

газета

дело

ОКТАБРЬ, 2017 | № 9(70)

свое дело |

«Выход» есть.
Как открыть
квест-комнату
по франшизе

6



бизнес |

Елена Трифонова,
Reshetnikov Hostel:
Иностранцев удивляет
уровень иркутских
хостелов

8



недвижимость |

Искусство
загородной жизни
от META-GROUP

9



**Майнинг:
кто войдет
в последний
вагон?**

| 2

Майнинг: кто войдет в последний вагон?

Пока одни говорят о криптовалютах как об очередном «пузыре», который вот-вот лопнет, другие майнят и зарабатывают миллионы. Теоретики спорят, пытаются анализировать ситуацию и рисуют будущее, где «цифра», и в том числе блокчейн, не просто часть мира, но его суть; практики тем временем ищут способы извлечь максимум пользы, и, конечно, сохранить и преумножить деньги, «добытые» в недрах виртуального пространства. Блокчейн как базовая технология распределенных реестров – тема интересная и настолько обширная, что потребует, пожалуй, еще не одной публикации. Сегодня мы намеренно сужаем поле зрения и поговорим непосредственно о криптовалютах и майнинге. Итак, стоит ли майнить сегодня, когда ставки и риски так высоки? И что именно должен делать наш читатель, если решит попробовать?

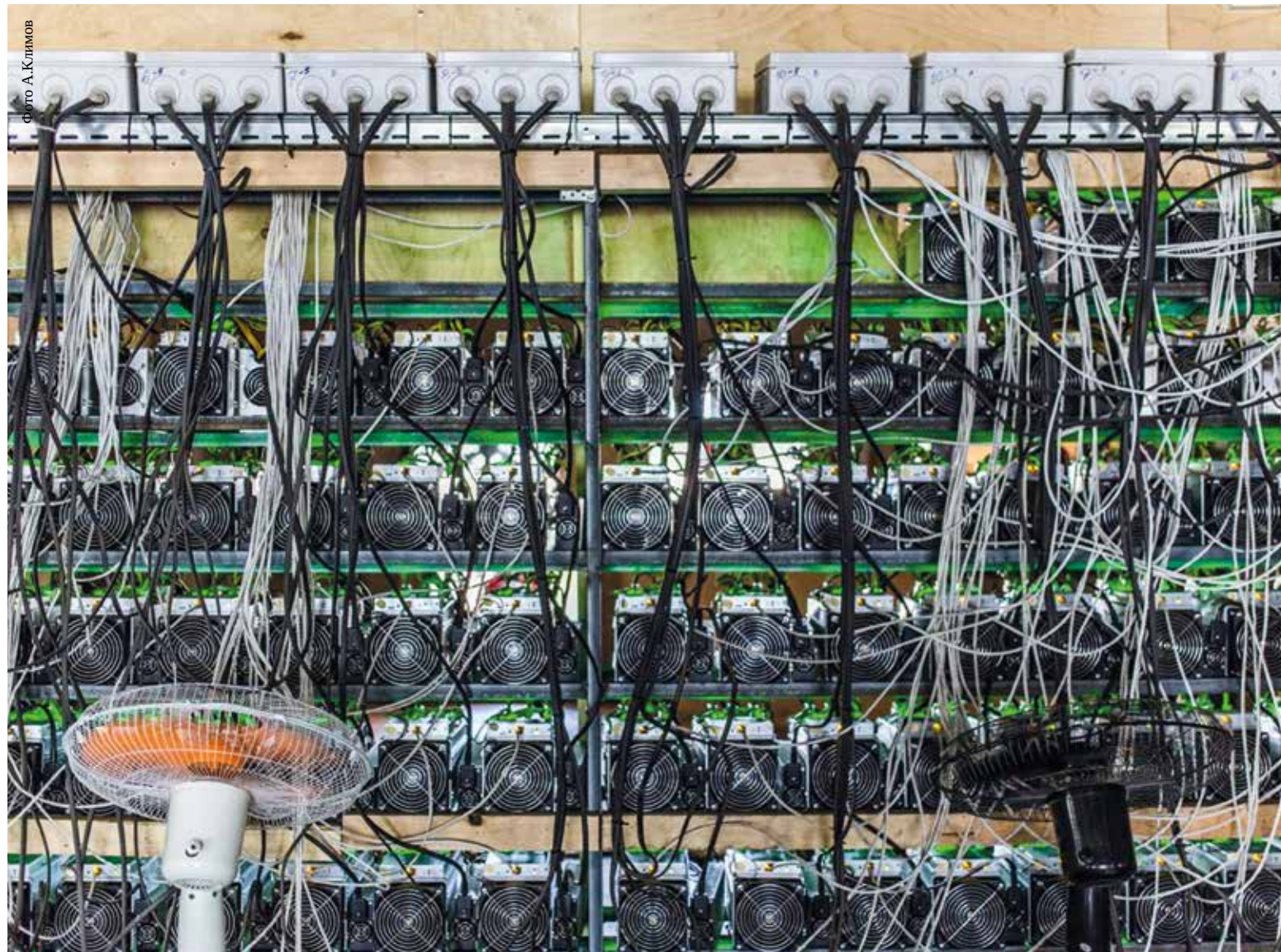


фото А. Климов

СНАЧАЛА НЕМНОГО «ТЕОРИИ»

Наши собеседники изучили тему с разных сторон. Представляем вам Владимира Попова – IT-юриста, основателя компании Synergis, и Сергея Малых – финансиста, директора ООО «Центум», официального партнера в г. Иркутске инвестиционной группы «Атон».

Криптовалюты – просто эволюция денег, или что-то большее?

Владимир: Это больше, чем эволюция денег: это деньги без централизованного эмитента-гаранта. И это настолько революционная идея, что следующая стадия развития может быть достигнута молниеносно. Тот, кто не попадет в этот вектор, останется не у дел.

Сергей: Со временем мир придет к тому, что не будет ни рубля, ни доллара, но будет множество криптовалют. Это новая финансовая философия, и проблема государства в том, что оно тут ничего не решает. Почему возник биткоин? По сути это «плюс» финансовой системы, некий нарыв. А возник он из-за ограничений – начали тормозить движение капиталов, в итоге несоразмерно выросли транзакционные издержки. Давно известно: чем выше транзакционные издержки, тем активнее экономика ищет обходные пути, и криптовалюта – один из таких путей.

А это вообще легально?

Владимир: Да, это легально: в скором времени выйдет рамочный закон, а пока регулирование идет по общим нормам ГК РФ.

Сергей: Вопрос легальности в нашей стране не определен – законодательный вакуум. На текущий момент судя по публикациям федеральных СМИ в правительстве и Центральном Банке идут бурные дискуссии по поводу легализации или запрета биткоина в России. На мой взгляд, разумней было бы легализовать и тем самым попытаться контролировать новое явление в финансовом рынке. Запрет в любом случае не остановит процесс развития и внедрения технологии и идеи, а лишь отдалит от контроля процесс.

Стоит ли начинать майнить? Каковы сегодня перспективы и риски майнинга?

Владимир: Во-первых, смотря для чего майнить: если просто заработать – то, безусловно, сейчас самое время считать экономику. Почему растёт биткоин? Потому что только так большие пулы майнеров смогут окупать оборудование не за 2–3 года, а за несколько месяцев.

Во-вторых, майнить надо хотя бы для того, чтобы понять: что это? зачем? как работает сеть? Вопросов будет много, но именно ответы на них дадут залог успеха в будущем освоении криптосферы.

В-третьих, майнить надо потому, что это – не просто выброс тепла: это – поддержание сети. Тепло же можно расходовать куда-нибудь: у нас, например, в регионе делают целые криптодома, которые обходятся недешево, но окупают сами себя.

Сергей: Риски очень высоки, и многие их недооценивают. Тут не так важна стоимость биткоина, как мощность. Если на это обратят внимание люди с еще большими деньгами, подтянутся и начнут строить уже миллиардные фермы – мелкие майнеры исчезнут.

Я проанализировал весь процесс детально, с графиками. Подозреваю, что через полтора года любое новое на сегодня оборудование обесценится. Его стоимость зависит от того, сколько денег оно поможет заработать. Появляются новые мощности, позволяющие майнить в больших объемах.

Владимир: Риски, конечно, есть. Государство: может запретить, лицензировать, убрать домашний майнинг. Хакеры: они ломали, ломают и будут ломать впредь. Люди такие. Закон Мура в широком понимании: бесконечным место на плате быть не может, а значит – совсем скоро надо будет придумывать что-то новое. Что именно? Пока вопрос. Но самый главный фактор риска – необдуманные шаги, когда ребята покупают видеокарты по 35–40 тысяч и при первом же падении криптовалют продают

их за 12–18. Такой вот бизнес наоборот. Их надо учить и учить серьезно, иначе не спасут никакие защитные механизмы.

Можно ли говорить об устойчивом соотношении издержек и прибыли в майнинге, или это непредсказуемо?

Владимир: Моя гипотеза, которая еще ни разу не была опровергнута, но и подтвердить её сложно, такова: крупные майнеры, как только видят рост сложности, который априори заложен при масштабировании, просто делают сброс цен, и большой. Потом ждут коррекции – и снова делают ровно то же самое. И спекулянты, естественно, их в этом поддерживают. Так будет до полной окупаемости больших пулов.

А если покупать криптовалюты?

Сергей: Я попробовал, чтобы разобраться в особенностях. Волатильность шикарная! Вот на этом движении внутри и можно зарабатывать колоссальные деньги, потому что ни один инструмент сегодня такой волатильностью не обладает.

Проблема в том, что между криптовалютами и финансовым рынком практически нет сочленения. Возможен переход через различные полулегальные площадки, где комиссии достигают от 5 до 35%. То есть, если с карты банка оплачивать – комиссия будет просто немислимая. Еще вопрос: где хранить эту валюту? Существует огромное количество различных сервисов, которые не защищены законом. Лицензирование нет, абсолютный правовой вакуум. Понравился сайт или не понравился – исходя из этого и принимается решение. Тем не менее, я выбрал площадку ХАРО; там, чтобы открыть аккаунт, нужно пройти полную идентификацию, то есть всё более-менее серьезно.

Владимир: Покупать криптовалюту можно тремя способами: на обменниках, на биржах, и локально, то есть р2р. Для обменников есть сервисы мониторинга – такие как Bestchange или его аналоги. Но курс в основном не очень благоприятный. Можно покупать на биржах, их сотни. У нас в городе можно найти много сделок формата р2р, но нужно доверие, и его надо зарабатывать. Чаты майнеров – тоже неплохой путь для новичков. Наконец, можно сделать свой обменник – вот это будет совсем хорошо: в р2р-формате.

Как вы относитесь к тезису, что Иркутск может стать столицей майнинга?

Владимир: Стал. Одной из. Электричество, умные люди и близость к Китаю своё дело сделали. Теперь осталось одно: не мешать, а напротив, развивать и всеми возможными силами.

ПЕРЕХОДИМ К ПРАКТИКЕ

И консультируемся у Юрия Дромашко – яркого представителя иркутской «криптусовки», активного майнера. Что же такое майнинг с практической точки зрения?

Шаг первый. Выбираем валюты, оборудование, и считаем «экономику» входа.

Юрий, какую валюту выгоднее майнить?

– Биткоин – базовая валюта, через нее осуществляется вход, выход и обмен. За счет этого он сейчас самый мощный и самый инерционный. Его волатильность очень велика, но только по отношению к государственным валютам. По сравнению с другими криптовалютами он более стабилен. Может быть, со временем биткоин

будет вытеснен, но сейчас, на мой взгляд, лучше майнить его.

Каковы первоначальные затраты, какое оборудование выбрать и на что обратить внимание?

– Минимальный порог составит порядка трех тысяч долларов. Дешевле оборудования нет, причем стоимость оборудования на видеокартах немногим ниже или такая же. На мой взгляд, оптимальная, базовая модель майнера для начинающих – ASIC Antminer S9. За то время, когда она безнадежно устареет, она несколько раз успеет «отбиться». Важно еще то, что S9 – топ технологии на текущий момент. В ближайшие пару лет его никто не заменит. Есть аппараты, которые майнят другие валюты. Но, вкладываясь в майнинг других валют, надо понимать, что это оборудование меняется чаще, и ваша прибыль может быть существенно ниже. Можно майнить и на видеокартах. Это приемлемо для тех, кто предпочитает иметь дело с разными криптовалютами. Видеокарты позволяют переключаться с одной валюты на другую, что само по себе интересно и многим нравится – можно управлять процессом.

Где можно купить такое оборудование?

– ASIC продают только с рук, видеокарты можно и в магазине купить. Я бы советовал покупать оборудование с гарантией именно в Иркутске, а не в Китае, там много брака. А ремонт или замена платы может обойтись в десятки тысяч.

Домашний майнинг еще целесообразен?

– Да, как ни странно, домашний майнинг до сих пор выгоднее, чем промышленный, если иметь в виду тарифы и стоимость электричества. Не случайно среди майнеров даже пенсионеры есть. Нужно только позаботиться об условиях – охлаждении и очистке воздуха.

Как быстро окупится оборудование?

– Все зависит от курса, стоимости оборудования и мощности, и в среднем срок окупаемости – примерно 6–8 месяцев. Но надо понимать, что если ты купил биткоин и вложил его в оборудование, на этом оборудовании ты его уже не заработаешь, ну разве что повезет, и только года через полтора-два. Поэтому сегодня многие предпочитают покупать биткоины. Без устойчивого роста криптовалют майнинг выгодным не будет.

Стоит ли майнить «свежие» валюты?

– Если они не слишком маленькие, – чтобы их можно было обменять. На серьезных биржах маленьких валют нет, там даже «вход» больше.

Шаг второй. Заводим электронный кошелек и подключаемся к пулу.

Что важно при выборе пула?

– Подключиться к пулу несложно, а выбор зависит от ваших ожиданий и от валюты. В некоторых пулах оборудование ломается чаще, и непонятно как устроен сервис, – не всё прозрачно. Лично я готов зарабатывать меньше, но чтобы все видеть, и чтобы оборудование не портилось. В этом я консервативен. Тем, кто хочет переключаться с валюты на валюту, нужен найс-пул. Нагрузка на оборудование там больше, и оно чаще ломается. Однако и у таких пулов есть достоин-



Владимир Попов,
IT-юрист, основатель компании Synergis



Сергей Малых,
финансист, директор ООО «Центум»,
официального партнера в г. Иркутске
инвестиционной группы «Атон»



Юрий Дромышко,
активный майнер

ства. Тема-то веселая – майнить лучшие монеты и автоматически распределять мощности по разным валютам. Балансировка такая. Тут можно больше заработать.

Какой кошелек лучше?

– Сейчас мой любимый – XAPO, есть еще стандартный BTC. Но скоро XAPO получит лицензию Евросоюза, и граждане других стран не смогут пользоваться его картами. Можно будет переогнать валюту только непосредственно через кошелек. Если много разных валют – можно хранить их на бирже (и играть), но там большой порог входа.

Шаг третий. Переводим все валюты в биткоины и продаем их.

– Продать биткоин – не проблема, его любой купит, а вот с другими валютами – по-разному. Поэтому и стоит перевести все в биткоины. И покупать, и продавать выгоднее напрямую. Потери при вводе-выводе с биржи – от 6%, сред – 6–9%. Биржа хороша для спекуляций и игры. Но это отдельный бизнес.

И НАПОСЛЕДОК... МАЙНИНГ – ЭТО РАБОТА?

Как строится рабочий день майнера?

– Зависит от того, где стоит оборудование, и кто его обслуживает. Если поставил кому-то на ферму – проблем нет, платишь аренду и всё. Если сам – надо следить за температурой, за чистотой воздуха. Вообще оборудование работает как включенный компьютер.

Вы сами верите в удачу?

– У меня концептуальная вера... такая картина

мира. Но это именно моя картина мира, и она может оказаться иллюзорной. Я рискую и могу все потерять, но многим веселей именно рисковать. В любом бизнесе непросто, но именно здесь сейчас колоссальные возможности, а через пять лет все может измениться. Советовать – дело благодарное, будущего никто не знает. Исходя из трендов – да, я советую майнить, но люди должны понимать: их риски никто на себя не возьмет.

Я в этой теме «с головой» и рискую без оглядки. Вероятность в этом деле серьезно разбогатеть выше, чем где-либо еще. Такой шанс людям дается редко.

Биткоин замышлялся, как надгосударственная валюта. Это – деньги: и как мера стоимости, и как возможность оплаты. По капитализации

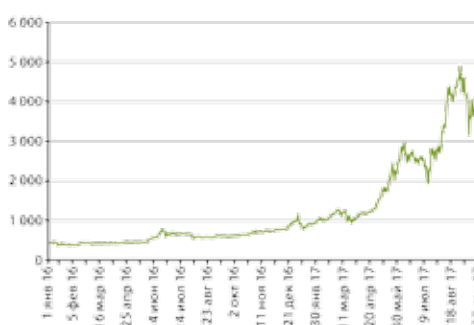
криптовалюты в скором времени будут сопоставимы с другими валютами. Мы наблюдаем самое начало этого взрывного процесса. Сейчас можно из «малого» вырастить «многое». Если коротко: купите сейчас два биткоина, и ваша старость будет обеспечена. Криптовалюты нужны людям, и они займут свое место. Пузырь? – Пожалуй, но он не лопнет, а будет сдуваться и раздуваться... пока все не «устаканится». Джин из бутылки выпущен, и обратно его не загнать.

Татьяна Микова,
Газета Дело

Фото для обложки предоставлено
Ю. Дромышко, автор – Антон Климов

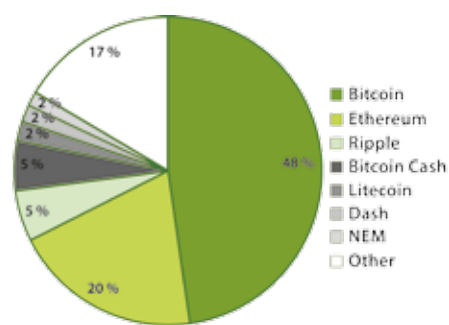
В ЦИФРАХ

Динамика курса Bitcoin



Данные на 27.09.2017 г. Источник: coinmarketcap.com

Капитализация криптовалют



Не является предложением или советом по покупке либо продаже ценных бумаг и иных активов. Стоимость активов может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем.

2-5
НОЯБРЯ

ЯРМАРКА
НЕДВИЖИМОСТИ

ВЫСТАВКА' 2017

РЕКЛАМА 0+

- Выгодные цены на покупку недвижимости
- Широкий выбор объектов жилой и коммерческой недвижимости
- Привлекательные условия по ипотеке от 10 банков

- Семинары, лекции, круглые столы, обучающие курсы для специалистов по актуальным темам рынка недвижимости
- Бесплатные консультации юристов, специалистов налоговой службы, пенсионного фонда и др.

СибЭкспоЦентр
☎ 35-29-00
WWW.SIBEXPO.RU

Сбербанк запустил новый пакет услуг для небольших компаний и начинающих бизнесменов

Теперь расчетный счет в Сбербанке можно открыть бесплатно. Первого сентября Сбербанк запустил «Лёгкий старт» – новый продукт для малого бизнеса, призванный значительно упростить работу предпринимателям. С момента внедрения акции уже 253 клиента Байкальского банка Сбербанка открыли счета с помощью этой программы, 129 из них – в Иркутской области.



Клиенты, присоединившиеся к Сбербанку с помощью «Лёгкого старта», получают возможность бесплатно пользоваться бизнес-картой банка в течение года. А это значит, что они смогут вносить и снимать денежные средства через устройства самообслуживания.

«Лёгкий старт» также предусматривает бесплатную услугу многофункционального интернет-банкинга для корпоративных клиентов Сбербанка Бизнес Онлайн. С его помощью пользователи могут осуществлять расчеты с контрагентами в режиме удлиненного операционного дня (22 часа, 7 дней в неделю), пользоваться сервисом электронного документооборота и многими другими бизнес-инструментами.

Открыть расчетный счет может любой предприниматель, срок давности регистрации бизнеса не имеет значения. Всё, что нужно – стандартный пакет документов для индивидуального предпринимателя или юридического лица.

«Мы хотим, чтобы перед человеком, решившим начать свое дело, стояло как можно меньше барьеров, в том числе финансовых. Мы понимаем, как важно для любого начинающего предпринимателя начать свою деятельность с минимальными финансовыми издержками, – объясняет Евгения Гудаева, директор управления транзакционного бизнеса Байкальского банка Сбербанка. – Для этого был разработан специальный пакет услуг, позволяющий сэкономить на банковском обслуживании».

«Лёгкий старт» – пакет услуг без абонентской платы, предлагающий бесплатное открытие и ведение счета на протяжении всего срока его использования, неограниченное количество бесплатных переводов на счета контрагентов в Сбербанке без комиссий. Кроме того, три платежа в месяц на счета в других банках также будут бесплатными.

ООО «Гранд-Строй»: первая очередь ЖК «Изумруд» сдана досрочно!

Компания «Гранд-Строй» сделала своим дольщикам приятный сюрприз. Первая очередь ЖК «Изумруд» по адресу ул. Гоголя, д. 80 сдана на четыре месяца раньше срока. В начале сентября было получено разрешение на ввод дома в эксплуатацию, а с 14-го до 16-го сентября счастливые дольщики получили ключи и возможность въехать в новые квартиры.



Жители новостроек хотят жить в современном, комфортном и красивом окружении. С этой целью компания «Гранд-Строй» разработала и воплотила идею художественного оформления подпорной стенки, изобразив на ней байкальские пейзажи, представителей фауны великого озера и символ самого жилого комплекса – изумруд. Изображения тем более интересны, что выполнены в технике 3D и выглядят объемными; с ними можно сделать яркие и необычные фото. Многие уже оценили эту идею компании «Гранд-Строй».

Эти факторы позволили успешно решить все задачи, связанные с реализацией первой очереди строительства. Как отмечают представители ООО «Гранд-Строй», приятно понимать, что люди высоко ценят идеи и работы, выполненные в ЖК «Изумруд». Сейчас компания строит и реализует вторую очередь жилого комплекса, которая очень интересна покупателям, и для которой также много задумок, способных выделить ЖК «Изумруд» среди остальных новостроек

Отдел продаж ООО «Гранд-Строй»: г. Иркутск, ул. Литвинова, д. 3, 3 этаж, телефоны: 8 (3952) 55-15-15; 65-05-20.

Проектные декларации на сайте grandstroy38.ru



У жителей «Изумруда» есть все основания для радости: дом, расположенный в удобном районе, построен не только быстро, но и качественно. Удобные квартиры с панорамным видом на город и Ангару сданы в «белой» получистовой отделке, и, как отметили новоселы, все работы в квартирах выполнены на должном уровне.

Особое внимание в ЖК «Изумруд» было уделено деталям дизайна подъездов. Так, компанией «Гранд-Строй» совместно с дизайнерами была создана удобная система навигации по подъездам, которую высоко оценили дольщики, а для большего уюта в каждом подъезде организовали собственную небольшую библиотеку.

«Гранд-Строй» позаботился не только о качестве помещений в жилом комплексе, но и об эстетике придомовой территории. В ЖК «Изумруд», как и в других своих новостройках, ООО «Гранд-Строй» создает отличное благоустройство, которое так нравится жителям. Требования к качеству городской среды и благоустройству придомовых территорий постоянно растут, и

«Ростелеком» предоставил технические ресурсы для проведения Прямой линии с Губернатором Иркутской области

«Ростелеком» предоставил необходимые технические ресурсы и обеспечил сбор вопросов для проведения «Прямой линии с Губернатором Иркутской области», состоявшейся 22 сентября 2017 года. Компания обеспечила мероприятие услугами мобильной и фиксированной связи, а также организовала трансляцию телевизионного сигнала до аппаратной студии ВГРТК.

С 31 августа вопросы от жителей Приангарья фиксировали специалисты call-центра. Сообщения также принимались в whatsapp и viber. Кроме телефонной линии, за три недели на адрес электронной почты поступило более сотни вопросов. Часть из них были озвучены в прямом эфире губернатором Иркутской области Сергеем Левченко.

За два часа в режиме онлайн главе региона поступило более 50 звонков и около 200 вопросов по электронной почте. «Прямая линия» транслировалась на телеканалах «Аист» и «Россия-24», на радио «Комсомольская правда», радио 91,5 ФМ, в сети интернет – на сайтах Открытое Правительство open.irkobl.ru, irkutskmedia.ru, vesti.irk.ru, altairk.ru, на сайте irk.kp.ru.

«Технологические ресурсы и организацион-

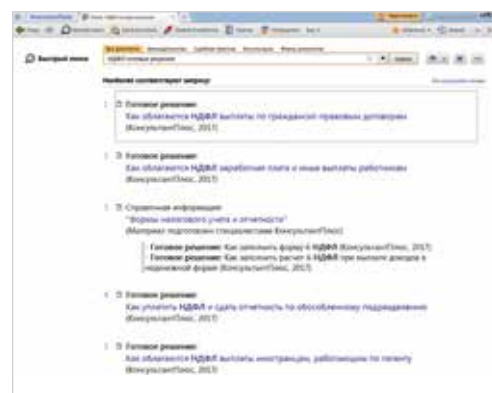
ная деятельность компании позволяют обеспечить надежную поддержку социально значимого регионального мероприятия. «Ростелеком» сделал все, чтобы ни одно обращение граждан Приангарья не было потеряно», – прокомментировал директор Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Юрий Тиман.

Иркутский филиал ПАО «Ростелеком» – структурное подразделение компании «Ростелеком», действующего на территории Иркутской области. Филиал находится в административном и функциональном подчинении Макрорегионального филиала «Сибирь» ПАО «Ростелеком» («Ростелеком – Сибирь»), созданного в апреле 2011 года на базе ОАО «Сибирьтелеком» после присоединения этой компании к ПАО «Ростелеком».



Готовые решения по НДФЛ в системе КонсультантПлюс

В справочную правовую систему КонсультантПлюс включены новые консультации – готовые решения по вопросам исчисления и уплаты налога на доходы физических лиц (НДФЛ). Это более 50 материалов с ответами на популярные вопросы бухгалтеров и образцами заполнения документов.



Рассмотрены темы:

- как сдать справку о доходах по форме 2-НДФЛ;
- как облагаются НДФЛ заработная плата и иные выплаты работникам;
- как налоговому агенту вернуть или зачесть переплату по НДФЛ;
- как сдать форму 6-НДФЛ;
- как предоставить имущественный вычет работнику;
- как облагаются НДФЛ командировочные выплаты;
- как ИП заполнить и сдать декларацию по форме 4-НДФЛ;
- как вести налоговый учет по НДФЛ в налоговых регистрах и многие другие.

В готовых решениях КонсультантПлюс специалисты найдут полную и развернутую информацию по каждому конкретному вопро-

су. В них детально описан порядок заполнения форм и налоговых деклараций, есть ссылки на связанные материалы. Консультации написаны лаконично, понятным языком, информация в них структурирована, чтобы ее было легче считать.

Готовые решения – одна из разновидностей фирменных материалов в системе КонсультантПлюс. Их важное достоинство – регулярное обновление с учетом изменений в законодательстве. Готовые решения помогут специалистам оперативно найти информацию по своему вопросу и содержат пошаговые инструкции: что нужно сделать, как правильно сделать расчеты, какие документы заполнить. В поисковой выдаче материалы найти легко – они называются «Готовые решения».

Подробнее о новых материалах в системе КонсультантПлюс можно узнать в региональном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



**КонсультантПлюс
в Иркутске**
R1C112 SINCE 1993

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

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

ВТБ рассказал акционерам и инвесторам о финансовых результатах группы и экономической ситуации

22 сентября в Иркутске прошел семинар для акционеров, клиентов группы ВТБ и частных инвесторов. Представители банка рассказали участникам о ходе реализации стратегии группы ВТБ и её финансовых показателях, программе льгот и привилегий для акционеров, системе электронного голосования и дивидендной политике.



Переход на платформу единого банка позволит повысить эффективность деятельности и снизить административные расходы в интересах наших акционеров».

Банк ВТБ реализует комплексную программу взаимодействия с акционерами и инвесторами, в рамках которой ежегодно более чем в 20 регионах Российской Федерации проводятся мероприятия в различных форматах.

Юрий Мариничев, директор службы по работе с акционерами, рассказал: «На данный момент в Иркутской области проживает 1163 миноритарных акционера

Владимир Хоткин, руководитель службы по работе с акционерами ВТБ прокомментировал: «Группа ВТБ является второй крупнейшей финансовой группой России по активам и средствам клиентов. По итогам 7 месяцев 2017 г. по МСФО мы показали чистую прибыль в 67,7 млрд рублей (4-кратный рост год к году). По итогам года группа планирует заработать около 100 млрд рублей. В начале 2018 года произойдет объединение банков ВТБ и ВТБ24.

ВТБ, по их количеству Приангарье является ключевым регионом России за Уралом. Подчеркну, что в мае 2017 года состоялись выборы в Консультационный совет акционеров ВТБ, в обновленный состав которого вошла индивидуальный предприниматель из Иркутска Елена Шафранская. Это отличный пример, когда акционеры из любого региона России могут стать частью системы корпоративного управления группы ВТБ».

Руководитель ИНК возглавила рейтинг «25 женщин-СЕО российского бизнеса»

Генеральный директор Иркутской нефтяной компании Марина Седых возглавила ежегодный рейтинг «25 женщин-СЕО (руководителей, англ. Chief Executive Officer) российского бизнеса», поднявшись за год сразу на две позиции.



«Это приятная новость для меня, – отметила Марина Седых, – но прежде всего это общая заслуга компании. Командность – одна из базовых ценностей ИНК. Впечатляющий результат работы был бы невозможен без вклада каждого из сотрудников компании».

Основу рейтинга составили компании из списка РБК «500», в которых женщины занимают высшие руководящие посты. Методика подсчета базируется на трех критериях: выручке, ее росте по сравнению со среднеотраслевыми показателями и численности штата компании. По всем этим параметрам ИНК много лет подряд демонстрирует уверенный рост.

Рейтинг «25 женщин-СЕО (руководителей, англ. Chief Executive Officer) российского бизнеса» публикуется журналом РБК с 2015 года.

В исследовании издания отмечается, что Россия является одним из мировых лидеров по количеству женщин, занимающих руководящие позиции в бизнесе.

Марина Седых неизменно входит в тройку лидеров рейтинга, а в 2017 году впервые его возглавила. В 2014 году РБК назвал генерального директора ИНК предпринимателем года. По мнению экспертного совета издания, руководители ИНК создали одну из самых динамично развивающихся частных компаний в нефтегазовом секторе в России.

ИНК образована 27 ноября 2000 года. ИНК включает в себя группу компаний, занимающихся геологическим изучением, разведкой и добычей углеводородного сырья на 24 лицензионных участках в Восточной Сибири. Налоги и платежи в консолидированный бюджет Иркутской области по группе компаний ИНК в 2016 году составили более 11,1 млрд руб., или 8,5 % от общих доходов бюджета региона.

ИНК занимает 92 место среди 500 крупнейших по выручке компаний России по версии информационно-аналитического агентства РБК. За год компания поднялась в списке на три позиции. По прибыли ИНК заняла 26-ю строчку, по стоимости активов – 116-ю. Компании нефтегазового сектора сохраняют лидирующие позиции по объему выручки в России – их доля в рейтинге равна 32,3 % (или 21,4 трлн. рублей). ИНК фигурирует в списке РБК как «крупнейший независимый производитель нефти в России, не входящий в вертикально интегрированные холдинги».

ИНК участвует в рейтинге «РБК500» с 2015 г. Стартовав с 105 места, за два года компания поднялась на 13 позиций. Кроме того, ИНК дважды входила в топ-50 самых быстрорастущих компаний России по версии РБК.

ИГОРЬ МАНН

с самым ожидаемым тренингом года

ИНСТРУМЕНТЫ - ОГОНЬ!

Берем и делаем!

25 НОЯБРЯ 2017 | ИРКУТСК

- > Повышаем продажи
- > Создаем новые проекты и решения



РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС С 2007 ГОДА
БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ
ОБУЧЕНИЕ И КОНСАЛТИНГ

ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЗНАНИЯ - ЭТО БЫСТРО ОКУПАЕТСЯ!

Организатор мероприятия Компания «Бизнес-Технологии» www.bt-seminar.ru

Информация и регистрация по тел. (3952) 505-117, 651-961

«Выход» есть

Как открыть квест-комнату по франшизе в Иркутске

Франшиза «Выход» – вторая по величине в России. Игровые локации действуют в 33 городах, в том числе и в Иркутске. В мае 2016 года молодой предприниматель Станислав Бадин открыл на улице Александра Невского квест-комнату с четырьмя локациями. Он рассказал газете Дело о плюсах и минусах работы по франшизе, о трудностях кризисного времени, о конкуренции с другими квестами в Иркутске и о многом другом.

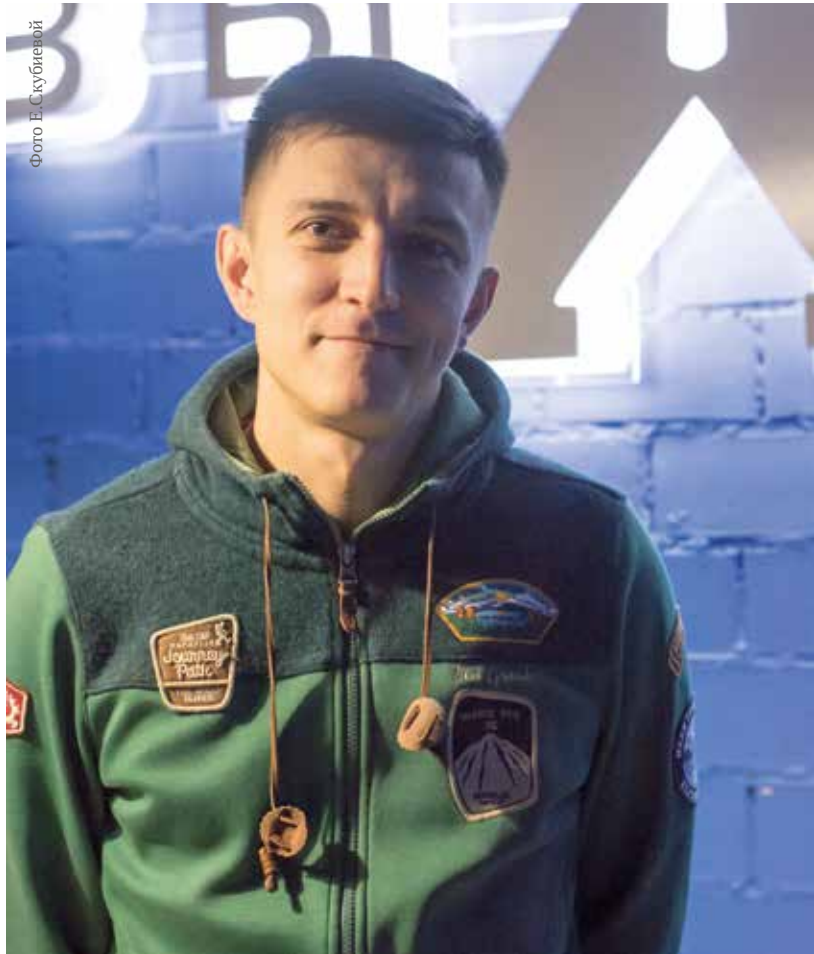


Фото Е. Скубневой

О СТАРТЕ

– Три года назад я посетил один из Иркутских квестов, и идея мне показалась интересной. Но мысль открыть свою квест-комнату появилась лишь через год. Я увидел рекламу франшизы западных квестов и задумался об открытии такого проекта.

Франшизе легче выжить на рынке: есть поддержка, отлажены процессы управления. Начался долгий процесс выбора франчайзера. Созванивался с ребятами из Новосибирска, Москвы, Санкт-Петербурга. Взвешивал всё до

мельчай – от финансовых вопросов до подхода франчайзеров к переговорам. Сразу отсеивал тех, кто выдавал сухие таблицы или отправлял смотреть условия и расценки на сайте, а также слишком навязчивых собеседников. В итоге, через несколько недель поиска и оценок, я остановился на новосибирской франшизе «Выход».

Мне был важен набор сценариев. В квестах «Выхода» больше интеллекта, чем «запутывания» игроков. Мы больше нацелены на то, чтобы заставить людей поразмышлять и испытать веселье, напряжение, адреналин, а не только страх.

Через три месяца я нашел подходящее цокольное помещение на 220 кв м в центре города. Для меня были важны стоимость аренды и транспортная доступность.

Самым сложным был ремонт. Помещение было в весьма печальном состоянии: до нас там находилась студия танца, после которой остался «творческий» беспорядок, да ещё и соседи сверху подтопили.

На ремонт ушло больше, чем планировали: по ходу дела воплотили много идей. Например, о граффити Чеширского Кота в холле я поначалу и не думал, но оно стало запоминающимся элементом – люди, уходя после квеста, непременно фотографируются с ним.

Инвентарь где только не находили: через знакомых, в интернете. В одном из квестов у нас есть электрический стул, мы его заказывали у иркутских резчиков. Мне важно, чтобы всё было выполнено профессионально, красиво, и надежно. Людям же нужно всё подергать, покрутить в поисках разгадки. Сначала было сложно предугадать этот момент – многое ломали. Три месяца мы смотрели, что в первую очередь пытаются открутить, и приняли меры.

О ФРАНШИЗЕ

– В плане оформления мы вольны делать что угодно, жестких требований нет. Можем менять названия игр, привносить в сюжеты свои элементы. В каждом городе – своя вариация одной и той же игры, свои фишки, ими мы делимся друг с другом, поскольку не конкурируем.

Помощь франчайзера заключается в предоставлении сайта, брендбука, сюжетов квестов, консультаций по работе с персоналом. Они предоставляют также атрибуты для игр, но мы этим не пользуемся. Мы купили сценарий, изучили, пообщались с другими вла-

дельцами этих сюжетов, и сами построили квест. Конечно, можно было пользоваться готовым продуктом, но это было бы дороже в несколько раз.

Однако я не могу назвать структуру франшизы «Выход» достаточно гибкой. Под нас никто не будет подстраиваться. Хочется больше поддержки – чтобы помогли с рекламой, продвижением. Но сеть огромная, и мы – одни из десятков франчайзи. С одной стороны, здорово, что не нужно тратить деньги и время на создание и продвижения сайта, на разработку бренда, – это ведь дорого. С другой – если нам захочется как-то их переработать – мы этого сделать не сможем, поскольку не имеем права.

О ТРУДНОСТЯХ

– Трудности были в начале. Во-первых, сказались неопытность в бизнесе, во-вторых, малоизвестность на тот момент квестов в Иркутске.

Поначалу я понятия не имел, как продвигать продукт. Сейчас осознаю, что на старте нужно было заводить группы в соцсетях. Рекламой мы начали заниматься только недавно, до этого всё было на уровне «сарафанного радио».

Первая локация открылась 6 мая 2016 года. В данный момент у нас действуют три локации: «Клетка», «Мальчишник» и «Морфеус».

Были опасения – открываться ли в разгар кризиса. Но ведь не боятся только дураки. Просчитав риски, я решил попробовать. Квесты были новым развлечением в городе, и стоило рискнуть, чтобы потом не оказаться в хвосте.

О ПЕРСОНАЛЕ

– В квестах у нас задействованы актеры. В основном это студенты; им удобен гибкий график, который мы

предлагаем. А поскольку у студентов летом каникулы и практика, то возникает сезонная нехватка кадров.

В штате шесть администраторов, руководитель, заместитель директора по развитию и три актёра.

Актёров мы отбирали очень долго. Люди идут на кастинг, думая, что нужно будет просто кричать, рычать и корчиться. А когда узнают, что придется играть как минимум три разных роли – отсеиваются. Далеко не у всех получается сразу, из семи человек остаются два, и их нужно научить игре. Для этого я даже приглашал выпускника Иркутского театрального училища, за два месяца он их научил некоторым трюкам и приемам.

О РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

С мая начинается самое тяжелое для нас время; лето – мертвый сезон. Отток аудитории достигает 60%. Я всегда смеюсь, что наши злейшие враги – шашлыки, водоёмы и солнце. Рост начинается с сентября, а пик приходится на январь.

Этой зимой при двух квестах у нас проходило порядка 15 игр в неделю – в непиковые месяцы. Летом же, при трех квестах, если 10 игр в неделю было – уже хорошо. Чтобы не простаивать, нужно быть гибким, подстраиваться под рынок. У нас есть идея по организации выездных и корпоративных квестов разных жанров с оригинальными сценариями.

Стоимость игр в «Выходе» зависит от времени проведения: в рабочие дни до 17:30 – 3000 рублей, после 17:30 – 3300 рублей. В выходные и праздники – 3300 рублей. Стоимость квеста «Морфеус» фиксированная – 3500 рублей.

Мнение, что в квесты играть дорого, не совсем верно. Многие недопонимают, что эта цена – за команду. Стоимость квеста сопоставима с кино: схо-

Вклады в Иркутске

Банк	Название вклада	Пополняемые вклады					Неполняемые вклады				
		Минимальная сумма вклада, руб.	Срок вклада	Диапазон ставок, % годовых	Выплата процентов	Минимальная сумма пополнения, руб.	Название вклада	Минимальная сумма вклада, руб.	Срок вклада	Диапазон ставок, % годовых	Выплата процентов
Азиатско-Тихоокеанский Банк	Накопи	от 5 000	от 6 до 36 мес	5.00 - 6.80 ¹	ежемесячно	не ограничена	Золотая осень	от 50 000	от 3 до 6 мес.	7.70 - 8.00	в конце срока
АК Банк	Ягодный	от 10 000	от 3 до 12 мес.	7.30 - 7.80	ежемесячно	от 10 000	Столичный	от 10 000	12 мес.	7.90	в конце срока
АЛЬФА-БАНК	Премьер +	от 10 000	от 3 до 12 мес.	5.50 - 7.00	в конце срока	не ограничена	Победа+	от 10 000	от 3 до 36 мес.	5.30 - 7.34	в конце срока
БайкалИнвестБанк	Эксперт	от 10 000	12 мес.	6.00	ежемесячно	не ограничена	Акционный (Выплата процентов вперед)	от 100	от 1 до 12 мес.	5.25 - 6.25	при открытии вклада
БайкалКредитБанк	Байкал «Капитальный»	от 1	от 3 до 24 мес.	5.00 - 8.50	в конце срока	не ограничена	-	-	-	-	-
Банк АВАНГАРД	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Банк Солидарность	Премияльный	от 1 300 000	12 мес.	6.50 - 7.50	ежемесячно	от 10 000	Сберкнижка	от 100 000	от 3 до 12 мес.	6.50 - 7.50	по выбору
Банк СОЮЗ	Перспективный	от 10 000	от 3 до 12 мес.	5.25 - 7.25	по выбору	от 1 000	Классический	от 10 000	от 3 до 12 мес.	6.00 - 7.50	в конце срока
Банк ОТКРЫТИЕ	Активное пополнение	от 50 000	от 3 до 24 мес.	5.28 - 7.10 ^{1,2}	ежемесячно	не ограничена	Верный процент	от 100 000	12 мес.	7.50	ежемесячно
Банк УРАЛСИБ	Рост	от 1 000	от 3 до 36 мес.	5.50 - 6.72 ^{1,2}	ежемесячно	не ограничена	Премияльный	от 50 000	от 3 до 24 мес.	5.70 - 7.70 ⁵	в конце срока
Бинбанк	Великолепная семерка	от 10 000	от 6 до 12 мес.	6.70 - 7.50	ежедневно	не ограничена	Доход	от 1 000	от 3 до 36 мес.	6.00 - 7.25 ^{1,2}	ежемесячно
БКС Банк	Накопительный	от 5 000	6 мес.	5.00 - 7.75 ⁶	ежемесячно	не ограничена	Максимальный процент	от 10 000	от 3 до 24 мес.	6.95 - 7.90	в конце срока
ВостСибтрансбанк	Копилка	от 10 000	от 12 до 24 мес.	4.00 - 5.00	ежемесячно	от 3 000	Супервклад	от 300 000	6 мес.	8.70 ²	в конце срока
Гринкомбанк	Победитель	от 1	от 1 до 12 мес.	2.20 - 6.90	ежемесячно	не ограничена	Капитал	от 200 000	от 6 до 12 мес.	6.00 - 6.50	в конце срока
Дальневосточный банк	Высокий доход	от 3 000	от 1 до 18 мес.	6.15 - 7.20	по выбору	не ограничена	-	-	-	-	-
Кредит Экспресс	Удачный	от 10 000	12 мес.	8.00	ежемесячно	от 5 000	-	-	-	-	-
Крона-Банк	КРОНА-классик	от 5 000	от 3 до 24 мес.	6.80 - 7.85 ¹	по выбору	от 1 000	Наш Клиент	от 500 000	от 6 до 12 мес.	8.20 - 8.50	ежемесячно
МОСОБЛБАНК	Персональный	от 300 000	12 мес.	7.75	ежемесячно	не ограничена	Праздничный переполох	от 24 000	1 мес.	7.50	в конце срока
МФК	Срочный вклад с доп. взносами – VIP	от 1 000 000	от 9 до 17 мес.	7.00 - 8.70	ежемесячно	не ограничена	-	-	-	-	-
Примсоцбанк	Особый	от 50 000	15 мес.	7.10	ежемесячно	от 10 000	Срочный вклад – VIP	от 1 000 000	от 9 до 18 мес.	9.00 - 10.50	ежемесячно
Промсвязьбанк	Максимум возможностей	от 150 000	от 12 до 24 мес.	6.50 - 7.30	в конце срока	не ограничена	Подарочный Онлайн	от 10 000	12 мес.	7.20	каждые 3 месяца
Райффайзенбанк	Личный выбор	от 50 000	от 1 до 12 мес.	2.00 - 5.46 ¹	ежемесячно	не ограничена	Мой доход	от 100 000	от 3 до 12 мес.	7.50 - 8.45	в конце срока
СКБ-Банк	Счастливая монета (ступенчатый вклад)	от 10 000	36 мес.	2.30 - 7.75 ^{1,3}	ежеквартально	не ограничена	Удачный момент	от 50 000	от 3 до 6 мес.	7.00 - 7.55 ¹	ежемесячно
Солид-Банк	Доходный плюс	от 10 000	от 1 до 24 мес.	4.50 - 6.20	ежемесячно	не ограничена	Исполнение желаний +	от 10 000	9 мес.	8.00 ²	в конце срока
ФИНАМ	МАКСИМУМ+	от 10 000	от 1 до 24 мес.	5.00 - 7.75	по выбору	не ограничена	Наш Клиент	от 50 000	12 мес.	6.40	в конце срока
							ЛУЧШИЙ	от 300 000	от 2 до 12 мес.	5.50 - 8.25	ежеквартально

Банки с госучастием

Байкальский банк Сбербанка России	Пополняй ОнЛ@ин	от 1 000	от 3 до 36 мес.	3.95 - 5.12 ^{1,2}	ежемесячно	безнал. – не ограничено наличн. – от 1 000	Сохраняй ОнЛ@ин	от 1 000	от 1 до 36 мес.	4.05 - 5.63 ^{1,2}	ежемесячно
ВТБ24	Накопительный счет	не ограничена	с 1 мес	4.00 - 10.00 ⁴	ежемесячно	не ограничена	Выгодный	от 200 000	от 3 до 36 мес.	3.10 - 7.14 ^{1,2}	ежемесячно
Россельхозбанк	Накопительный (ставка растет при увеличении суммы вклада)	от 3 000	от 3 до 36 мес.	6.00 - 7.10 ²	ежемесячно	от 3 000	Золотой премиум	от 1 500 000	от 3 до 48 мес.	6.05 - 7.70 ^{1,2}	по выбору
Российский капитал банк	Доходный	от 100 000	от 3 до 13 мес.	7.75 - 8.00	в конце срока	от 10 000	-	-	-	-	-
Связь-Банк	Пополняемый доход (возм. ступенчатая ставка)	от 10 000	от 12 до 36 мес.	6.80 - 7.34 ^{2,3}	ежемесячно	не ограничена	Легкий	от 50 000	12 мес.	8.00	в конце срока

1. Эффективная ставка (доходность по вкладу с учетом капитализации процентов). 2. Эффективная ставка (доходность по вкладу при условии открытия вклада через интернет). 3. Ступенчатый вклад - ставка различается в разные периоды одного срока вклада. 4. Ставка 10% в рамках Акции в 1-й месяц, либо при получении мультивалютной карты. 5. Для владельцев премиальных карт. 6. Ставка 7.75% процентов при оплате покупок по карте на сумму от 30 000 руб. в календарный месяц. При подготовке использована информация, предоставленная банками для SIA.RU, которые имеют соответствующую лицензию на привлечение во вклады и работают в Иркутской области. К участию в рейтинге не допускались специальные вклады (пенсионные, инвестиционные, детские, страховые), повышенный процент по которым был обеспечен дополнительными условиями. Когда, чтобы получить большую ставку, клиент, к примеру, должен купить пак определенных ПИФов, застраховать свою жизнь или имущество и т.д. Для рейтинга были выбраны все стандартные вклады, действующие 28 сентября 2017 года. При выборе из нескольких вкладов у одного банка предпочтение отдавалось наиболее доходному.

див на вечерний сеанс с попкорном и колой, можно потратить те же деньги. Только тут герой происходящего – ты сам, а не актёр на экране.

Ценообразование зависит от зарплаты персонала, аренды помещения. Ориентируемся на «среднюю температуру по больнице», смотрим на рынок – чтобы мы были не ниже и не выше других игроков. Часто делаем скидки, проводим акции.

О ЖАНРАХ

– В наших квестах нужно думать. Например, «Клетка» – технологичный триллер: 90 % загадок там построены на электронике. Но спецзнания не нужны, всё интуитивно.

«Мальчишник» – единственный в городе комедийный квест, там можно расслабиться, посмеяться, поразгадывать головоломки.

«Морфеус» – необычный квест, полноценный перформанс. В стандартных играх люди взаимодействуют со средой, заставляют ее меняться, а в «Морфеусе» – наоборот: человек статичен, а среда взаимодействует с ним.

О КОНКУРЕНЦИИ

– На иркутском рынке развлечений долго не появлялось ничего принципиально нового. Были картинги, страйкбол, аэротруба, но они уже приелись. А сценариев квестов – множество, и чем больше их будет в городе, тем лучше всей индустрии. Владельцы квест-комнат – за конкуренцию. Кто быстрее прорекламировался – к тому придут первым, но придут и к другим игрокам, потому что квесты затягивают, а второй раз один квест мало кто будет проходить.

Поэтому нам ни в коем случае нельзя стоять на месте, нужно открывать новые локации и совершенствовать старые.

О ПЛАНАХ

– В планах у нас открыть еще одно помещение, сделать больше площадок для игр. В каталоге квестов «Выхода» 34 сценария: сказочных, мистических, страшных, комедийных... И он продолжает пополняться. На момент открытия мы выбирали те квесты, которые нам показались интересными. У нас тогда не было возможности оценить игровой потенциал иркутян. Следующие квесты будем открывать с учетом интересов аудитории.

Этот вид развлечений, я считаю, никогда не изживет себя – есть масса направлений для развития. В будущем я вижу развитие квестов, связанных с онлайн-технологиями, полноценной актерской игрой. Люди всегда будут хотеть удивляться, а у нас много возможностей для этого.

Екатерина Скубиева,
Газета Дело

В ЦИФРАХ

- Стартовые инвестиции:** от 800 000 рублей
- Срок окупаемости:** 6–12 месяцев
- Месячный оборот:** от 150 000 рублей
- Роялти:** 8–10 %
- Паушальный взнос:** от 150 000 рублей

Компания «Альпари»:

ЦБ РФ начинает охоту на беглых банкиров

Российские власти озаботились тем, чтобы ужесточить ответственность для недобросовестных владельцев и управляющих финансово-кредитными организациями и отрезать им пути бегства из страны. ЦБ РФ готовит законопроект, который ограничит выезд за границу недобросовестных банкиров. Речь идет как о собственных, так и о топ-менеджерах банков.



Стоит напомнить, что в Великобританию уехали акционеры лоп-

нувшего банка «Траст» Илья Юров, Николай Фетисов и Сергей Беляев. В апреле в Монако был задержан бывший совладелец «Внешпромбанка» Георгий Беджамов. В Южную Африку уехал бывший владелец рухнувшего «Российского кредита» Анатолий Мотылев, в Сингапур – основатель группы «Лайф» Сергей Леонтьев. С нашей точки зрения, данные меры надо было предпринять еще 20 лет назад, когда толпы обманутых вкладчиков регулярно митинговали в центре российской столицы. Экономическая ситуация тогда была трудная, она часто описывается как экономика неплатежей: предприятия рассчитывались различными денежными суррогатами. Но хорошо известно, что многие

частные вклады тогда были просто украдены, переведены в валюту и выведены за рубеж. Однако в отношении установления справедливости действовать лучше поздно, чем никогда.

Санкции и падение цен на нефть заставили российские власти заняться повышением эффективности государства, в том числе финансовой системы. Мы считаем, что основные акционеры и высший менеджмент финансовых компаний должны нести персональную финансовую, а иногда и уголовную ответственность за свои действия.

Александр Разуваев,
директор аналитического
департамента Альпари

ВКЛАД МЕСЯЦА

Столичный		
Процентная ставка (% годовых)		
Сумма вклада /	/ Срок вклада	370 дней
от 10 000 RUB		7,90 %

1. Выплата процентов в конце срока вклада путем их зачисления на вклад «Кошелек». 2. Капитализация процентов нет. 3. Пополнение не предусмотрено. 4. Предусмотрена возможность ежемесячного снятия части вклада в размере не более 20% от суммы остатка по вкладу на 1-е число месяца, в котором производится частичное снятие средств, при условии сохранения остатка средств на вкладе в сумме не менее 10000 руб. 5. Досрочное расторжение: менее 182 дней – по ставке 0,01 % годовых; от 182-го дня включительно до 370 дней – по ставке 4,0%. 6. Пролонгация не предусмотрена, по истечении срока действия вклада, если вклад не будет востребован вкладчиком в последний день срока вклада, договор считается прекратившим свое действие, а сумма вклада перечисляется на вклад «Кошелек». Лицензия ЦБ РФ № 3006. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 27.09.2017.

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

Премияльный		
Процентная ставка (% годовых)		
Сумма вклада /	370 дней	
	(При перечислении % на счет)	(При перечислении % к вкладу)
от 1 300 000 RUB	7,00 %	6,50 %
от 5 000 000 RUB	7,25 %	6,75 %
от 10 000 000 RUB	7,50 %	7,00 %

1. Проценты выплачиваются по выбору клиента: причисляются к сумме вклада (капитализация); перечисляются на специальный карточный счет, открытый в банке; перечисляются на текущий счет клиента, открытый в банке. 2. Капитализация процентов возможна. 3. Минимальная сумма пополнения 10 000 RUB. 4. Предусмотрено снятие со вклада (не более 20% от суммы вклада на начало месяца) при условии сохранения неснижаемого остатка в 1 300 000 RUB. 5. При досрочном истребовании вклада: в период с 1-го по 180-й день срока действия вклада все ранее выплаченные проценты пересчитываются по ставке вклада «До востребования»; в период с 181-го по 370-й день срока действия вклада все ранее выплаченные проценты пересчитываются по ставке 5%. 6. Пролонгация не предусмотрена. Лицензия ЦБ РФ № 554 от 03.09.2014. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 27.09.2017.

СОЛИДАРНОСТЬ Банк Филиал «Иркутский»
ОАО КБ «Солидарность»
(3952) 78-78-77

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Олег Шеков, «БКС Премьер»: успешному инвестору нужен «Персональный брокер»



Большинство сервисов финансовых компаний работают в режиме онлайн. Это удобно, но клиентам важно понимать, с кем именно они работают, к чьим рекомендациям прислушиваются. Поэтому «БКС Премьер» развивает услугу «Персональный брокер», предполагающую личное общение и консультации с экспертами. На бизнес-завтраке, организованном «БКС Премьер», персональный брокер из Омска Олег Шеков рассказал о различных активах и их особенностях, о важности правильной стратегии при формировании инвестиционного портфеля, и о том, какие преимущества получает клиент персонального брокера.

Акции

– Инвестирование в акции российских и зарубежных компаний позволяет неплохо заработать. В качестве примера можно привести бумаги ГМК «Норильский Никель», сделка с которыми весной 2017 года принесла клиентам 23 % за четыре месяца.

Облигации и евробонды

– Более консервативным инвесторам стоит присмотреться к облигациям. Некоторые из них, такие как облигации федерального займа, и по доходности и по надежности выгодно отличаются от банковского депозита. Кроме того, в ряде случаев при инвестировании в подобные инструменты клиент освобождается от уплаты НДФЛ, а значит, получит заявленную доходность в полном объеме.

Валюту тоже можно разместить в ценных бумагах. По аналогии с облигациями федерального займа можно рассмотреть евробонды российских и зарубежных компаний. Это вариант для крупных инвесторов, поскольку еврооблигации торгуются лотами по 100–200 тыс. бумаг, и речь идет о суммах от 100 тысяч долларов.

«БКС Премьер» работает на фондовых биржах Лондона и Нью-Йорка, в том числе на бирже NASDAQ. Работа на этих площадках позволяет получать доступ практически ко всем инструментам, которые представлены на международных рынках. На иностранном рынке множество идей; у многих на слуху TESLA, INTEL, которые являются транснациональными компаниями, но есть и другие бумаги, потенциально более высокодоходные.

Центробанк дает возможность инвесторам вкладывать средства в валютные активы при условии наличия квалификации. Чтобы ее получить, необходимо иметь не меньше шести миллионов рублей активов на счете.

Можно, безусловно, ограничиться работой на российском фондовом рынке, совершать операции с инструментами, которые есть на Московской бирже. Когда же у клиента появляется право и возможность совершения операций еще и на международных рынках, можно создать идеальную модель инвестиций, это еще более качественный подход.

Персональный брокер

Специалисты компании «БКС Премьер» помогают клиентам сформировать оптимальный инвестиционный портфель, состоящий из четырех частей (защитной, резервной, спекулятивной и инвестиционной) и учитывающий не только индивидуальные цели клиента, но и уровень приемлемого для него риска. Аналитики, работающие с ценными бумагами российских и зарубежных компаний, определяют концепцию инвестирования и адаптируют ее под каждого клиента.

Одна из главных задач для специалистов «БКС Премьер» – минимизировать риски инвесторов. Персональный брокер предложит клиенту наиболее качественные бумаги из тех, что торгуются на рынках, проконтролирует открытые позиции, и, когда цена достигнет целей, зафиксирует результат.

Услуга «Персональный брокер» в «БКС Премьер» активно развивается. Каждый день финансовый рынок предлагает новые варианты, идеи и решения, поэтому помощь специалистов так востребована.

О новостях мира финансов и услугах компании клиенты могут узнать на регулярных бизнес-завтраках, проводимых «БКС Премьер» для инвесторов, и в офисе компании.

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



КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Лесники на контроле

Как идет реализация проекта по учету древесины



В Иркутской области продолжается пилотный проект по маркировке заготавливаемой в регионе древесины. Весной Алина Берест, юрист Адвокатского бюро «Владимир Рябенко и партнеры», уже рассказывала Газете Дело об изменениях в лесном законодательстве. Пока, по ее словам, все идет не так гладко, как изначально предполагали авторы проекта. Что делать в этой ситуации лесному бизнесу?

1. Как продвигается реализация проекта? Какие этапы пройдены?

Напомню, региональный Закон об организации деятельности пунктов отгрузки, приема, хранения и переработки древесины, был принят в прошлом году. По закону, все владельцы таких пунктов должны быть поставлены на учет в Минлесхозе Иркутской области и внесены в общий реестр. На текущий момент из более пяти тысяч пунктов на учет поставлено полторы тысячи. Остальные – «отсеялись», что, впрочем, не гарантирует того, что они не продолжают лесозаготовку.

Второй этап программы – прием и анализ отчетности предприятий через действующую систему ЕГАИС «Учет древесины и сделок с ней» – также пройден. Бизнесменов-лесозаготовителей уже начали наказывать за недостоверные сведения в отчетности. Статистика пока весьма скромная: составлено около 200 протоколов, а к ответственности привлечены единицы предпринимателей.

С 1 августа должна была начаться выдача идентификационных карт, содержащих информацию, «увязанную» с данными в ЕГАИС (объемы лесопиления, реализация продукта и т.д.). Однако к назначенному сроку не успели – первые карты лесозаготовители начали получать уже в сентябре.

2. Как получить идентификационную карту? Это обязательно?

Получить карту можно, написав заявление в министерство. Важно, что наличие идентификационной карты не избавляет предпринимателя от необходимости иметь бумажные документы – то есть поставку древесины сегодня фактически осуществляют по двум документам. В законе при этом не сказано, что предприниматель обязан использовать идентификационную карту, и что за ее отсутствие предусмотрена какая-то ответственность. Эксперимент по внедрению карт продлится в течение четырех месяцев – к концу года станет ясно, работает ли этот механизм.

3. Что сегодня обязан сделать предприниматель?

Он должен иметь лесные декларации, договоры купли-продажи лесных насаждений, обязан сдавать отчеты, поставить на учет свой пункт, иметь необходимые документы при транспортировке, отгрузке, реализации древесины.

4. За что могут привлечь к административной ответственности?

Оснований масса: неточные сведения в декларации, несвоевременная подача отчетов и т.д. Полный перечень нарушений установлен законом – напротив каждого указано, какие санкции грозят предпринимателю. Пока цифры штрафов небольшие (30-40 тысяч рублей – в масштабах деятельности лесозаготовителя это не так много), но я думаю, что в будущем ответственность за несвоевременное предоставление документов или ошибки в них будет ужесточаться, а меры административного контроля – усиливаться.

5. Чем могут помочь юристы?

Лесное законодательство развивается динамично. Думаю, что до конца года нас ждет еще немало сюрпризов (тем более, что 2017 год объявлен Годом экологии). Очень важно «держать руку на пульсе» и внимательно следить за всеми обсуждениями и инициативами. При введении новых норм законодатель, как правило, устанавливает достаточно короткие сроки их исполнения, поэтому реагировать нужно быстро. Сейчас, например, ответственности за отсутствие у предпринимателя идентификационной карты не предусмотрено, но никто не может гарантировать, что так будет всегда.



ВЛАДИМИР РЯБЕНКО
АДВОКАТЫ-ПАРТНЕРЫ

Адрес: г.Иркутск, мкр. Ершовский, 26А, оф. 402
Тел. 8 (3952) 550-666. Сайт: riabenko.ru

Елена Трифонова, Reshetnikov Hostel: Иностранцев удивляет уровень иркутских хостелов

Предприниматели обеих столиц самым доходным видом МСБ считают хостелы. По их оценкам рентабельность мини-гостиниц достигает 47 %. Иркутские предприниматели не разделяют их взглядов. Елена Трифонова, директор мини-гостиницы Reshetnikov Hostel, рассказала, что количество хостелов в Иркутске растет в геометрической прогрессии. Из-за этого приходится повышать качество услуг и снижать цены. Поэтому суждения о высокой рентабельности хостелов она считает сильно преувеличенными.

Насколько рентабельно сейчас содержать хостел в Иркутске?

– Высокая рентабельность хостелов – очень преувеличенное утверждение, по крайней мере, для Иркутска. Очень многое зависит от сезона. Летом загрузка хорошая, но зимой и осенью начинается низкий сезон. Если вычислить среднегодовую рентабельность, она не будет зашкаливать.

Какая загрузка была у вас в летний сезон, и какую прогнозируете на осень?

– Летом загрузка была в среднем 60–70 %. На осень прогнозируем 30 %. За последние три года в связи с возросшей конкуренцией и демпинговыми ценами поток клиентов уменьшился примерно на 30 %.

Кто ваш основной клиент?

– Летом основными клиентами были иностранцы. Осенью их число резко сократилось, теперь две трети постояльцев – россияне из других городов. Кроме того, среди наших гостей увеличилась доля жителей Иркутской области.

Стоит отметить новую тенденцию, связанную с изменением клиентского потока. В нашем хостеле появился новый вид постояльцев – россияне старше 50 лет из других регионов России. Это туристы, которые, в основном, не пользуются услугами турагентств. Для хостела такие гости – экзамен на прочность. Они ищут дешевые варианты размещения, при этом уровень требований у них достаточно высок.

Однако зрелым людям, привыкшим к определенному уровню комфорта и нуждающимся в нем в силу возраста и состояния здоровья, хостельная субкультура чужда. Иногда они просто не понимают, что такое хостел.



Например, было несколько случаев, когда люди приезжали и с удивлением обнаруживали, что в номере стоит двухъярусная кровать, хотя на сайтах бронирований есть очень подробное описание условий проживания.

Мы вовсе не заинтересованы в том, чтобы у людей сложились завышенные ожидания. Очевидно, кризис делает свое дело, финансовые возможности людей сократились, при этом

их уровень ожиданий не скорректирован. С иностранцами работать гораздо проще и приятней.

Меняете ли вы стоимость услуг в связи с изменением спроса?

– Во всех хостелах и отелях есть цены на высокий и на низкий сезон. Летом у нас цены повышались примерно на 20 %.

Какие плюсы и минусы вы можете отметить на текущий момент в бизнесе иркутских хостелов?

– Качество услуг хостелов значительно выросло, а цены, наоборот, снизились. Это связано с ужесточающейся конкуренцией (только в районе улицы Тимирязева, где мы работаем, за лето открылось три совершенно новых хостела). Иностранцев уровень иркутских хостелов вообще удивляет, поскольку в Европе хостельное размещение предполагает действительно минимальный набор услуг. Работать в таком режиме становится тяжело, поскольку ресурсов на развитие не остаётся.

Екатерина Скубиева,
Газета Дело



Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 29.09.2017 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1-комн. кирпич	69,52	61,40	54,38	51,41	47,84
1-комн. панель	59,28	62,46	55,80	60,59	52,09
2-комн. кирпич	67,34	59,46	52,54	51,03	47,24
2-комн. панель	67,66	59,43	52,88	48,33	47,21
3-комн. кирпич	66,73	60,02	52,60	54,62	45,21
3-комн. панель	62,13	55,72	47,74	48,00	46,55
Средняя стоимость	66,00	59,96	51,67	51,35	46,72

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 29.09.2017 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	75,89	54,10	52,74	44,33	39,58
Срок сдачи – 2-е полугодие 2017 года	71,44	65,20	47,95	43,88	-
Срок сдачи – 1-е полугодие 2018 года	-	56,15	42,17	-	-
Срок сдачи – 2-е полугодие 2018 года и позже	-	55,97	52,7	45,58	40,36
Средняя стоимость	74,41	59,59	50,59	45,09	39,97

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 29.09.2017 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	42,78	34,01	29,06	42,37	12,65
склад (аренда)	0,56	0,58	0,27	0,45	0,40
магазин (продажа)	98,01	55,43	45,12	42,52	31,51
магазин (аренда)	0,94	0,86	0,48	0,64	0,39
офис (продажа)	89,13	61,40	50,54	47,67	31,12
офис (аренда)	0,75	0,7	0,46	0,51	0,39

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

Искусство загородной жизни от META-GROUP

Чего хочется современному человеку, когда он решает переехать за город? Тишины и уединения? Свежего воздуха? Гармонии и красоты в окружающем пространстве? – Конечно. Никуда не делись и требования к бытовому комфорту, безопасности, социальной и транспортной инфраструктуре. Но, как показывает практика, сегодня этого недостаточно. Современное загородное жилье должно объединять такие, казалось бы, несовместимые вещи, как эффективные инженерные решения, смелые архитектурные идеи и бережное отношение к каждому дереву. Так рождается новое качество загородной жизни.

О том, как меняются предпочтения покупателей загородного жилья, нам рассказали директор ООО META-GROUP Дмитрий Кузнецов, а также его партнеры – Сергей Мяделец и Лора Коркина, представляющие компанию «Инфабрика».



Фото из архива компании

– Дмитрий, «Патроны-парк» – не первый проект вашей компании?

Дмитрий: Нет. До него был «Шишкин», а теперь строятся поселки «Патроны-парк» и «Коперник». У них общая концепция – сочетание современного комфорта и экологичности.

– Поселок в Патронах сначала хотели назвать «Династия». Почему изменилось название?

Дмитрий: Работая над рекламной стратегией, мы тщательно проанализировали мотивы покупателей. Мы хотели почувствовать самые тонкие механизмы покупательского интереса. Стало ясно, что название «Династия» не отражает сути нашего продукта. В этом названии много пафоса; оно уводит в золото, в вензеля, в премиальную, парадную красоту. Все это было востребовано еще несколько лет назад, но не сегодня.

Лора: Мы использовали инструмент, который называется «Матрица мотивов». С его помощью исследуются даже невысказанные влук желаний потенциальных покупателей. Матрица помогла выяснить, что отношение к статусной загородной недвижимости изменилось.

Сергей: Важно было понять, кто наш покупатель и почему он хочет переехать за город. Мотивы у людей разные, но нам удалось выявить порядка десяти основных. В итоге и появилось название «Патроны-парк». Поселок находится в Патронах, а парк – часть нашей концепции; мы ведь строим поселки-парки.

Дмитрий: Ассоциации «Династии» не связаны с нашим продуктом. Мы не строим такие дома, как в Молодёжном. У нас более современное и эргономичное жилье. В брендинге «Патроны-парка» не нужен лишний пафос – здесь с недвижимостью и без того все в порядке. Дома будут индивидуальными, но в едином архитектурном ключе. Подобная концепция успешно реализована нами в поселке «Шишкин», «Патроны-парк» – её продолжение.

– Чем же объяснить такие изменения в покупательских предпочтениях?

Дмитрий: Современное общество рационально: у людей другой подход к недвижимости. Лишний пафос ушёл. Сегодня уже немногие считают, что дом обязательно будет оставлен в наследство, что в этом доме непременно будут жить внуки. Люди живут «для себя» в небольших домах, потому что большие дома тяжело обслуживать. Рационализм, интеллект и гарантированная

ликвидность – вот главные критерии, по которым выбирают жилье наши покупатели. И мы уверены, что через пять, десять лет наши поселки не утратят привлекательности. Наш продукт создан для людей с разным достатком. Важно не к какой касте принадлежат наши покупатели, а каковы их мотивы, насколько важны для них экологичность и другие особенности концепции. Чаще всего наши заказчики – люди, которые уже много где пожили, много повидали, им уже хочется баланса и гармонии не только в своем доме, но и вокруг него. Для них ценно, что рамки комфорта раздвигаются до размеров поселка, где сохранено каждое дерево, где природа – вот она, сразу у порога. Наши покупатели – разные люди, но они все хотят гармонии и красоты.

– И всё же ваше предложение дешевым не назовешь?

Дмитрий: У каждого продукта своя цена. Если мы хотим сделать то, что хотим, цена не может быть ниже. Мы продаем жилье, в котором хотели бы жить и живем сами. Да, это не

дешевый продукт, но и не запредельно дорогой. К тому же наши банки – партнеры предлагают удобные кредитные продукты, адаптированные именно для загородного строительства.

– Представления людей об оптимальной площади тоже изменились?

Дмитрий: Да. Раньше нам приходилось убеждать заказчиков отказаться от ненужных площадей, которые вели к удорожанию и строительству, и содержания дома. Сейчас обратная ситуация: заказчики просят построить дома без лишних площадей и затрат. Люди уже понимают, сколько им надо. У нас есть на выбор 11 готовых проектов от 130 до 300 кв м. Проекты уже опробованы, в них уже живут люди. Но даже в готовый проект мы можем внести изменения по желанию заказчика, оставаясь, конечно, в рамках концепции.

– Как удастся сохранить баланс между единой концепцией и индивидуальными пожеланиями?

Дмитрий: Индивидуальные пожелания не влияют на концепцию и не затрагивают её. Концепция оказывается под угрозой в тех проектах, где разные этапы реализации выполняются разными людьми. Мы же все работы выполняем сами и сами отслеживаем результат.

– Но как сохранить целостность концепции там, где каждый – хозяин в своей усадьбе?

Дмитрий: В нашем случае люди не просто выбирают концепцию, но и «подбираются» под неё. Они заинтересованы в её сохранении. Мы в свое время опасались, что в Шишкине люди спилят деревья, но этого не произошло и, судя по всему, уже не произойдет.

– Это запрещено, или жители сами не хотят?

Дмитрий: Нет, не хотят. Всем нравится жить среди деревьев. Ломать экологичную концепцию ни у кого даже мысли не возникает. Все жители в этом заодно.

– То есть высоких глухих заборов не будет?

Дмитрий: Будем надеяться.

– Деревья на участках – это прекрасно. А будут ли бытовые аспекты, такие как канализация, соответствовать требованиям экологичности?

Дмитрий: Нам повезло – на этой территории есть городская канализация. Наши предшественники, АО «СибирьЭнергоТрейд», хоть и не начали там строить, выполнили важную задачу – получили техусловия. Мы, являясь правопреемниками, теперь можем врезаться в действующие сети. Мощность коллектора позволит нам это сделать, тем более что труба была отремонтирована. С водой тоже все хорошо, там три артезианских скважины.

– Что уже сделано в поселке?

Дмитрий: Сейчас мы много проектируем – как дома, так и сети. И строительство уже началось. В этом году, хоть он и подготовительный, мы совместно с нашим главным партнером – компанией «Востсибстрой» – готовим основания для дорог, делаем презентационную въездную группу и подъезд. До конца года осуществим врезку в канализационную сеть. В этом же году будут заложены фундаменты первых домов, по ним заканчивается проектирование. Большинство домов по договорам, которые заключаются сейчас, в августе следующего года будут сданы.

– Как долго покупатели первых домов будут жить в окружении стройки?

Дмитрий: Они не будут жить в окружении стройки. У нас продуманная планировка, поэтому стройку на соседнем участке не будет видно.

– Какую особенность вашей концепции вы хотели бы подчеркнуть?

Лора: Загородная жизнь в таком формате не просто очень удобна. Теперь мы можем без преувеличений говорить об «искусстве жизни». Только представьте себе: сосновый лес, звездное небо по вечерам, и все это в сочетании с гармоничной архитектурой и комфортом! Здесь рождаются свежие идеи – эта территория как будто создана для творчества. Постоянное общение с природой – мощный источник здоровья, энергии и вдохновения для жителей поселка.

Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство индивидуальных жилых домов в поселке «Патроны-парк».

Татьяна Микова,
Газета Дело



Фото из архива компании

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Как сдать помещение в аренду



Спрос на торговые и офисные площади у иркутских арендаторов растет. Какие помещения сдаются лучше всего? К каким ставкам готовы компании? И что лучше – один крупный арендатор или несколько маленьких? Отвечает Дмитрий Щербаков, директор агентства недвижимости «Слобода».

1. На какие помещения сейчас есть спрос в Иркутске? Каков уровень арендных ставок?

Основной интерес – к небольшим площадям, от 30 до 60 квадратных метров. Таких арендаторов больше всего. Ставки в этом сегменте – абсолютно разные, в зависимости от помещения, до 2000 рублей за «квадрат» (в хороших местах). На втором месте по спросу – помещения от 50 до 120 «квадратов», там ставки уже ниже, от 850 до 1200 рублей. Дальше – крупные арендаторы, за большие площади они готовы платить от 500 до 900–1000 рублей за «квадрат» в торговом сегменте, от 450 до 650–700 рублей – в офисном.

2. Что лучше – один большой арендатор или несколько маленьких?

Крупных арендаторов не так много. Они это прекрасно осознают и диктуют свои условия: снижают ставки, просят большие арендные каникулы, переносят коммунальные платежи на арендодателя. Конечно, в большом арендаторе есть свои плюсы – в первую очередь, стабильность. Вы заключаете договор и гарантированно в течение нескольких лет получаете арендные платежи. Другой вопрос в том, что они вряд ли будут высокими.

Если хочется получать большой пассивный доход от сдачи в аренду и у вас есть возможность «нарезать» большое помещение на несколько маленьких – сделайте это. Так вы сможете быстрее найти арендаторов и назначить им более высокие ставки. «Подводные камни», тем не менее, есть и в этом случае: объектом с большим количеством арендаторов труднее управлять. Избавиться от «головной боли» помогут услуги профессиональных управляющих: ваши доходы от аренды компенсируют эти расходы.

3. Арендаторы по-прежнему просят скидок?

Да, сегодняшний рынок – рынок арендатора. Многие компании стремятся зафиксировать текущие выгодные платежи на долгий период. Ищите компромиссы, боритесь за ставки, обсуждайте условия их возможного повышения с учетом инфляции. Обязательно пропишите возможность роста ставок в договоре аренды. И следите за рынком, за экономикой. Консультируйтесь с профессионалами – они расскажут, как действуют аналогичные арендаторы в других объектах недвижимости. Иногда собственнику проще и выгоднее поменять арендатора.

4. Как узнать, что арендатор – порядочный?

Сейчас есть много открытой, доступной информации. Вы можете узнать, что за ООО к вам обратилось, кто его учредитель, как давно оно существует на рынке. Но о деловой репутации компании, конечно, можно узнать только из общения. Профессиональные агенты недвижимости располагают такой информацией. Количество арендаторов все-таки ограничено – мы регулярно общаемся с ними и знаем, кто как работает, кто как выполняет свои обязательства перед собственниками, с кем стоит заключать договор, а с кем – нет.



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

Ставки по ипотеке снижены. Как уменьшить выплаты?

Снижение ставок по ипотеке в последнее время бьет все рекорды. Такой доступной по стоимости ипотека не была даже в 2014 году. Это не может не радовать потенциальных заемщиков. А как быть тем, кто уже взял кредит? Могут ли они рассчитывать на снижение платежей?

Банки захлестнула волна обращений от заемщиков с просьбой уменьшить процентную ставку. С одной стороны – понятное желание людей снизить расходы, с другой – не менее понятное желание банков сохранить доходы. Закон не запрещает рефинансировать действующие кредиты столько раз, сколько этого захочет заемщик, но окончательное решение оставляет за банками, а банки, как правило, своим заемщикам отказывают.

«Я обязательно перекредитуюсь в другом банке, а мой банк потеряет клиента»

Рассказывает
Наталья Бобет, г. Иркутск

Мы взяли ипотечный кредит в госбанке два года назад. Сумма относительно небольшая, но процент высокий – 15,75 и ежегодные страховые платежи.

О том, что ставки снижаются, я знала, но сначала не придавала этой информации особого значения. Однако пришло время в очередной раз оплачивать страховку, я пришла в отделение, и сотрудница банка спросила, написала ли я заявление об уменьшении процентов. Я, конечно, решила такой возможностью воспользоваться, но была неприятно удивлена реакцией специалиста – уже другого – на мое обращение. Эта девушка спросила: «А почему вы решили, что можете это сделать?». Когда я сказала, что это совет ее коллеги, она не скрывала скепсиса.

Заявку обещали рассмотреть в течение двух недель, но через две недели банк написал, что им требуется дополнительное время и выразил «надежду на понимание». А 11 сентября пришло уведомление о невозможности изменения кредитного договора в части снижения процентной ставки. Приписки о понимании уже не было. Я ждала более 30 дней, чтобы получить отказ.

Банк не стал объяснять мне причины отказа, и вот это – отсутствие какого бы то ни было диалога – самое неприятное.

Пришлось разбираться самой. Выяснилось, что мне отказали, скорее всего, потому, что мой кредит считается ипотечным только условно, ведь мы брали кредит на ремонт, а в качестве залога рассматривалась не приобретаемая квартира, а уже наша, в собственности. Хотя какая разница? Залог есть залог, недвижимость

есть недвижимость. Выходит, я попала в ловушку банковских формулировок. Я написала об этой истории в Фэйсбуке, надеясь получить внятный комментарий специалистов банка, и мне ответила девушка, но ответ был формальным и ничего нового не добавил. А вот комментарии других заемщиков были любопытными. Только одна женщина написала, что ее заявку удовлетворили, остальные жаловались на отказы или на отсутствие ответа. Выходит, в рекламе одно, а в жизни другое?

Мысль о том, чтобы перекредитоваться в другом банке, у меня и раньше появлялась, но не хотелось снова собирать документы, проходить платную процедуру оценки квартиры. Теперь я обязательно это сделаю, и банк с большой вероятностью потеряет меня как клиента

Подобных историй много и большинство сводится к тому, что лучше идти в чужой банк. Судя по комментариям на банковских форумах, добиться положительного решения по рефинансированию от чужого банка проще, чем от своего. Это понятно: для кредитора согласиться с требованием заемщика означает потерять часть дохода, особенно если кредит был оформлен в условиях высокой ключевой ставки. Нельзя сбрасывать со счетов и то, что в каждый кредитный продукт закладывается определенная маржа.

Ситуация с валом обращений, отказами банков и так называемым «ипотечным рабством» находится на контроле у ЦБ и может улучшиться, а пока будет нелишним свести воедино самую важную для заемщиков информацию, часто задаваемые вопросы и ответы банков.



КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Как оформить ипотеку на квартиру в Сочи



Ипотека для многих является единственным способом решения жилищного вопроса. Алгоритм покупки квартиры в кредит в родном регионе хорошо известен, но что делать, если хочется купить жилье не в Иркутске, а в другом городе, например, в Сочи? Своими советами делится Роман Семенов, руководитель АН «CENTURY 21 Недвижимость мира» в Иркутске.

– Если вы решили купить квартиру на море с привлечением банковских средств, то у вас есть два варианта: оформить ипотеку в родном городе или в Сочи.

Особенность сочинской недвижимости в том, что большинство многоквартирных домов возводят частные застройщики – на участках, которые находятся в собственности. Поэтому покупатель получает на руки два свидетельства: на жилое помещение и на землю. В жилом помещении есть прописка, его можно продавать, дарить, завещать и так далее.

В связи с тем, что в других регионах России подобной практики нет, многие банки по стране не пропускают ипотеку именно по жилым помещениям: их оформляют только филиалы банков в Сочи. Таким образом, если оформить ипотеку на сочинскую недвижимость у себя дома, вы можете потерять около 80 % выбора на рынке, если же оформить ипотеку в Сочи, то выбор увеличится в пять раз соответственно.

Вот основные минусы кредита, одобренного не в Сочи:

- сделка может длиться до месяца;
- скудный выбор;
- повышенные денежные затраты.

Всех этих неприятностей можно избежать, если вы обратитесь к специалистам, которые знают нюансы оформления ипотеки для иногородних на сочинском рынке недвижимости.

Например, наше агентство является партнером крупных банков (ВТБ, Сбербанк России, Связь-Банк). Мы оформляем ипотеку по партнерской заявке через своего юриста, гарантируем клиенту положительное решение со стороны банка на получение ипотеки на недвижимость в Сочи. Заявки одобряются без очереди и лишних проверок. Кроме того, мы подбираем для вас самую выгодную процентную ставку (например, в Сбербанке сегодня есть предложение под 7 % годовых).

В результате все документы оформляются дистанционно, а вы получаете на руки уже готовый договор на покупку квартиры по ипотеке.

Ипотека, открывая с нашей помощью в Сочи, это:

- быстро и выгодно;
- при сочинской ипотеке вам станут доступны более выгодные предложения;
- сделка пройдет за неделю, а не за месяц.

Важно, что мы не берем с покупателя деньги за эти услуги. Их оплачивает продавец недвижимости.

Century 21 г. Иркутск, ул. Горького, 27, (3952) 43-03-64, www.century21.ru
Недвижимость мира

1. Сроки рассмотрения заявок

Резкое увеличение числа обращений привело к тому, что сроки рассмотрения затягиваются порой до двух месяцев, и это еще не самое худшее: бывали случаи, когда заявки и вовсе оставались без ответа.

Между тем, в официальных комментариях банки указывают, что при предоставлении полного пакета документов сроки рассмотрения заявок на рефинансирование составляют от 1 до 5 дней, в среднем – 3 дня. Однако срок рассмотрения может обоснованно увеличиться, если банку потребуются дополнительные документы.

2. Когда можно обратиться за первым рефинансированием?

Практически во всех банках действует условие, согласно которому рефинансировать кредит можно не ранее, чем через 6 платежных периодов после начала выплат. Этот срок в большинстве случаев составляет полгода.

3. При каких условиях рефинансирование ипотеки выгодно?

По мнению специалистов, рефинансирование ипотечного кредита выгодно, когда остаток по кредиту больше 1,5 млн., срок кредитования превышает пять лет, а разница процентных ставок – не меньше 2х процентов.

4. Стоит ли рефинансировать ипотеку сейчас, или лучше подождать более благоприятных условий?

Пока вы ждете – вы переплачиваете. Как отмечают специалисты большинства банков, зафиксировать пониженную ставку никогда не лишнее. Кроме того, ничто не мешает заемщику обращаться за рефинансированием снова и снова – по мере снижения ставок. Было бы терпение.

5. Очевидно, банку невыгодно рефинансировать выданный им кредит. Может, лучше сразу обращаться в другой банк?

Представитель Райффайзенбанка ответила на этот вопрос прямо: «Как правило, банки не рефинансируют собственные кредиты». БИН-БАНК, напротив, предлагает не торопиться и обещает подобрать для каждого клиента оптимальное решение. Однако большинство банков согласны с тем, что клиенту лучше поискать максимально выгодное предложение «на стороне». Зная о положительном решении, принятом другим банком, ваш кредитор может изменить тактику и стать более лояльным. Конкуренцию еще никто не отменял.

6. Почему банки отказывают? И почему не объясняют причины отказа?

Если не принимать во внимание причину номер один, указанную выше (очевидное от-

сутствие выгоды для банка), отказать могут по ряду стандартных причин. Может быть, у вас были просрочки, и пострадала кредитная история. Может быть, уменьшился ваш доход, или увеличилось число иждивенцев. Может, залог (недвижимость) за годы выплат по кредиту стал менее ликвидным – возможны разные причины и банк по закону не обязан их называть. Впрочем, иногда специалисты банка помогают клиентам дельным советом по оформлению документов.

7. Рефинансирование или реструктуризация?

Многие далекие от финансовой сферы люди путают эти понятия. Важно помнить: реструктуризация кредита – услуга банка, направленная на оказание помощи клиенту, попавшему в сложное финансовое положение. Цель реструктуризации – не допустить просрочек по выплате и избежать потери клиентом его единственного жилья. Банк может предоставить отсрочку, но при этом либо увеличится срок действия кредитного договора, либо возрастет размер платежей после прекращения действия отсрочки. Реструктуризация облегчит положение заемщика временно, тогда как рефинансирование – навсегда. Все решения как по рефинансированию, так и по реструктуризации кредитов принимаются банками в индивидуальном порядке.

«Когда на руках у вас документально подтвержденное согласие другого банка, – ваш банк будет сговорчивей»

Рассказывает Наталья Аверьянова, г. Иркутск

Первоначальный кредит был взят нами в 2008 г., процентная ставка была порядка 16-ти. Жилья тогда на рынке было немного. Может, поэтому и процент был такой высокий – на тот момент это было самое выгодное предложение. Кредитной истории у нас на тот момент еще не было, тем не менее, кредит дали – с поручителем и на 15 лет.

Спустя 4 года ставки по рынку пошли вниз. Мы обратились в наш банк с просьбой о рефинансировании, однако получили отказ.

Мы не опустили руки: консультировались, собирали информацию. Некоторое время было потрачено на то, чтобы понять, как это все работает. На одном из форумов нам дали рекомендацию пойти в другой банк и заручиться его согласием. Мы подали документы на ипотеку, получили положительное решение, и с этим решением снова написали заявление в свой банк.

На второе заявление банк ответил согласием и предложил кредит с «веселыми» условиями: ставка рефинансирования плюс 3 %. На тот момент это составляло порядка 14,5 %.

Срок кредита к тому времени сократился до 10 лет, а сумма уменьшилась на миллион, – в общем, результат нас устроил.

В 2014 году наступил очередной кризис, и стало понятно, что процентная ставка будет расти. Её ведь тогда меняли по два раза в год, и от этого зависела ставка по нашему кредиту. Было подано очередное заявление с просьбой пересмотреть условие с плавающей процентной ставкой. Банк его одобрил и зафиксировал ставку на уровне 8,5, то есть в сумме получилось 11,5 %.

Сейчас, в 2017 году, я вижу на рынке еще более выгодные предложения и расцениваю это как повод для работы с моим банком. Проведены очередные переговоры, и нам предложили взять еще денег и увеличить остаток по кредиту на 30 % под 9,5 % годовых. Срок выплат не меняется, но увеличивается сумма – так банк решает свою задачу. Пока непонятно, что с этим предложением делать, но, по крайней мере, есть диалог.

Заемщикам, кто в начале пути, надо понимать, что никто не отменял для банков задачу зарабатывать и получать прибыль. Чем больше прибыль банка по кредиту, тем с меньшей охотой банк будет слушать тебя. Поэтому

эмоции тут неуместны, и надо как можно быстрее переводить общение с банком в официальную плоскость. Когда в дело вступают документы, с которыми можно обращаться в суд и совершать другие манипуляции, банку сложнее вас игнорировать.

Тем, кто хочет снизить выплаты по кредиту, могу посоветовать:

Во-первых, проявляйте настойчивость. Если вам отказали – не опускайте руки. Банки не всегда слушают людей, но настойчивых – слушают. Времена изменились, и каждый хочет и может добиться для себя более комфортных условий. То, что происходит с вами и вашим долгом, зависит только от вас.

Во-вторых – не ленитесь заручиться согласием другого банка. Это, конечно, требует времени. Собрать все документы, пройти все эти «круги ада» с самого начала непросто, но оно того стоит. Когда у вас на руках документально подтвержденное согласие другого банка – ваш банк будет сговорчивей. Никто не хочет терять клиентов.

Татьяна Микова, Газета Дело

Ставка рефинансирования в Иркутских банках

Банк	Мин. ставка (% годовых)	Размер кредита	Макс. срок кредита	Обеспечение
Азиатско-Тихоокеанский Банк	от 9,00 %	До 80 % (300 т.р. - 10 млн р.)	до 30 лет	Залог недвижимости в ипотеке
АК Банк	от 9,00 %	До 80 % (300 т.р. - 10 млн р.)	до 30 лет	Залог недвижимости в ипотеке
Байкальский банк Сбербанка России	от 9,50 %	До 80 % (500 т.р. - 5 млн р.)	до 30 лет	Залог недвижимости
Банк Открытие	от 10,00 %	До 90 % (500 т.р. - 15 млн р.)	до 30 лет	Залог недвижимости в ипотеке
Банк УРАЛСИБ	от 9,90 %	К/З до 80 % (300 т.р. - 50 млн р.)	до 30 лет	Залог недвижимости в ипотеке
Бинбанк	от 9,00 %	К/З до 80 % (300 т.р. - 20 млн р.)	до 30 лет	Залог недвижимости в ипотеке
ВТБ 24	от 9,70 %	До 90 % (до 30 млн р.)	до 30 лет	Залог недвижимости в ипотеке
Дальневосточный банк	от 10,00 %	До 85 % (от 300 т.р.)	до 30 лет	Залог недвижимости в ипотеке
Примсоцбанк	от 9,00 %	До 80 % (300 т.р. - 20 млн р.)	до 27 лет	Залог недвижимости в ипотеке
Райффайзенбанк	от 9,99 %	До 85 % (до 26 млн р.)	до 30 лет	Залог недвижимости
Российский капитал	от 7,75 %	До 85 % (500 т.р. - 8 млн р.)	до 25 лет	Залог недвижимости

При подготовке использована информация, предоставленная банками, имеющими лицензии и иные документы, необходимые для ведения соответствующего вида деятельности. Публикация цен и условий не означает безусловного обязательства банков оказывать услуги в соответствии с указанными ценами и условиями. Прежде чем оформлять кредит в банке, следует внимательно ознакомиться с условиями кредитного договора, а также условиями расчетно-кассового обслуживания в банке. Эффективная ставка фиксируется в кредитном договоре. Газета Дело не несет ответственности за достоверность опубликованной информации. Информация публикуется на правах рекламы. Данные на 29.09.2017.

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified |

Очень уютная квартира!
ул. Советская, 27, ЖК «Новый город-3»



1-комн. квартира 42,1 кв. м, инд. планировка, 10-й эт., кирп. дом. Отличное состояние, остается мебель, техника, текстиль. Вся инфраструктура, зоны отдыха, престижные школы, транспорт.

Звоните!

503-560

Офисы в аренду. Сквер Кирова
ул. Ленина, 6



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

34-22-39



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

реализует недвижимость в Иркутской области

Ростелеком



■ **Нежилое помещение:**

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

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

Цена: 1 519 000 руб. Торг до 1 139 250 руб.



■ **Нежилое здание:**

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

- 4-этажное кирпичное нежилое здание площадью 3944,1 кв. м с земельным участком площадью 5085 кв. м.

Цена: договорная.



■ **Производственная база:**

г. Братск, П 10 80 00 00 (мкр. Строитель)

- Производственная база (склад 121,4 кв. м, земельный участок 20 748 кв. м).

Цена: 6 265 400 руб.



■ **Производственная база:**

с. Баяндай, ул. 60 лет Октября, 1а

- Производственная база (гараж из бруса 199 кв. м, 1-этажное кирпичное здание 116,6 кв. м, здание дизельной ж/бетонное 61,4 кв. м, земля 3690 кв. м – собственность).

Цена: 4 500 000 руб. Торг.



■ **Кирпичное здание:**

г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24

- 1-этажное кирпичное здание площадью 255 кв. м с земельным участком 1034 кв. м.

Цена: 3 000 000 руб.



■ **Производственная база:**

Тулунский р-н, д. Булюшкина

- Производственная база (монтерский домик из бруса 98,8 кв. м, дизельная – кирпичное здание 132,4 кв. м, земельный участок 9947 кв. м в аренде).

Цена: 723 700 руб.

■ **Техническое помещение:**

г. Тайшет, ул. 19-го Партсъезда, 27-1Н

- Техническое помещение УП, общей площадью 49,4 кв. м.

Цена: 243 080 руб. Торг до 121 540 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. Торг до 33 000 руб.

e-mail: anna.v.pariлова@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

иркутский деловой портал

SIA.RU

Ипотека • Кредиты • ПИФы
Акции • Валюта • Вклады
Недвижимость

WWW.SIA.RU - иркутский деловой портал

(3952) 701-300, 701-302, 701-303, 701-304

Цена по ФрешКарте



Период акции со 2 октября по 5 ноября 2017 года.
Акция действует только для владельцев ФрешКарт



-20%

93,10

Цена без ФрешКарты

74,48 руб

Цена по ФрешКарте

Кетчуп «Хайнц», острый, супер острый, для гриля и шашлыка, томатный, 350 г



-30%

77,10

Цена без ФрешКарты

53,97 руб

Цена по ФрешКарте

Чай черный «Майский», ароматные травы, дачные ягоды, 20 пакетиков



-25%

109,10

Цена без ФрешКарты

81,83 руб

Цена по ФрешКарте

Кофе «Максим», 50 г, в мягкой упаковке



-15%

169,10

Цена без ФрешКарты

143,74 руб

Цена по ФрешКарте

Цыпленок-бройлер, охлажденный, 1 кг, Ангарск

Покупайте до 300 товаров ежемесячно со скидками до 40%.
Полный перечень товаров со скидками по ФрешКарте на сайте фрешкарта.рф

Слата

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