосвязи изменения кур-

са рубля и активности спроса на недвижимость.

**О ценах.** В 2016 году застройщики будут стараться не повышать цены, но в зависимости от спроса цена может варьироваться в небольших пределах, в формате стимулирующих акций со стороны застройщиков. Значительная коррекция застройщиками цен в сторону снижения маловероятна по причине увеличения себестоимости строительства и снижающегося объема предложения.

## «Спрос будет таким же, как и в прошедшем году, – умеренным»

**Евгений Савченко,**  
начальник МУП «УКС города Иркутска»:

**О спросе.** Для нашей компании 2015 год не стал катастрофой. Работать было сложнее, но мы смогли выполнить обязательства перед своими дольщиками. Несмотря на сложную ситуацию в экономике, мы сдали 19 блок-секций в жилом районе «Эволюция». В прошлом году многие горожане в поисках жилья обратились именно к нам, что позволило нашей компании не потерять в продажах и активно реализовывать наши проекты: продолжать строительство трех жилых комплексов и ввести в эксплуатацию два детских сада.

Спрос в 2016-м будет таким же, как и в прошедшем году, – умеренным. Ры-

нок продолжит стагнировать. Обесценивание денег – это общероссийский тренд, а значит, многие выберут недвижимость как способ сохранить свои деньги. В свою очередь, те, кто имеют ограниченные средства, постараются в начале года воспользоваться ипотекой с господдержкой, чтобы успеть приобрести жилье в кредит на выгодных условиях (льготная программа действует до конца февраля).

**О начале года.** Можем отметить, что спрос на квартиры в начале года активный. Люди стараются успеть вложить свои деньги в недвижимость. Сводки по экономической ситуации в стране

заставляют людей оперативно решать вопросы с покупкой жилья. В отдел продаж МУП «УКС города Иркутска» в январе ежедневно дозванивались около 70 человек. Для первого месяца это достаточно высокий показатель.

**О ценах.** Изменения в приобретении квартир по механизму долевого участия обязательно скажутся на цене квадратного метра. Если не будет принято каких-либо дополнений или поправок, то ожидается повышение стоимости жилья. Не говоря уже о росте стоимости производственных работ из-за перерасчетов цен на строительные материалы в связи с падением рубля.

## «Строительная отрасль ожидает поддержки от государства»

**Наталья Зверева,**  
заместитель генерального директора, руководитель отдела продаж АО «Восток-Центр Иркутск»:

**О спросе.** Безусловно, стабилизация экономических процессов, причем как внутри страны, так и в мировой экономике – лучший психологический фактор для любого покупателя. Поскольку эти процессы не происходят одновременно, то строительная отрасль ожидает поддержки от государства. В 2015 году рассматривались такие варианты, как распространение программы государственной поддержки на вторичное жилье при смежных сделках. К сожалению, это предложение не прошло утверждение, да и сама программа ипотеки с государственной поддержкой близится к завершению. Сейчас правительство задумалось о субсидировании первого ипотечного взноса. Этот механизм пока непонятен, однако доля покупателей, не имеющих первоначального взноса, весьма существенна, и такая помощь от государства была бы актуальна, могла бы поддержать спрос.

**О начале года.** Могу отметить, что начало года было для нашей компании достаточно активным с точки зрения покупательского спроса. Крайне непростая ситуация с положением национальной валюты, приближающееся окончание программы субсидирования ипотечной ставки государством, и, как следствие, ожидание более высоких кредитных ставок с марта 2016 года заставляет потенциальных покупателей решительнее

относиться к покупке недвижимости в ближайшее время. Кроме того, 31 декабря 2015 года наша компания получила разрешение на ввод четвертой блок-секции ЖК «Стрижи». По уже сложившейся традиции, сдав блок-секцию на 6 месяцев раньше обещанного срока, мы доказали потенциальным покупателям свою надежность и стабильность, что не могло не сказаться на интересе к нашему объекту.

**О ценах.** В 2015 году многие застройщики шли на снижение стоимости квадратного метра, поскольку покупательский спрос упал, но существовала необходимость выполнения обязательств перед дольщиками и завершения большого числа проектов, начатых в 2014 году. Однако, видя тенденции рынка, крупные и устойчивые компании в 2015 году сократили количество новых объектов, строительство которых приходится на 2015-2017 годы. Как следствие, в ближайшее время мы будем иметь дефицит предложения на рынке недвижимости. Кроме того, главным фактором в конечном формировании цены является себестоимость строительства, снижения которой при ослаблении рубля и имеющихся инфляционных рисках ожидать не имеет смысла. Неизбежным результатом этих составляющих станет рост стоимости квадратного метра уже в ближайшем времени.

## «Пока люди не увидят стабильности, роста рынка не будет»

**Дмитрий Ружников,**  
руководитель департамента по работе с недвижимостью  
ОАО ФСК «Новый город»:

**О спросе.** Действительно, количество зарегистрированных ДДУ сократилось более чем в два раза. Нужно отметить, что в декабре 2014 года был шквальный спрос после резкого повышения курса валют – он завесил итоги года в целом, часть договоров долевого участия, зарегистрированных Росреестром в конце 2014 года, должны были уйти на 2015-й.

В 2015 году сохранилась тенденция спада экономики. Благодаря отсутствию резких проявлений, к концу второго квартала шок от происходящего начал постепенно проходить. Однако не могу не отметить, что в течение года спрос был нестабилен, линейности не наблюдалось. Основа постоянного спроса, помимо свободных средств, – это стабильность. Если человек видит свою жизнь на 3-5 лет вперед, он будет готов приобретать недвижимость, даже учитывая риски и дополнительные нагрузки. Сегодня мало кто смотрит дальше, чем на полгода. Пока люди не увидят стабильности, роста рынка не будет.

Влияют и другие факторы. Так, например, генплан города не утвержден,

новых площадок для строительства в городе практически нет, действий областной и городской администрации по субсидированию или помощи застройщикам для снижения стоимости готового жилья тоже не предпринимается. Вторичный рынок «стоит», а ведь многие продают старую квартиру для приобретения новой.

**О начале года.** Считаю, что в начале 2016 года спрос может незначительно подрасти. Тут есть два положительных фактора: рубль продолжает колебания, программа господдержки ипотеки заканчивается. Льготная ипотека, по условиям банка, выдается до 29 февраля, и это существенно ограничивает покупателей в выборе и времени. Снижение рубля лишь указывает на то, что улучшения ждать не приходится. Кто-то, конечно, принесет свои накопления и вложит их в недвижимость, но текущая ситуация не позволяет говорить, что это «дно», что больше доллар расти не будет. А это значит, что многие отложат квартирный вопрос до стабилизации ситуации.



## «В 2016 году рынок строящегося жилья еще сократится»

**Юлия Долгополова,**  
директор ЗАО «СибирьЭнергоТрейд»:

**О спросе.** Мы ожидаем, что в 2016 году рынок строящегося жилья еще сократится (это видно по проектным декларациям застройщиков). Причины несколько: инвестиционный спрос практически выбран или дезориентирован курсом рубля, заканчивается действие программы ипотеки с господдержкой, снизилась и далее будет снижаться покупательская способность населения, существуют значительные товарные остатки в законченных или заканчиваемых проектах и имеется большое нереализованное предложение жилья на вторичном рынке, а также рынке аренды. Спрос останется в достроенных проектах, будет востребовано строящееся жилье у застройщиков, репутация которых подтверждена прежними результатами.

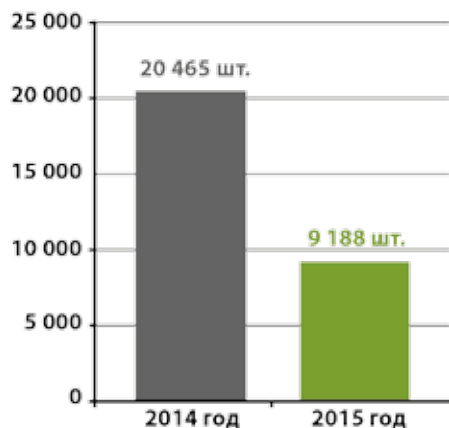
**О начале года.** Январь 2016-го не особо порадовал оживлением на рынке, по сравнению с декабрем 2015-го. Похоже, клиенты анализируют стабильность своих доходов или все свои силы бросили на «выживание» в морозы: мы наблюдаем рост числа обращений на сайт, в то время как количество звонков и посещений офиса остается стабильным.

Не повлияла на спрос и январская девальвация. Валюта и банковские вклады никогда не теряют своей привлекательности, а инвестирование в недвижимость на этапе котлована – слишком рискованное предприятие в 2016 году. Макроэкономически, с ростом коммунальных платежей и других взносов, налога на недвижимость, доступности значительного предложения аренды и покупки жилья, инвестирование в жилье с целью сдачи в аренду малопривлекательно, а инвестирование в надежде на рост цен – краткосрочно под большим вопросом. Кроме того, стоимость содержания квартиры для конечного потребителя

растет непропорционально потребительской стоимости, поэтому покупка жилья «впрок» не выгодна.

**О ценах.** Надеюсь, что в среднем цены по нашим проектам останутся на прежнем уровне. С учетом пониженного спроса и большого предложения качественного готового жилья, борьба за клиентов ожидается острой. Рынок квартир, скорее всего, будет ликвидным, но низкомаржинальным, с тенденцией к росту цен в новых проектах в пределах роста себестоимости. Основная задача – ускорить темпы продаж на таком рынке.

### Количество договоров долевого участия, зарегистрированных в Иркутской области



Источник: Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области

### НАГЛЯДНО

#### Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 05.02.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	64,14	65,23	54,61	52,71	48,87
1 комн. панель	63,01	67,63	60,54	51,57	51,89
2 комн. кирпич	64,44	62,13	54,64	47,26	46,68
2 комн. панель	68,43	62,56	57,45	51,84	48,88
3 комн. кирпич	62,93	60,37	55,19	43,03	45,29
3 комн. панель	62,32	58,36	52,69	53,34	46,91
Средняя стоимость	62,28	61,67	53,83	47,95	47,09

#### Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 05.02.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	87,76	54,99	50,37	48,00	42,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2016 года	-	57,80	50,23	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2016 года	-	55,00	47,72	41,00	39,00
2017 год и позже	-	57,30	49,93	38,00	-
Средняя стоимость	57,44	49,23	44,00	40,57	42,41

#### Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 05.02.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	23,62	37,27	36,21	41,01	28,8
склад (аренда)	0,61	0,64	0,25	0,27	0,31
магазин (продажа)	108,92	59,68	51,06	46,46	52,66
магазин (аренда)	0,95	0,90	0,60	0,55	0,55
офис (продажа)	85,98	60,20	52,62	43,79	50,60
офис (аренда)	0,79	0,69	0,55	0,56	0,42

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

### МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

## «2015-й научил всех договариваться»

Прошлый год, по мнению генерального директора АН «Новация» Илоны Толстоуховой, стал «годом выживания» для всех участников рынка коммерческой недвижимости. Однако принес он и немало позитивных изменений.

– 2015 год стал «годом выживания» – это самый, пожалуй, главный тренд прошедшего года, который, очевидно, будет продолжен и в наступившем 2016-м. Однако утверждать, что на рынке коммерческой недвижимости «все плохо», было бы не совсем корректно. Мы все наблюдаем ряд негативных тенденций: многие сети «заморозили» свое развитие, огромное количество торговых и финансовых компаний сократили количество филиалов, а кто-то и вовсе ушел из города, региона, страны, количество вакантных площадей в объектах растет, проекты консервируются или закрываются, инвестиционный потенциал снижается...

Тем не менее, кризис дал нам и положительные моменты. Произошло, например, некое «приземление» рынка: снизились «раздутые» арендные ставки, фиксированную ставку в торговых центрах «отвязали» от доллара, в нормальные рамки вернулась цена продажи, на рынке появились интересные объекты. Усилившаяся конкуренция только на пользу потребителю, так как способствует повышению качества услуг и проектов. Наконец-то вектор под названием «КАЧЕСТВО» стал более значимым.

Кризис не случайно называют временем возможностей. 2015-й открыл немало таких новых возможностей для всех участников рынка. Выиграли и арендаторы, и инвесторы.

Первые – от снижения арендных ставок. В 2015-м кто-то добился скидки, кто-то смог сменить локацию, заняв большую площадь в более интересном месте по той же цене. Ротация арендаторов и сегодня идет очень активно: на рынке немало интересных предложений с привлекательными ставками. На сегодняшний день у нас есть предложение в ЖК «Зеон», например: 1 этаж с отдельным входом по ставке 750 руб./кв.м. Еще год

назад список ожидания на первую линию в этом ЖК гарантировал собственнику ставку не менее 1100 руб./кв.м.

Время для новых возможностей открыл кризис и инвесторам. Несмотря на то, что арендные ставки упали, и рентная доходность объектов, в среднем, не так высока, как прежде, цены продажи объектов не могут не радовать. При этом объектов с хорошим уровнем доходности на рынке немало. Есть даже такие, которые могут принести инвестору 17% годовых. Как пример: помещение в Ленинском районе ранее могло стоить 23 млн руб. сегодня же его стоимость составляет 13 млн руб. при арендной ставке 180 000 руб./мес. Такой доходности иркутский рынок не помнит, наверное, с 2005-2007 годов.

Главной же позитивной тенденцией 2015 года, на мой субъективный взгляд, стало то, что все научились договариваться друг с другом: арендаторы с арендодателями, продавцы с покупателями, операторы рынка недвижимости – друг с другом. Все мы в одной лодке: либо все вместе пойдем ко дну, либо пойдем вперед. В прошлом году все это, наконец, осознали. Уверена, что стремление и умение слушать и слышать друг друга сохранится на рынке и в наступившем 2016-м.



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

#### Продаю здание!

ул. Александра Невского, 38



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

29 млн руб.

96-80-66

#### Офисы в аренду. Сквер Кирова

ул. Ленина, 6



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

34-22-39

#### Коттедж с видом на залив!

ТСЖ Молодежное



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

962-862

#### Аренда от собственника!

ул. Безбокова, 7Б



Нежилое помещение 233,8 кв.м, 1 эт. Хорошая проходимость, рядом кафе, автосервисы, магазины. Заезд с ул. Старокузьминская, парковка. На первый месяц льготная оплата!

342 руб./кв.м.

89025-784-731

[+ ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ](#)

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

REALTY.IRK.RU

Реклама Вашей недвижимости в Газете Дело и на сайте Realty.Irk.ru тел. 701-303



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

**НЕДВИЖИМОСТЬ**  
 ПРОДАЁТСЯ  
 НА САЙТЕ  
**REALTY.IRK.RU**

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:  
 – Новостройки Иркутска и области  
 – Вторичное жилье  
 – Коттеджи  
 – Коммерческая недвижимость  
 – Земельные участки

classified |



**АНДРЕЙ ЛЕОНИДОВИЧ  
ГАРКУШОВ**  
РИЕЛТОР

- ВСЯ ЛИНЕЙКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
- ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
- ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА
- РАБОТА С ИПОТЕКОЙ

+7 (3952) 95-18-75  
 an-retra@yandex.ru  
 www.an-retra.ru

**Вы руководитель, владелец?**  
 Хотите сделать Вашу организацию инвестиционно привлекательной, а бухгалтерскую (финансовую) отчетность прозрачной?  
**Это реально, используя услуги профессионального аудитора:**

- Общий аудит;
- Консультирование по бухгалтерскому учету;
- Консультирование по налоговому учету;
- Консультирование по оптимизации налогообложения;
- Анализ финансово-хозяйственной деятельности.

ООО «Аудит» работает на рынке финансовых услуг с 1992 года.  
 Основной регистрационный номер в Реестре аудиторов и аудиторских организаций 10305000955  
 Братск, п.Падун, ул. Гидростроителей, 53, оф. 407,  
 ☎ (3953)364-441, 8(902)179-92-91. E-mail: audit.bratsk@gmail.com

**Готовая 3-комн. квартира!**  
 Октябрьский р-н, Байкальская 2366/6



3-комн. квартира 8/16-эт. дома. Общая площадь 97 кв.м + балкон 7 кв.м 2 с/у, комнаты разд., очень солнечная, окна на две стороны. **СРОЧНО!**  
 АН «Новация»: г. Иркутск, ул. Партизанская, 112/4.  
**622-905, 622-908**

**Эксклюзивное предложение  
для Вашего бизнеса!**



Нежилое помещение на одной из главных торговых улиц Иркутска – Карла Маркса,32! Выход на первую линию! 240 кв.м, хороший ремонт, достойные соседи, узнаваемость места, высокий трафик.  
 АН «Новация»: г. Иркутск, ул. Партизанская, 112/4.  
**37 500 тыс. руб. 622-905, 622-908**

**Продаем коттедж!**  
 п. Снегири, Новая Разводная



Коттедж 376,96 кв.м, черновая отделка, электрика, радиаторы, гараж в доме на 2 а/м + отдельный теплый гараж на 2 а/м (слив, отделка гранитом, гор./холод. вода), баня, чаша под уличный бассейн.  
**26 млн руб. 503-560**

**Дом у залива**  
 26 км. Байкальского тракта, ДНТ Южное



Правая сторона, у залива, дом-баня 80 кв.м, русская печь, кухня, благоустр., большая терраса, барбекю, теплица, газоны, участок 10 соток. Есть возможность приобрести участок 10 соток рядом.  
**9 850 тыс. руб. 503-560**

**Торговые помещения в центре города!**

**ул. Литвинова, 20**



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

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

**96-40-55**

**Продажа торговых площадей в центре Иркутска!**

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

**ул. Тимирязева, 27**



**Стоимость: магазин 48,6 кв.м – 11,9 млн руб. магазин 101,5 кв.м – 22,9 млн руб.**  
**96-40-55**

**«РОСТЕЛЕКОМ» СООБЩАЕТ**  
 о намерении реализовать недвижимое имущество



**Нежилое помещение:**  
 г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12  
 • Помещение площадью 538,6 кв.м  
 Цена: 15 000 000 руб.

**Нежилое помещение:**  
 г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12  
 • Нежилое помещение площадью 1391,4 кв.м, расположенное на 1- 4 этажах.  
 Цена: 33 687 000 руб.

**Нежилое помещение:**  
 г. Иркутск, м-н Топкинский, квартал 4-200 (около школы № 50)  
 • Помещение на 1, 2 этажах, площадью 103,9 кв.м  
 Цена: 3 459 600 руб.

**Производственная база:**  
 г. Ангарск, мкр. Майск, ул. Гастелло, 6  
 • Здание бытовое площадью 982,5 кв.м;  
 • Здание складское площадью 587 кв.м;  
 • Земельный участок площадью 7488 кв.м  
 Цена: 10 315 000 руб.

**Производственная база:**  
 Ангарский р-н, р.п. Мегет, ул. Садовая, 27а  
 • Административное здание площадью 445,9 кв.м;  
 • Нежилое здание площадью 305,2 кв.м;  
 • Гараж площадью 266,4 кв.м  
 Цена: 4 662 180 руб.

**Производственная база:**  
 г. Шелехов, Култукский тракт, 20  
 • Гараж площадью 168,6 кв.м;  
 • Гараж площадью 601,9 кв.м;  
 • Гараж площадью 213,4 кв.м;  
 • Навес площадью 195,2 кв.м;  
 • Проходная площадью 15,8 кв.м  
 Цена: 5 333 364 руб.

**Нежилое здание:**  
 Иркутская обл., г. Слюдянка, ул. Ржанова, 4  
 • Гараж площадью 400,5 кв.м  
 Цена: 3 700 000 руб.

**Нежилое здание:**  
 Иркутская обл., г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24  
 • Здание площадью 304,2 кв.м с земельным участком площадью 1034 кв.м  
 Цена: 659 720 руб.

**Нежилое здание:**  
 Иркутская обл., г. Усть-Кут, ул. Советская, 107  
 • Нежилое кирпичное одноэтажное здание, площадью 320,4 кв.м. Цена: 508 500 руб.

**Техническое помещение:**  
 Иркутская обл., г. Тайшет, ул. 19-го Партсъезда, 27-1Н  
 • Техническое помещение УП, общей площадью 49,4 кв.м. Цена: 218 772 руб.  
 Справки по телефонам: 8(3952) 200-355, 203-501, e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru  
 или по адресу: 664011, г.Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав