

газета

дело

АПРЕЛЬ, 2017 | № 3(64)

свое дело |

Как создать
мобильную
кофейню и выйти
на рынок России

6



стиль жизни |

«Оседлать»
байкальский ветер:
истории иркутских
буеристов

12



недвижимость |

SMART и LOFT
– новые форматы
квартир в Иркутске

15

«Мы строим дома, в которых сами хотели бы жить»



Дмитрий Кузнецов,
директор «META_GROUP»



Иван Ильичев,
исполнительный директор компании
«ВостСибСтрой»

| 2

3 | **КРЕДИТЫ**
пять новостей для физлиц

9 | **ИНВЕСТИЦИИ**
как работает «автоследование»

14 | **НЕДВИЖИМОСТЬ**
чек-лист для арендатора

«Мы строим дома, в которых сами хотели бы жить»

«ВостСибСтрой» и «META_GROUP» реализуют совместный проект – «Династия»



Фото А. Федорса

Новый организованный поселок появится в ближайшие годы на Байкальском тракте. Реализацией проекта займутся известные иркутские застройщики – «ВостСибСтрой» и «META_GROUP». В чем плюсы такой консолидации? Почему в «Династии» дома будут строить «между деревьями, а не вместо них»? Как не делить целевую аудиторию «по кошельку», а собирать в одном месте единомышленников? Иван Ильичев, исполнительный директор компании «ВостСибСтрой», и Дмитрий Кузнецов, директор «META_GROUP», рассказали Газете Дело о проекте.

«МУДРАЯ КОНСОЛИДАЦИЯ»

Заниматься девелопментом в кризис – задача непростая, тем более, когда речь идет о загородном рынке. Тем не менее, вы запускаете новый проект. Видите перспективы в этом сегменте?

Иван: Наша компания ранее не участвовала в подобных проектах. Минимальная этажность домов,

ше и меньше, цена за квадратный метр растет.

Дмитрий: Рынок развивается, представления людей о комфорте, о качестве жилья, о качестве жизни – тоже развиваются. На мой взгляд, следующим этапом развития, новой тенденцией должны стать как раз загородные дома – экологичные, с чистым воздухом. Это новое понимание качества жизни, его новое наполнение. И это, безусловно, востребовано.

Поселок-парк «Династия» вы собираетесь строить совместными усилиями. Иркутский рынок недвижимости уже знает примеры консолидации участников для совместной реализации проектов в городе, но загородный рынок с таким опытом столкнется, пожалуй, впервые. Зачем это «ВостСибСтрою», зачем это «META_GROUP»?

Дмитрий: Мне кажется, «ВостСибСтрой» очень мудро действует сейчас на рынке загородной недвижимости. Заходит на него, с одной стороны, масштабно, а с другой – очень разумно, привлекая в партнеры профессиональ-

ных игроков, тех, кто уже себя показал и зарекомендовал. На мой взгляд, это грамотная, логичная, современная, цивилизованная стратегия выхода на загородный рынок жилья.

Иван: Малоэтажное жилищное строительство имеет свою специфику, каждому клиенту нужен индивидуальный подход: проекты, материалы. У «META_GROUP» есть большой опыт в этой сфере, компания построила достаточно большой и красивый комплекс – поселок-парк «Шишкин», они асы в этом деле.

Вы решили не «изобретать велосипед»?

Иван: Конечно. А зачем, если есть люди, которые действительно хорошо в этом разбираются и смогут выполнить работу профессионально и качественно? Мы со своей стороны будем всячески их поддерживать. Совместными усилиями решать, например, инфраструктурные вопросы.

«СТРОИМ МЕЖДУ ДЕРЕВЬЯМИ»

Весь проект «Династии» – от концепции до передачи ключей – реализуется компанией «META_GROUP»?

Дмитрий: Да. Концепция, архитектура, строительство, ведение пере-

говоров с потенциальными и будущими жильцами, ввод в эксплуатацию – все на нас.

Давайте начнем с первого пункта – с концепции. На чем она строится?

Дмитрий: Это уже известная и полюбившаяся нам концепция «органической архитектуры» великого американского архитектора Фрэнка Ллойда Райта, которую мы опробовали в «Шишкине». «Органическая архитектура» подразумевает в первую очередь слияние природы, человека, архитектуры. Один из наших слоганов – «Мы строим между деревьями, а не вместо них». Поэтому будем беречь каждое дерево, сохранять естественный ландшафт, рельеф. При этом дома будут выполнены из натуральных материалов и в лаконичной архитектуре: горизонтальные линии, большие окна.

А что если к вам обратится потенциальный покупатель, который попросит спилить все сосны на его участке, чтобы построить дом побольше?

Дмитрий: У нас был такой опыт в «Шишкине». Нам звонили и спрашивали: «У вас участки раскорчеваны?» Мы отвечали: «Вам не к нам, обратились не по адресу. У нас не то что не раскорчеваны, у нас ни одно дерево рубить нельзя». Вся концепция, вся наша рекламная политика направлена на то, чтобы заинтересовать человека единением его дома и природы. Людей, которым это нравится, чьей душе это созвучно, – безусловно, много. И такие люди сами будут беречь деревья. Например, в «Шишкине» у одного из жильцов на выезде из гаража стоит три дерева. Так вот вся семья – и муж, и жена, и дети – научились маневрировать на машинах, объезжая эти сосны. Не спилили.

«НЕ ДЕЛИМ ПО КОШЕЛЬКУ»

В «Династии» планируются только индивидуальные жилые дома или более демократичные форматы тоже предусмотрены?

Дмитрий: У нас три очереди в «Династии». Две – это коттеджи с участками от десяти соток. Третий блок – территория плотной застройки. Там будут таунхаусы, квадрохаусы, многоквартирные дома – малоэтажная застройка, но более демократичная. В итоге в «Династии» будет широкий ассортимент – от квартир-студий за 3-3,5 миллиона рублей до очень дорогих коттеджей с большими участками земли.

Иван: В поселке действительно смогут жить люди с разным уровнем достатка. И мы будем делать все возможное для того, чтобы наш продукт был максимально доступным: привлечение ипотеки, рассрочка. Мы уже разговаривали с банками, им этот проект интересен, я думаю, они готовы будут в нем со своей стороны поучаствовать. Это, конечно, будет хорошим подспорьем для наших клиентов.

По кошельку свою аудиторию вы выходите, не делите?

Дмитрий: Наша концепция направ-

лена на мышление человека, на желание жить в безопасном, эстетически привлекательном, экологичном месте. Экологичность – это, наверно, самое главное слово, как бы избито оно ни звучало. Такое мировоззрение чаще всего не зависит от того, сколько человек зарабатывает.

«РЕЦЕПТ ОРГАНИЗОВАННОГО ПОСЕЛКА ПРОСТ»

Организованный коттеджный поселок предполагает единство архитектурного стиля. Но, к сожалению, далеко не каждому поселку, который именуется организованным, удается это единство выдержать.

Дмитрий: Тут рецепт очень простой – нужно, чтобы одна компания, один застройщик с одним главным архитектором контролировали застройку всей территории. Не получалось раньше почему? Потому что продавались земельные участки, а люди на них уже строили себе дома. В этом смысле архитекторами и заказчиками они выступали самостоятельно. В нашем случае компания «META_GROUP» будет заниматься всем от и до – и проектированием, и строительством, и благоустройством территории, поэтому и концепция будет выдержана от начала и до конца. В «Шишкине» нам это удалось.

Для покупателей уже есть какие-то готовые архитектурные решения?

Дмитрий: Да, специально для «Династии» мы разработали порядка десяти домов. Это очень эргономичные планировки, очень приятная архитектура, идеально вписанная в ландшафт, в сосновый лес. Она апробирована у нас на «Шишкине», в таких домах уже живут люди. Можно увидеть, посмотреть – «Шишкин» совсем рядом с «Династией». Безусловно, мы будем браться и за индивидуальное проектирование, договариваясь с каждым заказчиком о том, чтобы ни в коем случае не выйти за рамки концепции.

Организованность поселка – не только в едином архитектурном стиле, но и в инфраструктуре, в благоустройстве территории.

Иван: Вы совершенно правы. В городе Иркутске, Иркутской области очень мало организованных коттеджных поселков, в которых присутствует банально асфальт внутри всей территории, наружное освещение, какие-то общие пространства – детские площадки, например, где ребяташки могут погулять. Та застройка, которой раньше «обрастал» Иркутск, Иркутский район, стихийные коттеджи, которые, к сожалению, кроме забора и внутренней инфраструктуры, больше ничего не имеют – это совсем иной формат. В «Династии» будет общая инфраструктура, которая позволит вывести загородную жизнь на новый уровень. Будет парк, игровые зоны, зоны барбекю и так далее.

А инженерия? Канализация, водоотведение, энергоснабжение?

Иван: Все, что вы перечислили, будет централизованным. Это достаточно уникально для загородного коттеджного

поселка. Помимо этого, в «Династии» будет работать наша собственная управляющая компания, которая займется обслуживанием всего комплекса – уборкой снега, стрижкой газонов, вывозом мусора и так далее.

Вопрос транспорта тоже очень важен для потенциальных покупателей. Хорошо, если есть личный автомобиль. Но что делать, если он сломался? Как добираться до города?

Иван: Мы уже построили остановку, и автобусы там уже ходят. Думаю, после того, как поселок заживет и будет спрос на транспорт, мы согласуем этот вопрос с администрацией, увеличим частоту, интенсивность маршрута.

Социальные объекты планируются? Школа, детский сад? Поселок ведь достаточно большой.

Дмитрий: Генпланом территории предусмотрено строительство школы, детского сада, торгово-делового центра.

Иван: Будем решать этот вопрос в партнерстве с администрацией поселка Патроны.

«ПЕРВЫЙ ДОМ – ВРАГУ, ВТОРОЙ – ДРУГУ»

Цивилизованных загородных поселков, как вы уже сказали, в Иркутске

не так много. Большая часть людей предпочитает так называемый «самострой», и эта стихийная застройка, наверное, – главный ваш конкурент. Можете объяснить, почему все-таки лучше жить в организованном коттеджном поселке, а не в доме, который построил сам?

Иван: Многим людям, которые выбирают «самострой», кажется, что они сэкономят деньги на стройке. Это большое заблуждение. Во-первых, у строительных компаний с большим опытом работы есть скидки на строительные материалы. Строя самостоятельно, их так просто не получить. Во-вторых, шанс допустить ошибку при строительстве достаточно высок. Качество жилья от застройщика – выше.

Наша задача – сделать свой продукт как можно более доступным, чтобы, например, у человека была возможность взять кредит для строительства дома. «Самострой», как правило, финансируется из собственных средств. И что получается? Допустим, возвел человек первый этаж – деньги кончились. Сидит, ждет, копит. Через год второй этаж построит. Первый уже к тому времени подгнивать начнет. И так далее. В итоге после нескольких лет стройки он получит аварийный дом, который нужно снова ремонтировать. Конечно, не всегда бывает именно так. Но и такое случается тоже.



Фото из архива «МЕТА GROUP»

Дмитрий: Знаете, есть такая поговорка: «Первый дом строишь врагу, второй – другу, третий – себе».

Что имеется в виду?

Дмитрий: Когда человек строит первый дом, то, если он не строитель, не профессионал, чаще всего дом получается такой, от которого потом избавляться. Таких «проблемных» домов на рынке сейчас очень много. Во второй раз человек уже опытнее, но только к третьему разу начинает приходить четкое понимание того, чего он хочет.

Мы хотим сделать продукт такого качества, чтобы потенциальные заказчики понимали, что сами они его получить не смогут. Качественный дом построить, в принципе, можно: заплатить хорошему архитектору, нанять хорошую подрядную организацию. Но сделать его в общем архитектурном стиле со всеми своими соседями – невозможно.

Соседей не купишь?

Дмитрий: Да. Подобрать соседей по менталитету, по мировоззрению – тоже невозможно. Наш подход – цивилизо-

ванный и комплексный. Мы строим дома, как в третий раз, как для себя. Это наш принцип – строить только так, как мы бы себе построили, в каких домах сами хотели бы жить.

*Анна Масленникова,
Газета Дело*

Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство индивидуальных жилых домов в поселке «Династия»

«Кредитная оттепель продолжается»

Пять хороших новостей для розничных клиентов от Альфа-Банка

Наступившая на рынке в конце прошлого года «кредитная оттепель» продолжается. По словам Ольги Беспечной, директора по розничному бизнесу Альфа-Банка в Иркутске, объемы выдач кредитов наличными и кредитных карт с начала года уже в четыре раза превысили результаты аналогичного периода 2016-го. Эксперт отмечает интерес физлиц и к другим продуктам банка. Неудивительно: Альфа-Банк любит и умеет удивлять своих клиентов новинками.

Новость №1. Альфа-Банк предложил ставку 11,99% по кредитам наличными

По словам Ольги Беспечной, эта ставка на конец марта является лучшим предложением на рынке финансовых услуг для физлиц. Льготная ставка действует для зарплатных клиентов банка (в Иркутске таких более 19 тысяч), но и другие категории заемщиков могут рассчитывать на хорошие условия по кредиту.

Ольга Беспечная: Ставку от 11,99% мы предлагаем зарплатным клиентам. Кредитные средства в размере более 700 тысяч рублей можно получить без залогов, поручителей, без справок о зарплате. Наша ставка ниже, чем действующие ставки по ипотеке в некоторых банках.

Условия для других клиентов сегодня – тоже очень хорошие, от 13,99%.

Новость №2. Клиенты активно берут кредиты, чтобы закрывать долги в других банках

Привлекательные условия кредитования, разумеется, «разогрели» спрос. Директор по розничному бизнесу Альфа-Банка в Иркутске отмечает, что число новых заявок на кредиты растет с каждым месяцем.

Ольга Беспечная: За первые три месяца текущего года Альфа-Банк в Иркутске выдал розничных кредитов в четыре раза больше, чем в первом квартале 2016 года. Считаю, что это только начало. Растет число заявок, увеличивается средний чек

по кредитам наличными: если в прошлом году он составлял порядка 250 тысяч рублей, то сейчас – 500 тысяч. Клиенты активно берут средства для закрытия остатков долгов по кредитам в других банках. Оттепель наступила и в настроениях потребителей: многие вновь готовы брать кредиты на покупку дорогих подарков, автомобилей. Это очень радует.

Новость №3. Процент одобрения по кредитам вырос

Оттаял не только спрос на кредитные продукты, но и предложение. Альфа-Банк не только снизил ставки, но и пошел по пути смягчения кредитной политики.

Ольга Беспечная: У банка сегодня большой аппетит к риску. Процент одобрения по кредитам вырос в три раза по сравнению с кризисными временами. Мы с большей охотой, чем прежде, выдаем клиентам крупные суммы. Увеличен и максимальный лимит по кредитным картам – с 600 тысяч рублей до 1 миллиона.

Новость №4. Кредитная карта «100 дней» – лучшая в линейке

Многие иркутяне уже оценили возможности такого банковского продукта, как кредитная карта. «Кредитка» является, по сути, «запасным кошельком» – при необходимости можно воспользоваться средствами банка в рамках одобренного лимита и, вернув деньги в течение льготного периода, не платить за это проценты. Одним из лучших предложе-



Фото А. Федорова

ний на рынке остается кредитная карта Альфа-Банка с грейс-периодом 100 дней.

Ольга Беспечная: Это мой любимейший продукт в банке. Часто меня спрашивают: есть что-нибудь новенькое по кредитным картам? А зачем «новенькое», если есть такое хорошее старое?!

Большой льготный период, в течение которого можно пользоваться средствами банка без процентов (три с лишним месяца) – не единственное конкурентное преимущество карты. Так, очень важно, что у нас грейс-период не привязан к календарю, к конкретной дате. Все прозрачно: ты воспользо-

вался «кредиткой» – льготный период начался.

Еще один момент – снятие наличных. Конечно, кредитная карта – это инструмент, который предлагается клиентам для безналичного использования, но иногда клиентам бывает нужно снять денежные средства. В некоторых банках при снятии наличных с карты льготный период заканчивается – нужно платить проценты, а многие даже не подозревают об этом. В Альфа-Банке такого нет. Разумеется, банк возьмет комиссию за снятие, но никакой просрочки клиенту опасаться не придется.

Новость №5. Иркутяне могут открыть карты Альфа-Банка своим детям

Все большую популярность в Альфа-Банке набирают карты для детей и подростков, а также молодежные карты Next – стильные, с ярким дизайном. Карту Kids можно открыть ребенку в возрасте от 7 до 14 лет. Молодежная карта доступна клиентам от 14 лет. В комплект к карте можно приобрести бесконтактный браслет – им можно расплачиваться в любом месте, где работает технология Pay Pass.

Ольга Беспечная: Альфа-Банк в партнерстве с Министерством финансов реализует программу по обучению россиян, в том числе детей, финансовой грамотности. Карта может стать отличным инструментом, который поможет научить вашего ребенка планировать свой бюджет, контролировать расходы. Детям очень нравится быть самостоятельными! У родителей есть два варианта: либо выпустить дополнительную карту к своему действующему счету, либо оформить ребенку индивидуальный пакет.

Сбербанк рассказал иркутским аграриям о льготном кредитовании

С 1 января 2017 года в России действует программа льготного кредитования с пониженной процентной ставкой для предприятий агропромышленного комплекса. Весной, в период подготовки к новому сельскохозяйственному сезону, интерес иркутских аграриев к этой программе ожидаемо повысился. Байкальский банк Сбербанка провел в Иркутске конференцию, на которой ответил на вопросы предпринимателей.

Система, которую разработал Минсельхоз РФ, предполагает, что банки будут предоставлять сельскохозяйственным производителям краткосрочные (до 1 года, в размере не более 1 млрд рублей) и инвестиционные кредиты (до 8 млрд рублей на срок от 2 до 15 лет) по ставке от 1% до 5% годовых, а всю недополученную выгоду кредитной организации будет напрямую компенсировать Центробанк России. Чтобы большие предприятия не забрали весь лимит льготных кредитов, 20% от суммы субсидирования предназначено только для малых форм хозяйствования.

С начала действия Программы Сбербанк принял от сельхозпроизводителей Приангарья более 20 заявок на общую сумму финансирования почти 200 млн рублей. Учитывая небольшой срок действия

нового инструмента мер господдержки, это хорошие показатели.

– Льготным кредитованием могут воспользоваться как крупные, так и небольшие предприятия, занимающиеся производством и переработкой сельхозпродукции, – отметила начальник отдела кредитных продуктов и процессов управления продаж малому бизнесу Байкальского банка Сбербанка Евгения Супиева. – При этом финансирование предусмотрено на реализацию инвестпроектов, в том числе приобретение техники, оборудования, объектов недвижимости, крупного рогатого скота, а также на решение вопросов текущей деятельности, к примеру, закупку сырья, проведение сезонных полевых работ, оплату текущих счетов.



Цифровое ТВ «Ростелекома» становится популярным у сибирских гостиниц и отелей

«Ростелеком» предоставляет возможность просмотра цифрового телевидения и доступа к сопутствующим интерактивным сервисам в 44 гостиницах и отелях на территории Сибири. Данную услугу компания запустила в конце прошлого года. При этом в планах на 2017 год подключить к услугам еще более 100 отелей.

Для показа в номерах предлагаются три пакета («Стандарт», «Люкс» и «Престиж»), которые включают популярные эфирные и тематические телеканалы, в том числе ориентированные на новости, спорт, кинопоказы, музыку, рассказы о путешествиях и так далее. В пакетах представлены телеканалы на иностранных языках. Есть дополнительные пакеты – «HD», «Взрослый» и «КХЛ HD». Решения «Ростелекома» по организации показа ТВ востребованы не только в номерном фонде, но и в лобби, ресторанах, фитнес-центрах и других помещениях пребывания гостей отеля.

Интерактивное ТВ для гостиниц включает широкий базовый функционал: на экран добавляется логотип и фирменный стиль гостиницы, есть возможность создания различных плейлистов, можно загружать и показывать собственный медиаконтент – информационно-рекламные ролики.

– Главное преимущество нашего решения для гостиниц – агентская схема предоставления услуги с посуточной тарификацией, благодаря чему заказчик оплачивает только объем фактически потребленных услуг. Администратор гостиницы удаленно активирует приставку при заселении гостя, тарифицируются только активные приставки. В рамках данной схемы для гостиниц предусмотрено агентское вознаграждение за продажу постоянными дополнительными пакетами и фильмов из «Видеопроката», – отметил заместитель директора макрорегионального филиала «Сибирь» ПАО «Ростелеком» – директор по работе с корпоративным и государственным сегментами Вячеслав Куц.

При заключении долгосрочного договора (на срок более 12 месяцев) ТВ-приставка с пультом может быть приобретена на специальных условиях – за 1 рубль.



ВТБ предоставил предприятиям Сибири 146 млрд рублей в 2016 году

В 2016 году ВТБ предоставил предприятиям Сибири кредиты общим объемом 146 млрд рублей, что на 33% больше, чем годом ранее.



По данным на начало 2017 года в сравнении с показателем на 1 января 2016 года кредитный портфель банка ВТБ в Сибири в сегменте среднего бизнеса (предприятия с годовым объемом выручки от 300 млн до 10 млрд рублей) вырос на 25%. Доля кредитов, предоставленных компаниям среднего бизнеса, в общем портфеле банка в СФО составляет 45%.

Ресурсный портфель банка ВТБ в СФО по итогам 2016 года вырос на 62% и превысил отметку 63 млрд рублей. При этом доля привлеченных средств в сегменте среднего бизнеса в совокупном объеме ресурсного портфеля составляет 52%.

Банк ВТБ продолжил работу с предприятиями, участвующими в исполнении государственного оборонного заказа (ГОЗ) в соответствии с Федеральным законом №275-ФЗ от 29.12.2012 года. По итогам 2016 года количество открытых и зарезервированных счетов ГОЗ увеличилось в 5,5 раз. В целом количество расчетных счетов предприятий, обслуживающихся в банке ВТБ на территории Си-

бирского федерального округа, на 1 января 2017 года выросло на треть по сравнению с данными на начало 2016 года.

ВТБ на территории СФО представлен базовым филиалом банка ВТБ в Красноярске и региональными операционными офисами в Барнауле, Иркутске, Кемерово, Новокузнецке, Новосибирске, Омске, Томске, Улан-Удэ, Чите. Среди клиентов банка в регионе – крупнейшие предприятия машиностроения, оборонной, космической и атомной промышленности, металлургической, лесоперерабатывающей, строительной отраслей, торговли, ЖКХ.

Группу ВТБ в Иркутской области представляют более 40 точек продаж, в том числе офисы ВТБ, ВТБ 24 и «Почта Банка», представительства «ВТБ Страхование», «ВТБ Медицинское страхование», «ВТБ Регистратор» и «ВТБ Лизинг». Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти.

Производственная и социальная деятельность ИНК отмечена губернатором Иркутской области

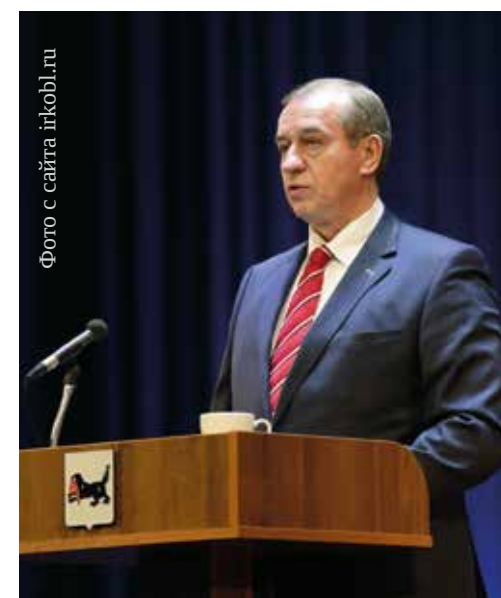
Губернатор Иркутской области Сергей Левченко отметил производственные достижения Иркутской нефтяной компании по итогам прошлого года и поблагодарил ее руководство.

В своем ежегодном послании о положении дел в регионе и основных направлениях областной государственной политики на 2017 год глава региона сообщил, что «объем налогов и платежей, перечисленных предприятием в консолидированный бюджет Иркутской области в 2016 году, составил более 11 млрд рублей. Добыча жидкого углеводородного сырья на месторождениях группы компаний ИНК в 2016 году увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2015 года на 39% – до 7,8 млн тонн».

Сергей Левченко также рассказал о том, что ИНК в 2017 году планирует запуск установки комплексной подготовки природного и попутного нефтяного газа на Ярактинском нефтегазоконденсатном месторождении. «Результаты этой переработки: газовый конденсат и техническая смесь пропана и бутана будут направляться на нужды экономики России и Иркутской области», – отметил глава региона.

Высокую оценку партнерским отношениям с компанией дала в начале марта и мэр Усть-Кутского муниципального образования Тамара Климина. В своем приветственном адресе на имя генерального директора ИНК Марины Седых глава района отметила, что оказываемая компанией и ее руководством помощь – «неоценимый вклад в развитие благотворительности на территории Усть-Кутского МО». «Вы даете возможность реализовать социально значимые мероприятия, которые проводятся на территории города и района», – заключила мэр, выразив уверенность, что конструктивное сотрудничество будет продолжено.

Напомним, что иркутские нефтяники уделяют особое внимание решению социальных проблем северных территорий. К примеру, в 2016 году ИНК направила 85 млн рублей на реализацию социальных проектов в Иркутской области и Яку-



тии. В 2017 году сумма помощи ИНК территории Иркутской области превысит 100 млн рублей. Основные проекты компания реализует в четырех муниципальных районах – Усть-Кутском, Нижнеилимском, Киренском и Катангском.

На средства ИНК будет приобретено оборудование для многих социальных учреждений – школ, детских садов, больниц, домов культуры. Компания выделит 42 млн рублей на покупку эндорургического комплекса для ОГАУЗ Ивано-Матренинская детская клиническая больница. В планах компании выделение 1 млн рублей Всероссийскому обществу охраны природы, 5 млн – на проведение фестиваля «Звезды на Байкале» и другие знаковые областные мероприятия.

Валерий Яхимович – о грузоперевозках, росте экономики и результатах работы ПГК

Российская экономика оттолкнулась от «дна» и пошла в рост. Это подтверждается, в том числе, позитивной динамикой операторских компаний. О ситуации на региональном рынке железнодорожных перевозок, итогах работы Иркутского филиала АО «Первая Грузовая Компания» (ПГК) в 2016 году и перспективах 2017 года рассказал директор филиала Валерий Яхимович.



Фото А. Федорова

1. Экономика ожила

Грузоперевозки принято считать «индикатором» экономики. В 2016 году мы отмечали разнонаправленную динамику рынка. Если до сентября спрос на вагоны оставался невысоким вследствие профицита подвижного состава, то ближе к концу III квартала участники рынка железнодорожных перевозок ощутили

нехватку погрузочных ресурсов. Это связано, в первую очередь, с введением запрета на продление и последующим списанием большого количества полувагонов, самого востребованного на рынке подвижного состава, а также со стабилизацией ситуации в российской экономике.

Если вчера предприятия региона грузили в среднем 2,5 тысячи вагонов, се-

годня им нужно уже три и более тысяч. Где их взять? Благодаря выстраиванию логистических схем, четкому планированию погрузки, привлечению парка сторонних операторов нам удалось в короткий срок адаптироваться к новым условиям. Мы «подставили плечо» нашим грузоотправителям и выполнили свои обязательства по обеспечению их подвижным составом.

2. БрАЗ и ИркаЗ помогли поставить рекорд

В декабре 2016 года филиал отправил более 3 тысяч крытых вагонов при средней погрузке в 2-2,5 тысячи. Это наш рекорд за девять лет работы. Львиная доля, практически 800 вагонов, – это результат партнерства с Иркутским и Братским алюминиевыми заводами. Отрадно, что производителям в целом удается в сегодняшних непростых экономических условиях наращивать производство.

3. ПГК покупает новые вагоны

В I квартале этого года ПГК пополнит свой парк тремя тысячами новых полувагонов с улучшенными техническими характеристиками. От аналогов они отличаются повышенной грузоподъемностью – в 75 тонн и объемом кузова – 94 м³. Кроме того, новые вагоны смогут ходить до 500 тысяч километров без ремонта, тогда как пробег обычных до первого планового ремонта,

как правило, не превышает 160 тысяч километров.

4. Стратегия устойчивости

В 2016 году мы сохранили устойчивые позиции на региональном рынке железнодорожных грузоперевозок. Огромную роль в этом сыграли сервисные контракты, меры по повышению эффективности использования вагонов и привлечения дополнительного грузопотока. В прошлом году клиентский портфель филиала пополнился 80 новыми грузоотправителями. Доля филиала на полигоне ВСЖД и ЗабЖД, как и в 2015 году, составляет 14%.

5. Ставка на сервисные контракты

Работа с грузоотправителями в рамках сервисных контрактов – одно из ключевых направлений работы ПГК, оно приносит гарантированный объем грузов и возможность четкого планирования в долгосрочной перспективе. Мы выстроили долгосрочные отношения с заводами РУСАЛ, Группы «Илим», «Востсибуглем». В начале 2016 года ПГК выиграла тендер на перевозку нефтепродуктов «Роснефть», и теперь мы будем обеспечивать вывоз продукции Ангарской нефтехимической компании до 2021 года.

6. ПГК доставляет груз «от двери к двери»

Клиенту нужно перевезти грузы, но зачастую у него нет ни мастера погруз-

ки в вагоны, ни схемы перевозки. Есть деньги и есть желание доставить груз из точки «А» в точку «Б». Что делать? ПГК предлагает транспортно-экспедиционные услуги, основанные на принципе «от двери до двери». Мы готовы выступить в роли грузоотправителя, разработать схему погрузки, произвести оплату тарифа. Для удобства грузоотправителя в единую логистическую цепочку интегрируются организационные, технологические и финансовые составляющие перевозки. Такая схема работы пользуется большим спросом грузоотправителей с небольшими объемами.

7. Резервы для роста

Прогнозы региональных компаний в отношении спроса, инвестиций и занятости внушают оптимизм, а значит есть резервы для роста грузовой базы. Наша основная задача в этой ситуации – повысить производительность вагонов за счет увеличения скорости их перемещения, сокращения оборота и простоев под грузовыми операциями. Безусловно, достигать этих целей и находить оптимальные решения по сокращению затрат на перевозку грузов мы будем в тесном взаимодействии с нашими партнерами – грузоотправителями.

Анна Масленникова,
Газета Дело

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

Лучший корпоративный банк – 2017

по версии GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

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

Как открыть расчетный счет

- 1** Заполнить заявление online
- 2** Загрузить необходимые документы
- 3** Прийти в Банк с оригиналами документов

За подключение и обслуживание интернет-банка плата не взимается

Лучший Корпоративный Банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью»
Лучший Интернет-банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью»

БАНК АВАНГАРД

www.avangard.ru

8 (800) 555 99 93

Больше кофе

Как создать в Иркутске мобильную кофейню и выйти на российский рынок

Никита Черкашин и его жена Екатерина ввели в кофейную культуру Иркутска «ретро-новшество» – современную мобильную кофейню в старом фургоне. Начав с продажи кофе «на колесах», они быстро завоевали любовь горожан, в течение года открыли две стационарные точки в Иркутске и одну, по франшизе, в Мурманске. И это – только начало. О тонкостях кофейного бизнеса рассказал Газете Дело владелец «More Coffee».



Фото из личного архива

ПЕРВЫЙ И ЕДИНСТВЕННЫЙ В СВОЕМ РОДЕ

Во время учебы в университете Никита Черкашин подрабатывал бариста в одном из заведений Иркутска. Тогда и завязалась его дружба с кофе. «Я понял, что это дело можно развивать у нас в городе, главное – преподнести это как-то интересно».

Можно сказать, что Никита и его жена Екатерина совершили в Иркутске настоящую кофейную революцию на уровне европейского сервиса. Их проект знаком многим иркутянам – ярко-бирюзовый фургон с надписью «More Coffee», из окошка которого исходит умопомрачительный запах свежесваренного кофе. Последние полгода он стоял на входе в 130 квартал.

Никита рассказывает, что велосипед они не изобретали

Лишь спустя полгода поисков они нашли подходящий микроавтобус... в деревне под Москвой.

«Увидели объявление о продаже в интернете. Немецкий автобус фирмы «Barkas», 86 года выпуска – настоящее ретро! Мы с товарищем проделали долгий путь из Подмосквья до Иркутска. На удивление – машина выдержала». По словам предпринимателя, покупка и перегон автомобиля обошлись ему примерно в 500 тысяч рублей.

Баркас – самоходное судно небольших размеров, предназначенное для различных перевозок в гаванях и на рейдах – задал всю дальнейшую концепцию мобильной кофейни: автомобиль покрасили в цвет морской волны, в меню появилось несколько «морских» позиций, а бариста стали называться «капитанами».

«Переделывать автомобиль пришлось конкретно, – вспоминает Никита Черкашин. – Мы сохранили внешний облик, оставили ретро-стиль, но полностью

и большие возможности – грех не воспользоваться».

Дальнейшее место для прищвартовки «Баркаса» искали долго. «Наш вид деятельности требует разрешения обосноваться на определенном месте – либо на муниципальной земле, либо на частной. У нас был разный опыт. Первый вариант – труднее, второй – дороже».

Последние полгода фургон стоял на входе в 130 квартал, а сейчас, в связи с окончанием срока аренды, переехал на новый адрес – Декабрьских событий, 8. «Баркас» у нас не зря мобильный, мы можем дважды в год менять локацию, – объясняет предприниматель. – Я думаю, что мы там тоже ненадолго, будем искать более удобное месторасположение».

Меньше чем через год после запуска мобильной кофейни Никита и Екатерина поняли, что пора расширяться – отбоя от клиентов не было. «Люди нравились наш продукт, они возвращались за ним, – говорит Никита. – Постоянные гости, отдача, благодарности – это очень мотивирует».

РАСШИРЕНИЕ НЕ ПО ПРАВИЛАМ

Две стационарные точки «More Coffee» родились на базе сотрудничества: одна – с творческим пространством, другая – с финансовым учреждением.

Про первую стационарную точку, которая открылась в январе 2016 года на Цесовской набережной, рассказывает Никита: «Нам поступило предложение о размещении в уже готовом помещении арт-пространства 'Перцель'. Это намного проще, чем автобус – не надо тратить много времени и денег на техническое обслуживание (оно обходится примерно 30 тысяч рублей в месяц). Казалось бы, место абсолютно непроходное, на старом заводе, без особой вывески – с коммерческой точки зрения совершенно невыгодное. Но мы успели себя зарекомендовать к этому моменту, и люди готовы идти сюда за качеством».

Кофе – тоже искусство, потому «More

Coffee» хорошо вписалось в концепцию творческого пространства, где ежедневно что-то рисуют, лепят, шьют, фотографируют.

Примерно в то же время открылась вторая точка «More Coffee» в отделении Сбербанка по улице Лапина. «Банк современно подходит к открытию новых точек – организует кофе-зоны для работников и посетителей. В позапрошлом году проводился аукцион в открытой форме, мы его выиграли», – объяснил Никита Черкашин.

Открывать новые точки в офисе Сбербанка и в творческой мастерской оказалось выгоднее, чем в торговых комплексах. По словам Никиты, торговые центры вдвое завышают цены для кофейных «островков»: «Они должны стоить 10-15 тысяч рублей в месяц, не больше, но торговые центры просят по 30-50, что, конечно, неоправданно. На одном кофе такую аренду не потянешь – нужна еще еда, как минимум».

Расширение компании потребовало новых рук. Теперь на палубе «Баркаса» и в двух стационарных точках работают шесть бариста. «В команду мы набирали людей, понимающих нашу концепцию, которым это интересно. Уже сложился костяк. Но текучка тоже есть – без нее в общепите никуда. У нас ведь не встретишь, как в Европе, дедушку-бариста, который всю жизнь занимался исключительно кофе. У нас это работа в основном для молодежи, для студентов».

От процесса Никита не отрывается и даже сам иногда встает «за штурвал», когда соскучится по процессу приготовления кофейных напитков. Приоритета между точками он для себя не ставит: «Я не могу сказать, какая точка лучше – каждая из них для меня по-своему важна, каждую из них я стараюсь держать на рентабельном уровне. В среднем, рентабельность у нас составляет 30%».

УДИВЛЯТЬ ВКУСАМИ

«Мы хотели сделать не только необычно снаружи, но и разнообразно и уникально внутри, – делится предприниматель. – Позиции придумывали сами практически все. Не искали специальных рецептов, фантазировали, экспериментировали с бесконечной темой вкусовых сочетаний».

Фирменный кофе полностью отражает концепцию «More Coffee» – морская тематика, необычный, яркий вкус: с бельгийской карамелью и морской солью. Стоит он 150 рублей.

«В обычном кафе можно было попробовать 5 видов кофе и 5 видов сиропа, а у нас только на старте было около 30 видов сиропов. Сейчас их 50. Заказывали и в Иркутске, и в Москве».

Меню, которое предлагают «капитаны» – подвижное и делится на сезонное и основное. Сейчас в «More Coffee» представлено 20 основных позиций и 15 сезонных.

«Чем больше выбора, чем больше удивляешь гостей, тем больше их приходит, тем больше спрос. Мы можем приготовить кофе не 'по карте', а по специальному заказу гостя – что-то добавить, что-то убрать. Есть, например, соевое молоко – для веганов и для людей с непереносимостью лактозы – в Иркутске такое далеко не везде такое есть».

ДОСТУПНОЕ КАЧЕСТВО

Никита говорит, что кофейная ниша может стать прибыльной, если вложить в нее много сил, времени, души и терпения. Если все это есть – бизнес будет успешным.

«Не люблю, когда люди пытаются 'нажиться' на чем-то по-простому: без идеи, без души. Например, покупают обычную машину и продают в ней обычный кофе. Именно из-за того, что они изначально используют коммерческий подход, у них ничего не получится. Смотришь – открылись, а через полгода их уже нет, как будто и не было никогда. У нас был душевный проект, изначально некоммерческий. Деньги вкладывались постепенно. Этот бизнес необычен и непостоянен именно тем, что ретро-машина может стоить и сто тысяч, и миллион. Оборудование такого фургона в среднем обойдется в сумму от 500 тысяч».

Никита Черкашин говорит, что они не боялись «провалиться» с таким походом, потому что в Иркутске очень редко можно встретить по-настоящему низкие цены. «Если знать, сколько кофе стоит по факту и за сколько его продают, то накрутка иногда бешеная получается. Время сейчас кризисное, и цены подни-

«Увидели объявление о продаже в интернете. Немецкий автобус фирмы «Barkas», 86 года выпуска – настоящее ретро! Мы с товарищем проделали долгий путь из Подмосквья до Иркутска. На удивление – машина выдержала»

– мобильная торговля очень распространена в Европе. «У нас было много проектов, задумок, но, как обнаруживалось, их уже реализовали в городе до нас. Мы твердо решили сделать то, что будет в Иркутске первым – и единственным в своем роде».

В семейной паре у каждого своя роль в ведении бизнеса. На Екатерине лежит творческая часть – дизайн, реклама, ведение страниц в соцсетях. Никита же занимается коммерческими делами.

МОРСКИЕ МОТИВЫ

Никита рассказывает, что подходящую машину подобрать было тяжело.

поменяли начинку. Срезали и нарастили крышу, чтобы бариста было удобно стоять внутри, оборудовали под зимнее время, перекрасили. Все делали сами – так что сэкономили».

ГАВАНЬ ДЛЯ «БАРКАСА»

«Баркас» вышел в гавань – тогда на улице Желябова – в сентябре 2015 года. У руля – то есть за барной стойкой, встал сам Никита Черкашин.

«Мы абсолютно не тратились на рекламу. Получить известность нам помогли сарафанное радио и социальные сети. Это же бесплатный контент



Фото из личного архива

«Кино всегда требует инвестиций»

Режиссер легендарного фильма «Похабовск. Обратная сторона Сибири» Юрий Яшников рассказал, как чуть не потерял свои свадебные деньги, сколько стоит снять фильм в Иркутске и куда лучше инвестировать в кинематографе.



Фото Н. Бохановой

Про банки. Сам я, как физическое лицо, обслуживаюсь в Сбербанке. Всем очень доволен, не имею никаких претензий, желания перейти в другой банк не было. Как юридическое лицо имею два счета – в МТС-банке и Альфа-Банке. Кроме того, мы арендуем помещение у ГринКомБанка, но работаем с ним только как с арендодателем, а не как с финансовым учреждением.

Про отношение банков к клиентам. Я хорошо помню длинные очереди к кассам Сбербанка, эти маленькие окошки – наследие советских сберкасс. То, что с ним произошло в последние годы, – невероятная революция. Я это связываю с личностью Германа Грефа – передового руководителя, который смог вывести такую махину на новый уровень. Меня, как клиента, очень радует этот прогресс – особенно возможность пользоваться мобильным приложением банка и электронными переводами. Я вижу,

что сейчас в обществе уже считается, что если у тебя нет карты Сбербанка, мобильного приложения, и тебе нельзя перевести деньги «в несколько кликов», то ты просто отсталый от жизни человек. Да и, если честно, я почти уже не знаю таких людей!

МТС-банк мне порекомендовали коллеги, и, кроме того, он находился в том же здании, где мы арендовали офис для нашей кинокомпании – это было очень удобно, отношение сотрудников нравилось. Однако в целом впечатление сложилось неоднозначное – у них довольно неудобная филиальная сеть. Стоило нам переехать, мы потеряли все преимущества соседства с банком, и с ним стало достаточно трудно работать из-за маленького количества офисов. Кроме того, сама банковская структура у МТС недостаточно современная. Для того чтобы иметь возможность работать через интернет, нужно было получить

ключ на флешке, потом ее нужно было программировать, вставлять в компьютер, с которого планировался вход в личный кабинет, чтобы подтвердить свои действия. Спустя некоторое время ключ потерял свою актуальность, и его приходилось перевыпускать. А для этого нужно позвонить туда, приехать сюда, сделать что-то еще...

В итоге это привело к тому, что, когда речь зашла о регистрации нового юридического лица, мы приняли решение сделать это в Альфа-Банке. Сожалений никаких. «Альфа» и МТС – просто небо и земля. Мобильное приложение Альфа-Банка может даже счета по фотографии считать – не нужно бояться перепутать цифры, просто фотографируешь счет, нажимаешь «оплатить» – и готово!

Большую роль в этом выборе сыграл также имидж Альфа-Банка – очень привлекательный для предпринимателей. В последнее время в стране происходили истории с приостановкой лицензий банков, а «Альфа» создает ощущение надежности.

Про инвестирование. Я работаю в такой среде – кинопроизводстве, где всегда есть проект, требующий инвестиций. Поэтому у меня никогда не встает вопрос, куда деть свободные средства. Я пускаю их в создание новых фильмов. Ни разу не было такого – чтобы деньги были, а идеи не было.

Меня не интересует прибыль в чистом виде. Зачем она нужна, когда есть идея, которую можно реализовать, сделать некий продукт, который дойдет до людей, будет услышан, – это и есть лучшая инвестиция. Деньги, недвижимость, предметы роскоши мы с собой из этого мира не заберем. Поэтому накопительство не представляет особой ценности, по крайней мере, для меня.

Про кризис. Зачастую кино делается на относительно свободные предпринимательские средства. Поэтому кризисное время сказывается на кинематографе очень сильно, особенно – на региональном. Я пришел в кино как режиссер игрового фильма (с актерами), а сейчас вышло так, что я занимаюсь еще и документальным кино. Это не входило в мои планы, просто так сложились обстоятельства.

Напрямую с кризисом это никак не связано, а связано лишь с тем, что появились герои, о которых просто невозможно не снимать. Хотя недавно в Москве мы разговаривали с одним

“
Меня не интересует прибыль в чистом виде. Зачем она нужна, когда есть идея, которую можно реализовать, сделать некий продукт, который дойдет до людей, будет услышан, – это и есть лучшая инвестиция

режиссером, и он сказал, что сейчас многие наши коллеги ринулись в документалистику, потому что это дешевле и поэтому более реализуемо. Оказывается, таким вот образом наше кино сейчас выживает. Режиссеры переходят на другие жанры.

В 2013 году были средства – нам удалось снять большой игровой фильм – «Похабовск». Мы вложили в него 10,5 миллионов рублей. Это докризисные цены, сейчас эта цифра увеличилась бы раза в два. В прокат фильм вышел в двадцати с лишним городах России и собрал 23,4 миллиона рублей. Он стал самой кассовой региональной комедией в стране.

Я связываю это с тем, что продукт был действительно достойным, и сработало «сарафанное радио». Плюс, свою роль сыграло то, что половину бюджета мы потратили на продвижение фильма. Да, мы могли потратить на это и в два, и в три раза меньше денег, но потом в итоге во столько же раз меньше бы и получили, потому что никто бы просто не узнал о проекте. И, наконец, огромную роль сыграла талантливая и слаженная команда, каждый член которой вложил в этот фильм всю свою душу и силы.

Про мошенничество. Слава богу, с мошенничеством я никогда не сталкивался. Но у меня была другая ситуация, тоже малоприятная. На следующий день после свадьбы у нас с женой были куплены билеты в путешествие. И ночью после банкета мы решили закинуть деньги, которые нам надали, на карту через банкомат Сбербанка, чтобы воспользоваться ими в поездке.

Автомат деньги «съел», но на карту зачислить их отказался. А сумма там была приличная. Представляем нашу реакцию – утром улетать, когда и как решать вопрос с возвратом денег – непонятно. Но все решилось на следующий день. Уже из пункта назначения я позвонил в банк, и они в течение нескольких дней перевели нам деньги. Но стресса и переживаний было не мало... На банк никакого зла у нас не осталось – это была техническая неисправность, такое случается. Главное, что всё вернулось.

Екатерина Бутина,
SIA.RU

Рубль: что дальше?

В конце марта рубль пробил «дно». Чего ждать от курса отечественной валюты дальше? Как вести себя инвесторам? Своими мнениями делятся эксперты фондового рынка.

Богдан Зварич,
аналитик УК «ФИНАМ Менеджмент»:

– В 2017 году основным фактором для российского рубля останется ситуация на рынке энергоносителей. Сколько бы ни говорили, что рубль отвязался от цен на нефть или его зависимость стала меньше, ситуация, по большому счету, не меняется, а рубль движется в фарватере рынка энергоносителей с некоторыми отклонениями в ту или иную сторону.

Что же касается движения цен на нефть, то здесь определяющими факторами являются динамика добычи в США, а также соглашение об ограничении добычи, заключенное в рамках ОПЕК+. Соглашение призвано стабилизировать ситуацию на рынке энергоносителей и является основным фактором поддержки для котировок «черного золота» в текущий момент. Данное соглашение, скорее всего, будет продлено на вторую половину 2017 года и, соответственно, поддержит цену на нефть.

На этом фоне мы ожидаем стабилизации нефти марки Brent в коридоре 50-60 долларов за баррель. Мы не исключаем выхода нефти за обозначенные границы, однако, учитывая сложившиеся обстоятельства, она не сможет закрепиться за рамками коридора. В результате, мы можем увидеть в 2017 году среднюю цену на нефть в районе 55 долларов за баррель.

Отсюда можно и оценивать потенци-

ал рубля на 2017 год. В такой ситуации мы не ожидаем существенных движений российской валюты по аналогии с предыдущими годами. Скорее всего, рубль будет консолидироваться в широком диапазоне. Так, доллар может закрепиться в коридоре 55-65 рублей, а по итогам года мы увидим средний курс в районе 60 рублей за единицу американской валюты.

В такой ситуации, на мой взгляд, вложения в валютные активы могут не только не принести прибыли, но и оказаться убыточными. Учитывая же разницу в ставках, более логичным выглядит вложение в рублевые облигации, особенно учитывая факт налоговых послаблений для облигаций корпоративного сектора, где доходность долговых бумаг доходит до 13-14%. При этом, валютные трейдеры могут использовать возможности, предоставляемые складывающейся консолидацией, и торговать в рамках обозначенного коридора.

Евгений Богатырёв,
директор инвестиционной компании,
официальный представитель
АО «Открытие брокер» в Иркутске:

– После заседания ФРС 17.03.2017 техническая картина по доллару была не радужная. Вопреки всем прогнозам аналитиков, решение ФРС повысить ставки второй раз за три месяца ослабило доллар на мировых рынках (индекс доллара DXY). Этому способствовала

мягкая («голубиная») риторика представителей ФРС. На тот момент доллар еще находился в коридоре 58,5-57,5. При пробитии канала вниз 57,5 следующий уровень был установлен на отметке 56,5. 29.03.2017 года начала укрепляться нефть на новостях об уменьшении добычи сырья из Ливии, а также после выхода новостей по сокращению мировых запасов. В итоге нефть смогла укрепиться более чем на 6% до 53 долларов за баррель, что стало одной из причин укрепления рубля 30 марта.

После 17.03.2017 мы больше склонялись к уровню 56,5, который пробити 30 марта, преодолев минимальный уровень с июля 2015 года. Напомню, что в июне 2015 года курс был в районе 51,3-55. Туда сейчас как раз может устремиться наш курс. При этом должны сложиться несколько факторов: продолжение укрепления нефти и возврат в район 56-57; сохранение активности со стороны кэрри-трейдеров, которые дешево занимают в долларах и вкладывают там, где ставки выше; отсутствие спроса на валюту со стороны российских игроков и нерезидентов; продолжение мягкой риторики со стороны ФРС, которая ослабляет индекс доллара.

Что делать инвесторам? Распределять активы по рублевым и валютным инструментам с высоким купоном (нивелировать снижение доллара), использовать защитные стратегии (структурные продукты), а также участвовать в

росте акций нашего и американского рынка ценных бумаг (использовать услугу «Личного брокера»). Такими инструментами сейчас являются: ноты с ежеквартальным купоном 8+ в долларах и евро, еврооблигации надежных эмитентов с ежедневным начислением НКД в долларах, защитные стратегии со 100% защитой капитала и минимальным гарантированным доходом 2,5-3% в долларах США. Тем, кто предпочитает торговать самостоятельно, мы рекомендуем рассмотреть возможность покупки рублевых активов под обеспечение в долларах США.

Александр Разуваев,
директор аналитического
департамента Альпари:

– Для валют развивающихся рынков прошедший первый квартал сложился удачно. Мексиканский песо укрепился с января на 9,7%, южнокорейская вона – на 7,9%, рубль взял третье место с 7,7%.

В данный момент идет мощный приток иностранной валюты на рынок ОФЗ, чему способствуют выгодная для России разница по ставкам и снижающаяся инфляция. Плюс общая макроэкономическая ситуация. Россия уже приспособилась к существующим ценам на нефть, отток капитала в 2016 году замедлился, риски в российской экономике снизились.

Рынок сохраняет осторожный оптимизм по поводу валют развивающихся

стран и во втором квартале. Международные финансовые компании рекомендуют покупать бразильский реал, индийскую рупию, российский рубль и южноафриканский ранд. Рынок полагает, что развивающиеся экономики теперь менее подвержены шокам от роста ставок в США.

С нашей точки зрения, курс рубля во втором квартале будет зависеть от ситуации на сырьевых площадках и ожиданий по процентной политике ЦБ РФ и ФРС США. Пока налицо тенденция к укреплению, однако она все больше беспокоит реальный сектор и Минфин, отвечающий за доходы бюджета. Вероятно, рубль вернется в коридор 62-67 рублей за доллар. Но случится это уже в следующем полугодии.

В заключение стоит сказать, что российское политическое руководство и Центробанк могут рассмотреть вариант денонсации российского рубля один к ста или ввода единой евразийской валюты для Беларуси, Российской Федерации и Казахстана. По покупательской способности современные российские рубль до Перестройки. Однако это больше политическое, чем экономическое решение. И вероятно, оно может быть принято только после президентских выборов 2018 года.

SIA.RU

7 вопросов о грамотном управлении личными финансами

Как работает сервис «автоследования» по стратегиям «ФИНАМа»

Падающие ставки по депозитам заставляют вчерашних вкладчиков искать альтернативу на фондовом рынке. Однако грамотные инвестиции требуют времени и понимания рынка. Опыт профессионалов крайне важен как для начинающих, так и для практикующих инвесторов. Сервис автоматического повторения сделок Comon.ru от компании «ФИНАМ» помогает не только учиться у мастеров, но и повторять их успех. Как это работает, мы спросили у исполнительного директора представительства АО «ФИНАМ» в Иркутске Константина Тютрина.



Фото А. Федорова

1. Comon.ru – это «сервис автоматического повторения сделок». В чем суть вашего предложения?

– Наш сервис – это инструмент для дополнительных возможностей, инвестирования. Пользователям доступны отечественный и международные рынки, можно работать как с акциями, облигациями, так и с валютой, иностранными ценными бумагами.

Главная особенность Comon.ru в том, что сервис позволяет «матерым» профи делиться своими подходами к стратегиям инве-

“ Многие управляющие в прошлом году увеличили свои финансы с одного миллиона рублей до двух миллионов. Так же заработали и их подписчики. Доход выше 100% за год – очень сильный результат

стирования, стать управляющими и заработать на этом, а начинающим – учиться искусству инвестирования или «подключиться» к стратегиям профессионалов. Это и называется «автоследованием».

Многие управляющие в прошлом году увеличили свои финансы с одного миллиона рублей ДО

ДВУХ миллионов, так же заработали и их подписчики, причем у подписчика могла быть сумма сто тысяч рублей, которая выросла до двухсот. Тем не менее, доход в процентах у них одинаковый – это более 100% за год, что является очень сильным результатом¹.

2. Ваш сервис – аналог доверительного управления? Или он работает по другой схеме?

– Главное отличие от стандартного доверительного управления в том, что сам процесс инвестирования гораздо проще контролировать.

Так, на Comon'е реализована возможность следить за торгами в любое время, получать информацию в режиме 24/7, пополнять счет и выводить средства. Делать это можно в режиме реального времени: Comon.ru позволяет в любой момент отключить функцию «автоследования», если вам кажется, что что-то идет не так, и в любой момент включить ее заново.

Не важно, как меняется ситуация на рынке или планы пользователя, он может моментально изменить все, что происходит с его счетом. Это большое преимущество перед классическим доверительным управлением, где средства, переданные управляющей компанией, по факту выходят из-под контроля владельца, и зачастую владелец даже не

видит, какие ценные бумаги включаются в портфель.

Кроме того, в классическом доверительном управлении даже после существенной либерализации этого рынка осталось еще много ограничений. Например, нельзя в рамках одного счета доверительного управления совмещать разные классы активов, к примеру, акции зарубежных компаний и российские облигации или фьючерсы на золото. А в «ФИНАМе» давно реализован принцип «Единая денежная позиция», где все эти инструменты могут находиться на одном счете. Подобные стратегии есть у управляющих, которые предлагают использовать все возможности российского рынка и зарубежных площадок. В подобных стратегиях можно найти одновременно такие инструменты, как облигации с фиксированным доходом в рублях или долларах, нефть, золото/серебро, акции российских компаний (Сбербанк, Газпром), акции американских компаний (Apple, Coca-cola), естественно, валюту (доллары, евро, юани), фонды и еще много-много всего.

Инвестор, который пришел за заработком, не будет разбираться в многообразии инструментов, управляющая компания в рамках стратегий доверительного управления будет предлагать один класс активов (например, только российские акции), а профессионалы сервиса Comon.ru могут предлагать работать с ними в рамках автоследования по всем вышеперечисленным инструментам.

3. В чем отличие Comon.ru от ПАММ-счетов, которые предлагают форекс-компании?

– Самое главное – это наша абсолютная прозрачность и доступность в любое время. Comon.ru принципиально отличается от других компаний тем, что активы размещены непосредственно на биржах и действительно вложены в выбранные финансовые инструменты. Владельцы бумаг остаются их держателями, участвуют в собраниях акционеров, получают дивиденды и т.д. Другими словами, если с сервисом что-то случится, ваши счета и активы останутся у вас. Если сервис оперирует на рынке Форекс, то пользователь работает не на бирже, а с конкретной компанией, и в случае ее банкротства может потерять все свои деньги.

4. Как именно сервис позволяет новичкам учиться искусству инвестирования?

– Comon.ru дает много информации, включая инструкции и архив сделок, позволяет в реальном времени следить за тем, как профессиональные управляющие реагируют на те или иные события. Сервис учит, что именно нужно делать. Благодаря этому опыт накапливается гораздо быстрее. Ведь это практика, а не теория.

Кроме того, использование всей этой информации снижает риск, особенно грозящий новичкам, и повышает вероятность получения дохода существенно выше инфляции или банковского депозита. Более того, любой клиент может разделить свои деньги между несколькими управляющими и следовать сразу за несколькими стратегиями.

5. Пользоваться сервисом сложно?

– Нет. По большому счету, каждый, кто знаком с основами владения персональным компьютером, может освоить торговлю и через наш сервис. Все, что нужно сделать, это открыть брокерский счет в «ФИНАМе», потратив на это 15-20 минут времени в первый день, а на следующий день со специалистами «ФИНАМа» подключить выбранную стратегию, что также занимает порядка 15-20 минут, после чего останется только отслеживать сделки и состояние счета в режиме онлайн. Вся остальная работа будет делать управляющий на сайте Comon.ru и сам сервис автоматического следования.

Схематично после подключения это выглядеть будет так. Допустим у управляющего 1 млн рублей, и он покупает акции Газпрома на 200 000 рублей и облигации федерального займа (ОФЗ) на 500 000 рублей. В его портфеле доля Газпрома составила 20%, а облигаций 50%. У клиента при этом есть всего 100 000 рублей, но сервис купит на 20% акций Газпрома автоматически в момент совершения сделки самим управляющим и на 50% купят ОФЗ. Все. Сделка совершена. То же самое происходит при продаже акций или любого другого инструмента. Если управляющий заработал за год 30% на росте своего портфеля, то и у клиента за этот период будет такая же доходность, но в конце года нужно будет уплатить НДФЛ.

Подключать к стратегиям можно даже Индивидуальные инвестиционные счета, а здесь уже есть возможность существенно сэкономить на налогах, ведь один из вариантов получения инвестиционного вычета предполагает, что клиент не будет платить налог с прибыли по данному инвестиционному счету.

6. На чужих ошибках учиться дешевле. Расскажите, какие ошибки чаще всего совершают пользователи Comon.ru?

– Если говорить про «автоследование», то, наверное, самая распространенная ошибка – это выбор момента для подключения. Цены на рынке движутся волнообразно. Спады сменяются подъемами и так далее. Большинство, выбирая момент для подключения, считают, что лучший – это когда стратегия растет несколько месяцев подряд. Ждут – и затем подключаются. Но это не всегда верное решение, в этот момент акции дороги, выгодней было бы купить то же самое, но дешевле на 20-30%. Это как распродажа в магазине электроники под Новый год.

Конечно, такие удачные для входа моменты возникают лишь несколько раз в год. В восьми из десяти случаев это связано с внешними событиями, будь то выход Великобритании из Еврозоны или кризис в Греции. Но это того стоит: правильно выбранный момент для подключения может дать дополнительный доход в 30-40%.

7. А сейчас выгодный момент?

– Однозначно. Сейчас, по прошествии февраля и марта, мы видим, что такой момент настал, ведь многие акции снизились на 10-20%. Акции Норильского никеля, например, стоили 11 000 рублей, а сейчас находятся в районе 9 000 рублей². Это значит, что у тех, кто приходит сейчас на российский фондовый рынок, уже есть преимущество, чтобы в будущем заработать недостающие 20-30%.

Многие акции «вернулись» в 2016 год, но уже летом будут выплачены дивиденды, а по некоторым компаниям это будет более чем 10% на вложенные средства за 3-4 месяца, что соответствует 30-40% годовых. Например, акции «Газпрома» сейчас стоят дешевле 130 рублей за штуку³, такая цена была лишь раз в 2016 году и несколько раз в 2015, 2014 и 2013-м. А перед этим – только в 2009-м. Если исключить форс-мажоры, то лучший момент выбрать сложно.



ФИНАМ
Инвестируйте грамотно

Бизнес в «облаках»

Две истории о том, как новые технологии помогают иркутским предпринимателям

Услуги связи для бизнеса взяли уверенный курс «на облака». Новые технологии позволяют компаниям не только минимизировать расходы на создание и обслуживание IT-инфраструктуры, но и работать над повышением уровня сервиса. Газета Дело поговорила с иркутскими предпринимателями о том, как «облака» помогают им работать эффективнее и продуктивнее.

История №1. О том, как «облачные» услуги помогают «стричь и брить» иркутян



Фото из архива компании

Сеть мужских парикмахерских «Брадобрей» работает в Иркутске уже два года. На данный момент в городе открыто восемь заведений, в планах до конца года – запуск еще четырех. Планируется и экспансия по другим регионам: компания уже пошла к запуску франшизы.

Уникальность формата «барбершоп-дискаунтер» – в оптимальном соотношении цены и качества: «Вас не будут стричь за 1500-2000 рублей, а постригут максимум за 500 рублей, и постригут хорошо».

Сеть «Брадобрей» была открыта человеком, который сам с 13 лет стрижет мужчин. Этого человека зовут Азамат Бобоеров, и он – профессионал своего дела. Никакой парикмахерской он изначально, конечно же, не владел. В детстве он стриг людей в Самарканде – городе, где традиционно принято делить парикмахерские на мужские и женские. Дед Азамата был мужским парикмахером, и дед деда тоже был парикмахером, которого вообще учил цирюльник из дореволюционного Санкт-Петербурга.

По мнению Азамата, «барбер, прежде всего, должен обладать характером, который позволит ему обучиться искусству стрижки, даже если у него пальцев на руках не будет. Человек с характером сможет достичь больших высот в этом деле. И, конечно же, барбер должен любить то, чем занимается».

Этот комментарий иллюстрирует правильное понимание бизнеса. Человек добился успеха на поприще мужских парикмахеров, сделал себя с нуля – занял первое место на престижном американском чемпионате Colorado Barber Battle осенью 2016 года и открыл бизнес.

Понимание своего дела, хорошие специалисты, демократические цены и знание своего клиента позволили «Брадобрю» стать одной из крупнейших сетей в регионе с клиентским потоком более 12 тысяч человек в месяц.

По словам Азамата Бобоерова, учитывая, что технология дискаунтера работает как часы, сбор данных, аналитика и знание клиента, постоянное совершенствование сервиса являются важнейшими направлениями бизнеса:

– В этом, в том числе, помогают «облачные» технологии. На данный момент компания является пользователем услуг «Новая телефония» и «Видеоконфорт».

«Новая телефония» дает нам информацию о входящем трафике, помогает вести контроль качества ответов администраторов. Голосовое меню позволяет информировать достаточно большую аудиторию о новостях и акциях компании, распределяет вызовы, тем самым исключая неотвеченные звонки, а самое главное – все управляется через личный кабинет по интуитивно легкому сценарию.

Благодаря услуге «Видеоконфорт», мы объединили территориально распределенные камеры в одну систему и управляем доступом к видеонаблюдению и базе буквально из любой точки Земного шара. Так, находясь, например, в Нью-Йорке, я полностью контролирую процесс в Иркутске. Вся информация хранится на мощных серверах в зашифрованном виде, таким образом я не несу затрат на «железо» и уверен, что все данные в безопасности.

КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА



Максим Брацунов, заместитель директора Иркутского филиала ПАО «Ростелеком»:

– «Видеоконфорт», или облачное видеонаблюдение – одна из самых передовых технологий удаленного видеоконтроля и хранения видеозаписей в «облаке». По большому счету, эту услугу придумали даже не мы, а наши клиенты. Общаясь с предпринимателями и юристами, мы выяснили, что у них есть такая потребность – наблюдать за тем, что происходит в офисах, служебных помещениях, точках продаж. Услуга помогает решить две основных задачи. Во-первых, безопасность: если камера зафиксировала какое-либо подозрительное движение, бизнесмен тут же получит оповещение об этом на свой телефон или компьютер. Во-вторых, контроль. Компании сегодня очень дорожат своими клиентами, уделяют большое внимание сервису.

«Новая телефония» дает бизнесмену гораздо больше возможностей, чем обычный телефон. Предприниматель получает в свой офис многофункциональную АТС и call-центр на базе Национальной облачной платформы без приобретения специализированного коммутационного оборудования. Со встроенными сервисами «Новой телефонии» ни один звонок не будет пропущен, разговоры можно записывать, что позволяет влиять на качество обслуживания, можно в режиме реального времени смотреть статистику по телефонным активностям сотрудников и клиентов. Кроме того, услуга позволяет всегда оставаться на связи, совершать звонки и отвечать на них – нужен лишь доступ в интернет.

История №2. О том, как «Новая телефония» помогает продавать виртуальные экскурсии 24 часа в сутки



Фото из личного архива

На сайтах многих ресторанов, баз отдыха, спортклубов, гостиниц и прочих общественных мест можно встретить любопытную функцию – виртуальные путеводители, которые позволяют дистанционно ознакомиться с заведением. В Иркутске услуги такого рода предоставляет компания «На все 360°», которая была открыта полтора года назад по барнаульской франшизе.

Продукт в городе новый, его нужно активно презентовать и продвигать, а продажа услуг компании всегда начинается с разговора по телефону. Однако работникам «На все 360°» для связи с клиентами даже не нужны телефонные аппараты.

Инна Раменская, директор фирмы, рассказала нам, как облачные технологии помогают ей работать с заказчиками.

– Когда мы только начали работать, нам понадобился номер телефона. С нами связался сотрудник «Ростелекома» и предложил воспользоваться услугой «Новой телефонии», рассказал, что для этого не нужно будет протягивать кабель, провода, что-то подключать. Пообещали подобрать номер, созвучный с названием компании. Когда нам про всё это так красиво рассказали, я сразу же подумала, что это будет стоить очень дорого. Но после того, как менеджер назвал стоимость в пару сотен рублей – я без раздумий согласилась. Все сами сделали, все подробно объяснили. Номер у нас теперь красивый, соответствующий названию – 436036.

Что меня приятно удивило – нам не поставили никакого телефонного аппарата, все звонки у нас

проходят онлайн: с клиентами общаемся через гарнитуру на ноутбуке. Соответственно – никаких проводов и загромождения свободного пространства.

Телефония еще ни разу не отказывала – только если случались проблемы с интернетом (у нас другой провайдер).

У нас есть личный кабинет, к которому подключены все ноутбуки сотрудников, и между ними установлена переадресация звонков. Принимать звонки можно и удаленно.

Если по какой-то причине звонок проходит в нерабочее время, когда менеджеров нет на месте, ноутбуки выключены, звонок переходит на сотовый телефон, привязанный к номеру. Таким образом, мы остаемся на связи с клиентами круглосуточно. Все разговоры записываются, звонки привязаны к CRM-базе.

В личном кабинете хранятся записи всех звонков, всегда можно прослушать, проанализировать. Есть даже карточки клиентов, где можно посмотреть, какая работа с ними велась за всю историю вызовов. Такой анализ звонков позволяет нам делать выводы, анализировать ошибки, работать над сервисом.

Два гигабайта записи разговоров хранятся бесплатно, а потом они замещаются, старые удаляются, записываются новые. Но их всегда можно скачать, если там хранится информация, необходимая для дальнейшей работы с клиентом.

Анна Масленникова, Екатерина Буткина, Газета Дело

Как «оседлать» байкальский ветер?

Истории иркутских буеристов

Байкальская неделя буерного спорта прошла на Малом Море в марте. О своем увлечении Газете Дело рассказали иркутские любители льда и паруса. Как справиться со стихией? Почему победа буериста «куется на берегу»? И кто такая «кривая коза», которой непременно нужно «помолиться» перед стартом?



Фото из личного архива С. Дюжакова

«ПОБЕДА БУЕРИСТА КУЕТСЯ НА БЕРЕГУ»

Виктор Макушев,

г. Иркутск, в парусном спорте – почти 30 лет:

– Буер и яхта – разные вещи. Если провести аналогию с бегом, то это как марафон и спринт. Мне больше нравится гоняться под парусом по воде. Все-таки яхта – это командный спорт, в тусовке веселее, интереснее. Буер – другое. Ты с ветром один на один, сам отвечаешь и за результат, и за свою безопасность.

В парусном спорте единственная движущая сила – это ветер. Настроить лодку так, чтобы у нее была максимальная скорость – главная задача буериста. На старте нужно дать хорошую стартовую скорость, делают это ножками, т.е. бегом. К скорости ветра прибавляется скорость буера, и получается «вымпельный ветер», который сильнее истинного ветра. При скорости ветра 4-5 м/с, например, на гладком льду можно развить скорость до 150 км/час. После разгона спортсмен прыгает в буер, принимает обтекаемую позу и продолжает разгонять лодку, стремясь к максимально возможным скоростям.

Я до таких скоростей не разогнался. Максимум – 60 км/час. Ощущение, что летишь надо льдом. Сначала, когда только начинаешь заниматься, – есть адреналин. Потом приходит опыт, понимание, как реагировать на ту или иную ситуацию, и форс-мажоров, при которых вырабатывается адреналин, становится уже меньше.

Буерный спорт доступен всем. И женщины гоняются, и дети, и пожилые. 30% участников, которые приезжают на соревнования из-за рубежа, – пенсионеры. Возраст не преграда, можно и в 60 лет стать чемпионом мира. Потому что парусный спорт – это не только техника, физическая нагрузка и ловкость, но и – в первую очередь – работа головой. Шахматы на воде. Нужно уметь управлять яхтой, буером, настраивать паруса и понимать, куда идти, чтоб получить тактическое и стратегическое преимущество.

На Байкале дуют разнонаправленные ветра. Самый опасный – поперечный северо-западный, известный как Горняшка, Горная, а в районе Малого Моря его называют Сарма. Его резкие порывы, конечно, страшны. Особенно для новичка. Но чем опытнее спортсмен, тем меньше для него непредвиденных ситуаций.

Еще в бурном спорте очень важна подготовка. Соревнование – это фиксация результатов подготовки спортсмена, материальной части и навыков управления. Буера – это технический вид спорта, победа куется на берегу. Если у тебя буер – «дрова», результата не будет, как бы хорошо ты ни ехал, но и какой бы крутой у тебя буер ни был, если ты сам не силен, то результата не будет тоже.

Кроме самой «машины», важен лед. Хорошо, когда он ровный и снега нет. На Малом Море есть два идеальных времени для катания: осенью, когда лед только встал и снега еще не напало, и весной – когда снег уже сдуло или он растаял.

Осенний лед, конечно, самый лучший. Если застывает без ветра – то получается черное гладкое зеркало. Но соревнования мы проводим весной (поэтому скорости не такие высокие, как осенью), в том числе из-за зарубежных участников. У них в Европе все уже растаяло – приезжают к нам закрыть сезон и полюбоваться зимним Байкалом.

«СТРАШНО ВСЕМ БЫВАЕТ, НО ОБ ЭТОМ НЕ ГОВОРЯТ ВСЛУХ»

Михаил Короткевич,

г. Братск, в парусном спорте – 18 лет:

– В детстве я занимался в секции парусного спорта. Летом ходили на яхтах, зимой – на буерах. Когда немного подрос, под руководством своего учителя построил свой первый буер. Он, конечно, был не идеален, но мне тогда казался самым лучшим!

Что больше нравится – яхта или буер? И то и другое хорошо. Специфика ведь разная: яхта – это командный спорт, а на буере ты – один на один со стихией. И скорости совсем другие. На хорошем, гладком льду вполне можно разогнаться до 90-100 км/час. Страшно? Конечно. Страшно всем бывает, но об этом не говорят вслух.

Травм у меня, к счастью, не было. А вот друг несколько лет назад получил серьезный перелом, увезли в Иркутск прямо с соревнований. Но ничего, на следующий год он снова вышел на старт. В буере так: если уж попал в этот спорт – уйти из него сложно. Затягивает.

Буер очень привередлив,

«Яхта – это командный спорт, а на буере ты – один на один со стихией. И скорости совсем другие. На хорошем, гладком льду вполне можно разогнаться до 90-100 км/час. Страшно? Конечно. Страшно всем бывает, но об этом не говорят вслух»

требует совпадения сразу трех факторов: подходящий лед, хороший ветер, комфортная температура. Если все есть – можно тренироваться. Но если хотя бы один из пунктов не соблюдается – бессмысленно выходить на лед. Нет ветра – никуда не уедешь. Если на Байкале чистый, хороший лед, то достаточно и 3 м/с, чтобы набрать нормальную скорость, но весной, например, лед более тяжелый, игольчатый – нужен ветер сильнее. То же самое и поздней осенью, когда на льду много снега.

Какие качества нужны, чтобы заниматься буерным спортом? Усердие, скрупулезность, умение быстро ориентироваться, принимать решения, отважность, храбрость. Не каждый, кто ходит на яхте по воде, решается выйти под парусом на лед. «На твердую воду падать больно», – говорят. А падать придется, и много. Синяки неизбежны.

В буерном спорте мне очень нравится общение. Я, например, «в миру» занимаюсь ремонтом и строительством яхт, катеров, но многие ребята в обычной жизни делают вещи, далекие от парусного спорта. Но все они без исключения – интересные, увлеченные люди. А буер, яхта – это то, что нас объединяет.

У меня есть традиция брать на серьезные соревнования семью. В прошлом году на Байкальской буерной неделе мне давала напутственные слова беременная жена. В этом году ездили уже вдвоем, с дочкой. Поддержка придает сил.

«САМОЕ ГЛАВНОЕ – ПОЙМАТЬ ВЕТЕР»

Сергей Дюжаков,

г. Иркутск, в парусном спорте – 30 лет:

– В конце 80-х – начале 90-х я занимался в детской секции парусного спорта. Там я впервые и попробовал, что такое буер. Лет десять мне было. Конечно, детские буера – более безопасные, скорости не такие большие – максимум, 60 км/час, но все равно было очень страшно. И интересно тоже!

В начале 2000-х я вернулся в буерный спорт – уже взрослым, по своей собственной воле, а не потому, что тренер сказал (*смеется*). На одном из соревнований выиграл буер. Такой вот трофей. Долго он мне служил, пока на одной из тренировок я не сломал борт. Сейчас новый буер делаю, сам. Так интереснее, правильнее и дешевле – за работу ведь не нужно платить.

Буерный спорт – удовольствие не из дешевых. Хорошая мачта стоит 2000 евро, один хороший конек – 850 долларов плюс доставка. А тебе надо, как минимум, три таких конька. И еще, как минимум, три паруса, каждый – по 500 евро. Но экономить не стоит. И лениться тоже. Буерный спорт требует скрупулезности. На сами «покатушки» у нас на Байкале мы тратим недели две в год, а на ремонт и сборку буера уходят месяцы. Я вот один корпус уже три месяца делаю. Зато буду уверен в надежности «машины».

Получить травму на буере можно, если въехать в торос, в полынью, в трещину или в другого буериста. Голова, конечно, защищена, она в каске, а вот руки-ноги поломать – это запросто.

Столкновения, как правило, случаются из-за непредсказуемого и нестабильного ветра. На льду порыв нереально увидеть – только на себе можно почувствовать. Управлять буером в этом случае очень трудно. Главное – не паниковать, удерживать скорость, не терять контроль.

Вообще поймать ветер – самое главное для буериста. На старт обычно выходят до 50 человек. Половина начинает движение в одну сторону, половина – в другую, разными галсами. Бывает так, что с одной стороны ветер сильнее. Если тебе повезло, и ты попал

в удачную ветровую ситуацию, то это в парусном спорте в шутку называют «выехать на кривой козе». Так что «помолиться» этой самой «кривой козе» перед стартом – дело святое (*смеется*).

Буерный спорт для меня – это хобби. Не скажу, что не могу без него жить, но мне это нравится. Не из-за адреналина даже – наоборот, в последнее время хочется условий поспокойнее, чтобы ветер дул хороший, метров 7-8, без порывов, чтобы день солнечный и температура не низкая.

Нравится общение. Парусный спорт – это большая тусовка. На Байкальскую буерную неделю приезжают ребята из других городов России, из-за границы – чтобы закрыть зимний сезон. Люди очень интересные, разные. Взрослые, юные, пожилые. В буере нет возрастных ограничений, да и гендерных тоже. Ходить по льду под парусом любому может понравиться.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Карты против «налички»

Иркутяне стали чаще платить за покупки безналом

Жители России стали чаще оплачивать товары и услуги в магазинах картами: по данным Центробанка, доля безналичной оплаты в общем объеме операций с картами за 2016 год выросла с 27,3 до 32,2%. По словам иркутских ритейлеров, жители нашего города тоже все чаще расплачиваются картами.



По данным регулятора, в 2009 году из ста платежей, совершенных компаниями и гражданами, лишь 21 совершался с использованием банковских карт. В 2016 году этот показатель вырос в 3,4 раза – до 71 платежа.

Иркутские ритейлеры подтверждают: оплата картами набирает популярность у покупателей. Так, в торговой сети «Слата» в 2016 году доля безналичных платежей с использованием платеж-

ных карт увеличилась с 33% в январе до 38-39% в ноябре-декабре (для сравнения: в 2015 году этот показатель не превышал 30%).

«На сегодняшний день доля безналичных рас-

четов составляет уже 40%», – рассказывает директор по маркетингу торговой сети «Слата» Максим Маминов. По его мнению, рост проникновения банковских карт обусловлен тем, что сейчас они являются универсальным инструментом для выплаты стипендий и компенсаций, зарплат и пенсий.

«Росту безналичных операций способствует увеличение количества POS-терминалов, у нас они установлены в каждом магазине «Слата» и «ХлебСоль», – добавляет Максим Маминов. – Существенную роль также играет повышение общего уровня финансовой грамотности граждан, которые все чаще для совершения покупок используют не только банковские карты, но и различные гаджеты».

Представители других иркутских магазинов также отмечают тенденцию роста «безнала». «Сегодня в среднем около 80% – это оплата по картам», – говорит Мария Перевозникова, магазин фермерских продуктов «Эко-базар.рф». По ее словам, можно выделить несколько факторов, влияющих на распространение безнала: «удобно рассчитывать (не надо искать мелочь и т.д.), удобно вести учет расходов, плюс бонусы и возвратные проценты на карту, мили и пр.».

Аналогичную тенденцию отмечают и в магазине одежды «INSPIRE». «Доля безнала с каждым годом увеличивается, – делится основатель Мария Ким. – Думаю, людям просто удобнее ходить с картой, чем с наличными. Возможно, играет роль широкое распространение кредитных карт с льготным, беспроцентным периодом. Мы лично везде расплачиваемся картой для накопления миль».

SIA.RU

МНЕНИЕ

«Карты – это необходимость»

Герои рубрики «Популярные финансы» на SIA.RU часто делятся своими мнениями о плюсах и минусах безналичного расчета. Все ли готовы отказаться от «налички» в пользу карт?



Андрей Березной, директор ПАО «МТС» в Иркутской области:

– Кредитных карт у меня нет, и на предложения банков открыть такую отказываюсь. А вот дебетовые карты – да, это необходимость в современном мире, с помощью карт провожу все основные платежи, наличные по минимуму. Со случаями мошенничества я не сталкивался, но так как это очень распространено в наши дни, в качестве превентивной меры я никогда не держу на картах большие суммы.



Виктор Григоров, руководитель юридического кабинета «Григоров и партнеры»:

– По возможности в быту я всегда предпочитаю обходиться наличным расчетом. В последнее время власть загоняет потребителей в русло безналичных расчетов, как мне кажется, чтобы было легче контролировать деньги населения. Карточки позволяют в любой момент проследить, что, где, когда и за какую сумму ты купил. Тотальный контроль неизбежен, в недалеком будущем я не исключаю полного исчезновения наличных денег из оборота.



Андрей Геден, музыкант и продюсер:

– Карта ВТБ24 у меня исключительно для валютных операций, она привязана к системе PayPal. Очень удобно, если мне, например, нужно дистанционно купить что-нибудь в Австралии – при покупке система автоматически переводит рубли в австралийские доллары. Это очень быстро, надежно – и никаких заморочек с обменом валют в банках. А карту Сбербанка я использую для внутреннего пользования и ежедневных покупок. Особенно нравятся Сбербанк Онлайн и мобильное приложение, часто использую их для расчетных услуг.

Цена по ФрешКарте

Период акции с 3 по 30 апреля 2017 года
Акция действует только для владельцев ФрешКарт

128,00
Цена без ФрешКарты

108,80 руб
Цена по ФрешКарте

Печенье "Чокопай", 12 шт, 360 г, Орион

42,40
Цена без ФрешКарты

33,92 руб
Цена по ФрешКарте

Шоколад "Киндер", 50 г

25,99
Цена без ФрешКарты

19,49 руб
Цена по ФрешКарте

Корм для кошек "Феликс", форель, утка и шпинат, лосось и треска, курица и морковь, 85 г

35,50
Цена без ФрешКарты

30,18 руб
Цена по ФрешКарте

Хлеб "Сезам", 350 г, Иркутский хлебозавод

Покупайте до 300 товаров ежемесячно со скидками от 10% до 40%.
Полный перечень товаров со скидками по ФрешКарте на сайте freshcard.ru

Слата

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Чек-лист
для арендатора. Часть 2

Вячеслав Пятых, заместитель генерального директора ООО «Новация» по правовому обеспечению, продолжает делиться советами с арендаторами коммерческих площадей. На что, по мнению эксперта, стоит обратить внимание при составлении договора аренды и при эксплуатации помещения?

1. Разграничьте полномочия по капитальному и текущему ремонту

Если в договоре аренды не прописано или расплывчато прописано, как и за чей счет будет проводиться установка дверей, ремонт сетей или самого объекта недвижимости, готовьтесь к конфликтам и спорам. Чтобы не возникло проблемных ситуаций, договоритесь обо всем «на берегу», пропишите все нюансы по ремонту в договоре аренды. Всегда и во всем предусматривайте документальное подтверждение и обязательно письменное согласие арендодателя. Это поможет вам в будущем.

2. Отрадите все недостатки помещения в акте приема-передачи

Пригласите специалиста по эксплуатации объектов, инженера и внимательно осмотрите объект недвижимости. Составьте подробное описание: комплектацию и оборудование, технические характеристики, показания приборов учета. Зафиксируйте на бумаге все недостатки: трещины на стенах, сколотую плитку и т.п. Хорошей практикой считается видео и фотофиксация состояния оборудования и объекта недвижимости.

Чем подробнее вы отразите состояние, комплектацию и недостатки объекта недвижимости в акте приема-передачи, тем проще вам будет осуществлять возврат при окончании срока договора аренды.

3. Страхуйте объект недвижимости от пожаров и других случайных рисков

Арендатор по договору обязуется обеспечить сохранность помещения, в том числе инженерных сетей, отопления, энергоснабжения. Страховать имущество надо. Если вы не сделаете этого, то в случае пожара или других негативных событий будете полностью нести все риски. Хорошо, если у вас несколько бизнесов. А если один? В случае возгорания, например, вам придется возмещать не только свои убытки, но и убытки арендодателю. Страховка не потребует огромных средств, но обезопасит вас, позволит вести свою деятельность спокойно.

4. Не забывайте: многое требует согласия не только арендодателя

Надо понимать, что внешнее оформление объекта недвижимости: баннеры, крылечки, входные группы, вывески – требует документального оформления. Все это необходимо согласовывать, причем не только с арендодателем, но и с государственными органами. Арендодатель может разрешить прорубить окно во всю стену, но без согласия Стройнадзора это будет серьезным нарушением. Совет прост – ведите переговоры в обоих направлениях параллельно.

5. Обращайтесь к профессионалам

Работа по сопровождению переговоров с арендодателем не стоит много денег, однако эти инвестиции сегодня смогут уберечь вас от убытков в будущем. Но даже если вы решили, что справитесь с переговорами самостоятельно, не поленитесь подготовиться, составить план. Перечислите все вопросы и «проблемные зоны», чтобы во время общения с арендодателем ничего не упустить.

При составлении такого списка проконсультируйтесь с профессионалами. Наши специалисты ведут приемы как в оффлайн, так и в онлайн-режиме и в удобное для вас время могут дать подробные консультации и разработать план.

Более подробную информацию можно получить по ссылке <http://realty.irk.ru/novacia>.



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

Все занято?

Заполняемость торговых центров растет

В Москве с начала года не открылось ни одного нового торгового центра. Но, как говорят эксперты, это на руку владельцам действующих объектов: чем меньше конкуренции, тем выше заполняемость ТЦ. Аналогичные тенденции наблюдаются и в Иркутске. Количество пустующих площадей в торгово-развлекательных центрах сокращается.

СТРОЙКА «ЗАМОРОЖЕНА»

Первый квартал 2017 года стал самым провальным для рынка торговой недвижимости Москвы, заявили эксперты. Как сообщил «КоммерсантЪ», с января по март в Москве и Подмосковье не было введено в эксплуатацию ни одного торгового центра.

Многие проекты сегодня заморожены, причем большинство из них – на «бумажной стадии». Кризис заставил девелоперов отказаться от выхода на стройку и подождать лучших времен. По данным аналитиков международной брокерской компании Colliers International, в «замороженном» состоянии сегодня находятся 1,5 млн квадратных метров торговых площадей в столице.

ПЛЮСЫ ЕСТЬ

Объем прироста новых торговых площадей сокращается уже третий год подряд, но, как отмечают эксперты, эта ситуация даже на руку девелоперам и собственникам уже действующих объектов. Логика проста: чем меньше конкуренции, тем меньше пустующих площадей.

По оценкам аналитиков, если темпы строительства останутся на том же уровне, что сейчас, то уровень вакантности в ТРЦ сойдет на нет. «Уже через два года уровень свободных площадей не превысит 3%, как это было до кризиса», – прогнозируют эксперты.

Вернуться к докризисным показателям помогут не только сниженные темпы ввода новых площадей, но и возрастающая активность ритейлеров. Рубль укрепляется, инфляция снижается – все это позитивно сказывается на настроении потребителей и продавцов.

А КАК В ИРКУТСКЕ?

В нашем городе отмечаются похожие тенденции. Эпоха «гигантомании» закончилась, на рынок выходят лишь небольшие торговые центры районного формата. Большого прироста новых качественных площадей не наблюдается. И действующим торговым центрам это явно идет на пользу.

Так, по словам управляющего ТРК «Комсомолл» Виталия Аникина, с начала 2016 года было сдано более 16 тысяч квадратных метров торговых площадей: «По состоянию на 1 января 2016 года наполненность составляла 52%, на текущий момент – 82%».

В ТРЦ «Сильвер Молл» с заполняемостью тоже все отлично. «Она почти полная, сейчас уже формируется лист ожидания», – расска-

зала руководитель управляющей компании Юлия Козлова.

Виталий Аникин отметил рост спроса на торговые площади. «На отдельные помещения наблюдается конкуренция между потенциальными арендаторами, – поделился он. – Что касается «федералов», то у них интерес к торговому центру также растет, сейчас ведутся переговоры с двумя-тремя компаниями».

По словам участников рынка, многие ритейлеры сегодня предпочитают места в ТРЦ традиционному стрит-ритейлу. Это предприятия общественного питания, компании, торгующие одеждой в стиле casual, косметикой, кондитерскими изделиями, цветами.

Елена Демидова,
Газета Дело



Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 07.04.2017г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	73,59	63,33	54,62	50,99	49,85
1 комн. панель	71,01	61,36	55,59	55,18	50,62
2 комн. кирпич	73,70	60,68	54,24	51,33	46,05
2 комн. панель	63,48	59,01	52,40	50,3	46,76
3 комн. кирпич	68,63	59,56	53,60	52,52	46,71
3 комн. панель	61,52	56,03	48,61	47,26	46,68
Средняя стоимость	69,35	60,35	51,91	50,15	46,42

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 07.04.2017г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	75,11	53,80	45,80	45,00	39,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2017 года	-	58,91	-	44,92	43,50
Срок сдачи - 2 полугодие 2017 года	-	64,29	49,00	41,99	-
2018 год и позже	-	55,15	51,95	43,00	39,00
Средняя стоимость	75,11	58,27	49,82	43,09	40,32

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 07.04.2017г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	49,38	21,96	44,37	38,33
склад (аренда)	0,56	0,41	0,23	0,30	0,24
магазин (продажа)	110,65	60,16	45,05	43,87	45,44
магазин (аренда)	0,86	0,62	0,46	0,45	0,49
офис (продажа)	94,62	63,08	51,10	48,53	41,82
офис (аренда)	0,69	0,65	0,44	0,49	0,42

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

LOFT и SMART – новые форматы квартир на рынке Иркутска от ООО «Гранд-Строй»

ООО «Гранд-Строй» предлагает покупателям квартиры необычных форматов. Так, большой популярностью у иркутян пользуются квартиры в стиле LOFT в микрорайоне «Современник».



Девиз таких квартир – «Больше полезных квадратных метров при меньшей стоимости», а основное преимущество – тщательно продуманные планировки, позволяющие задействовать буквально каждый квадратный метр жилой площади.

В планировках в стиле «SMART» каждая зона квартиры имеет свое полноценное пространство: в зоне кухни встанет и кухонный гар-

нитур с холодильником, и обеденный стол, в зоне гостиной поместится и большой диван, и стеллаж с телевизором. В ванной комнате достаточно места для всего необходимого, включая стиральную машину, а в коридоре есть специальное место для встроенного шкафа или гардеробной. Даже в однокомнатной квартире предусмотрена отдельная спальня.

Все квартиры от ООО «Гранд-Строй» сдаются в лучшем отделке, а значит – не придется тратить много времени и средств, достаточно сделать лишь косметический ремонт.

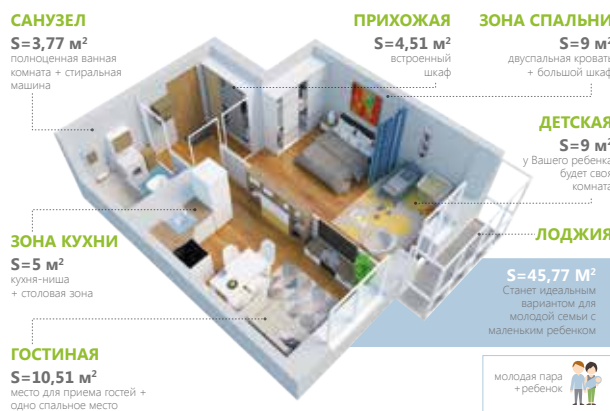
Микрорайон «Современник» – масштабный проект по комплексному освоению земельного участка

площадью более 31 га, расположен всего в семи километрах от центра Иркутска. На данном участке планируется построить более 90 тысяч кв.м малоэтажного жилья. Первая очередь Микрорайона «Современник» была введена в эксплуатацию осенью 2016 г. Около 300 семей получили ключи от своих новых квартир.

ЖК «Изумруд» – проект комфорт-класса, включающий в себя семь многоквартирных блок-секций разной этажности и комплекс индивидуальных гаражных боксов, выполненных в едином архитектурном стиле. Жилой комплекс расположен в центральной части Свердловского района Иркутска вблизи реликтовой рожи «Звездочка» и бассейна «Изумруд».

Подробности уточняйте в отделе продаж ООО «Гранд-Строй» по тел. 8(3952) 55-15-15 и 65-05-20 и по адресу: г. Иркутск, ул. Литвинова, д. 3, 3-й этаж.

Проектные декларации на сайте grandstroy38.ru



Нестандартные форматы квартир раньше встречались только в проектах элитной недвижимости. «Гранд-Строй» сделал необычное жилье доступным для всех покупателей. Так, в микрорайоне «Современник» иркутяне могут приобрести квартиру в стиле LOFT. Как говорят в компании, формат хорошо зарекомендовал себя в первой очереди проекта, а теперь доступен и во второй. Главная отличительная особенность такой квартиры – высокие, до пяти метров, потолки. Использовать дополнительное пространство можно по своему усмотрению. «Например, можно сделать в квартире дополнительный уровень для спальни, детской, кабинета, гардеробной или небольшой гостиной. А можно оставить все как есть и наслаждаться высокими потолками, светом и уютом», – поясняют в компании «Гранд-Строй».

Необычные квартиры ждут покупателей и в ЖК «Изумруд». Во второй очереди проекта «Гранд-Строй» открыл продажу квартир комфорт-класса в стиле «SMART».

Ипотека-2017: ставки падают – спрос растет?

Ставки по ипотеке сегодня – на минимальных значениях. Как говорят участники банковского сектора, доступность кредитов стимулирует спрос. Причем, по их словам, клиенты не откладывают решение взять ипотеку в ожидании дальнейшего снижения ставок.

ПРИЯТНЫЕ СТАВКИ

В 2017 году банки продолжили снижать ставки по ипотеке. И это, конечно, не могло не отразиться на спросе. «Чем ниже ставка, тем более доступным становится ипотечный кредит», – отметила начальник отдела ипотечного кредитования ВТБ24 в Иркутске Екатерина Миронова.

В пресс-центре Байкальского банка Сбербанка рассказали: «Банк снижал ставки по ипотеке в 2017 году дважды: 1 января 2017 года и 20 февраля 2017 года. Безусловно, это отразилось на спросе на ипотеку: среднее количество принятых ипотечных заявок увеличилось в текущем году в среднем на 13%».

Позитивную динамику наблюдают и в Райффайзенбанке. По словам Ирины Ярыговой, начальника отдела продаж ипотечных кредитов РЦ «Сибирский», в сравнении с объемом выданных в четвертом квартале 2016 года, спрос на ипотечные кредиты стабилен, однако по отношению к аналогичному периоду прошлого года банк зафиксировал рост.

«В январе-феврале 2017-го было выдано кредитов в три раза больше в сравнении с аналогичным периодом 2016 года», – рассказала Ирина Ярыгова. – Самые большие объемы выдачи у нас проходят по программе рефинансирования».

Тем временем Центробанк заявил о возможности снижения ключевой ставки до 6,5%-7%. Если это произойдет, ставки по ипотечным кредитам продолжат падать. Однако, как говорят представители банков, нельзя сказать, что клиенты ждут еще более

привлекательных условий и откладывают покупку жилья.

«Тенденции по выдаче ипотечных кредитов показывают, что люди уже сейчас готовы брать ипотеку, не откладывая покупку в долгий ящик. Ставки на сегодняшний день более чем привлекательные, и, кроме того, у банка лояльные требования к первоначальному взносу», – рассказала Екатерина Миронова, ВТБ24.

Ирина Ярыгова из Райффайзенбанка согласна с коллегой: «На рынке преобладают сделки «для себя», а не инвестиции. Когда квартира нужна сегодня и ставки по кредитам привлекательные, нет смысла откладывать такую важную покупку».

В банке УРАЛСИБ тоже считают, что затягивать с решением не стоит: «Как показывает практика, снижение ставок порождает оживление спроса и рост цен на недвижимость. Поэтому, на наш взгляд, не стоит откладывать покупку жилья. К тому же со временем всегда можно рефинансировать свой кредит по более выгодным ставкам, а низкие цены на жилье уже не вернутся».

«ВТОРИЧКА» ИНТЕРЕСНА

Ипотечный спрос меняет вектор в сторону вторичного жилья, говорят представители банков. Логика клиентов понятна: цены продажи готовых квартир за время кризиса просели, а ставки по кредитам сейчас – более чем привлекательные.

Что касается новостроек, то интерес жи-

телей Иркутской области к этому сегменту жилья снизился. Так, по данным Росреестра, в феврале 2017 года в регионе было зарегистрировано 520 договоров участия в долевом строительстве, тогда как в феврале 2016-го этот показатель был значительно выше – 725 ДДУ.

Банки ощутили изменение спроса на своих показателях. Как рассказали в пресс-центре Байкальского банка Сбербанка, «объемы выдачи ипотечных кредитов на строящееся жилье несколько снизились в текущем году по сравнению с началом прошлого года». Доля выданных Сбербанком кредитов на «вторичку» при этом выросла на 10%.

Начальник отдела ипотечного кредитования ВТБ24 в Иркутске Екатерина Миронова подтверждает тенденцию: спрос на готовое жилье растет последние 6-8 месяцев. По ее словам, 60% выдаваемых банком ВТБ24 ипотечных кредитов сегодня приходится на «вторичку». «Спрос на такое жилье всегда есть, далеко не все люди имеют возможность ждать, когда жилье построится, и застройщик введет его в эксплуатацию», – пояснила Екатерина.

Ирина Ярыгова, начальник отдела продаж ипотечных кредитов РЦ «Сибирский» Райффайзенбанка, придерживается такого же мнения: «Не все клиенты имеют возможность ожидать окончания строительства, делать ремонт с нуля. Есть клиенты, которые доверяют «старому» качеству строительства. Количество кредитов на «вторичку» преобладает».

SIA.RU

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Для тех, кто «в доле»

Что нужно знать о компенсационном фонде дольщикам и застройщикам



Законопроект о компенсационном фонде долевого строительства внесен в Госдуму. Без уплаты взноса в фонд строительные компании не смогут регистрировать договоры долевого участия. Что еще изменится для застройщиков и покупателей недвижимости? Рассказывает Алина Берест, юрист Адвокатского бюро «Владимир Рябенко и партнеры».

1. Что произошло?

В конце марта Правительство РФ рассмотрело и одобрило пакет изменений в законодательство о долевом строительстве, который обеспечит деятельность государственного компенсационного фонда. Законопроект устанавливает порядок уплаты взносов в фонд. Предварительно речь идет об 1% от цены договора.

2. Один процент – это окончательное решение?

Нет, дискуссия продолжается. Участники рынка уже заявили о том, что такой размер взноса может оказаться неподъемным. Возможно, будет принято решение дифференцировать размер взноса в зависимости от площади реализуемого проекта, от репутации компании-застройщика.

Кроме того, предложено освободить взносы от налогообложения. Это может облегчить финансовое бремя застройщика.

3. Зачем нужен компенсационный фонд дольщикам и застройщикам?

Предполагается, что компенсационный фонд будет не только финансировать строительство недостроенных объектов, но и сможет помогать фирмам-застройщикам при введении в отношении них процедуры банкротства. Арбитражным управляющим в этом случае будет выступать фонд.

4. Что будет, если не внести отчисления?

Без уплаты взноса нельзя будет зарегистрировать ДДУ. Напомним, ранее каждый застройщик по закону обязан был страховать свою ответственность по долевому строительству через общество взаимного страхования или через поручительство в банке. Однако далеко не все строительные компании соблюдали это требование.

Новый законопроект предлагает фактически убрать механизм страхования и банковской гарантии и перейти на компенсационный фонд. Избежать уплаты взносов в этом случае не получится. При регистрации ДДУ фонд будет предоставлять органам госрегистрации сведения о том, был ли уплачен взнос за договор. Законопроект также предусмотрен механизм возврата взноса в случае расторжения договора со стороны дольщика либо в случае отказа в регистрации.

5. Чем могут помочь юристы?

Большинство иркутских застройщиков успели зарегистрировать первые договоры долевого участия в своих проектах до 1 января 2017 года и продолжают вести бизнес по старым правилам. Но все новые проекты будут подчиняться новым законам, поэтому очень важно «держать руку на пульсе» и готовиться к этим изменениям. В этом могут помочь юристы. Причем не только штатные сотрудники, но и сторонние юридические компании, оказывающие комплексную поддержку и имеющие большой практический опыт в этой сфере.

Это касается взаимодействия и с контролирующими органами, и с участниками долевого строительства. Профессионалы подскажут, как составить ДДУ, чтобы избежать проблем и оговорок в будущем, чтобы дольщик четко понимал, на что он может рассчитывать, а чего не сможет получить, даже обратившись в суд; разработают механизм взаимодействия с компенсационным фондом, процедуру возврата средств в случае расторжения ДДУ или отказа в регистрации и т.д.

Бояться новых правил игры не стоит, нужно лишь разобраться, как по ним работать, не ставя под удар прибыльность своего проекта и не нарушая законодательство.



ВЛАДИМИР РЯБЕНКО
АВКАТЫ-ПАРТНЕРЫ

Адвокатское бюро
«Владимир Рябенко и партнеры»
Адрес: г.Иркутск, мкр. Ершовский, 26А, оф. 402
Тел.: 8 (3952) 550-666. Сайт: riabenko.ru

**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 |



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

Ростелеком

реализует недвижимость в Иркутской области



- **Пристроенное здание:**
г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12
• 3-этажное пристроенное здание площадью 538,6 кв.м с земельным участком площадью 339 кв.м. **Цена:** 12 500 000 руб.



- **Производственная база:**
г. Иркутск, ул. 2-ая Карьерная, 27
• Производственная база с земельным участком (склады 275,8 кв.м и 534,6 кв.м, гараж 220,4 кв.м, мастерская 453,9 кв.м, вахта 105,9 кв.м, боксы 533,8 кв.м земельный участок 8520 кв.м) **Цена:** 14 890 000.



- **Нежилое помещение:**
г. Иркутск, м-н Топкинский, квартал 4-200 (около школы № 50)
• Помещение на 1, 2 этажах, площадью 103,9 кв.м. **Цена:** 1 519 000 руб.



- **Нежилое здание:**
г. Братск, ж.р. Гидростроитель, ул. Енисейская, 50
• 4-этажное кирпичное нежилое здание площадью 4175,5 кв.м с земельным участком площадью 5085 кв.м. **Цена:** договорная.



- **Производственная база:**
с. Баяндай, ул. 60 лет Октября, 1а
• Производственная база (гараж из бруса 199 кв.м, одноэтажное кирпичное здание 116,6 кв.м, здание дизельной ж/бетонное 61,4 кв.м, земля 3690 кв.м – собственность). **Цена:** 4 500 000 руб.



- **Кирпичное здание:**
г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24
• Одноэтажное кирпичное здание площадью 255 кв.м с земельным участком 1034 кв.м. **Цена:** 3 000 000 руб.



- **Производственная база:**
г. Усолье-Сибирское, ул. Октябрьская, 3
• Производственная база (здание гаража 193,05 кв.м, 2-этажное здание АТС 1138,75 кв.м, здание склада 196,3 кв.м, дизельная 42,92 кв.м, земельный участок 3126 кв.м – аренда). **Цена:** 4 300 000 руб.



- **Производственная база:**
г. Усолье-Сибирское, ул. Менделеева, 69
• Нежилое помещение общей площадью 319,5 кв.м на 1 этаже. **Цена:** 2 300 000 руб.

- **Деревянное нежилое здание:**
Черемховский р-н, с. Голуметь, ул. Советская, 59
• Одноэтажное деревянное нежилое здание площадью 245,82 кв.м с земельным участком 1078,96 кв.м. **Цена:** 190 000 руб.

- **Имущественный комплекс:**
Заларинский р-н, в 1 км севернее ст. Делю
• Имущественный комплекс (1-этажное кирпичное здание дизельной 129,1 кв.м; 1-этажное брусое здание 96,1 кв.м). **Цена:** 131 200 руб.

- **Техническое помещение:**
г. Тайшет, ул. 19-го Партсъезда, 27-1Н
• Техническое помещение УП, общей площадью 49,4 кв.м. **Цена:** 218 772 руб.

- **Гараж:**
Нижнеудинский р-н, с. Худоеланское, ул. Московская, 101
• Гараж 82,7 кв.м с земельным участком 639 кв.м. **Цена:** 66 000 руб.

e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru
или по адресу: 664011, г.Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

Справки по тел.:
8(3952) 200-355
8(3952) 203-501

Офисы в аренду. Сквер Кирова
ул. Ленина, 6



Собственник сдает в аренду офисы на Ленина, 6, от 17 до 150 кв.м.

34-22-39

Здание в центре города!
ул. Литвинова (бывший «Манеж»)



Здание 1492,5 кв.м, 2 этажа, участок 1912 кв.м. После реконструкции и капит. ремонта, разделено на помещения с отд. входами с первой линии.

503-560

иркутский деловой портал

SIA.RU

Ипотека • Кредиты • ПИФы
Акции • Валюта • Вклады
Недвижимость

WWW.SIA.RU - иркутский деловой портал
☎ (3952) 701-300, 701-301, 701-303, 701-304

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