

# TT FINANCE

ТТ Финансы · Финансовые услуги Санкт-Петербурга

## Финансовые услуги Санкт-Петербурга



### **РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ ВОЗРОЖДАЕТСЯ** стр. 10-13

Ипотека. Цены на жилье. Предложения от застройщиков

**Здоровье – плата за науку**  
Профилактика остеохондроза стр. 5-9

**Грядет суровая зима.**  
Выбираем шубу стр. 14-15

**Автомобильный бум  
возвращается?** стр. 22-24

**Природные катаклизмы  
и страховые выплаты** стр. 16-21

СТРАХОВАЯ  ГРУППА  
**СПАССКИЕ ВОРОТА**

Лицензия ФССН С № 2992 77



## Страхование от стихийных бедствий

Страхование квартир и дач от 450 рублей  
Страхование ответственности перед соседями от 700 рублей

## Распродажа полисов КАСКО



### ПРОГРАММЫ:

«Минус 35%», «КАСКО за 6,5%», «Без справок»,  
«70/30», «Автоэкономия»

г. Санкт-Петербург,  
пр. Добролюбова,  
д. 16, к. 2, лит. А

(812) 336-36-36  
(812) 336-72-31  
[www.spass.ru](http://www.spass.ru)



## ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

В сентябрьском выпуске журнала хочется сообщить Вам несколько новостей.

За почти шесть лет выхода нашего издания, мы изменили формат выпусков. Ранее мы делали упор на справочную информацию. Теперь больше – на журналистские статьи, написанные со слов грамотных специалистов в соответствующей области. Как и прежде, мы используем самые свежие данные, только теперь они представлены в более «читабельном» виде. Мы даже перерегистрировались, и теперь официально именуемся «журнал».

Теперь на страницах нашего журнала Вы сможете изучить финансовые услуги в широком смысле этого слова.) Этот выпуск поможет Вам сделать важные инвестиции «в себя и близких»: поправить осанку и здоровье, приобрести защиту перед суровой зимой, купить «правильную» шубу.

Участившиеся природные катаклизмы заставили страховщиков и власти активно включиться в разговор об усовершенствовании механизма страховой защиты, подробности которого Вы можете здесь прочитать.

А настоящим «гвоздем» этого выпуска стала новость о том, что затишье на строительном рынке закончилось. Застройщики активно возводят новые объекты, планов «громადье», ипотека «развернулась лицом к народу», да и цены на жилье пока вполне умеренные.

В июле Россия впервые вышла на третье место в Европе по объемам продаж автомобилей. Конечно, свою роль здесь сыграли и программы господдержки...

Мы предоставили Вам все эти новости, а выводы предлагаем сделать Вам самим.

*С уважением,  
главный редактор «ТТ Finance»  
Триндюк Татьяна  
944-73-81, tt@tt-agency.ru  
www.ttfinance.ru*



Жилищный накопительный  
кооператив «ЭЛИТНЫЙ»

# ЖИЛЬЁ В РАССРОЧКУ



- Без справок о доходах и поручителей
- Гражданам от 16 лет



**454 10 41**  
**www.sk40.ru**

Московский пр., 212  
БЦ "Московский"

Федеральный закон  
215 от 30.12.2004

рег. № 130 ФЦФР

Реклама



САЛОН ЭРГОНОМИКИ



**Ваш ребенок  
СУТУЛИТСЯ?**



## ПРАВИЛЬНАЯ ОСАНКА

**Потому что удобно!**

Рекомендует врач-остеопат  
Дмитрий Борисович Симкин  
**(812) 956-64-47**  
[www.simkin.ru](http://www.simkin.ru)

Реклама



ЭРГОНОМИЧЕСКАЯ МЕБЕЛЬ  
ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ И ДЕТЕЙ



*На пользу вашей спине*

www.bogart.ru · mail@bogart.ru  
(812) 528 0265 · (812) 946 2797

РЕКЛАМА

## ЦЕНТР ДОКТОРА БУБНОВСКОГО

Специалисты центра предложат Вам  
индивидуальные программы лечения

### Хронических заболеваний позвоночника

остеохондроза

грыжи межпозвонковых дисков

спондилоартроза

### Хронических заболеваний суставов

артритов, артрозов

плечелопаточного периартрита

нарушений осанки у детей и взрослых

нарушений функции мышечной константы

Каждому обратившемуся в центр, мы назначаем индивидуальную программу, выполнив которую будет достигнут положительный результат.

**(812) 335-01-90**

СПб., ул. Социалистическая, 4  
[www.bubnovsky-spb.com](http://www.bubnovsky-spb.com)

РЕКЛАМА

## СОДЕРЖАНИЕ

- 5-7** **Здоровье – плата за науку.** Правильная осанка и методики ее восстановления. Эргономичная мебель
- 8-9** **Устройства для снижения нагрузки на позвоночник и профилактики его заболеваний.** Профилактика заболеваний остеохондроза. Специальные профилактические накладки
- 10-13** **Жизнь – движение, но что за жизнь без неподвижности?** Рынок недвижимости в Северной столице возрождается. Ипотека угодит всем. Что почему? А сколько метров – решайте сами... Ответственность за комфорт
- 13-14** **Грядет суровая зима.** Спасут вложения в «мягкое золото»
- 16-19** **Требуется страховая перезагрузка.** Когда президента цитируют с удовольствием. Будет только хуже. Спасение в принуждении. Собрать со всех. Забытые жизнь и здоровье
- 21** **Летние катаклизмы и страховые выплаты**
- 22-24** **Автомобильный бум возвращается?** И снова – в очередь... Колеса в долг... Куда едем?

### Выходные параметры издания:

Свидетельство о регистрации СМИ: ПИ № ТУ 78-00660 от 12 августа 2010 г. Выдано Управлением федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Санкт-Петербургу и Ленинградской области

Журнал «ТТ Финансы». Финансовые услуги Санкт-Петербурга»  
Выпуск № 5/2010, сентябрь, октябрь 2010

Главный редактор: Триндюк Т. Л.  
Директор по развитию: Фрейман М.Р.  
Арт-директор: Филиппова Т. Н.  
Учредитель, редакция, издатель:  
ООО «Агентство ТТ»

Адрес: 191186, Санкт-Петербург,  
пл. Коношная, 2, лит. Д  
тел.: +7-921-944-73-81  
e-mail: ttinfo@tt-agency.ru  
[www.ttfinance.ru](http://www.ttfinance.ru)

Свободная цена

Материал статей предоставлен на коммерческой основе

Отпечатано в типографии  
ООО «Первый издательско-полиграфический холдинг»  
Адрес: 194044, г. Санкт-Петербург,  
Большой Сампсониевский пр., 60, лит. У  
23 сентября 2010.



## ЗДОРОВЬЕ – ПЛАТА ЗА НАУКУ

18 августа, в преддверии начала нового учебного года, тема «Заболевания позвоночника у детей как национальная проблема» обсуждалась на круглом столе в Агентстве Бизнес Новостей, организованном совместно с журналом «ТТ Finance». Если школа, как учебное заведение, старается выполнить свою функцию, наполняя головы учеников необходимыми современному человеку знаниями, то «скамья», сидя на которой, школьник впитывает в себя эти знания, по мнению медиков, увы, наносит вред его здоровью.

По данным федерального портала [protown.ru](http://protown.ru) нарушение осанки, деформация позвоночника, сколиоз и плоскостопие – наиболее распространенные заболевания опорно-двигательного аппарата среди детей и подростков. С каждым годом таких больных становится все больше. Основными причинами быстрого роста заболеваемости являются: отсутствие информации для родителей, педагогов и даже медиков; неэргономичная мебель, которой пользуются школьники; недостаточная физическая нагрузка.

«Если пройти по классам в современной школе и посмотреть, как сидят дети, то результаты этого эксперимента окажутся досадными. Как правило, они сидят, либо развалившись на стуле и скрючившись, либо лежа на парте и опять же скрючившись, – раскритиковал современные учебные места **Дмитрий Симкин, врач, доктор остеопатии, автор тренингов по осанке и эргономике (Центр Эргономики и Остеопатии Доктора Симкина)**, – есть всего два варианта: либо стол ровный и ребенок наклонный, либо стол наклонный и ребенок ровный. Третьего не дано. А мебель, которой снабжены подавляющее большинство

современных детских садов, школ и ВУЗов – это горизонтальные столы, которые заставляют детей, глядя в тетради в процессе письма, быть согнутыми. Также это неудобные стулья, на спинки которых «бедных» детей заставляют опираться. Мое глубокое убеждение в том, что осанка формируется сидя. Поэтому от того как ребенок сидит, зависит и то, как он ходит, и то, какая у него осанка».

А уроки физкультуры, которые школьники все чаще игнорируют, не способны помочь детям. «Те нагрузки, которые дают учителя физкультуры чаще всего приводят к остеопорозу, то есть заболеванию, связанному с повреждением костной ткани,

ведущему к переломам и деформации костей», – категорично заявил **Андрей Краснов, заслуженный врач РФ, заведующий отделением патологии тазобедренного сустава, кандидат медицинских наук, ортопед-травматолог высшей категории научно-исследовательского детского ортопедического института им. Г. И. Турнера.**

**Дмитрий Симкин** пояснил, что плохая осанка – это не только не красиво. Вследствие «безобидной», на первый взгляд, сутулости, формируются стойкие деформации позвоночника (включая кифоз, болезнь Шюермана-Мау), ускоряется прогрессирование сколиоза, страдают «зажаты» между тазом и грудной клеткой органы дыхательной, кровеносной, пищеварительной и мочеполовой систем. Кроме того, хронически напряженная шея и поднятые плечи – серьезный источник психоэмоциональных проблем в виде неуверенности в себе, агрессивности, «хронической усталости», депрессии.

К сожалению, заниматься осанкой начинают только тогда, когда она уже неправильно сформирована. В России есть своя методика лечения заболеваний опорно-двигательного аппарата, в основе которой лежат физические нагрузки. «Мы лечим движением!» – рассказал **Алексей Шапкин, врач кинезитерапевт-невролог оздоровительного центра доктора Бубновского в Санкт-Петербурге.** – Разработана целая методика, которую можно разделить на два направления: первое – работа с отягощениями различного типа, то есть блочными устройствами, гантелями, работа со свободными весами и, второе, – работа без отягощения, которая вроде бы похожа на ЛФК, но она намного интенсивнее и более мощно воздействует на опорно-двигательный аппарат».

Результаты данной методики **Алексей Шапкин** продемонстрировал на примере московского эксперимента. «В нескольких столичных школах Бубновским был проведен эксперимент, который назывался «Физкультура без освобожден-

ния». Все знают, что у нас много освобожденных по физкультуре. Цель – проверить методику Бубновского на учащихся начальных, средних и старших классов. Эксперимент проводился в течение года. Анализ данных показал, что учащиеся группы, в которой применялись в качестве основных средств урока физической культуры силовые тренажеры и стрейтч-аэробная гимнастика, за один учебный год улучшили показатели, влияющие на правильное развитие миофасциальных тканей тела от двадцати пяти процентов до сорока пяти. Результаты сравнивались с общепринятой программой физического воспитания, которая включает спортивные игры, легкую атлетику, лыжи». **Алексей Шапкин** выразил надежду, что в дальнейшем этот эксперимент будет внедрен и в школы Санкт-Петербурга.

Но для полного выздоровления детям необходимо и санаторно-курортное лечение. Однако получить полноценное курортное лечение ребенку сейчас почти нигде. **Главный врач курорта «Старая Русса» Виктор Петухов** констатировал: за последние двадцать лет детские санатории оказались забытыми государством и большинство из них были закрыты. Петербургу по словам **Виктора Петухова** повезло больше остальных регионов, так как здесь работают два оздоровительных центра – «Огонек» в Стрельне и там же школа-интернат N 49.

На курорт «Старая Русса» ежегодно приезжает 400 детей, хотя санаторий может принять гораздо больше. Но санаторное лечение не каждой семье по карману – сутки стоят 2,5 тыс. руб., а полный курс составляет как минимум 3 недели, – поясняет **В. Петухов.**

Но вместо того, чтобы исправлять осанку ребенка, лечить его, не лучше ли создать для него такие условия, чтобы он мог расти здоровым? Детям свойственно постоянно двигаться, а не находиться длительное время в сидячем положении, которое он вынужден поддерживать на уроке. К примеру, врачи утверждают, что раскачиваться на стуле во время занятия ребенку необходимо для здоровья, а

## В обсуждении участвовали:



**Дмитрий Симкин,**  
Центр Эргономики  
Доктора Симкина



**Сергей Семенов,**  
ООО «Богарт»



**Алексей Шапкин,**  
Центр доктора  
Бубновского



**Андрей Краснов,**  
институт  
им. Г. И. Турнера.

во преподаватели такое поведение воспринимают негативно. Порой отсутствие знаний у самих учителей вредит здоровью школьников. Как рассказал **генеральный директор ООО «Богарт»** (компания выполняет проекты по оснащению общественных зданий, в том числе и учебных заведений современной мебелью) **Сергей Семенов**, в Германии был проведен эксперимент, целью которого являлось проследить, как повлияет активное проведение занятий в школе на здоровье учеников младших классов и на их успеваемость. «Были взяты две обычные школы в одном районе, наблюдения проводились над учениками начальной школы, начиная с первого класса. В одной из школ полностью изменили систему обучения: преподаватели прошли переподготовку для обучения школьников по системе, не препятствующей потребности детей в физических движениях и активности, а наоборот использующую эту потребность в учебном процессе. Классы были переоборудованы специальной мебелью, которая отвечала требованиям этой методики, в том числе: стульями, поддерживающими движение в трех измерениях, столами с бесступенчатой регулировкой высоты и угла наклона поверхности, местами для выполнения заданий стоя и лежа. Во второй же школе изменений не произошло. Все те же стандартные методы обучения и стандартная мебель, не позволяющая детям двигаться. То, что происходило в этих двух группах, постоянно подвергалось наблюдению. Было выявлено, что манера поведения детей первой группы в процессе учебного дня кардинальным образом изменилась. Здесь дети часто двигались, много времени проводили стоя. Вырос процент физической активности в течение учебного дня. Часть детей выполняла задание лежа. И лишь пять процентов учащихся продолжали сидеть статично. Физическое состояние детей положительно повлияло на концентрацию внимания, поскольку ученики не боролись со своей физической активностью, а тратили силы и энергию на освоение учебного материала и выполнение заданий. В конце эксперимента по окончании четырех классов начальной школы было выявлено,

что во второй группе у пятидесяти процентов учеников возникли нарушения осанки, в то время как у учеников тестовой группы таких нарушений не наблюдалось вообще. Есть над чем задуматься и специалистам по образованию, и родителям, которые хотят видеть своих детей здоровыми и успешными в жизни».

«Мы, конечно, очень заинтересованы, чтобы в школах была мебель, отвечающая, тем требованиям, которые прописаны в современных санитарных правилах и нормах. Очень важно, чтобы эта мебель могла регулироваться по высоте, особенно для начальных школ», – заявила **Елена Артамонова, главный специалист отдела образовательных учреждений комитета по образованию правительства Санкт-Петербурга**.

По ее словам в Петербурге действует план по формированию пропаганды здорового образа жизни, в рамках которого огромное количество мероприятий направлены на укрепление и сохранение здоровья школьников. В том числе и работа с педагогами, проведение различных курсов повышения квалификации, посвященных здоровью учеников. Но пока в Петербурге лишь в нескольких общеобразовательных учреждениях постепенно внедряется подобная методика. Но и эти школы – частные.

В Петербурге же уже год работает первый в России центр эргономики – **Центр Эргономики Доктора Симкина**. Здесь разработан комплекс мер, цель которых – формирование красивой, здоровой осанки у детей. Состоит этот комплекс из трех основных этапов. 1. *Остеопатическая коррекция* уже сформировавшихся нарушений осанки и деформаций позвоночника. 2. *Индивидуальная гимнастика* для «переобучения» тела и более легкого поддержания правильной осанки. 3. *Обучение эргономике и обеспечение мебелью*. Обучение тому, зачем и как правильно сидеть, каким образом сделать правильную осанку привычной и естественной, как правильно выбирать и настраивать мебель, проводится для педагогов, врачей, родителей и детей (в т. ч. непосредственно на территории школ).

В Салоне Эргономики представлен *большой ассортимент «правильной» мебели для учащихся и их родителей* – от бюджетной до «премиум» – и всевозможные аксессуары: подставки для ног, кронштейны для монитора, подставки для ноутбуков, холдеры для бумаг т. д. По мнению **Дмитрия Симкина, «правильная» (т. е. эргономичная) мебель – обязательное условие формирования правильной осанки не только у детей, но и взрослых**. Все образцы мебели тщательно отобраны и протестированы лично **Дмитрием Симкиным**. Цены на всю мебель, со слов доктора, самые низкие в городе. Специально обученные консультанты помогут подобрать кресло, парту и различные аксессуары в соответствии с пожеланиями родителей и особенностями ребенка. **П**

Татьяна КОРАБЛЕВА

## В обсуждении участвовали:



**Виктор Пенулов,**  
куратор «Старая  
Русса»



**Елена Артамонова,**  
Комитет  
по образованию

## УСТРОЙСТВА ДЛЯ СНИЖЕНИЯ НАГРУЗКИ НА ПОЗВОНОЧНИК И ПРОФИЛАКТИКИ ЕГО ЗАБОЛЕВАНИЙ

Московский пр., 212  
(812) 454-10-41

### СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЕ НАКЛАДКИ

## на бытовые, офисные стулья и автомобильные сидения



**ОБЫЧНОЕ СИДЕНИЕ:**  
позвоночник и промежность  
сдавлены, кровеносные  
сосуды зажаты



**НОВАЯ КОНСТРУКЦИЯ:**  
позвоночник и промежность  
разгружены, кровь  
циркулирует свободно

**ПРИМЕНЕНИЕ:** профилактика заболеваний остеохондроза, сколиоза, радикулита, геморроя, простатита.  
Рекомендовано в восстановительный до и послеродовой период

Многие люди не придают особого значения болям в спине, особенно, если эти боли, как говорится, «не смертельны». Однако, со временем дискомфорт или незначительные боли в области поясницы или позвоночника могут перерасти в серьезное заболевание. Предотвратить заболевания позвоночника позволяет специализированная профилактическая накладка на стул, кресло и водительское сиденье.

Благодаря уникальной форме и запатентованному вырезу, профилактическая накладка уменьшает нагрузку на позвоночник, снимая тем самым болевой синдром. Также профилактическая накладка на стул является незаменимым помощником при лечении и профилактике таких заболеваний как простатит и геморрой, которые практически неизбежны при сидячей работе. На сегодняшний день геморрой и простатит различных степеней тяжести встречаются у 85% людей в возрасте старше 30 лет. Именно поэтому специализированная профилактическая накладка на стулья и кресла рекомендована работникам офисов, государственных учреждений, call-центров и других предприятий, где основная работа ведется сидя. Также профилактическую накладку используют водители общественного транспорта, водители

такси и дальнобойщики, в общем, те, кто большую часть своей жизни проводит за рулем.

Врачи рекомендуют насадку на стулья и кресла своим пациентам в период реабилитации после операции, а также беременным женщинам, которые часто страдают от радикулита и геморроя на последнем триместре и в положении сидя чувствуют боли и неудобство.

Профилактическая накладка выполнена из экологически чистых материалов (пенополиуретан, пенолон). Такие материалы используются при изготовлении ортопедических подушек, ортопедических матрасов, подголовников и других изделий медицинского назначения. Цвет накладки практически сливается с цветом обивки офисных стульев, кресел и обивкой салона автомобиля, что немаловажно с эстетической точки зрения. Профилактическая накладка на стул и кресло позволяет сохранить Ваше здоровье и улучшить качество Вашей жизни, не привлекая излишнее внимание окружающих. Она идеально впишется в интерьер любого современного офиса или салона автомобиля. Специальные крепления позволяют зафиксировать насадку на стуле или кресле водителя. Также подобная функция очень удобна при использовании накладки детьми.

### ОСТЕОХОНДРОЗ ПОЗВОНОЧНИКА

**Остеохондроз** – заболевание позвоночника, которое сегодня знакомо даже молодым. Остеохондроз раньше относили к разряду «возрастных», сегодня присутствует в жизни каждого третьего жителя планеты в той или иной степени тяжести. Многие из нас сначала просто не обращают внимания на усиливающиеся головные боли, слабость в конечностях, шум в ушах, головокружение, а это могут быть признаки остеохондроза. Занятые, постоянно работающие люди, часто живут по принципу «сама как-нибудь пройдет». В крайнем случае, обходится самолечением в виде обезболивающих и согревающих мазей, которые при остеохондрозе не просто бесполезны, а иногда и противопоказаны. Лечение начинается только тогда, когда симптомы начинают мешать человеку вести нормальный образ жизни: мучают постоянные боли в спине, пояснице, появляется головокружение, частые головные боли.





### НАКЛАДКА НА СТУЛ

Предназначена для использования на бытовых сидениях, офисных стульях, креслах. Разгружает позвоночник и нормализует приток крови к органам малого таза. Накладка используется для профилактики и лечения заболеваний: сколиоз, остеохондроз, протрузия диска, межпозвоночная грыжа, радикулит, геморрой, простатит.



### НАКЛАДКА НА КРЕСЛО

Предназначена для использования на компьютерных креслах и креслах водителей. Разгружает позвоночник и нормализует приток крови к органам малого таза. Накладка используется для профилактики и лечения заболеваний позвоночника и органов малого таза.



### НАКЛАДКА НА АВТОКРЕСЛО

Предназначена для автомобилей, используется как во время долгих путешествий, так и в повседневных поездках. Накладка разгружает позвоночник и нормализует приток крови к органам малого таза, служит для профилактики и лечения заболеваний автомобилистов.



### НАКЛАДКА 4-Х СЕГМЕНТНАЯ СКЛАДНАЯ

Используется на стуле, кресле, в городском транспорте, в поездах ж/д, при перелётах и других долгих путешествиях. Накладка всегда с собой, помещается в сумку-чехол. Разгружает позвоночник и нормализует приток крови к органам малого таза.



### ОРТОПЕДИЧЕСКИЙ СТУЛ ДЛЯ РАЗГРУЗКИ ПОЗВОНОЧНИКА

При использовании ортопедического стула снимается нагрузка на позвоночник, вес тела переносится на бедра, давление на межпозвоночные диски уменьшается. Препятствует преждевременному развитию сколиоза. Профилактический ортопедический стул гармонично войдет в интерьер вашего офиса или дома. Возможны различные конструкции и цвета обивки по желанию заказчика.

**Это уникальное устройство запатентовано в Роспатенте РФ. Имеются сан. эпид. заключение, изготавливается в соответствии с ТУ. Мы ищем партнеров по работе с товарами ортопедического направления в любых регионах России, медицинские клиники, детские учреждения. Любой желающий может приобрести эти уникальные устройства, позвонив в офис и получив подробную консультацию (доставка бесплатная):**

**СПБ, Московский проспект, 212,**

**тел.: 454-10-41**

### ПРИЧИНА ОСТЕОХОНДРОЗА - СИДЯЧИЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

Одной из основных причин остеохондроза позвоночника являются постоянные однотипные нагрузки, т.е. действия, при которых возникает нагрузка на одни и те же межпозвоночные диски. Классический пример – сидячий образ жизни. Вы, наверное, замечали, что во время работы за компьютером или путешествия в автомобиле в области поясницы, шея появляется дискомфорт, со временем перерастающий в ноющую боль, затекают конечности, немеет шея. Вы не можете найти удобное положение, приходится постоянно поворачиваться, менять позу разминать суставы, вставать и делать зарядку. Именно эти сигналы говорят о том, что вашей спине нужна помощь. И вы в состоянии это сделать. Ведь, согласитесь, гораздо проще предупредить болезнь, чем лечить ее.

Квартирный вопрос в Санкт-Петербурге для горожан всегда являлся одним из наиболее острых. Но благодаря появившимся ипотечным программам в середине двухтысячных наметились сдвиги в улучшении жилищных условий петербуржцев. У людей появилась возможность покупать жилье, а у застройщиков возводить дома. Однако в 2008 году этот сегмент рынка одним из первых почувствовал финансовый кризис, так как именно на недвижимость банки резко прекратили выделять деньги. Но строительство не прекращалось. Сейчас по-прежнему возводят дома в разных районах города. Но вопросы: сколько стоит квартира, кто может помочь, какое жилье выгоднее покупать и где, возникают сами собой. Эти вопросы и были подняты 7 сентября в Агентстве Журналистских Расследований на круглом столе «Идеальный дом – хочется жить в нем», организованным журналом «IT Finance» совместно с изданием «МК в Питере».

# ЖИЗНЬ – ДВИЖЕНИЕ, НО ЧТО ЗА ЖИЗНЬ БЕЗ НЕДВИЖИМОСТИ?

## Рынок недвижимости в Северной столице возрождается

О том, что рынок недвижимости в Северной столице возрождается говорят не только быстро-растущие дома, но и статистика: во втором квартале текущего года количество квадратных метров на вторичном рынке увеличилось на 400 тысяч, а на первичном – рост составил 150 тысяч. Повышается и количество продаж: с 12,5 тысяч квартир на вторичном рынке в начале 2010 года, к середине года число их выросло до 19 тысяч; на первичном рынке в начале лета было куплено уже около 5,5 тысяч квартир. За один только квартал петербуржцами было потрачено 35 миллиардов рублей на приобретение недвижимости. «На 20% увеличился

объем денег во втором и в третьем квартале – это говорит об определенном оживлении рынка. На сегодняшний день мы вышли на вторичном рынке на докризисные объемы по продажам», – заявил **Павел Созинов, Председатель Правления Северо-Западной палаты недвижимости.**

## Ипотека угодит всем

Такие изменения на рынке недвижимости, по мнению участников круглого стола, произошли благодаря возрождению ипотечных программ. «Наблюдается рост выдачи ипотечных кредитов. Если говорить о показателях, то в третьем квартале мы надеемся, что выдадим более 2 тысяч кредитов на приобретение жилья. Это связано с тем, что наступает сезон покупки квартир. Средний размер

В обсуждении участвовали:



**Сергей Степанов,**  
ЗАО «Строительный  
трест»



**Александр Брега,**  
ЗАО «Мегалит»



**Михаил Бузулуцкий,**  
ООО «Главстрой-СПб»



**Сергей Милютин,**  
Санкт-Петербургское  
Ипотечное Агентство

кредита – остался на прежнем уровне: 2-2,5 млн рублей», – сообщил **Сергей Милотин, начальник отдела развития Санкт-Петербургского Ипотечного Агентства**. Причем изменения прошли не только в увеличении количества выдаваемых кредитов, но и в расширении линейки программ.

Так в Санкт-Петербургском Ипотечном Агентстве к стандартному набору ипотечных программ, средний размер процентной ставки которых составлял 11,5%, добавились новые, более доступные кредитные продукты. «Первый проект, который хочется отметить – «Новостройка». Процентная ставка по которому составляет от 10,5% в рублях. Данная кредитная программа распространяется на построенные квартиры и оформленные в собственность. Добавились также ипотечные программы: «Материнский капитал» со сниженной процентной ставкой от 10,25% в рублях и программа «Военная ипотека», процентная ставка по которой составляет 11%. Достаточно низкая процентная ставка – от 10,25% установлена для программы «Оптимальная ставка», – рассказал **Денис Зубарев, руководитель Центра подбора квартир очередникам Санкт-Петербургского Ипотечного Агентства**.

Если в прошлом году банки давали согласие на финансирование только готовых домов, уйдя тем самым с первичного рынка, то сейчас можно получить кредит практически на любой уровень готовности. «На сегодняшний день практически на всех наших строящихся объектах независимо от степени готовности уже работают ипотечные программы. Это абсолютно совпадает с тенденцией спроса в этом году. На начальной стадии, на нулевом уровне можно получить интересные условия по цене за квадратный метр, а когда дом уже готов, можно получить кредит с интересной процентной ставкой от банка», – говорит **Екатерина Немченко, коммерческий директор ООО «Городская ДомоСтроительная Компания»**. Эти слова подтверждают и объемы выдаваемых жилищных

кредитов Северо-Западным банком Сбербанка России. С января по сентябрь 2010 года Сбербанком в Северо-Западном регионе предоставлено ипотечных кредитов на сумму в 6,6 миллиарда рублей. А по итогам года Сбербанк планирует выдать гражданам ипотечных кредитов более чем на 10 млрд рублей. «Сбербанк проводит целенаправленную политику по улучшению условий кредитования по жилищным программам, – **говорит начальник отдела по работе с партнерами Северо-Западного банка Сбербанка России Евгения Енина**, – Еще в апреле 2010 года была отменена комиссия за выдачу кредита при одновременном снижении процентов по ряду ипотечных программ, а в июне размер первоначального взноса снижен до 10–15 процентов. Кроме того, созаемщиками теперь могут выступать до 3-х человек, причем это могут быть необязательно родственники».

Развитие ипотечных программ отметили все участники круглого стола. «Я хочу сказать о значительном увеличении ипотечных обращений в нашу компанию. Наиболее активные из банков – Газпромбанк и Сбербанк. Число сделок активно растет с теми банками, которые оперативно реагируют на обращения клиентов. Соответственно мы увеличили количество сотрудников, которые непосредственно занимаются обработкой обращений клиентов и, наверное, дальше будем увеличивать штат ипотечного отдела, потому что видим в этом большую перспективу», – заявил **Сергей Степанов, директор по продажам ЗАО «Строительный трест»**.

Пожалуй, самое выгодное предложение по займу на покупку квартиры в строящихся или уже готовых новостройках предлагает Сбербанк в ипотечной акции «В десятку!». «Основные условия акции отражены в ее названии: срок кредитования – до 10 лет, сумма первоначального взноса – 10%, процентная ставка в размере 10% годовых в рублях, и продлится акция до 10.10.2010, – сообщила **начальник отдела по работе с партнерами Северо-Западного банка Сбербанка России**

## В обсуждении участвовали:



**Денис Зубарев,**  
Центра подбора квартир  
очередникам СПбИА



**Екатерина Немченко,**  
ООО «Городская Домо-  
Строительная Компания»



**Павел Созинов,**  
Северо-Западный  
палаты недвижимости

## В обсуждении участвовали:



**Теона Емельянова,**  
Общество потребителей  
СЗ палаты недвижимости



**Евгения Енина,**  
Северо-Западный банк  
Сбербанка России

**Евгения Енина.** – При этом кредитование осуществляется в рамках программы «Ипотечный+», действующей при покупке квартир в домах, строящихся или уже построенных с участием кредитных средств Сбербанка. В общей сложности в акции участвуют 35 объектов недвижимости, 26 ведущих застройщиков региона. Это как одиночные дома, так и масштабные комплексы, и можно подобрать квартиру любого ценового сегмента – от эконом-класса до элитного жилья. Залогом по данному кредиту выступает сам кредитуемый объект недвижимости, а до регистрации ипотеки – имущественные права на возводимый объект.» То есть акция Сбербанка «В десятку!» дает петербуржцам вполне реальную возможность стать владельцами квартир в новостройках.

## Что почем?

Вторичный рынок предлагает квадратный метр за 81 тысячу рублей, первичный на десять тысяч меньше. Но можно приобрести жилье и более дешевое. В Петербурге в этом году «Главстрой-СПб» запустил проект «Северная долина», который позволяет приобрести достойное жилье стоимостью метра всего 49 900 рублей!

Столь большая разница в стоимости жилья не пугает застройщиков. «Конечно, когда ты продаешь за 70 тысяч, а вдруг где-то кто-то за 49 тысяч – это серьезный скачок вниз. И конечно большое количество потенциальных покупателей будет оттянуто на этот проект. Для нас это плохо, но для потребителей, которых волнует в первую очередь ценовая политика – это хорошо. Еще осталось большое количество покупателей, для которых ценовой показателем самый важный, их даже в меньшей степени интересует район проживания», – прокомментировал ценовую разницу **Александр Брега, генеральный директор инвестиционно-строительной корпорации ЗАО «Мегалит».**

«В том, что на окраинах города появились объекты, привлекательные для покупателя по цене,

мы видим только плюс. В первую очередь, эти объекты решают социальные вопросы города. А мы должны создавать конкурентоспособные объекты. Мы изучаем все предложения, которые сейчас есть на рынке, и строим наши новые объекты интереснее для покупателя», – продолжил **Сергей Степанов.** Из таких объектов ЗАО «Строительный Трест» стоит отметить новые жилые комплексы «Адмирал Нахимов» (Василеостровский район) и «Золотое сечение» (Калининский район). Оба эти проекта отличает повышенный подход к качеству строительства и к инфраструктуре. «В частности, о проекте «Золотое сечение» можно сказать, что в самом квартале уже построена школа, которая начала работать первого сентября. Рядом с домом будет построен детский садик. Таким образом, мы предлагаем людям не просто квартиры в квартале, в котором когда-нибудь будет инфраструктура, но она уже есть, и сами дома на высоком уровне готовности», – продолжил **Сергей Степанов.**

Для рынка, конечно, большой новостью является появление «Северной Долины» – проекта «Главстрой-СПб», который предлагает достаточно привлекательную цену за квадратный метр, сохраняя высокий уровень качества квартир. Это неординарный подход, новый взгляд на ведение бизнеса на рынке недвижимости. «Мы своим поведением на рынке иллюстрируем возможность, которую каждый крупный застройщик может дать петербуржцу – купить новую комфортную квартиру по доступной цене. То есть это самое важное, что мы делаем сегодня – предлагаем реальную возможность приобрести жилье», – говорит **Михаил Бузулукский, начальник отдела маркетинга и продаж ООО «Главстрой-СПб».** Этот проект представляет собой новый район, с развитой инфраструктурой, с жилой площадью около 3-х миллионов квадратных метров. «Мы взяли перед городом достаточно большие обязательства. Сейчас ведутся работы по созданию инженерной и социальной инфраструктуры, которая в полном объеме включена в проект «Северная Долина». Жители нового района будут обеспечены и детскими садами, и школами в необходимом количестве», – заверил **Михаил Бузулукский.** – Первый детский сад в жилом районе будет сдан в июле 2011 года. Строительство идет полным ходом, мы строим один этаж в неделю во всех корпусах, точно укладываясь в срок.»

## А сколько метров решайте сами...

В Петербурге живут и бедные, и богатые. Соответственно, и жилье предлагается от элитного до эконом-класса. На скольких метрах жить, каждый выбирает сам. Но выбор петербуржцев все чаще падает на минимальное количество метров. В прошлом году именно эта категория жилья была лидером продаж. По информации **Павла Созинова,** эта тенденция сохраняется: «Примерно каждое

второе обращение людей на сегодня – это квартира эконом-класса, причем однокомнатная, а их на всех не хватает», – заявил он. Предложение создать целый комплекс домов с однокомнатными квартирами застройщики не поддержали. «Если вы хотите выпустить только однокомнатные квартиры, вы, как девелопер, должны согласиться, что потеряете из проекта 30% минимум. А если не готовы терять, то вы проектируете и двух-трех комнатные квартиры», – заявил **Михаил Бузулуцкий**. Да и спрос постепенно меняется. «Если в прошлом году лидером продаж было действительно жилье эконом-класса, что помогло нам, как-то поддержало, то в этом году возвращается спрос на жилье класса комфорт, потому что возвращаются инвесторы, которые в прошлом году ушли с рынка и люди продолжают улучшать свои жилищные условия. И на сегодняшний день можно говорить, что восстанавливается спрос на всех сегментах рынка», – заключила **Екатерина Немченко, коммерческий директор ООО «Городская Домостроительная Компания»**.

## Ответственность за комфорт

Затронув вопрос комфорта строящегося жилья, **Павел Созинов** заявил: «Очевидно, что с безопас-

ностью новостроек все в порядке, но с точки зрения комфорта для проживания на многих объектах ситуация пугающая. Проблемы со стяжками, стеклопакетами и вентиляцией». Причина тому – несоблюдение многими застройщиками строительных СНИПов и норм. Однако, строители заверили, что конкуренция на рынке недвижимости высока, а покупатели достаточно разборчивы, поэтому предлагать некачественный товар достаточно нецелесообразно. «Всегда важно отношение, если есть свои, нужно адекватно на них реагировать», – ответил **Александр Брега**. «Сейчас каждая компания заинтересована сделать свой продукт как можно более интересным и качественным. В наше время любой человек может зайти в Интернет и оставить свои впечатления о своей покупке, о доме, а люди, которые интересуются покупкой, могут зайти и прочитать эти отзывы. А это работает на репутацию застройщика», – поддержал **Сергей Степанов**.

**Теона Емельянова, эксперт Комиссии по недвижимости Общества потребителей Северо-Западной палаты недвижимости** подтвердила, что сейчас к ним редко обращаются петербуржцы недовольные качеством приобретенного жилья. **П**

Татьяна КОРАБЛЕВА



Победитель конкурса  
«Лучшая  
строительная компания-2010»

**Жилой комплекс «Адмирал Нахимов»**  
на В.О., Железноводская ул., д. 32

**ОТКРЫТЫ ПРОДАЖИ!**

Срок сдачи: IV квартал 2011 г.

- Кирпичный жилой дом
- Комплексное благоустройство территории, детская площадка, зона отдыха
- Стеклопакеты, остекленные лоджии
- Немские бесшумные лифты Schindler
- Панорамные виды с верхних этажей
- Подземный паркинг с круглосуточным контролем доступа
- Коммерческие помещения
- Охраняемая территория с видеонаблюдением
- 15 минут от станции метро «Приморская»
- 214 ФЗ

Застройщик: ЗАО «Строительный трест». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте компании [www.stroytrest.spb.ru](http://www.stroytrest.spb.ru)

**СТРОИТЕЛЬНЫЙ  
ТРЕСТ**  
ОБЪЕДИНЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ

**331-2000**  
[www.stroytrest.spb.ru](http://www.stroytrest.spb.ru)

**ГЛАВСТРОЙ-СПБ**

**СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА**  
новый жилой район

**КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ**

**49900 руб./м²**

**50м до МЕТРО «ПАРНАС»**

© 2010 ООО «Главстрой-СПБ»

**214 ФЗ**

[www.sevdol.ru](http://www.sevdol.ru)  
**680-40-40**

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте [www.sevdol.ru](http://www.sevdol.ru)  
\* С подробной информацией о данном предложении вы можете ознакомиться в офисе продаж компании «Главстрой-СПБ»

# ГРЯДЕТ СУРОВАЯ ЗИМА...

## Спасут вложения в «мягкое золото»!



На вопросы «ТТ Финанс»  
отвечает Марина Морозова,  
ведущий модельер  
Меховой Дома  
«Марина Морозова»

**ТТ Finance:** Какие возможности для наших читателей открывает Ваше предприятие?

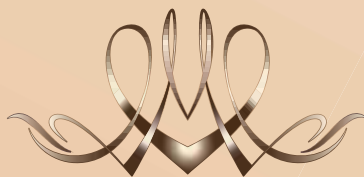
**Марина Морозова:** Сфера нашей деятельности – это продажа готовых меховых изделий и изготовление индивидуальных заказов.

Меховой Дом «Марина Морозова» отличает способность осуществить все этапы создания изделия - от приобретения мехового сырья до выпуска готовой продукции. Сотрудники нашего предприятия являются квалифицированными специалистами, знающими о мехе все. Производство нашей компании оснащено современным оборудованием, дающим возможность использовать новейшие технологии при изготовлении меховых изделий.

Благодаря этому мы имеем возможность осуществить Вашу мечту – стать обладателем уникального мехового изделия, выполненного специально для Вас.

**ТТ Finance:** Пушнину издревле называют «мягким золотом». Какие пушные виды меха Вы предлагаете?

**Марина Морозова:** Меха для наших изделий мы приобретаем только на известных мировых меховых аукционах: в США и Канаде – знаменитый канадский бобр, отличающийся



*Марина Морозова*  
МЕХОВОЙ ДОМ

*Мы осуществим Ваши  
самые смелые фантазии*

Изготовление и продажа  
готовых меховых изделий

Неограниченные возможности  
при создании

**Меховой Дом «Марина Морозова»**

Большой пр. П.С. дом 30

телефон: +7 (812) 230-70-78

факс: +7 (812) 456-23-16

**mdmorozova.ru**

**5%**  
**скидка**  
предъявителю



потрясающей теплотой и износостойкостью в сочетании с внешней привлекательностью и легкостью; на финских и копенгагенских аукционах – норка различных цветов и пушнина – лисица, енот, песец; также мы готовы предложить Вам отличного качества Бухарский каракуль и каракульчу, поражающие великолепием узоров и разнообразностью изысканной палитры цветовых оттенков и, наконец, гордость российского мехового производства – баргузинский соболь.

**TT Finance:** На кого рассчитаны Ваши изделия?

**Марина Морозова:** Наши меховые изделия – роскошны и изысканны, но в то же время практичны и рассчитаны на все случаи жизни, для разных возрастных категорий. Это коллекция широкого диапазона, для покупателей с различными предпочтениями, созданная в современном и классическом духе, рассчитанная на вкус женщин самых разных по своей индивидуальности.

Изделия нашей торговой марки – это знак элегантности и утонченности. Стиль наших изделий – это меха и сопутствующие материалы очень высокого качества, использование последних научно-технических достижений в сочетании с мастерством ручной работы. Каждая деталь отмечена духом творчества, продумана и выполнена с любовью и особой тщательностью.

**TT Finance:** Расскажите о своей новой коллекции.

**Марина Морозова:** Новая коллекция – это слияние культурных традиций и духа современности, переосмысление их в тесной связи с настоящим временем и исторической ретроспективой. Даже в простых по конструкции вещах чувствуется не кричащая, но ясно различимая роскошь, торжествующая женственность. И нет сомнений в том, что российский рынок, прекрасно разбирающийся в мехах, сумеет по достоинству оценить наш роскошный и высокотехнологичный бренд.

Меховые изделия нашей коллекции отличаются ярко выраженной женственностью и утонченной элегантностью, с высокой модой их роднит отличная посадка по фигуре и каждая деталь в них тщательно продумана и выполнена.

При разработке новой коллекции мы стремились проникнуться духом и ментальностью клиентуры, которая год от года становится все более взыскательной и притязательной. Это непросто, но именно в этом и состоит один из самых увлекательных аспектов работы.

Наша новая коллекция – плод творческой интуиции и таланта дизайнера и многолетнего опыта мастеров по работе с мехом, их замечательной способности чувствовать какие именно меховые изделия захотят приобрести и надеть женщины в будущем сезоне.

Цветовая гамма меха охватывает все оттенки черного и серого, натурального белого цвета, от оттенка красного дерева до более нежных тонов меда и глазированного каштана. Порой цвет как бы проступает сквозь иней, сквозь тончайшую льдинку, падая на которую, лучи солнца заставляют мех сиять во всем великолепии. Темные и светлые тона удачно подчеркнуты изысканной и элегантной фурнитурой.

Природные катаклизмы, терзавшие Петербург и Ленобласть (вместе со всей страной) не только летом, но еще и предыдущей зимой, заставили местных страховщиков активно включиться в разговор об усовершенствовании механизма страховой защиты имущества. По счастью, недавно прозвучала идея Президента России о возврате к обязательному страхованию ряда самых актуальных для населения рисков

# ТРЕБУЕТСЯ СТРАХОВАЯ ПЕРЕЗАГРУЗКА

## Когда Президента цитируют с удовольствием

Все участники круглого стола «Полис от природных катаклизмов», проведенного в начале сентября, с удовольствием цитировали основные тезисы выступления Президента России Дмитрия Медведева, прозвучавшие 30 августа на совещании по развитию страхового рынка страны. Эти тезисы кратко таковы:

- только 15% домов, сгоревших этим летом в результате лесных пожаров, были застрахованы от риска пожаров <...> в настоящее время застраховано менее 10% недвижимости <...> число заключенных договоров с каждым годом сокращается – так, с начала года было заключено на 4,5 млн. договоров имущественного страхования меньше, чем год назад;
- одна из причин снижения количества подписываемых страховых договоров – недоверие граждан и предприятий к страховым компаниям;
- страховой рынок в России работает неправильно: страхование подменяется государственной

помощью <...> если сгорел дом, то решением этой проблемы должно заниматься не государство, а страховая компания.

Петербургские страховщики удовлетворены тем, что власть их поняла.

## Народ сказал

По словам *заместителя генерального директора ОСАО «РЕСО-Гарантия» Дмитрия Большакова*, его очень заинтересовали результаты опроса, проведенного на сайте prime-tass.ru, т. е. на портале, посещаемом, в основном, экономически грамотными людьми. В разгар лета портал задал своей аудитории вопрос: «Задумались ли вы о страховании своего имущества в связи с бушующими пожарами?»

Ответы распределились следующим образом:

1. Да, собираюсь обратиться к страховщику – 15%,
2. Нет, если что... надеюсь на помощь государства – 3%,
3. У меня уже все, что надо, застраховано – 22%,
4. Нет, все равно в итоге обманут – 31%,
5. Нет, я далеко от пожаров – 26%,
6. Другое – 4%.

## В обсуждении участвовали:



*Евгений Дубенский,  
Союза Страховщиков  
СПб и Северо-Запада*



*Дмитрий Большаков,  
ОСАО «РЕСО –  
гарантия»*



*Людмила Лаврова,  
ООО «РОСТОСПРАХ»*



Первую цифру на фоне стены огня, подступающей к десяткам населенных пунктов, **Д. Большаков** расценил как недостаточно крупную, вторая цифра оказалась для него вполне объяснима («инфантилизм заканчивается, 20 лет капитализма не прошли даром»), четвертый показатель топ-менеджера очень огорчил (его он расценил как повод для того, чтобы изучить претензии, предъявляемые к страховому сообществу), в пятом показателе он увидел проявление обычного российского «авось».

«Прошедшие пожары все-таки заставили и наших владельцев собственности, и государственные органы, которые вынуждены нести незапланированные расходы, обратиться к нормальному инструментарию, т. е. к страхованию, — констатировал **Д. Большаков**. — А страховщикам надо всерьез задуматься об испытываемом к ним недоверии».

По словам этого эксперта, добросовестные участники страхового рынка прошедшим летом сделали все, что могли, для того чтобы облегчить клиентам получение страховых выплат. К примеру, «РЕСО-Гарантия» в Ленинградской области самостоятельно получало документы, подтверждающие факты стихийных бедствий. Клиентам оставалось только подтвердить свое право собственности на пострадавший объект и показать страховой договор. В масштабах страны компания приняла решение сократить сроки выплат по пожарам в 2 раза, по сравнению с договорными.

О таком же подходе к выплатам сообщила и **директор управления страхования имущества физических лиц петербургского филиала СК «Росгосстрах» Людмила Лаврова**. Например, после летних ураганов эта компания организовывала по несколько выездных бригад, представители которых помогали пострадавшим оформлять заявления на выплату, тут же принимали эти заявления и старались по возможности упростить для клиентов процедуру возмещения ущерба.

По утверждению **Д. Большакова**, сходные шаги предпринимали не только эти две компании, но и многие их конкуренты. Хотя наличия недобросовестных участников рынка эксперт также не стал отрицать.

## Будет только хуже

**Президент союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Евгений Дубенский** сообщил, что уровень убыточности по страхованию от огня очень велик для страховых компаний. Причина этого заключается в чрезвычайно низком уровне противопожарной безопасности загородного жилья. В частности, в Ленобласти пожары в домах чаще всего происходят даже не по причине жары, а из-за дефектов электропроводки и отопительных приборов.

«Огневые риски в основном коснулись юридических лиц, — добавил **Д. Большаков**. — Количество

## В обсуждении участвовали:



**Татьяна Долинина,**  
**Страховая группа «АСК»**



**Сергей Краснов,**  
**СПб институт**  
**Управления и Права**

пожаров на предприятиях растет даже без природных катаклизмов — просто из-за изношенности их основных средств и низкого уровня противопожарной безопасности».

Обобщая опыт региональных страховых компаний, **Е. Дубенский** также добавил, что в последние годы в петербургском регионе все чаще отмечаются ураганы и штормы, да и риск наводнений и затоплений владельцами загородных домов недооценен.

При этом эксперты обращают внимание на то, что далеко не все природные катаклизмы могут быть признаны стихийными бедствиями. Так, **Л. Лаврова** вспомнила отказы в страховых выплатах за провалившиеся под тяжестью снега крыши, которые имели место зимой и весной 2010 года.

«Можно ли считать снегопад случайностью? — разъяснила она. — Зимой должны быть снегопады. Случайный риск минувшей зимой наблюдался только 23 и 26 декабря, когда за сутки выпадало чрезвычайное количество осадков. В остальные дни надо было просто убирать снег. Это обязанность застрахованного».

Та же самая история с затоплением земельных участков.

«Паводок — это выход рек и озер из берегов, а не затопление в результате весеннего таяния снега», — разъяснила **Л. Лаврова**.

По ее мнению, в этом бедствии виноваты, как правило, сами владельцы недвижимости. Во-первых, они обязаны убирать снег, а не копить его всю зиму. Это сфера ответственности домовладельцев. Во-вторых, малоснежные зимы отучили жителей загородных поселков заботиться о поддержании в работоспособном состоянии дренажных систем — в первую очередь, обычных дренажных канав, прорытых в свое время по периметру каждого участка. Некоторые собственники даже стали зарывать эти канавы с целью отодвинуть заборы и тем самым увеличить площади своих земельных участков на несколько десятков квадратных метров. Разумеется, такие участки — основные претенденты на весеннее затопление.

«В этом случае затопление не будет считаться страховым случаем, и страховых выплат пострадавшие не получат», – предупредила **Л. Лаврова**.

Наконец, сообщила эксперт, далеко не все купившие страховой полис смогли им воспользоваться: многие хотели сэкономить и страховали только дом и только от пожара, а, например, хозяйственные постройки (сарай, бани и пр.) и иные риски (например, стихийные бедствия) в договор не вписывали.

## Спасение в принуждении

Соглашаясь с заявлением Д. Медведева и неприемлемом уровне развития страхования загородных домов («Я не знаю ни одной развитой страны в мире с такими показателями», – констатировал Президент 30 августа), участники круглого стола предположили, что повысить его сейчас возможно только одним способом – вновь сделать этот вид страхования обязательным, как это было до 1998 года. В частности, к такому решению склоняется **Татьяна Долинина, руководитель PR-службы СК «АСК»**. Признавая тот факт, что, согласно действующему в стране Гражданскому кодексу, государство не имеет права требовать от гражданина застраховать что-либо из его собственности, эксперт, тем не менее, деликатно намекнула: в ГК можно было бы внести некую оговорку, призванную заставить собственников все-таки страховать свое жилье.

В Петербурге и Ленобласти обязательное страхование применялось вплоть до 17 июля 1998 года, – напомнила **Л. Лаврова**. – В 1991 году стоимость строений стала быстро меняться, и БТИ перестало успевать их переоценивать. В нашем городе обязательное страхование планировали

отменить в 1993 году, но тогда в Грузино за одну ночь сгорело более 500 дач. Региональные власти продлили срок действия закона.

Тут стоит напомнить, что после совещания, состоявшегося 30 августа, **помощник президента Аркадий Дворкович** сообщил: по итогам обсуждения президент поручил правительству разработать меры для того, чтобы каждый россиянин был застрахован по тем основным рискам, с которыми мы сталкиваемся в жизни, и чтобы это рассматривалось каждым не как бремя, а как возможность защитить себя в случае возникновения проблем, – отметил помощник президента.

По его словам, передало тогда ИТАР-ТАСС, государство должно тем или иным образом по каждому виду оказывать поддержку. «Где-то это могут быть налоговые преференции, где-то доплаты, софинансирование», – рассуждал **А. Дворкович**.

Как заметил на том совещании **генеральный директор «Росгосстраха» Данил Хачатуров**, сейчас рассматриваются два варианта реформы страхования: возвращение к некоторым нормам закона «Об обязательном страховании», который действовал до 1999 года, и льготирование тарифов на добровольное страхование.

«Условно говоря, человек платит 2,5 тысячи рублей за страховку своего дома и еще 1,5 тысячи ему добавляет государство. Полная выплата в итоге составит 500 тысяч рублей. Пока вариант господдержки – один из самых обсуждаемых», – сообщил **Д. Хачатуров**.

## Собирать со всех

Участники обсуждения вспомнили еще об одном способе защиты пострадавших домовладельцев, который не является ни страховым, ни бюджетным. Так, **Сергей Краснов, старший преподаватель отделения страхового права Санкт-Петербургского института управления и права**, вспомнил еще один опыт советских времен – продажу марок различных общественных фондов (наподобие «Общества спасания на водах» и т. п.), в которые граждане добровольно перечисляли «кто сколько сможет». **С. Краснов** сослался на опыт Японии, где есть фонд страхования от вулканов, и предложил создать в России фонд добровольных пожертвований на случай чрезвычайных ситуаций.

Представители страховых компаний, в общем, скептически отнеслись к этой идее.

«Резервный фонд катастроф есть у каждого государства, напомнила **Т. Долинина**. – В нашей стране это Росрезерв».

**А. Большаков** заметил: «Для того чтобы покрыть расходы, подобные тем, которые страховщики понесли в 2010 году, с каждого жителя Ленобласти было бы необходимо собрать как минимум 7,5 тыс. рублей».

### Справка:

Согласно принятому в 1940 года закону «Об обязательном окладном страховании», собственники были обязаны уплачивать в Госстрах примерно 1-1,8% от стоимости строений.

Указ президиума Верховного Совета СССР, принятый в 1981 году, обязал страховать все находящиеся в личной собственности граждан строения – жилые дома, садовые домики, дачи, хозяйственные постройки и т. д. Страховая сумма была снижена до 40% от оценочной стоимости строения, а тариф – до 0,35% в год. За просрочку оплаты собственником обязательной страховки на нее начислялась пеня из расчета 36,5% годовых, т. е. в 12 раз больше максимальной ставки по вкладам в Сбербанке.

## Забывайте жизнь и здоровье

В ходе разговоров о страховании имущества **Т. Долинина («АСК»)** напомнила об еще одном виде страхования, который мог бы быть чрезвычайно полезен (особенно жителям частных загородных домов), но пока, к сожалению, востребован еще меньше, чем имущественное страхование. Имеется в виду страхование жизни и здоровья от несчастных случаев.

Эксперт объяснила: «Россияне пока стремятся застраховать, прежде всего, машину, в крайнем случае – дом, и совсем не хотят страховать риски для жизни и здоровья. Прошедшее лето показало, как в пожарах погибали люди, многие из которых были кормильцами своих семей. На что эти семьи должны жить? Я уж не говорю о том кошмаре, который происходит в ожоговых отделениях поселковых больниц. Не хватает лекарств, оборудования. Соответственно, нужны деньги на то, чтобы покупать это все. Но при этом от несчастных случаев у нас в стране застраховано 5-7% населения».

По сообщению **Т. Долининой**, компания «АСК» весной 2010 года вывела на рынок 11 новых программ страхования от несчастных случаев для

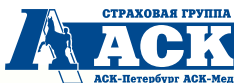
самых разных потребителей – физических и юридических лиц, детей и спортсменов, семейные программы. Принципиально важным нововведением стало то, что к стандартным рискам в результате несчастного случая или болезни (утрате трудоспособности или смерти в результате травмы) был добавлен новый: риск критического заболевания, впервые диагностированного у застрахованного лица.

Прежде в российском страховании от несчастных случаев обнаружение у застрахованных таких заболеваний, как инфаркт, инсульт, почечная недостаточность, онкологические и ряд подобных, не считалось страховым случаем – ведь это не травма, не ожог и не отравление. Теперь «АСК» ввела другое правило: человеку надо дать возможность застраховаться от внезапной критической болезни и смерти. Особенно это важно для кормильцев.

Правда, такое страхование обойдется гораздо дороже обычного страхования от несчастных случаев, и к тому же потенциальному клиенту потребуются пройти предварительное анкетирование. Для тех, кто в прошлом уже перенес инфаркт или инсульт, тариф будет еще выше. ■

Алексей КРЫЛОВ

Реклама



*Страховать свою жизнь на Руси в обыкновение не введено, но войдет же когда-нибудь. Покамест мы не застрахованы, а застрашены.*

А. С. Пушкин

*Никогда не экономьте на страховании, еде и рекламе — и ваши дела пойдут в гору.*

Джон Д. Рокфеллер

*Страхование — самый гуманный вид бизнеса. Нам выгодно, чтобы у вас всё было хорошо.*

Лев Панеях,  
генеральный директор  
страховой группы АСК

пр. Гагарина, д. 1, тел.: 329-36-56

www.ask-spb.com

**МЫ В ОТВЕТЕ ЗА ТЕХ, КОГО СТРАХУЕМ**

Лиц. ФССН С № 1709 78 от 04.07.2007, С № 1420 78 от 30.09.2005



**РОСГОССТРАХ**  
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

**ВЫПЛАТЫ 1 МИЛЛИАРД  
В НЕДЕЛЮ 1 РУБЛЕЙ\***

\* Общие средневзвешенные данные по выплатам за 2009 год страховыми обществами группы компаний РОСГОССТРАХ

**8 (800) 200 0 900**

**0530** МТС, Билайн,  
Мегафон

**www.RGS.ru**

на правах рекламы

ООО «Росгосстрах», лицензия С № 0977 50 выдана ФССН 07.12.2009 г.

1-2 октября 2010

Отель «Holiday Inn», конгресс-холл «Московский»  
Санкт-Петербург, Московский пр., 97А, метро «Московские ворота»



МЕЖДУНАРОДНЫЙ САММИТ  
**МАЛОЭТАЖНОЕ**  
**ДОМОСТРОЕНИЕ**

**1 октября** КОНФЕРЕНЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ  
ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

**2 октября** ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА  
ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ВХОД НА ВЫСТАВКУ  
БЕСПЛАТНЫЙ

- Коттеджные поселки
- Участки под строительство
- Загородные дома
- Многоэтажные пригороды
- Ипотека
- Строительные материалы и технологии
- Архитектура и ландшафтный дизайн

Генеральный спонсор



Спонсоры:



Спонсоры сессий:



коттеджный поселок

*Открытие раздолье*



При поддержке:



ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТНАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ТОВАРИЩЕСТВО ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА  
SAINT-PETERSBURG CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY



СТАРТ Девелопмент

пригород

333-41-21

575-37-65

335-36-32

info@expo-dom.com

www.expo-dom.com

ПАРТНЕРЫ



Санкт-Петербург  
**ЯРМАРКА**  
**НЕДВИЖИМОСТИ**

**5-7**  
**ноября** | **2010**

с 11.00 до 18.00

**Петербургский СКК**  
метро "Парк Победы"

☎ 050

**Y-EXPO.RU**

Оргкомитет: +7 (812) 320-24-57, 320-24-53

Генеральный партнер  
Ярмарки недвижимости

Банк-партнер  
Ярмарки недвижимости

Официальный спонсор  
Ярмарки недвижимости

Официальное издание  
Ярмарки недвижимости



# ЛЕТНИЕ КАТАКЛИЗМЫ И СТРАХОВЫЕ ВЫПЛАТЫ

**ТТ Finance:** *Существенно ли увеличилось количество выплат по страховым случаям в Вашей компании в связи с природными катаклизмами? Какие наиболее характерные страховые случаи произошли этим летом?*

**Татьяна Чачанова:** Несмотря ни на что, сборы по страхованию личного имущества граждан растут. Соответственно, с увеличением объема страховых услуг увеличиваются и выплаты, большинство из них связаны с заливами в городских квартирах, а самые крупные с пожарами в загородных строениях и непредвиденными стихийными бедствиями.

В 2010 году убыточность выросла в разы, как раз по причине стихийных бедствий.

Так, зимой страховщики были завалены обращениями от автомобилистов и владельцев недвижимости с требованием о выплатах в связи со снегом, сосульками и заливами. Справиться с таким потоком заявлений было очень сложно.

Лето принесло ураганы и смерчи и шквал заявлений от пострадавших.

Пример – летний ураган в северных районах Ленинградской области, пронесшийся в ночь с 29 на 30 июля. Ветер большой разрушительной силы, выкорчевывая с корнем деревья, обрушил их на машины, строения, хозяйственные постройки.

В Страховую Группу «Спасские ворота» подано более 20 заявлений на возмещение ущерба от последствий летней стихии. Самым первым обратился страхователь из пос. Синевы Приозерского района, отдыхающий на своей даче и успевший спасти часть имущества от полного уничтожения. Те же, кто приехал на выходные застал вселенское бедствие: дома, постройки, заборы сложились как картонные домики.

Часть заявлений поступивших к нам – о полном уничтожении имущества, а это значит – страхователь получает возмещение, позволяющее компенсировать покупку аналогичного жилья. В основном же ветер и упавшие деревья повредили кровлю у коттеджей; легкие щитовые дачи и хозяйственные постройки.

СГ «Спасские ворота» не подвели своих клиентов и на сегодняшний день все заявленные убытки оплачены.

А уже в сентябре «Спасскими Воротами» получено заявление на возмещение ущерба по риску пожар на сумму 1,5 млн. рублей. Застрахованный дом находился в Выборгском районе Ленинградской области. Возгорание произошло ночью,

## Комментарий специалиста:



На вопросы «ТТ Finance» отвечает Татьяна Чачанова, руководитель Управления страхования и управления рисками Санкт-Петербургского филиала СГ «Спасские ворота»

хозяйева спали и чудом успели выбраться из горящего дома. Как констатировали приехавшие на место пожарные, возгорание произошло по причине скачков напряжения в сети.

**ТТ Finance:** *Появилось ли больше желающих оформить страховку?*

**Татьяна Чачанова:** Да, конечно, граждане и не без основания, стали больше опасаться катаклизмов и активнее страховать свое имущество. Хотя мы имеем и «коробочные» продукты, наши клиенты предпочитают страховать по действительной стоимости, так как от этого зависит и сумма страхового возмещения. А получить компенсацию от государства за утраченный в результате пожара или др. случая, приватизированный объект уже нельзя, как раньше. Предусмотрительных граждан спасает страхование.

**ТТ Finance:** *Наблюдается ли оживление на рынке страхования недвижимости в связи с оживлением на рынке ипотеки и строительств?*

**Татьяна Чачанова:** Небольшое оживление действительно наблюдается на вторичном рынке жилья, к новостройкам банки и граждане пока относятся настороженно.

Ипотечное кредитование является долгосрочным и, разумеется, как кредиторы, так и получатели кредита подвергаются целому ряду рисков. Поэтому неостепенным звеном в цепочке банк – агентство недвижимости – заемщик являются страховые компании. И хотя поток кредитов сократился, но продолжают действовать уже заключенные договоры, по которым остаются страховые обязательства.

За лето 2010 года по договорам ипотечного страхования по риску жизнь и здоровье подготовлены выплаты на сумму 4 млн. 700 тыс. рублей страхового возмещения, и уже в сентябре поступило новое заявление на 1 млн. 500 тыс. рублей. ■



24 августа в Агентстве Журналистских Расследований состоялся круглый стол на тему: «Авторынок Петербурга: докатились до прибыли?», организованный ИД «ТТ Finance» совместно с редакцией газеты «МК в Питере». Тема была выбрана не случайно: в июле Россия впервые вышла на третье место в Европе по объемам продаж автомобилей, а по итогам продаж за 7 месяцев 2010 года наша страна занимает 5 место. Участники мероприятия обсудили причины роста спроса, такие как программы государственной поддержки, а также возникшие в связи с этим проблемы; попытались сделать прогнозы касательно дальнейших тенденций на автомобильном рынке. Коснулись собравшиеся и темы автокредитования – одного из важных двигателей автомобильного бума.

# АВТОМОБИЛЬНЫЙ БУМ возвращается?

О возвращении клиентов на автомобильный рынок говорит статистика. За первые 7 месяцев 2010 года продано 893 857 машин. Это пятый показатель в Европе. А рост продаж в июле, по данным Ассоциации европейского бизнеса, составил 48% по сравнению с июлем 2009 года. Подтверждают рост спроса и присутствовавшие на круглом столе автодилеры.

«Во втором квартале этого года рынок показал рост по сравнению со вторым кварталом 2009 года. Продажи выросли на 60%», – отметил **Михаил Шевельков, директор по продажам «Аларм-Моторс Форд»**.

**Руководитель отдела маркетинга ОАО «Питер-Лада» Виктория Чибышева** сообщила, что за первые 7 месяцев 2010 года рост продаж составил 62,3%. В пиковом июле продано 1 548 автомобилей.

Возросшие продажи также отметили **исполнительный директор ЗАО «Василеостровский автоцентр» Олег Швидкый** и **директор по продажам Автоцентров «ЛШТ» и «Солнечный ветер» Николай Хасиев**.

По словам **Председателя общественного движения «Комитет по защите прав автомобилистов» Александра Холодова** наблюдается рост спроса не только на новые, но и на поддержанные автомобили.

Похоже, что рынок растет, люди стали вновь охотно приобретать автомобили и кризисные времена остались позади, но можно ли в действительности говорить об автомобильном буме и полном восстановлении рынка? Или картина изменится после завершения программ государственной поддержки, с помощью которых чаще всего покупают «Лады», составляющие львиную долю от всех приобретенных в последнее время авто?

**Олег Швыдкий** называет основным источником роста продаж именно отечественные автомобили, приобретенные по программе утилизации, чаще всего классику «АвтоВАЗа» с невысокой стоимостью и максимальной долей государственного участия.

В то же время **Николай Хасиев** отметил, что рост продаж по марке «КИА», которую он представляет, наблюдался, несмотря на то, что ни одна из машин бренда не участвует в государственных программах.

«Программа господдержки, льготное кредитование, утилизация – важные причины роста, но есть и еще один момент – выравниваются доходы людей и экономическая ситуация в целом стабилизируется», – говорит **Виктория Чибьяшева**.

Подтверждает это и **Олег Швыдкий**, отмечая, что в России в прошлом году сложился отложенный спрос, а при оптимистических явлениях в экономике люди начали покупать машины. Тем не менее, он считает оптимизм по поводу полного восстановления рынка преждевременным.

«За 7 месяцев 2010 года нами продано всего 19 тыс. автомобилей иностранного производства, что соответствует уровню между 2006 и 2007 годом. Так что о росте можно говорить только по сравнению с прошлым кризисным годом. Действительного восстановления спроса не следует ожидать раньше 2013 года», – комментирует он.

**Александр Холодов** также отметил, что восстановление авторынка – процесс постепенный.

Что интересно, большинство собравшихся считают программу утилизации практически изжившей себя.

«Государственные программы были рассчитаны на кризисное время и свое отработали. Сейчас почти все, кто хотел сдать машину в утиль, это уже сделали», – отмечает **Александр Холодов**.

«Программа утилизации будет существовать столько, сколько нужно, но стимулировать отечественный автопром ей, скорее всего, удастся года 2-3», – высказывает мнение **Олег Швыдкий**.

## И снова в очередь...

У любого позитивного явления есть и обратная сторона, в данном случае – это дефицит и очереди на популярные модели.

«Нам поступает очень много звонков по очередям в автосалонах», – отмечает **Александр Холодов** и предсказывает скорый дефицит и на рынке подержанных автомобилей.

«Заградительные пошлины сделали ввоз машин из-за границы практически невозможным. Все подержанные авто сейчас либо куплены в России, либо ввезены в страну еще до введения пошлин, а значит их запас не так велик», – комментирует он.

«У дилеров появились интересные предложения по новым моделям, и это привело к очередям на такие машины. Программа утилизации также усилила дефицит, но стабилизация спроса уже произошла, и на складах постепенно накапливаются авто», – прокомментировал **Олег Швыдкий**.

«Заводы изготовители по итогам продаж 2009 года просто перестраховались. Никто не мог предсказать поведение рынка. К буму оказались не готовы», – добавил **Николай Хасиев**.

Среди наиболее дефицитных машин **Алексей Зуев, начальник сектора по работе с автодилерами Управления по работе с предприятиями, партнерами и организации активных продаж Северо-Западного банка Сбербанка России**, назвал продукцию АвтоВАЗа, а также марки Skoda, Ford, Volkswagen, и сообщил, что в связи с очередями покупатели стали обращать свое внимание на не самые популярные бренды, за продукцией которых нет очередей, например, на китайские автомобили.

«Очереди на продукцию АвтоВАЗа могли бы быть не столь велики, если бы не продавалось намного больше машин, чем завод может произвести. Возможно, стоит ограничить предложение и продавать дешевые классические модели только тем, кто не может ни рубля переплатить за автомобиль. Тем более что продажа недорогих

## В обсуждении участвовали:



**Олег Швыдкий,**  
«Василеостровский  
автоцентр»



**Николай Хасиев,**  
«ЛУТ», «Солнечный  
ветер»



**Виктория Чибьяшева,**  
«Питер-Лада»



**Михаил Шевельков,**  
«Аларн-Моторс Форд»

моделей не слишком выгодна заводу», – рассуждает **Михаил Шевельков**.

«Если клиент не готов тратить больше 200 тыс. рублей на покупку автомобиля, мы его заставить никак не сможем», – парирует **Олег Шведкий**, представляющий как продукцию АвтоВАЗа, так и ряд иностранных брендов.

## Колеса в долг...

Итак, по мнению экспертов, спрос на автомобили растет, и будет расти, хотя и не так быстро, как некоторые ожидают, но программа утилизации вряд ли и впредь останется его основным двигателем. На первый план в будущем выдут стабилизация экономической ситуации в стране и развитие системы автокредитования. Тем более, в Минпромторге недавно заявили о намерении сделать систему льготного кредитования более понятной для граждан.

«Из-за стабилизации экономической ситуации люди гораздо охотнее стали брать автомобили в кредит. По бренду Лада таких машин 40%. Это лишь немного меньше, чем до кризиса», – отмечает **Виктория Чибышева**.

По данным **Алексея Зуева** в июле в Северо-Западном банке Сбербанка было выдано 1100 автокредитов. Самой популярной у клиентов банка была именно продукция АвтоВАЗа, также пользовались спросом бренды Skoda и Volkswagen. Средняя цена автомобиля, взятого в кредит, с июня по август немного снизилась с 619 тыс. до 609 тыс. рублей. Средняя стоимость кредита в июле составила 402 тыс. рублей.

**Алексей Зуев** отметил, что ставки, остающиеся конкурентоспособными и одними из наиболее выгодных на рынке, Сбербанк снижал в апреле одновременно с отменой комиссий. Сейчас они составляют от 14,5% годовых для новых и от 15,5% годовых для поддержанных автомобилей в рублях.

«На данный момент мы работаем не столько над очередным снижением ставок, сколько над

придаем нашим кредитным продуктам свойств, интересных для клиента, и расширением сервиса. Например, активно развивается он-лайн банкинг, улучшается сайт, расширяется система платежных терминалов Сбербанка, в которых можно совершать все важные платежи, в т. ч. и оплачивать кредиты», – заявил **Алексей Зуев**. Он напомнил, что Сбербанк по-прежнему работает по программе государственного финансирования (ставка 14,5% по ней снижена на 2/3 текущей ставки рефинансирования), а также по партнерским программам с дилерами и автопроизводителями: Skoda, Lada, Volkswagen, Opel, Mitsubishi, УАЗ, Audi, Fiat, ГАЗ, Volga Siber, Соболь, Maxus, Ssang Yong, Lifan. Более того, подобные программы банк планирует развивать и в дальнейшем.

Говоря об автокредитовании, **Алексей Зуев** заметил, что клиент должен повышать свою финансовую грамотность. Перед принятием решения посоветовал самостоятельно изучить условия кредитования нескольких банков, учитывать объем налогов, сумму КАСКО, стоимость основных запчастей, и, исходя из этой информации, своих возможностей и объема планируемых финансовых обязательств выбирать подходящий автомобиль.

## Куда едем?

Естественно, участники круглого стола, проходящего в переходный для российского авторынка момент, не могли не сделать прогнозов на будущее.

«Следующий всплеск спроса, – говорит **Олег Шведкий**, – стоит ожидать в ноябре, а к лету 2011 года картина на рынке полностью изменится. Произойдет перераспределение клиентов между брендами. О резком росте стоимости говорить нельзя. Тот, кто сразу поднимет цены, потеряет покупателя. В выигрыше останутся те, кто предложит автомобиль в оптимальной комплектации, по оптимальной цене. В итоге мы придем к взвешенному ценовому предложению».

**Александр Холодов** предсказывает постепенный рост цен на автомобили. «Во время кризиса дилеры и производители стали продавать машины «в ноль» в надежде на доходы сервиса и продаж дополнительного оборудования. Как только мы вернемся к активному спросу, цены тоже вырастут, но не резко, поскольку спрос также не возрастет моментально», – пояснил он.

«В ближайшее время роста цен ждать не следует, но не стоит ожидать и их снижения», – заметил **Николай Хасиев**.

«Спрос на автомобили будет. Причем во всех категориях. Будут покупать Ладу, в основном вне Москвы и Санкт-Петербурга, будет спрос на Форд и Шкоду, будут свои покупатели и у таких марок как Ауди, Мерседес, Порше», – подытожил **Алексей Зуев**. ■

## В обсуждении участвовали:



**Алексей Зуев,**  
Северо-Западный Банк  
Сбербанка России



**Александр Холодов,**  
«Комитет по защите  
прав автомобилистов»



Организатор:



Ассоциация банков  
Северо-Запада

При поддержке:



Комитет финансов  
Санкт-Петербурга

Генеральный  
спонсор  
проекта:



**СБЕРБАНК**

**2-3 октября 2010 года**  
Место проведения - ТЦ МЕГА Парнас

**ВЫСТАВКА**  
**«ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ»**

с 12.00 час до 19.00 час

**СЕМИНАРЫ**  
**ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ**

с 12.00 час до 17.00 час

**ВХОД – СВОБОДНЫЙ**

*Все мероприятия проходят в рамках регионального проекта*  
**II БАНКОВСКАЯ НЕДЕЛЯ СЕВЕРО-ЗАПАДА**

**Организационный комитет:** Ассоциация Банков Северо-Запада, [www.nwab.ru](http://www.nwab.ru)  
Тел: (812) 438-17-30, 438-17-32, [education@nwab.ru](mailto:education@nwab.ru)

**INFOREAL**

Форум по зарубежной недвижимости

**23-26 сентября 2010 года, Санкт-Петербург**

**КОНГРЕСС ПО ЗАРУБЕЖНОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ**

ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ

23-24 сентября 2010 года  
отель «Парк Инн Пулковская»  
(пл. Победы, 1, корпус 2)

**В ПРОГРАММЕ КОНГРЕССА**

- тематические секции по основным проблемам рынка зарубежной недвижимости
- бизнес-туры
- культурно-развлекательная программа

Регистрация участников на сайте [www.realfor.ru](http://www.realfor.ru)  
(раздел «Международный конгресс», рубрика «Регистрация на конгресс»)

**ВЫСТАВКА ЗАРУБЕЖНОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ**

ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ

25-26 сентября 2010 года  
Ледовый Дворец  
(ст. м. «Пр. Большевиков»)

**В ПРОГРАММЕ ВЫСТАВКИ**

- экспозиция компаний, работающих на рынке зарубежной недвижимости
- тематические семинары
- Консультационный центр по вопросам зарубежной недвижимости

Приглашаются все заинтересованные граждане  
Вход и консультации – бесплатные

**Подробная информация на сайте [www.realfor.ru](http://www.realfor.ru)**  
**Телефон для справок +7 (812) 346-57-98**



Генеральный  
спонсор  
Форума

Офисно-складской комплекс  
с развитой инфраструктурой  
у метро «Ладужская»

**МАШОПТТОРГ**



- Аренда складских и офисных помещений
- Ответственное хранение
- Складские и ж/д услуги
- Ж/д и авто эстакады
- Охраняемая территория и контроль доступа
- Гостевая автостоянка
- Столовая

тел. 528-73-63, 934-55-65  
logistika@mashoptorg.com  
www.mashoptorg.com

ФОТОГРАФИЯ

**ПОВОРОТ к Лучшему!**

**Z24**  
КРУГЛОСУТОЧНО

**Z24 АВТОСЕРВИС**

кузовные работы  
малярные работы  
ремонт двигателей  
ремонт ходовой  
электрика  
мойка-люкс  
химчистка  
ШИНОМОНТАЖ

стапель кузовной "SIVER DE"  
камера покрасочно-сушильная  
"COLOR TECH"  
компьютерный стенд  
"развал-схождение "HUNTER"

ФОТОГРАФИЯ

www.z24.ru

АВТОЗАПЧАСТИ АВТОСЕРВИС



Полюстровский, д.42 тел.: 979-24-24, 313-24-24

# КНИЖНАЯ ЯРМАРКА ДК им. КРУПСКОЙ

Работаем ежедневно,  
кроме понедельника,  
с 10:00 до 18:00

ХУДОЖЕСТВЕННАЯ И ДЕЛОВАЯ КНИГА,  
УЧЕБНИКИ, СПРАВОЧНИКИ И СЛОВАРИ,  
АТЛАСЫ, КАНЦТОВАРЫ, CD, DVD,  
А ТАКЖЕ ОГРОМНЫЙ ВЫБОР  
СУВЕНИРОВ И ИЗДЕЛИЙ  
ХУДОЖЕСТВЕННЫХ  
ПРОМЫСЛОВ

Пр. Обуховской Обороны, д. 105,  
станция метро «Елизаровская»






**Тел. 412-34-78**

ФОТОГРАФИЯ

Узнайте больше на сайте [www.krupaspb.ru](http://www.krupaspb.ru)


# Переезжайте в центр! ОФИСЫ В АРЕНДУ



наб. реки Мойки, д. 58   
наб. реки Фонтанки, д. 38   
ул. Большая Морская, д. 35   
Марсово поле, д. 5   
Малоохтинский пр., д. 68 

Воспользуйтесь выгодным  
антикризисным ценовым предложением

**Арендные ставки от 500 рублей**

 325-98-40 +7-921-953-10-45

Реклама

## Бизнес-центр «ВОЗРОЖДЕНИЕ»

ул. Возрождения, 20 а  
в пяти минутах от метро «Кировский завод»



- Аренда офисов от 20 кв. м.
- Индивидуальная планировка
- Арендная ставка от 450 руб. за кв. м
- Охрана, парковка, современные линии связи
- Банк, кафе, магазин электроники



**313-00-52 334-85-55**

Реклама

## РАЗЪЕЗЖАЯ



Бизнес-центр

отдельные офисные блоки  
от 50м<sup>2</sup>  
по адресу Разъезжая, 5/7

благоустроенные помещения  
круглосуточная охрана  
телефоны ПТС  
выделенный канал Интернет  
кафе на территории БЦ,  
возможно проведение  
свадеб, торжестве  
исторический центр города  
ст. м. "Владимирская",  
"Достоевская"

арендная ставка включает НДС  
и все коммунальные платежи

Тел./факс: 572-25-01, 710-81-25

Реклама



# СБЕРБАНК

Всегда рядом

МЫ УБРАЛИ  
ВСЕ ЛИШНЕЕ,  
ЧТОБЫ НАШИ КРЕДИТЫ  
СТАЛИ ДОСТУПНЕЕ

**ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ  
КРЕДИТЫ  
БЕЗ КОМИССИЙ**

**НАМ ВАЖНО, ЧТО ВАМ ВАЖНО**



**8 800 555 55 50**

(звонки по России – бесплатно)



**www.sberbank.ru**