

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

ISSN 1814-1978



МАЙ 2011 (№ 61)

DIGEST OF RUSSIAN AND FOREIGN REAL ESTATE MAGAZINE

WWW.D-N.RU

РУССКИЕ ОЛИГАРХИ

ПРЕДПОЧИТАЮТ АНГЛИЙСКУЮ КЛАССИКУ С. 80

ОФИСНАЯ ЖИЗНЬ В МОСКВЕ:
КРУЧЕ, ВЫШЕ, ДОРОЖЕ >> С. 18

ИПОТЕЧНЫЙ РЕБУС:
ДАЮТ КРЕДИТ, А ВЗЯТЬ НЕЛЬЗЯ >> С. 54

Самый подходящий момент для выгодного капиталовложения **на КИПРЕ!**

- 30-летняя репутация безупречной работы на рынке недвижимости
- Международный стандарт качества ISO 9001
- Разнообразие проектов по всему побережью Кипра
- Современный дизайн и высококачественные материалы
- Высокий уровень постпродажного обслуживания
- Представительства в Москве, Киеве, Лондоне, Афинах и Стокгольме
- Гибкие условия оплаты
- Самая крупная и надежная строительная компания на Кипре



Mersinia Hills

Новые роскошные виллы «Мерсиния Хилс» в Айя-Напы



Цены от **299, 000 Евро** + НДС

- виллы с бассейнами, построенные по высочайшим стандартам
- в пешей доступности до центра Айя-Напы
- в 5 минутах езды до пляжа
- С панорамными видами на море

Aristo Bay Residence

Эксклюзивные апартаменты, пентхаусы и виллы в проекте «Аристо Бей Резиденс» в туристической зоне Лимассола



Цены от **293, 000 Евро** + НДС

- большой общий бассейн
- барбекю-площадки
- в пешей доступности до магазинов, банков, баров, ресторанов
- 10-15 минут езды до Лимассола и торгового центра

www.aristo-developers.ru

Все цены и наличие объектов могут измениться без предварительного уведомления.
Аристо Девелоперс является членом группы «Долфин Капитал Инвесторс»

☎ ТЕЛ: +7 495 22 555 99

www.aristodevelopers.com



АКТЕР ПАРК-ОТЕЛЬ

Вилла «Прима»

**СПЕЦИАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ**
подробности на сайте



*Крым. Тихий центр Ялты. Дом на берегу моря, в старинном Массандровском парке. Уже построен.
Апартаменты класса Premium в собственности.*



www.akterparkhotel.ru

Офис в Москве / +7 (495) 544 72 70 / + 7 (985) 762 30 86 *e-mail:* parkotel-acter@list.ru

Офис в Ялте / +38 (0654) 27 28 02 *e-mail:* parkotel-acter@mail.ru

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ



ГОСТЕПРИИМСТВО С ОГОВОРКАМИ

стр. 62

ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА: ПРАВО НА ВЫБОР

стр. 46



КАК ДЕВЕЛОПЕРЫ В ИМЕНА ИГРАЮТ

стр. 26



РЕДАКЦИЯ

ООО «Информ-дом» Москва, 123007, 2-й Хорошевский пр., 9, стр. 1, оф. 511
Генеральный директор Михаил Тимаков informdom@d-n.ru
Исполнительный директор Николай Веденяпин vede.nb@gmail.com
Директор по развитию Константин Скоробогатов daigesti@inbox.ru
Финансовый директор Алла Аббакумова alla@d-n.ru

РЕДАКЦИЯ +7 (495) 940-18-15, 940-19-54
Главный редактор Михаил Морозов morozovm@gmail.com
Выпускающий редактор Элина Плахтина elly.dn@mail.ru
Ответственный секретарь Ирина Танина iritana@yandex.ru
Руководитель информ. службы Анна Семина mintnm@gmail.com

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА
Дизайнер-верстальщик Юлия Мальсагова malsagova@gmail.com


ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ +7 (495) 940-18-15, 941-11-42
Директор по рекламе Ольга Тимакова informdom@d-n.ru
Коммерческий директор Ольга Боченина bochenina@d-n.ru
Администратор рекламного отдела Ирина Туранская tur@d-n.ru
Менеджер рекламного отдела Виктория Гуськова vgvskova@d-n.ru
Менеджер рекламного отдела Анна Липа annalipa@d-n.ru
Секретарь рекламного отдела Анна Гальцова informdom@d-n.ru

РАСПРОСТРАНЕНИЕ +7 (495) 940-19-54, 940-18-15
Начальник транспортного отдела Владимир Громченко informdom@d-n.ru

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Фото: Алла Аббакумова, Николай Веденяпин, Анна Кантемирова, Юлия Мальсагова, Анастасия Морозова, Юрий Савченко, Анна Семина, Ирина Танина, Анна Туранская, Ярослав Ушаков



Из архивов:  Evans, Great reality, Honka, IntermarkSavills, Knight Frank, Lapponia House, Nagatino-i-Land, PR-агентства «Правила Общения», агентства недвижимости «Константа-Глобал», Андрея Куликова, Анны Лупашко, Группы Компаний ПИК, Дениса Колокольникова, ЗАО «Пилгрим Девелопмент», корпорации «Баркли», «МОРТОН», ОАО «Сити», «Промсвязьнедвижимость», «Сапсан», «Суханово-Парк».

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Регистрационное свидетельство ПИ - ФС77 - 19243 от 24 декабря 2004 г.
Тираж 30 000 экз.
Цена свободная

Авторские права защищены.

Полное или частичное воспроизведение статей и фотоматериалов, опубликованных в журнале «Дайджест российской и зарубежной недвижимости», **запрещается** без письменного согласия редакции.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламе.

НЕДВИЖИМОСТЬ НА КИПРЕ ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО!

Живите в
средиземноморском
стиле !

- ▶ ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ВИЛЛЫ
- ▶ РОСКОШНЫЕ ДОМА
- ▶ УЮТНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ
- ▶ УЧАСТКИ С СОБСТВЕННЫМ ПЛЯЖЕМ

- ▶ ПРЕКРАСНЫЙ КЛИМАТ
- ▶ БЕЗОПАСНОСТЬ
- ▶ ЭКОЛОГИЯ
- ▶ ЕВРОПЕЙСКИЙ СЕРВИС

25 ЛЕТ СТРОИМ НА КИПРЕ

МОСКВА, Бережковская наб., 6, оф.: 102 (м.Киевская)
тел./факс: +7 (499) 240-48-32 / 240-46-87 / 240-48-69 моб.: +7 (495) 506-33-38

www.kouroushibros.ru

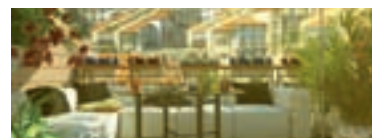
info@kouroushibros.ru

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ

WWW.RUSSIANREALTY.RU

6



МОСКВА

ГЛАВНОЕ

Философия кризиса: выживают гибкие

10

ПРОЕКТЫ

Покупка новостройки с умом и отделкой

16

FUTURUSSIA

Легенды и мифы офисной недвижимости

18

ТОНКОСТИ

Как девелоперы в имена играют

26

ПРОЕКТЫ

В поисках лучшего коттеджного поселка

32

ТОЧКА ОТСЧЕТА

Теория относительной доходности

36

МНЕНИЕ

Риэлторы просят внимания

42

WWW.VSEPOSELKI.RU

ЭКСПЕРТИЗА

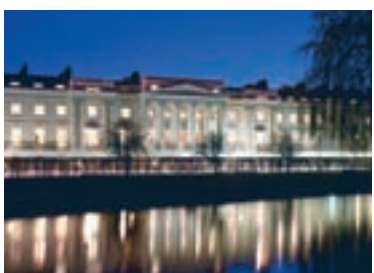
Идем в разведку на дома в Подмосковье

46

ИПОТЕКА

Загородная ипотека: сложно, но возможно

54



WWW.ZAGRANDOM.RU

В ФОКУСЕ

Гостеприимство с оговорками

62

ТЕНДЕНЦИИ

Паевые фонды есть. Но только на Западе

68

ПУТЕШЕСТВИЕ

Парижский стиль жизни

72

ГИД ПО СТРАНЕ

United Kingdom:

традиции под охраной лейб-гвардии

74

ИНВЕСТИЦИИ

Кто покупает самые дорогие дома в мире?

80

ИСТОРИЯ

ВЕЛИКИЕ ИМЕНА

Ускользающая красота безмятежной Венеции

88

КАК ЭТО БЫЛО

Законные аферы с арендой квартиры

94



Самый подходящий момент для выгодного капиталовложения на КИПРЕ!



Аристо Девелоперс - крупнейший на Кипре разработчик проектов гольф-недвижимости



НЕДВИЖИМОСТЬ НА ТЕРРИТОРИИ ГОЛЬФ-КЛУБА | ВИЛЛЫ | МЕЗОНЕТЫ | АПАРТАМЕНТЫ | УЧАСТКИ

- 30-летняя репутация безупречной работы на рынке недвижимости
- Международный стандарт качества ISO 9001
- Разнообразие проектов по всему побережью Кипра
- Современный дизайн и высококачественные материалы
- Высокий уровень постпродажного обслуживания
- Представительства в Москве, Киеве, Лондоне, Афинах и Стокгольме
- Гибкие условия оплаты
- Самая крупная и надежная строительная компания на Кипре

Большой выбор готовой недвижимости под ключ со скидкой



☎ ТЕЛ: (495) 22 555 99
www.aristo-developers.ru

КИПР: Тел. +357 26 842 842 | www.aristodevelopers.com



КИПР Aristo Centre, 8 Apollou 1st Street, PO Box 60388 CY 8101 Nicos, Cyprus. Тел: +357 26 842 842 / 26 841 841. Факс: +357 26 938 290. Эл. Почта: market@aristodevelopers.com
ГРЕЦИЯ 124 Kifissou Avenue, Ampelokipi, Athens 115-26, Greece. Тел: +30 210 656 0400. Факс: +30 210 656 0460. Эл. Почта: marketing@aristodevelopers.gr
РОССИЯ Центр Международной Торговли, Краснопресненская набережная, дом 12, Офис 1812, 123610, Москва, Россия. Тел/Факс: +7 495 22 555 99. Эл. Почта: info@aristo-developers.ru
УКРАИНА 5/9 Bilohorska Street, Office 1, Kiev 01013, Ukraine. Тел: +38 044 353 0063. Факс: +38 044 254 2041. Эл. Почта: dream.home@aristodevelopers.com
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ Тел: +44 1753 610 320. Факс: +44 870 912 0374. Эл. Почта: info.uk@aristodevelopers.com



» Barkli Virgin House собирает первых гостей

Самый ожидаемый проект рынка элитной недвижимости 2011 года — клубный дом Barkli Virgin House (1-й Зачатьевский переулок, 8/9) — был презентован потенциальным покупателям.

Активное участие в работе над проектом принимают звездная команда уоо и всемирно известный британский дизайнер Келли Хоппен (Kelly Hoppen for uoo), которая полностью отвечает за дизайн дома и его внутреннее пространство. В разное время клиентами именитого дизайнера, обладательницы ордена от королевы Елизаветы II и других наград, были английская королевская семья, Дэвид и Виктория Бэкхемы, Дональд Трамп. Почетным гостем корпорации «Баркли» стал директор компании уоо Джон Хитчкокс, именуемый западными СМИ не иначе как «Prada в девелопменте». Он отметил, что «Баркли» удалось создать уникальный по концепции, качеству и статусности продукт, не имеющий аналогов в России. Barkli Virgin House – это дом от Келли Хоппен, роскошный, изысканный, обладающий приятной атмосферой гармонии и уюта. ■

» Купить участок «Между Лесом и Рекой»

Начало продаж земельных участков в новом, уникальном по месторасположению проекте «Между Лесом и Рекой» (Новорижское шоссе, 15 мин от МКАД) стартует в мае.

Участки предлагаются без обязательного подряда, с подведенными коммуникациями. Стоимость сотки на старте – от \$20 тыс. Изюминкой проекта станет благоустроенная береговая линия протяженностью более 2 км. Девелопером проекта выступает компания «Велес Капитал Девелопмент». На выбор будущим жителям предлагаются участки площадью от 16 до 35 соток, расположенные вдоль леса, и участки площадью 20-70 соток, находящиеся вдоль береговой линии. Все участки

предназначены для индивидуальной коттеджной застройки.

«Основная миссия проекта – дать людям возможность приобрести участки, полностью подготовленные для строительства жилья класса «бизнес» и «премиум» для постоянного или сезонного проживания, – говорит руководитель проекта Антон Щетвин. – Своим названием проект обязан неповторимому расположению между лесным массивом и излучиной реки Истры. Это единственный на сегодняшний день проект в 15 мин езды от Москвы, позволяющий будущим покупателям в полном объеме пользоваться природными преимуществами и инфраструктурой Истринского района».

Площадь «Между Лесом и Рекой» составляет 40 га (76 участков). Инженерное обеспечение проекта включает центральное водоснабжение,

сети газоснабжения и электричества (от 15 кВт на домовладение), а также ливневые очистные сооружения. Для любителей активного отдыха предусмотрены спортивные (футбольная и волейбольная) площадки, открытые теннисные корты, а также беговые и велосипедные дорожки.

Отличительная особенность проекта – наличие собственной пляжной зоны отдыха на берегу реки Истры, предназначенной для будущих жителей. Круглосуточная охрана и система видеонаблюдения обеспечивает полную безопасность будущих жильцов.

«Наше новое предложение полностью отвечает представлению покупателей о комфортном загородном проживании. Оно сбалансировано по цене и качеству, а значит, будет иметь высокую степень востребованности», – уверен Антон Щетвин. ■

»» Круглый стол на «Московских террасах»

Комплекс элитных особняков «Итальянский квартал» провел круглый стол, посвященный террасным квартирам, эксплуатируемым кровлям и другим «частным» пространствам в городе.

Поводом для встречи послужило начало продаж террасных квартир в проекте «Итальянский квартал». Главный архитектор проекта Михаил Филиппов пояснил: «В наклонных контрфорсах мы расположили воздуховоды, вытяжки и системы дымоудаления. Таких террас нет вообще нигде, это наше изобретение. Дополнительный комфорт обеспечивается тем, что с верхней террасы нельзя увидеть то, что происходит на нижней благодаря наклонным крышам, а с улицы – благодаря ограждениям. Таким образом, частная жизнь владельцев террасы полностью защищена от посторонних глаз». По итогам круглого стола участники сделали следующие выводы: террасные квартиры уместны в любом климате, они пользуются стабильным спросом и популярны в разных странах мира; данное предложение весьма ограничено, что только подстегивает спрос на него. ■



»» Голландские каналы в Подмоскowie

Компания Multigroup открыла продажи в мультиформатном поселке «На Семи Островах» с уникальной сетью искусственных каналов и прудов. Он расположен в Дмитровском районе, в 50 км от МКАД, на берегу канала им. Москвы. Прообразом концепции стала Голландия: проект «На Семи Островах» имеет единую водную систему каналов и островов, соединенных мостами. Поселок бизнес-класса застроят резиденциями, коттеджами, дуплексами и таунхаусами средней площадью около 250 м² на участках от 5 до 20 соток. Ориентировочная стоимость домовладения составит около \$500 тыс. Инфраструктура поселка включает кафе-ресторан, гостиничный и торговый комплексы. ■

»» Передай послание любимому городу

Скоро, в конце мая, в центре Москвы появится новая достопримечательность – Бранденбургские ворота, точнее, их копия размером 6x5 м. Так пройдет финал интерактивной акции Berlin loves Moscow–Moscow loves Berlin. Смысл в том, чтобы собрать как можно больше искренних и теплых посланий двум городам. Для этого надо зарегистрироваться на одном из порталов be.berlin.de/moscow или www.seiberlin.de и оставить послание в форме своеобразной речевки, содержащей три be – например be forever, be young, be Berlin. Все послания в течение недели с 23 по 28 мая будут проецироваться на модель Бранденбургских ворот, подсвеченную праздничной иллюминацией. ■

»» Столица посмотрит на снос по-новому

Власти Москвы решили аннулировать все выданные ранее разрешения на снос или разборку строений, расположенных в охранных зонах. Этот шаг вызван незаконным сносом доходного дома Кольбе на Большой Якиманке. «Все согласования, разрешения, утвержденные проекты, включающие полную либо частичную разборку любых строений (как обладающих, так и не обладающих каким-либо историко-культурным статусом) на территории объединенных охранных зон либо зон строгого регулирования застройки в Москве считаются аннулированными и недействительными без повторного согласования Департамента культурного наследия», – говорится в заявлении Москомнаследия. ■



COTTAGE ФОРУМ-2011: ВСЕ ПОСЕЛКИ ОТ «А» ДО «Я»

Ключевое событие рынка загородной недвижимости Cottage форум-2011 состоялось. Мероприятие, которое продолжалось в течение двух дней, собрало более 150 участников.

Ведущие игроки рынка загородной недвижимости — топ-менеджеры девелоперских, строительных, финансовых и консалтинговых компаний — приняли участие в форуме. Это событие прошло при поддержке фонда РЖС и Национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства. Организатором мероприятия выступил интернет-портал Cottage.ru.

Деловая программа форума была насыщенной, на круглых столах и конференциях обсуждались проблемы, связанные со всеми аспектами рынка загородной недвижимости — от выбора земельного участка под строительство и финансирования проекта до управления поселком после окончания строительства и организации эффективных продаж.

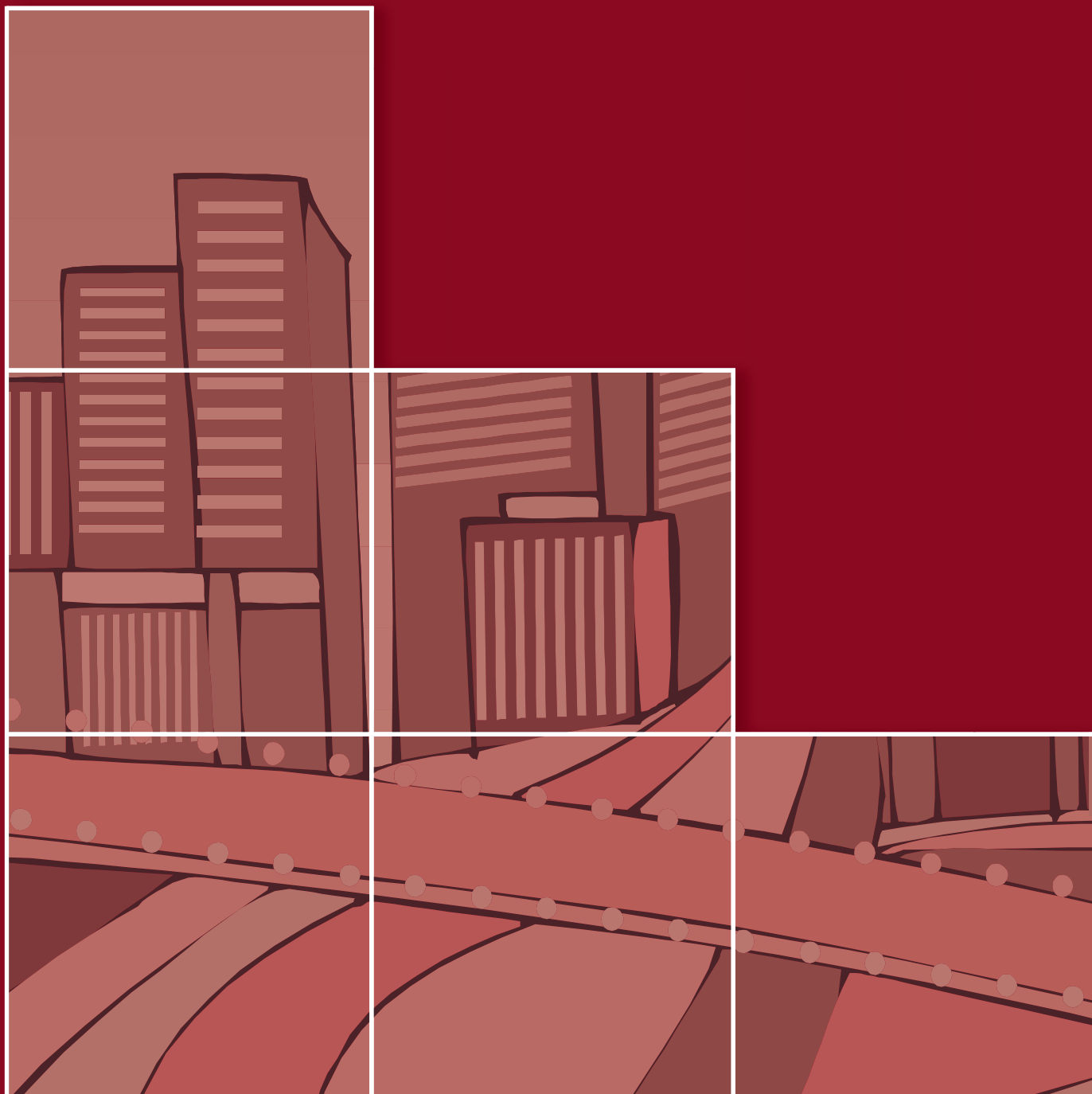
Участники форума обсудили, в частности, такие актуальные вопросы, как подход к комплексному освоению территорий, рекреационные и градообра-

зующие проекты комплексного освоения, методы финансирования объектов.

Ключевой темой стало государственно-частное партнерство в области строительства жилья экономкласса. Спикеры сошлись во мнении, что без поддержки государства возведение доступного малоэтажного жилья практически нереально.

Заместитель генерального директора Фонда РЖС Сергей Кузнецов в своем докладе отметил, что для достижения плановых показателей Федеральной целевой программы «Жилище» в 2011 году необходимо переориентировать спрос с многоэтажного на малоэтажное жилье экономкласса.

«Спрос на малоэтажное жилье составит 10 млн м² общей жилой площади. Ожидается, что при неизменных условиях ипотечного кредитования в 2011 году его доля возрастет примерно до 32% против 21% в 2009 году», — отметил Сергей Кузнецов. ■



ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ФИЛОСОФИЯ КРИЗИСА: ВЫЖИВАЮТ ГИБКИЕ

АВТОР: Альберт АКОПЯН

В начале кризиса, когда все уже знали, что он начался, но еще не прочувствовали всех его «радостей», было модно трактовать китайские иероглифы, обозначающие понятие «кризис». Дескать, сочетание иероглифов «опасность» и «возможность» означает не «опасное положение», как талдычат скучные китайцы, а «опасность, сулящая новые благоприятные возможности». Через несколько месяцев стало не до фантазий.

Точных данных, сколько агентств недвижимости было в Москве до кризиса, нет. Назывались цифры 1200 и более. Говорят, сегодня этот показатель сократился на порядок. В понятную картину разгрома рынка не вписывается только десяток-полтора компаний — девелоперских и риэлторских, которые в годы кризиса вырвались в число лидеров либо сохранили свои позиции. Но почему?

«Надо признать, нам повезло, — допускает генеральный директор Urban Group Андрей Пучков. — Кризис застал нас в тот момент, когда наш проект «Ивакино-Покровское» [поселок таунхаусов — *Прим. автора*] был в высокой

степени строительной готовности — более 80%. Другие новые проекты, включая ЖК «Новосходненский» [микрорайон — *Прим. автора*], в тот момент находились в стадии разработки исходной разрешительной документации».

Везение, как водится, было хорошо подготовлено. Во-первых, компания проводила консервативную кредитную политику и строила объекты с участием большой доли собственных средств. Во-вторых, в компании своевременно осознали, что 214-й федеральный закон о долевом строительстве — всерьез и надолго. И начали переходить на него еще в относительно благополучных предкризисных условиях. Сегодня, когда банки



«Каждый проект прорабатывается индивидуально – разрабатывается оптимальная концепция с учетом конкурентной ситуации, продумывается программа продвижения, в том числе фирменный стиль»

хотят твердых гарантий в виде официально зарегистрированных договоров, клиент компании может воспользоваться ипотекой, что увеличивает продажи. Да и компании легче получить кредит, если возникает такая необходимость.

Фактора везения коснулась и генеральный директор «Калинка-Реалти» Екатерина Румянцева: «Калинка» — не только риэлторская, но и консалтинговая компания. А необходимость в антикризисном консультировании требуется большинству проектов вне зависимости от системного кризиса, и наша компания занималась им в рамках оказания консалтинговых услуг достаточно давно». В кризис спрос на такую услугу сильно возрос. Осталось только провести реструктуризацию, существенно усилив консалтинговое направление.

Будто готовилось к кризису и агентство недвижимости «НДВ-Недвижимость». Многие из наработок, которые применялись в кризис, изучались ранее. Компания не хваталась за продажу всего и вся, не сотрудничала с застройщиками, срывавшими сроки работ, строила с ними четкие договорные отношения. А взявшись за объект, предлагала клиентам бонусы — ремонт общественных зон, ландшафтный дизайн и т. п.

В лучшем положении оказались те компании, которые заранее почувствовали приближение кризиса и приняли необходимые меры. «Внешне самый простой способ — снижение цены. К нему прибегли практически все выжившие застройщики, — говорит Екатерина Румянцева. — Так, «Ведис Групп» отреагировала на приближающийся кризис еще

«Это был не самый простой период в жизни компании, но вышли мы с очевидными успехами. Мы смогли предложить рынку действительно доступное жилье, спрос на которое оставался высоким даже в кризис»





летом 2008 года. Компания приняла решение уйти из бизнес-класса в эконом. В результате микрорайон «Марфино» и ЖК «Алексеевское» вышли на рынок в кризис с феноменальными ценами: в Марфине — 60 тыс. за 1 м² квартиры с отделкой, причем предлагалось четыре стиля на выбор. Кроме того, по договору с IKEA все покупатели получали дисконтную карту».

В ЖК «Алексеевский» (от 80 тыс. за 1 м²) были сохранены важные элементы бизнес-класса. Впервые в эконом-классе появились места общего пользования такого качества. Весь фонд был быстро реализован.

Застройщик «Итальянского квартала» подошел к кризису с полностью готовым проектом. В очень сжатые сроки (стратегические решения принимались быстрее чем за месяц) была проведена огромная работа по корректировке планировок. Были привлечены архитекторы, дизайнеры. Площадь квартир сократилась со 150 до 120 м², изменилась продуктовая линейка, подверглась корректировке инфраструктура комплекса и т.д.

Генеральный директор «Мортон-Инвест» Антон Скорик подтверждает эф-



На интернет-сайте всякой компании вы найдете раздел «Философия компании». Для многих этот раздел – вроде красочной иллюстрации. У других же есть и философия, и идеология, и принципы

фektivность гибкой ценовой политики: «Это был не самый простой период в жизни компании, но вышли мы из него не только без потерь, но и с очевидными успехами. Мы смогли предложить рынку действительно доступное жилье, спрос на которое оставался высоким даже в кризис».

Согласно рейтингу застройщиков, опубликованному в апреле 2011 года газетой «Коммерсант», ГК «Мортон» по объемам введенного в эксплуатацию и проданного жилья в 2010 году вошла в пятерку крупнейших. В кризисные 2008–2009 годы ГК «Мортон» не только продолжила строительство на всех своих площадках, но и вывела на рынок очередные проекты.

Компания в этот период сделала значительные приобретения на земельном

рынке, что позволило в 2010 году предложить рынку четыре масштабных проекта совокупным объемом жилья около 1 млн м². В портфеле компании такие проекты, как «Солнцево-Парк» (470 тыс. м²), «1 Мая» (320 тыс. м²), «Катюшки» (300 тыс. м²), 30 мкр. (480 тыс. м²), «Бутово Парк» (370 тыс. м²) и «Щитниково» (241 тыс. м²).

«Мы практически единственные, кто решился в этот период, в начале 2010 года, вывести на рынок проект на полмиллиона квадратных метров, — говорит Скорик. — Это наш микрорайон «Солнцево-Парк», который возводится на участке 56 га в Ленинском районе Подмосковья. Это был смелый шаг, и он себя полностью оправдал. Сегодня это одно из наиболее востребованных предложений. Если в про-

Везение, как водится, было хорошо подготовлено. Во-первых, компания проводила консервативную кредитную политику и строила объекты с участием большой доли собственных средств. Во-вторых, в компании своевременно осознали, что 214-й федеральный закон о долевом строительстве – всерьез и надолго. И начали переходить на него еще до наступления кризиса. Сегодня, когда банки хотят твердых гарантий в виде официально зарегистрированных договоров, клиент компании может воспользоваться ипотекой, что увеличивает продажи. Да и самой компании легче получить кредит, если возникает такая необходимость



Антикризисное консультирование требуется проектам вне зависимости от системного кризиса. В кризис спрос на такую услугу возрос. Оставалось провести реструктуризацию, усилив консалтинговое направление

шлом году средние объемы реализации в «Солнцево-Парк» были на уровне 100 квартир в месяц, и это был очень высокий показатель, то в марте 2011 года мы реализовали здесь 172 квартиры».

А вот компания Urban Group ускорила строительство «вертикали». «Имея собственный запас прочности, в период кризиса мы тем не менее столкну-

нья цепочки — от производства материалов до продаж».

Сегодня у компании собственные производственные мощности, техника, специалисты по прокладке инженерных коммуникаций. «В результате мы получаем тройной выигрыш, — перечисляет Пучков, — управляем качеством, сроками и себестоимостью, то есть тремя



Большую роль играет «отделка от застройщика» – предложение нескольких вариантов дизайнерской отделки квартир. Она более выгодна, чем самостоятельный ремонт, к тому же ускоряет переезд в новую квартиру

лись с тем, что подрядчики, партнеры, не имевшие такого же резерва, начали нарушать свои обязательства — задерживали поставки материала, не могли гарантировать сроки выполнения подрядных работ, — рассказывает Андрей Пучков. — Мы усвоили важный урок и ускорили процесс создания вертикально интегрированного холдинга, взяв под собственный контроль все зве-

глобальными строительными рисками. Благодаря подобной организации строительства мы вывели рынок наш новый жилой комплекс «Новосходненский», в котором одни из самых доступных цен в Подмосковье».

Перед агентством недвижимости, которое специализируется в первую очередь на продаже «первички» эконом- и бизнес-класса, стояли другие задачи.



«Первые «кризисные» покупатели ориентировались исключительно на ценовой фактор, — рассказывает руководитель департамента аналитики и консалтинга компании «НДВ-Недвижимость» Ольга Новикова. — С развитием рынка покупатели стали более требовательны и к другим параметрам. На первое место вышло соотношение «цена-качество» того или иного проекта. В этот период мы начали развивать новые опции, чтобы максимально удовлетворить наших клиентов».

Большую роль играет «отделка от застройщика» — предложение нескольких вариантов дизайнерской отделки квартир. Ее стоимость, несомненно, более выгодна, чем цена самостоятельного ремонта, к тому же она ускоряет переезд в новую квартиру. В рамках некоторых проектов «НДВ-Недвижимость» стала предлагать trade-in — зачет старого жилья в счет приобретения квартиры в новостройке.

«Каждый проект прорабатывается индивидуально — разрабатывается оптимальная концепция, исходя из целей застройщика с учетом конкурентной ситуации, продумывается программа продвижения, в том числе фирменный стиль каждого проекта», — поясняет Ольга Новикова.

На интернет-сайте всякой компании, претендующей на определенный статус, вы найдете раздел «Философия (или миссия, идеология, принципы) компании». Видимо, проблема в том, что для многих этот раздел — вроде красочной иллюстрации. У других же (у кого, может быть, и раздела такого на сайте нет), есть и философия, и идеология, и принципы. А также есть воля и умение их применять в кризис и, что не менее важно, вне кризиса. **ШН**



Распродажа недвижимости в Тольятти и Самарской области

- склады
- базы отдыха
- производственные базы
- административные здания
- незавершенные строительством объекты
- гаражи
- и многое-многое другое



Тел. 8 (8482) 757-850
Сайт: group.avtovaz.ru



ПОКУПКА НОВОСТРОЙКИ С УМОМ И ОТДЕЛКОЙ

Лет десять-пятнадцать назад потенциальные покупатели квартир в новостройках экономкласса при упоминании понятия «отделка от застройщика» пренебрежительно морщились и умоляли об одном: лучше не надо вообще никакого ремонта – все равно потом переделывать придется.

Ванны, штампованные из жести, обои, отклеивающиеся вместе со штукатуркой, примитивные оконные рамы, электроплиты, функционал и дизайн которых не менялись со времен Брежнева, — это практически все, что могли предложить застройщики покупателям начала 2000-х годов в плане отделки. Так как финансовые и временные затраты новоселов на апгрейд отделки зачастую превышали расходы на отделку квартир с нуля, возникла тенденция продавать, как говорится, «голые стены».

В настоящее время Группа Компаний ПИК, учитывая возрастающие требования покупателей квартир в новостройках, предлагает в своих новых домах набор элементов внутренней отделки, сре-

ди которых стеклопакеты из немецкого профиля КВЕ с повышенными экологическими характеристиками и долговечностью (они не содержат свинец), а также с так называемым i-стеклом.

Особенность этого стекла в том, что оно возвращает до 90 % тепловых волн: зимой — внутрь помещения, а летом — наружу. Такая особенность существенно сокращает расходы на кондиционирование и обогрев.

Кроме того, в квартирах от Группы Компаний ПИК установлено электрооборудование: проводка, розетки и выключатели европейского стандарта Schneider Electric (Франция), а также применяются ламинат Kronospan (Австрия), керамическая плитка Kerama Marazzi (Италия) и Lasselsberger (Чехия)



Централизованная закупка застройщиком отделочных материалов напрямую у фирм-производителей гарантирует их качество и оптовую цену. При этом покупатель вправе выбрать понравившийся ему вариант дизайна

Во всех новостройках Группы Компаний ПИК панели наружных стен трехслойные (бетон-утеплитель-бетон), с повышенными теплозащитными свойствами, балконы и лоджии остекляются долговечным раздвижным профилем

на полу кухни, холла и в санузлах, обои и сантехника известных европейских производителей.

Следует добавить, что во всех новостройках Группы Компаний ПИК панели наружных стен трехслойные (бетон-утеплитель-бетон), с повышенными теплозащитными свойствами, балконы и лоджии остекляются современным долговечным раздвижным профилем.

Помимо отделки квартир осуществляется также улучшенная отделка первого этажа, лифтовых и межквартирных холлов. Как правило, видя такую красоту, новоселы домов, построенных Группой Компаний ПИК, начинают заботиться о своем подъезде еще до создания ТСЖ — нанимают консьержа, устанавливают домофон и камеры наблюдения. Так что отсутствие «писающих мальчи-

ков» в подъездах и «гопничков с района» на скамейках возле них гарантировано. Впрочем, дребезжащих болгарками гастарбайтеров в соседних квартирах вы тоже не услышите и не увидите: предложения квартир с улучшенной отделкой распространяются целиком на тот или иной корпус. И все это, повторимся, касается домов экономкласса.

Адреса новостроек от Группы Компаний ПИК, где продаются квартиры с полной улучшенной отделкой: в Москве — жилые комплексы «Аннинский» (от 94,9 тыс. руб./м²) и «Чертановский» (от 103,5 тыс. руб./м²); в Московской области — жилые районы «Левобережный» (от 49,5 тыс. руб./м²) и «Юбилейный» (от 65,7 тыс. руб./м²) в Химках, а также жилой район «Ярославский» (от 64,3 тыс. руб./м²) в Мытищах. **■**

65,7
тыс. руб./м²
стартовая стоимость
квартир в жилом районе
«Юбилейный»



ЛЕГЕНДЫ И МИФЫ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

АВТОР: Денис КОЛОКОЛЬНИКОВ

Пять лет – небольшой срок как для рынка недвижимости, так и для города и страны в целом. Но прогнозировать ситуацию с определенной долей вероятности можно лишь при условии, что глобальных потрясений ни в мировой, ни в российской экономике в этот период не произойдет: нефть не поднимется до планки \$200 за баррель, не повторится кризис трехлетней давности. Иначе прогнозы становятся бессмысленными.

Самые распространенные утверждения о состоянии офисного рынка на данный момент: нам грозит дефицит площадей, который приведет к скачкообразному росту ставок, площади в центре стареют, и вскоре офисы уйдут из центра, разместившись вокруг да около МКАД. И все эти тезисы неверны.

» ОФИСНЫЙ ПЕРЕБОР

На сегодняшний день в Москве около 29–30 млн м² офисных площадей. Из них около 12 млн м² приходится на долю качественных офисов класса А и В, еще 17–18 млн «квадратов» — старые административные здания, НИИ

советских времен, которые относятся к классам С и D.

Большинство офисов класса А и В построено в 2000-х годах. Причем около 7 млн «квадратов» (что, по самым грубым подсчетам, составляет более 1600 объектов) — начиная с 2003–2004 года. Такой всплеск строительной активности был обусловлен вполне объективными причинами: развивалась экономика, Москва становилась финансовой столицей России и соседних стран, современному бизнесу требовались современные офисы. Возводили много и не всегда качественно, но все площади поглощались. В докризисный период уровень ва-



кантных площадей не превышал 5–7%, а в 2007 году был и вовсе 2–3% (на стабильном европейском рынке нормальным считается показатель 7–9%).

Во время кризиса арендаторы стали уходить, в первой половине 2009 года уровень вакантных офисных площадей достигал 25–30%. Сейчас из все-

лось меньше, чем обычно, в результате объем поглощения превышал объем новых площадей.

Но дефицит будет не критичен: Москва неплохо обеспечена офисами. А еще есть «запас» в виде инвестиционных контрактов на строительство. И даже если не все из них будут реализова-

Востребованность площадей в центре обусловлена не только престижем, но и тем, что туда удобно добираться из любой точки города. Так что все равно в центре останутся стабильный спрос и высокие ставки

В будущем уменьшатся площади объектов – будут строиться более компактные здания, с небольшим риском по их незаполнению. Это еще один урок кризиса, который усвоен и получит свое развитие. Продолжатся редевелоперские проекты. У Москвы в этом отношении высокий потенциал – около 15 тыс. га занимают промзоны. Даже в ЦАО насчитывается около 400 га промышленного назначения

го объема офисов пустуют примерно 1,5 млн м² — около 15%. При этом в стадии строительства находятся 1,8 млн м², которые будут сданы в течение ближайших двух лет. Дальше возможен некоторый дефицит из-за того, что в 2009–2010 году площадей вводи-

ны, те, что выйдут на рынок в совокупности со строящимися, дадут за пять лет еще 3,5–4 млн м² площадей классов А и В. Уже сейчас разморожены четыре площадки в «Москва-Сити», и за пять лет весь деловой район, скорее всего, будет достроен.





У нас недорогие ресурсы – «зеленые» технологии не слишком окупаемы. Чтобы они активнее применялись, нужен шаг в будущее. Кроме того, проектирование и «зеленый» консалтинг в России стоят пока очень дорого

Таким образом, через пять лет вряд ли нас ждет дефицит в офисном сегменте.

» ИЗ КЛАССА В КЛАСС

Последние годы мы наблюдаем изменение статуса действующих офисов различного типа: их класс повышается или понижается, кроме того, промышленные здания преобразуются в офисы. Часть старых зданий, в том числе промышленного назначения, относящихся к классу С, подвергается реновации и пополняет класс В. Здания класса А и В со временем

Все это естественные процессы развития рынка. Поэтому нет предпосылок для их прекращения. Единственным исключением может стать окончательная реконструкция всех производственных площадей. Однако сегодня промзоны суммарно занимают около 15 тыс. га, поэтому вряд ли игроки рынка справятся с этой задачей за одну пятилетку.

Ситуация стабилизируется, бизнес становится более активным, что должно привести к подъему цен на офисы. Однако те объекты, которые сей-

Уровень вакантных площадей класса А в центре не превышает 9-10% (тогда как на окраинах достигает 25%), а прирост ставок на лучшие объекты только в этом году составил более 10%

морально и физически устаревают, спускаясь в класс В или С. Промышленные здания, оставшиеся после вывода предприятий за пределы города, реконструируют и превращают в офисные площади — преимущественно классов В, С.

час сдаются в эксплуатацию, вступают в конкуренцию с действующими и не дают резко повысить ставки.

Предполагаю, что в ближайшие два года рынок лишь частично компенсирует потерянные в кризисный период



СПРАВКА

ДЕНИС КОЛОКОЛЬНИКОВ — генеральный директор консалтинговой компании RRG (Russian Research Group). Окончил Московский авиационный институт, второе высшее образование получил по специальности «Экономика и менеджмент». Прошел обучение по программе «Оценка недвижимости и бизнеса», курсы ССИМ. С 1999 года является сертифицированным аналитиком рынка недвижимости. За 12 лет на рынке недвижимости занимал позиции руководителя отдела маркетинга, руководителя отдела по работе с клиентами в таких компаниях, как «Контакт-недвижимость», «Олимпия», строительная корпорация «РосСтрой», СУ-155. В 2004 году стал директором департамента маркетинга инвестиционной компании, на базе которого в 2005 году образована консалтинговая компания RRG.

ставки аренды, не достигнув докризисных показателей.

До 2008 года средняя ставка внутри Садового кольца на качественные площади составляла \$1150/м² в год. В пик кризиса она снизилась в два раза и держалась на этом уровне до лета 2009 года. Затем цена аренды офисов подросла и сейчас оценивается в \$750/м² в год. Таким образом, ставка должна увеличиться еще на 50%.

Вероятно, за пять лет рынок отыграет ставки, потом они будут расти, как принято говорить, в рамках инфляции — не более 7–10% в год. А вот к интенсивному росту на 20–30% в год, как это было в 2000-х, думаю, в ближайшее время мы не придем.

» ЦЕНТРОСТРЕМИТЕЛЬНАЯ СИЛА

На данный момент внутри Садового кольца сосредоточено почти 20% всех офисных площадей класса А и В, внутри Третьего транспортного кольца — 55%. Это притом, что площадь внутри ТТК составляет всего 10% площади Москвы в целом. Впрочем, утверждения, что запрет на строительство в центре приве-

дет к скорой децентрализации офисного рынка, — тоже миф, а не реальное будущее.

Понятно, что чем ближе к МКАД, тем меньше становится стоимость земли для девелопера, а ставки для арендатора уменьшаются. В докризисный период было представлено много бизнес-центров класса А около МКАД. И на них был и есть спрос. Но не все арендаторы могут позволить себе переехать из центра на окраину.

Востребованность площадей в центре столицы обусловлена не только престижем, но и тем, что туда удобно добираться из любой точки города. Так что все равно в Центральном округе останутся стабильный спрос и высокие ставки. Власти заявляют об ограничении строительства в пределах Садового кольца, поэтому офисы там станут дорожать: компенсации за счет появления новых объектов не будет. Уже сейчас уровень вакантных площадей класса А в центре Москвы не превышает 9–10% (тогда как на окраинах достигает 25%), а прирост ставок на лучшие объекты только в этом году составил более 10%.



Не будет спешной реновация имеющихся площадей: у собственника должны быть на это веские причины, чтобы он вкладывал деньги (скажем, съехали все арендаторы, потому что офисы плохого качества). Но даже плохие здания в центре города заполнены арендаторами. И в удачно расположенных зданиях класса С реально встретить ставку \$700–800/м² в год, что соизмеримо со ставками в новых бизнес-центрах.

» ОФИСЫ «ПОЗЕЛЕНЕЮТ»

Еще одна тенденция, которая, надеюсь, будет развиваться в ближайшие годы — новые проекты будут строить с использованием энергосберегающих технологий, технологий «зеленого» здания.

Сейчас таких объектов почти нет. Практически единственный бизнес-центр, получивший сертификат «зеленого» стандарта BREEAM, — «Дукат Плейс». Проблема в том, что у нас недорогие ресурсы — «зеленые» технологии не слишком окупаемы. Чтобы они активнее применялись, нужен шаг в будущее, подкрепленный экономически, продвижение таких зданий. К примеру, строительство по «зеленым» технологиям и получение



соответствующего сертификата увеличивает ставку аренды примерно на 10%. Кроме того, почти нет проектировщиков с опытом создания «зеленых» зданий — проектирование и «зеленый» консалтинг в России стоят пока очень дорого.

На Западе поддержка «зеленых» проектов осуществляется на государственном уровне: банки кредитуют строительство с использовани-

ем энергосберегающих технологий по более низким ставкам, часть затрат на такие проекты компенсирует государство. У нас это пока частная инициатива. Но мы движемся в этом направлении: так, недавно был принят закон об энергосбережении в строительстве.

Полагаю, в будущем уменьшатся площади объектов — будут строиться более компактные здания с небольшим риском по их незаполнению. Это еще один урок кризиса, который усвоен и получит свое развитие.

Продолжатся редевелоперские проекты. У Москвы в этом отношении высокий потенциал. Как уже упоминалось, около 15 тыс. га занима-

Большинство офисов класса А и В построено в 2000-х годах. Причем около 7 млн «квадратов» (что, по самым грубым подсчетам, составляет более 1600 объектов) — начиная с 2003-2004 года

ют промзоны. Даже в Центральном административном округе насчитывается около 400 га промышленного назначения. Естественно, эти предприятия будут закрываться и выводиться, а на их месте построят различную недвижимость, в том числе офисную. ■

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ПРИОБРЕТЕТ:
ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК, НЕДОСТРОЙ, ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ
ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА.**

e-mail: invest.offer1@gmail.com



г. Старая Купавна, Ногинский р-н, 20 км от МКАД

Продается производственная база. Участок 35 соток в собственности, 2 строения. 1-е – бетонное, пл. 1100 м², 2-е – из профлиста, пл. 700 м². Две кран-балки, 200 кВА, скважина, канализ., наливные полы (антипыль). Офисная часть здания пл. 100 м². Цена: 30 000 000 руб.



+7 (495) 739-63-30



г. Сочи

Курортный проспект, продажа торгово-офисных помещений на первом и втором этажах нового жилого дома. Очень близко от центра города, 300 м до моря. Новостройка, монолит-кирпич. Площади от 90 до 350 м².



+7 (495) 739-63-30



ООО «Газпром газнадзор» сообщает о **проведении торгов** на право заключения договора купли-продажи производственной базы с испытательным стендом и лабораторией, принадлежащей ООО «Газпром газнадзор» на правах собственности.

Продавец: ООО «Газпром газнадзор» в лице **Агента ЗАО «АФИНА»**, тел./факс: +7 (495) 739-63-30.

Дата и время проведения торгов: торги состоятся 16 мая 2011 г. в 12 часов 00 минут по московскому времени.

Место проведения торгов: 109012, г. Москва, ул. Варварка, 14.

Выставляемое на торги имущество: производственная база (далее Имущество) состоит из трехэтажного административно-производственного здания общей площадью 463 м² с системой обслуживающих сооружений и оборудования. Земельный участок, занимаемый производственной базой, имеет площадь 431,7 м² и принадлежит ООО «Газпром газнадзор» на правах аренды. Договор аренды от 9 февраля 2010 г. Срок аренды – 5 лет.

Место нахождения Имущества: Пермский край., г. Пермь, Индустриальный район, ул. Верхнемуллинская, 134а.

Наличие обременений: отсутствуют.

Начальная цена Имущества: 6 791 970 (Шесть миллионов семьсот девяносто одна тысяча девятьсот семьдесят) рублей, включая НДС 18% – 1 036 063,22 (Один миллион тридцать шесть тысяч шестьдесят три) рубля 22 копейки. Расчет в российских рублях.

Описание процедуры проведения торгов и заключения договора купли-продажи, а также перечень документов, прилагаемых к заявке, публикуется на сайтах www.gazprom.ru и www.zaoafina.ru.

Дополнительную информацию о порядке проведения торгов можно получить по телефону (495) 739-63-30.



+7 (495) 739-63-30



ООО «Газпром торгсервис» сообщает о **проведении торгов** на право заключения договора купли-продажи на объекты движимого и недвижимого имущества «Склад моторного топлива».

Продавец: ООО «Газпром торгсервис» в лице **Агента ЗАО «АФИНА»**, тел./факс: +7 (495) 739-63-30.

Дата и время проведения торгов: торги состоятся 15 июня 2011 г. в 12 часов 00 минут по московскому времени.

Место проведения торгов: 109012, г. Москва, ул. Варварка, 14.

Выставляемое на торги имущество:

- **имущество, входящее в состав объекта «Склад моторного топлива»:** очистные сооружения замасоченных дождевых стоков, 95,9 м²; ж/д пути, 1024 м; 4 металлических резервуара, по 300 м³; здание КТП-250, 2,4 м²; два резервуара противопожарного запаса, по 144,0 м³; резервуар счищенных дождевых стоков, 250 м³; здание насосной, 36,0 м²; здание производственного корпуса, 94,3 м²; устройство для налива топлива (3 шт.), молниеотвод, эстакада для осмотра цистерн;

- **земельные участки, на которых расположены объекты:** земельный участок 6843 м² (земли поселений), предоставлен под промышленные предприятия, нефтебазы; земельный участок 10 277 м² (земли поселений), предоставлен под промышленные предприятия.

Все объекты принадлежат ООО «Газпром торгсервис» на правах собственности как объекты незавершенного строительства.

Место нахождения Имущества: Калужская область, г. Малоярославец, ул. Энтузиастов, 8.

Начальная цена Имущества: 10 000 000 (Десять миллионов) рублей, вкл. НДС 18%. Расчет в российских рублях.

Описание процедуры проведения торгов и заключения договора купли-продажи, а также перечень документов, прилагаемых к заявке, публикуется на сайтах www.gazprom.ru и www.zaoafina.ru.

Дополнительную информацию о порядке проведения торгов можно получить по телефону (495) 739-63-30.



+7 (495) 739-63-30



г. Новосибирск, Дзержинский район, Доватора ул., 11

ВТБ 24 (ЗАО) в лице Агента **ЗАО «АФИНА»** сообщает о намерении **реализовать имущество** и приглашает заинтересованных лиц принять участие в переговорах.

Объект продажи: административно-складской комплекс.

Место нахождения имущества: г. Новосибирск, Дзержинский район, улица Доватора, дом 11.

Описание объекта: 4-этажное здание площадью 3112,5 м². Высота потолков в помещении – 3 м, материал перекрытий – ж/б, материал стен – панель, кирпич.

Центральные коммуникации: отопление, водо- и теплоснабжение, канализация, выделенная электрическая мощность на здании – 168 кВт, возможно увеличение. Здание построено в 1986 году, находится в городской черте, расположено рядом с основной магистралью. Хорошие подъездные пути. Здание расположено на земельном участке 14 403 м².

Дополнительную информацию можно получить по телефону (495) 739-63-30.



+7 (495) 739-63-30



ООО «Газпром трансгаз Ухта» сообщает о намерении **реализовать имущество** и приглашает заинтересованных лиц принять участие в переговорах.

Продавец: ООО «Газпром трансгаз Ухта» в лице Агента ЗАО «АФИНА», тел./факс: +7 (495) 739-63-30.

Выставляемое на торги имущество: гараж, ул. Строительная, инв. № 49227 (одноэтажное здание площадью 570 м², расположенное по адресу: Республика Коми, г. Ухта, ул. Строительная, 11). Этажность – 1, площадь застройки – 663,1 м², год постройки – 1993, функциональное назначение – гараж, состояние – рабочее.

Договор аренды земельного участка № 07.49 А.516 от 14 июня 2007 г. на земельный участок с кадастровым номером: 11:20:0603 004:0034, категория земель: земли населенных пунктов, для эксплуатации гаража-стоянки общей площадью 869,0 м², расположенный по адресу: Республика Коми, г. Ухта, ул. Строительная, 11, сроком на 49 лет с 16 апреля 2007 г. по 16 апреля 2056 г. (арендодатель – администрация муниципального образования городского округа г. Ухта).

Дополнительную информацию о порядке проведения торгов можно получить по телефону (495) 739-63-30 в ЗАО «АФИНА».



+7 (495) 739-63-30



ООО «Газпром трансгаз Ухта» сообщает о намерении **реализовать имущество** и приглашает заинтересованных лиц принять участие в переговорах.

Продавец: ООО «Газпром трансгаз Ухта» в лице Агента ЗАО «АФИНА», тел./факс: +7 (495) 739-63-30.

Выставляемое на торги имущество: баня сухого жара, инв. № 45693 (одноэтажное здание площадью 151,71 м², расположенное по адресу: Республика Коми, Усть-Вымский район, г. Микунь, ул. Пионерская). Этажность – 1, площадь застройки – 229,1 м², год постройки – 1993, функциональное назначение – баня сухого жара, состояние – рабочее.

Договор аренды земельного участка № 57/06 от 20 октября 2006 г. на земельный участок с кадастровым номером: 11:08:02 01 007:0009, категория земель: земли поселений, для эксплуатации бани сухого жара общей площадью 498,0 м², расположенный по адресу: Республика Коми, Усть-Вымский район, г. Микунь, ул. Пионерская, сроком на 49 лет с 01 января 2006 г. по 31 декабря 2054 г. (арендодатель – администрация муниципального района «Усть-Вымский»).

Дополнительную информацию о порядке проведения торгов можно получить по телефону (495) 739-63-30 в ЗАО «АФИНА».



+7 (495) 739-63-30



г. Нижний Новгород, ул. Ошарская

Продается имущественный комплекс в центре на огороженной, охраняемой территории, зем. участ. 5700 м² (в аренде до 2051 года). Все центр. коммуник. и полная инженерная инфраструктура. Четыре кирп. здания площ.: 652 м²; 1692 м²; 1334 м²; 1400 м². Здания в собственности.



+7 (495) 739-63-30



г. Смоленск, 2 км от центра

Офисное здание, 3 этажа, пл. 3553,1 м², 250 рабочих мест, в отличном состоянии, с новой офисной мебелью и комплектом телекоммуникационного оборудования, земельный уч. 4412 м², парковка на 25 мест. Здание обеспечено системами жизнедеятельности, пожарной безопасности, охраны, видеонаблюдения.

E-mail: GR_AL@arkada-rus.com

Киселев Ростислав Александрович

(4812) 65-12-54, 8-920-316-12-21



КАК ДЕВЕЛОПЕРЫ В ИМЕНА ИГРАЮТ

АВТОР: Элина ПЛАХТИНА

Есть мнение, что имя человека имеет огромное значение в его жизни. Брендологи пошли дальше: по их мнению, название, точнее, бренд, играет основополагающую роль в продвижении компании и товара. До недавнего времени применительно к рынку недвижимости это была лишь красивая теория. Но кризис заставил застройщиков пересмотреть взгляды и на нейминг – присвоение товару определенного названия.

Когда-то московская недвижимость и в особой рекламе-то не нуждалась, не то что в брендировании, специальном нейминге и прочих «заморочках»: застройщики распродавали дома на стадии котлована, а любая недвижимость уходила с рынка со скоростью звука. Но золотые времена столичного рынка недвижимости минули, застройщикам и риэлторам приходится бороться за клиентов, а только обычная реклама не приносит ожидаемых результатов.

Пришла пора новых способов продвижения и позиционирования компаний на рынке. И девелоперы все чаще обращаются к брендологам за помо-

щью. Причем, как утверждают последние, это начальный этап новой тенденции, которая вскоре превратится в общепринятую практику.

Уже сегодня практически каждый дом, выходящий на рынок недвижимости, имеет собственное имя. Причем раньше это касалось лишь домов элитного сегмента, потом бизнес-класса, а теперь это стало нормой и для экономкласса. Правда, название дома, микрорайона и компании — пока зачастую результат работы не профессиональных брендологов, а собственных маркетологов, пиарщиков и руководства компании.

Возможно, именно поэтому на столичном рынке огромное множество раз-



На рынке множество различных «кварталов», «парков» и «хаусов», которые в сознании обывателя становятся безликими. Чем руководствуются игроки рынка, выбирая название своему детищу, не всегда ясно

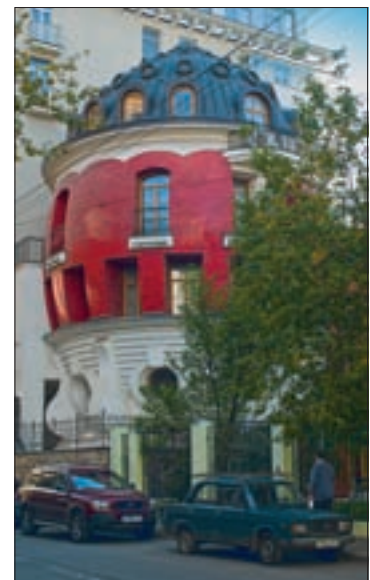
Примерами «географического» нейминга служат «Дом на Мосфильмовской», «Дом на Беговой», «Измайлово», «Кутузовская Ривьера», «Жилой квартал на Плющихе»

личных «кварталов», «парков» и «хаусов», которые в сознании обывателя в итоге становятся безликими. Чем руководствуются игроки рынка, выбирая название своему детищу, не всегда ясно: подчас название объекта не то что пересекается с названием соседнего дома, но и не поддается никакому рациональному объяснению.

Нейминг — не такая уж и простая штука, и подходить к выбору названия товара — неважно, жвачки или жилого комплекса — нужно взвешенно, опираясь на множество факторов. Так, по мнению профессионалов, хорошее название запоминается и отличается от других. При этом оно должно отражать как индивидуальные особенности продукта, так и философию владельца, его маркетинговую поли-

тику. Оно обязано быть благозвучным, выразительным, по возможности кратким, вызывать позитивные ассоциации или, как минимум, не вызывать негативных. В идеале название доносит до потребителя основные выгоды продукта. Наконец, оно должно иметь право на существование с точки зрения патентного законодательства.

У нейминга недвижимости есть свои особенности. Название дома должно в первую очередь рассказать потребителю, чем этот дом выгодно отличается от любого другого. Часто в названии жилых объектов недвижимости находит отражение такое конкурентное преимущество, как местоположение. Примерами «географического» нейминга служат «Дом на Мосфильмовской», «Дом на Беговой», «Измайлово»,





Всевозможные Alero House, Course House, Arco di Sole, Knightbridge, возможно, и звучат необычно, но мало о чем говорят российскому покупателю

«Кутузовская Ривьера», «Жилой квартал на Плющихе» и т. д.

Один из самых излюбленных приемов у московских застройщиков, который используется в нейминге объектов, — игра на ассоциациях. В большинстве случаев это положительно окрашенные эпитеты («солнечный», «радужный», «золотой»): «Золотые ключи», «Солнечный берег», «Радужный», «Счастливый дом».

Именами домов становятся слова, указывающие на статусность

ного нейминга, так как помимо основной отсылки к форме дома несет также весьма негативную смысловую нагрузку. Во-первых, пирамида у древних египтян являлась усыпальницей, во-вторых, у россиян это слово четко ассоциируется с финансовыми пирамидами 1990-х.

Любят застройщики использовать имена известных персоналий и литературных героев («Шуваловский», «Петров дом», «Разумовский», «Онегин», «Коперник», «Пожарский»), а также ал-

Один из самых излюбленных приемов нейминга у московских застройщиков – игра на ассоциациях. В большинстве случаев это положительно окрашенные эпитеты: «солнечный», «радужный», «золотой»

(«Имперский дом», «Дворянское гнездо», «Премьер», «Президент»), а также слова, отмечающие архитектурное, визуальное сходство с какими-либо предметами: «Парус», «Шоколад», «Пирамида». Последнее название, к слову, является примером не самого удач-

люзии на них: «Каменный цветок» на улице Бажова, «Аксиома» на улице Лобачевского.

Весьма спорной видится распространенная практика давать домам женские имена, видимо, перекочевавшая из яхтинга. Делается это скорее всего из са-



мых невинных и благих побуждений, да и какой женщине не понравится тот факт, что в ее честь назвали целый дом или квартал. Однако использование женского имени вместо нарицательного «дом» порой приводит к не самым приятным и приличным ассоциациям. Вот и попадают в пикантные ситуации жильцы многочисленных «Надежд», «Галин» и «Татьян».

Нельзя не упомянуть о безграничной любви застройщиков к различным иностранным словам. Желание указать на современность и определенную целевую аудиторию также не всегда играет в пользу девелопера и дома. Очень часто иностранные названия оказываются трудночитаемыми. И самое главное, они не находят какого-либо отклика в русском сознании, не вызывают никаких ассоциаций.

Всевозможные Alero House, Course House, Arco di Sole, Knightbridge, возможно, и звучат необычно, но мало о чем говорят российскому покупателю. Но, пожалуй, самым ярким примером неудачного присвоения иностранного названия стал ЖК Охуген. Даже люди, хорошо знающие английский язык, часто читают это название как написанное

кириллицей слово. Выходит не очень благозвучно.

Многие столичные девелоперы осознали важность нейминга и уже не считают его некой блажью забавы ради. Особенно это стало заметно в кризис, когда многие застройщики провели ребрендинг, проще говоря, изменили названия собственных или приобретенных объектов, стремясь уйти от прежнего, как правило, неудачного имиджа. Так, долгострой «Солнцеград» превратился в «Балашиха-Сити», а петербург-

Многие девелоперы ревностно относятся к выбору имени для своего объекта и принципиально не хотят отдавать его на откуп посторонним. «Не предлагаете же вы чужим людям выбрать имя своему ребенку»





Именами домов становятся слова, указывающие на статусность («Имперский дом», «Премьер», «Президент»), а также слова, отмечающие сходство с какими-либо предметами: «Парус», «Шоколад», «Пирамида»

ская «Диадема» трансформировалась в «Буржуа».

Обращению рынка недвижимости к практике серьезного, профессионального нейминга, по признанию самих игроков рынка, мешает специфичность товара. Имя дому необходимо только лишь на этапе позиционирования и продаж — в дальнейшем оно практически не используется. А так как время регистрации названия и проверки его уникальности подчас совпадает по длительности со временем экспозиции дома, смысл присвоения ему офи-

циального названия просто-напросто пропадает.

Кроме того, немаловажным фактором является и цена вопроса. Услуги профессиональных брендинговых компаний стоят немалых денег. Куда дешевле обходятся названия, придуманные собственными сотрудниками. К тому же многие девелоперы ревностно относятся к выбору имени для своего объекта и принципиально не хотят отдавать его на откуп посторонним. «Не предлагаете же вы чужим людям выбрать имя своему ребенку», — проводят аналогию застройщики.

Трудно не согласиться с весомым аргументом. Как знать, а вдруг завтра ученые мужи придут к выводу, что важный вопрос выбора имени для собственного чада тоже лучше решать не на семейном совете, опираясь лишь на свой вкус и симпатии, а довериться профессионалам, которые подойдут к процессу с рассудительностью и расчетом.

Сегодня это может казаться бредом, а завтра — стать новомодной тенденцией. История знает немало примеров, когда грамотный пиар превращал безумные идеи в самые рациональные предложения, бесполезное делал полезным, а ненужное — необходимым. **ИН**

 <p>АКВАРЕЛИ жилой комплекс</p> <p>Балашиха</p>	 <p>Grand Park</p> <p>Сергиев Посад</p>	 <p>Да Винчи жилой комплекс</p> <p>Одинцово</p>
 <p>от 45 000 руб./м²</p> <p>7 КМ от МКАД</p>	 <p>от 40 000 руб./м²</p> <p>СОБСТВЕННОСТЬ</p>	 <p>от 68 000 руб./м²</p> <p>6 КМ от МКАД</p>
<p>Монолит • Вентилируемые фасады • Панорамное остекление • Огороженная и охраняемая территория Подземный и гостевой паркинги • Детские сады • Школы • Супермаркеты • Рестораны • Магазины 214-ФЗ • Ипотека • Рассрочка • Скидки</p>		
	<p>www.tekta.com застройщик</p>	<p>797 49 49</p> <p>С проектными декларациями можно ознакомиться на сайтах www.wcolour.ru, www.grand-park.su, www.lvinci.ru</p>



Суханово Парк
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

WWW.SUHANOVO-PARK.RU



В ПОИСКАХ ЛУЧШЕГО КОТТЕДЖНОГО ПОСЕЛКА

АВТОР: Юрий ЖУРАВЛЕВ

Признание, премии, победители. Кто из нас не лишен чувства тщеславия и не хочет стать лучшим среди равных, победить в борьбе? Наверно, таких нет. Занять первое место, получить награду из рук селебрити, сказать со сцены, купаясь в лучах софитов и славы: «Спасибо всем, кто помогал нам!» Только вот как добиться этого?

Награду, врученную на основании не только объективных, но и субъективных показателей, получить крайне сложно — всем не угодишь. Это не спорт, где побеждает самый быстрый, самый меткий, тот, кто забьет больше мячей или шайб. Как стать лучшим поселком года, как заслужить признание клиентов и уважение партнеров и конкурентов по бизнесу? Да и возможно ли это?

Хочу рассказать реальную историю. Недавно в Москве подводились итоги конкурса на звание лучшего поселка года. Было много гостей, встреч со старыми знакомыми, с которыми обменивались последними новостями

и сплетнями и, конечно, обсуждали волнующие вопросы: как дела, как идут продажи. Даже представители крупных риэлторских агентств, скромно потупив глаза, честно признавались, что продать один дом в месяц — уже хороший показатель.

И вдруг, как гром среди ясного неба, побежал слухок: а ты знал, что в поселке таунхаусов «Суханово-Парк» за два месяца 100 объектов продано? Мне оставалось только наморщить лоб и попытаться вспомнить: а что это за поселок, где он находится, когда его начали реализовывать? Такое впечатление, что ничего не видел и не слышал, а оказывается, он (во всяком случае, его пер-



Первая очередь домов уже построена, коммуникации подведены, остались внешние фасадные и внутренние отделочные работы. Покупатели особо отмечают удобные планировки

вая очередь) разошелся фактически через два месяца после начала продаж.

За счет чего удалось достигнуть таких высоких показателей? Никто из гуру рынка загородной недвижимости так и не смог сказать ничего внятного. Да, очень хорошие и конкурентоспособные цены от 7 млн руб. за таунхаус в 8 км от МКАД. Да, при строительстве используются высококачественные материалы, достойные объектов верхнего сегмента бизнес-класса. Да, прекрасное место, окруженное сосновым лесом и примыкающее к Сухановскому пруду. Да, отличные видовые характеристики и архитектура, успешно обыгрывающая все неровности ландшафта. Но 100 домов за пару месяцев? Все равно такие показатели не укладывались в голове.

А потом была премия, на которой «Суханово-Парк» с явным преимуществом победил в номинации «Лучший поселок таунхаусов» и стал одним из главных претендентов на Гран-при. Если мне не изменяет память, подобное произошло впервые — никогда ранее «экономные» поселки не входили даже в число номинантов на Гран-при, среди которых всегда числились исключительно представители верхних ценовых сегментов.

Вот так в одночасье рушатся стереотипы. Оказывается, что можно нравиться клиентам-покупателям и получать признание (показалось, не без оттенка зависти) коллег-девелоперов, признающих, что чужой объект лучше.

После всего случившегося оставалось ответить себе: а правда ли все это, в чем

Да, очень хорошие и конкурентоспособные цены от 7 млн руб. за таунхаус в 8 км от МКАД. Да, при строительстве используются высококачественные материалы, достойные объектов верхнего сегмента бизнес-класса. Да, прекрасное место, окруженное сосновым лесом и примыкающее к Сухановскому пруду. Да, отличные видовые характеристики и архитектура, успешно обыгрывающая все неровности ландшафта. Но 100 домов за пару месяцев? Все равно такие показатели не укладывались в голове



Вот так в одночасье рушатся стереотипы. Оказывается, что можно нравиться клиентам-покупателям и получать признание (не без оттенка зависти) коллег-девелоперов, признающих, что чужой объект лучше

«фишка» «Суханово-Парка», соответствующую ли все услышанные восторженные эпитеты действительности.

Лучшего способа, чем съездить и собственными глазами все увидеть, пока не придумано. Дорога до поселка (с учетом того, что выезжал я около шести вечера от станции метро «Беговая») заняла чуть больше часа — приемлемо с учетом московских вечерних пробок. Въезд на территорию поселка че-

ная поляна в окружении соснового леса. Пока все здорово. Решил не сразу идти к домам, а с лету задать самый важный вопрос, хотя ответ на него нашел уже при подъезде. Как обстоит дело с коммуникациями? Оказалось, что застройщики не стали откладывать наиважнейшее мероприятие «на потом» или вообще «на никогда»: жители, мол, сами разберутся. Все было сделано еще до начала общестроительных работ — свидетель-



Стоимость таунхауса в зависимости от площади — от 7 до 15 млн руб. Это цена 1-3-комнатной квартиры в Москве, которую многие решают продать, чтобы купить загородный дом для круглогодичного проживания

рез полосу соснового леса сразу же поднял настроение — открыл окно, как всегда делаю, подъезжая к своей даче в 40 км от столицы, — и в лицо сразу повеяло свежестью и прохладой. Очень люблю эти ощущения.

Но не будем отвлекаться. Офис продаж на въезде, прекрасная разновысот-

ством тому были увиденные мною электро- и газовая подстанции. Мысленно поставил огромный плюс.

Следующий момент: а что с ценами? Они те же, что были озвучены, или уже успели «совершенно случайно» повыситься именно к моему приезду? Вроде и тут все нормально: стоимость соот-



ветствует заявленному диапазону — от 7 до 15 млн руб. за таунхаус в зависимости от его площади. То есть приемлемая цена 1–3-комнатной квартиры в Москве, которую многие решают продать и купить на полученные деньги загородный дом для круглогодичного проживания.

Теперь пришла пора взглянуть и на дома: поводов развернуться, воскликнув знаменитое «все лгут», еще не нашлось. К тому же вдали поблескивает Сухановский пруд, с отдыхом на берегу которого у меня связано столько приятных детских воспоминаний. Первая очередь домов уже построена, коммуникации подведены, остались внешние фасадные и внутренние отделочные работы. Девелоперы утверждают, что скоро с ними управятся. Я решил учесть всякие форс-мажоры, и получилось пара месяцев. Тогда и посмотрим, кто был прав.

Сами дома получаются красивыми — на отделочных материалах не экономят: все-таки натуральная черепица из Италии и Германии дорогого стоит, а я ее видел вживую, а не нарисованную на красочных рекламных проспек-

тах. Все хорошо, придаться не к чему, в том числе и к планировкам домов, достаточно удобным при небольшом метраже таунхаусов (от 90 м²).

Оставалось найти изюминку, которая и стала решающим аргументом для многих покупателей объектов в поселке «Суханово-Парк». Все оказалось просто и правильно. Дети. Большая часть уже строящейся и планируемой к сдаче инфраструктуры рассчитана именно на детей и их комфортное времяпрепровождение. Масса спортивных и детских площадок, прекрасная пляжная зона. Говорят, девелоперы проекта намерены не только разбить собственный пляж, но и взять в аренду весь Сухановский пруд и сделать из него конфетку уже в этом году.

Итог: мне понравилось. И навело на определенные размышления о том, где лучше жить. Однако для полного спокойствия решил приехать сюда через месяц, проверить собственные ощущения и посмотреть, что и как идет. Ну и прицениться к объектам второй и третьей очереди «Суханово-Парка», поскольку с первой я, похоже, уже опоздал. **Ш**

Дома получаются красивыми – на отделочных материалах не экономят: все-таки натуральная черепица из Италии и Германии дорогого стоит, а я ее видел вживую, а не нарисованную на рекламных проспектах





ТЕОРИЯ ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ДОХОДНОСТИ

АВТОР: Альберт АКОПЯН

Команда Собянина пытается перестроить жилищную политику города и изменить само понятие «социальное жилье». Нельзя сказать, что с нуля: правительство Лужкова с середины 2000-х взяло курс на резкое сокращение очереди на получение бесплатного жилья. И если не делало, то много говорило о массовом строительстве социального жилья – жилья, которое предоставляется временно, без права приватизации.

Понятно, что «кнут» — ужесточение условий постановки граждан на учет как нуждающихся в улучшении жилищных условий и «чистка» списков, а также «пряник» — субсидии и «социальная ипотека» тем очередникам, которые согласятся взять часть расходов на себя, принесли результат. Если в течение 1990-х и большей части 2000-х число семей очередников оставалось на уровне 210–220 тыс., чуть уменьшаясь и снова увеличиваясь, то в последние четыре года оно резко сократилось. Как сообщил глава столичного Департамента жилищной политики и жилищного фонда Москвы Николай Федосеев, очередь на конец первого

квартала 2011 года составила 118,3 тыс. семей. Что дальше?

Если властям города удастся выдержать сегодняшние темпы сокращения числа очередников, проблема решится в течение шести-семи лет. Разумеется, малообеспеченные семьи, которые нуждаются в поддержке государства, будут всегда. Но есть надежда, что правительство города сможет изменить политику в этом вопросе на более разумную.

Парадоксально, но в социальном, согласно конституции, российском государстве, практически нет социального жилья. Того жилья, которое в большинстве развитых стран временно



предоставляется людям, оказавшимся в затруднительном материальном положении. И если, скажем, в Германии беженцы, иммигранты или вполне благополучные, но не слишком трудолюбивые немцы живут в такой квартире даже в трех поколениях, они никогда не станут ее владельцами.

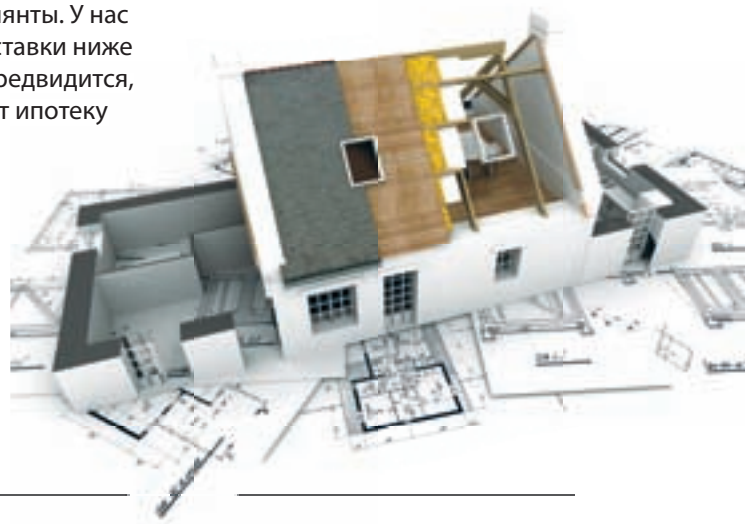
В России жилье по так называемому договору социального найма (неприватизированное) к действительно социальным отношениям не имеет: из него нельзя выселить, даже если социальный наниматель вдруг однажды возглавит список миллиардеров журнала Forbes. К тому же его можно приватизировать.

Конечно, Россия не готова к сверхгуманной практике европейских стран, где «социальщики» живут в муниципальном жилье поколениями (или в частном, но оплачиваемом тем же муниципалитетом), да еще на вполне приличном пособии. Но у нас практически нет такого жилья даже для работающих. Даже для молодых семей, которые хотят трудиться, рожать, копить на первоначальный взнос по ипотечному кредиту.

Кстати, об ипотеке. В России с помощью ипотечных займов приобретается чуть больше 15% жилья. В нашем ипотечном кумире и маяке, США, — свыше 90%. Кризисы случаются и там, и здесь. Американским «таксистам», неудачно сыгравшим на предкризисном пузыре, было куда возвращаться: в апартаменты, дешевые меблированные комнаты. Россия на этот раз выбралась из кризиса, отделавшись «малой кровью». Но куда двинут наши незадачливые «ипотечники», если к следующему кризису их будет 90% приобретателей жилья? И это будут не спекулянты. У нас эффективной ипотечной ставки ниже реального роста цен не предвидится, а люди, как правило, берут ипотеку «для себя».

Трудно понять, какие выводы федеральное правительство сделало из кризиса, но одним из них мог бы быть такой: мы не сможем развивать ипотеку без значительных объемов деше-

В социальном, согласно конституции, российском государстве, нет социального жилья – того, которое в развитых странах временно предоставляется людям, оказавшимся в трудном материальном положении





Арендное жилье имеет низкую рентабельность. Хотя как-то гарантировать инвесторам приемлемую окупаемость можно лишь в случае частного-государственного партнерства в этой сфере

Если застройщик не найдет управляющую компанию, он вправе... пустить квартиры в продажу. Максимум, что ему за это грозит, – небольшие штрафные санкции. Кредит окупится трех- и четырехкратно

вого и очень дешевого доходного жилья. Муниципального или частного. Но ничего похожего на помощь регионам в строительстве такого жилья нет. Тяжелый топот и бравурные марши слышатся только вокруг словосочетаний «общий объем построенного жилья» и «доля ипотечных кредитов».

Внятной концепции решения проблемы нет. В некоторых странах Восточной Европы в начале 1990-х государственное жилье приватизировали не жильцы квартир, а предприниматели — целыми домами и кварталами. Как «предприятия», обещающие стабильный доход. Трудно сказать, что могло бы случиться в нашей стране при первом же политико-экономическом кризисе, если бы власти повторили этот опыт у нас.

На данный момент речь идет только о программах создания первичного массового жилья под сдачу внаем. В двух вариантах — муниципальное и частное жилье. Причем между ними в каждом городе или ценовом сегменте, видимо, придется сделать выбор «или-или». Арендные квадратные метры имеют низкую рентабельность. Надежно заполнить дешевое арендное жилье, чтобы хоть как-то гарантировать инвесторам приемлемую окупаемость, можно лишь в случае частного-государственного партнерства в этой сфере. Но если рядом будут стоять частный и муниципальный доходный дом, для властей, естественно, приоритетным будет второй.

Юрий Лужков в конце концов выбрал муниципальное жилье. Это по-





нятно: обязать владельцев частных доходных домов не изменять их назначение практически нереально. Увы, выбор экс-мэр сделал только на словах. Но в очень демократичном варианте: плата за наемное жилье должна была покрывать только эксплуатационные и коммунальные услуги — «доходное бездоходное», по определению Юрия Михайловича.

В пользу муниципального арендного жилья высказался и Сергей Собянин. Хотя и без обещаний бездоходности, но очень эмоционально: «Что сегодня происходит? Строят жилье, выставляют его, распродают. Построишь миллион — купят миллион, построишь два — купят два, построишь три — купят три. Как только ты уменьшил объемы, цена опять подскочила. Но ты не можешь такими темпами двигаться, строить десятки миллионов квадратных метров. На головах, что ли, у москвичей все это делать?»

В конце марта, выступая на открытии XXIV московской выставки «Недвижимость» в ЦДХ вице-мэр по градостроительной политике и строительству Марат Хуснуллин заявил о строитель-

В пользу муниципального арендного жилья высказался и Сергей Собянин. Хотя и без обещаний бездоходности, но очень эмоционально: «Что сегодня происходит? Строят жилье, выставляют его, распродают. Построишь миллион – купят миллион, построишь два – купят два, построишь три – купят три. Как только ты уменьшил объемы, цена опять подскочила. Но ты не можешь такими темпами двигаться, строить десятки миллионов квадратных метров. На головах, что ли, у москвичей все это делать?»





В Подмосковье появились привычные для европейцев и американцев коттеджные поселки бизнес-класса, полностью или частично для сдачи внаем. Сегодня их примерно два десятка

стве муниципальных доходных домов как о деле решенном: «Мы намерены строить больше паркингов, доходных домов, а не только жилье [на продажу]».

Подчеркнем, имеются в виду доходные дома именно экономкласса. Первый элитный доходный дом возвели еще в 2003 году в Большом Николоворобинском переулке. Строил дом Департамент инвестиционных программ строительства (ДИПС), возглавляемый Леонидом Краснянским — сторонником и идеологом появления доходных домов. Доходный дом принадлежит городу, управляется ГУП «Мосжилкомплекс». Экспаты вроде бы довольны и спокойно платят за 100-метровую квартиру плюс машиноместо около 150 тыс. руб. в месяц.

Почему такой доходный дом остался единственным — большой вопрос. Вероятно, потому что в это время уже начался период стремительного роста цен на московскую недвижимость 2002–2006 годов, а места для строительства, в том числе и «элитки» на продажу, в городе еще были. Поэтому идею положили под сукно, ДИПС распустили, Краснянский ушел на пенсию.

Кроме того, в Подмосковье появились привычные для европейцев и американцев коттеджные поселки бизнес-класса, полностью или частично для сдачи внаем. Сегодня их примерно два десятка, а недавно прошла информация о том, что группа ASG из Татарстана планирует возвести на северо-западе Москвы поселок доходных домов бизнес-класса «Рублево-Мякинино».

Свое веское слово сказало и Министерство регионального развития РФ. В марте ведомство разработало программу, по которой у девелопера будет шанс получить в банке кредит до 70% стоимости строительства доходного дома сроком на два года. После завершения строительства дом выкупается управляющей компанией на кредит от АИЖК под 10–11% на 20 лет. Какой должна быть рентабельность дома, чтобы управляющая компания смогла выплатить кредит (не говоря уже о получении прибыли), в министерстве не пояснили. Наверное, пока думают. Чиновникам для справки: рентабельность аренды жилья в Москве не превышает 6–7%. В других регионах дела обстоят не лучше.



УСТАНОВКА ТЕЛЕФОНА
И ИНТЕРНЕТ

РМ Телеком



АБОНЕНТ ВСЕГДА В ВЫИГРЫШЕ!

Специальное предложение:

ТЕЛЕФОН + ИНТЕРНЕТ
подключение бесплатно

www.rmt.ru e-mail: info@rmt.ru (495) 988-8212

- Подключение – в любом месте Москвы и Московской обл.
- Установка прямого московского телефонного номера
- Многоканальные телефонные номера
- Выделенные линии Интернет
- Корпоративные частные сети (VPN)
- Хостинг, услуги data-центра

Забавно, что, если застройщик не найдет управляющую компанию для передачи ей дома, он вправе... пустить квартиры в продажу. Максимум, что ему за это грозит, — небольшие штрафные санкции. В этом случае кредит окупится трех- и четырехкратно. Симпатичная схемка, хоть и старенькая.

В начале февраля этого года 80-летний Леонид Краснянский вновь был призван под знамена — его назначили советником мэра на общественных началах. Судя по тому, что и через два с лишним месяца о доходных домах слышатся лишь намеки и общие фразы, автор книги «Доходный дом» взялся за дело более основательно, чем коллеги из федерального ведомства, отвечающего и за строительство и за развитие языков народов Севера.

Это будет строительство по госзаказу, и, по некоторым сведениям, первые доходные дома могут появиться между Хорошевским и Звенигородским шоссе. Только после «переходной стадии» на основе ее опыта начнется массовое возведение доходных домов эконом-класса на территории нынешних промзон в Юго-Восточном округе. **ОН**





АННА ЛУПАШКО

Родилась на Украине. В 1991 году с отличием окончила Государственную академию управления им. С. Орджоникидзе по специальности «инженер-экономист по организации управления городским хозяйством». Второе высшее образование – юридическое (МГУ им. Ломоносова). Кандидат экономических наук. Прошла курс обучения в институтах CCIM, IREM (США) по специальностям «Инвестиции в недвижимость», «Управление недвижимостью». Является сертифицированным специалистом в этих областях. Имеет международный сертификат CIPS по работе с зарубежной недвижимостью.

Анна Лупашко – одна из инициаторов создания Московской ассоциации риэлторов (МАР). С 1994 года активно работает в ее выборных органах. В 2006 году была избрана президентом МАР, в 2008-м – переизбрана на второй срок.

Неоднократно избиралась в состав Национального совета Российской гильдии риэлторов (РГР) и совета оперативного руководства и планирования РГР. С 2002 года возглавляет комитет по обучению и профессиональному образованию РГР. С 2006 года – вице-президент РГР. С 2009 года руководит работой Единой конкурсной комиссии ежегодного национального конкурса «Профессиональное признание».

В 2010 году удостоена звания Почетного члена Российской гильдии риэлторов. Член консультативного совета при межведомственной комиссии Росфинмониторинга, член консультативного совета общественных объединений ВПП «Единая Россия». ■

РИЭЛТОРЫ ПРОСЯТ ВНИМАНИЯ

Беседовала Наталья ЧИСТЯКОВА

Сегодня на российском рынке недвижимости ни собственник, ни добросовестный приобретатель практически не защищены законом. Точно так же, как и риэлторы, представляющие интересы этих людей. Сложилась парадоксальная ситуация: рынок недвижимости существует, операторы этого рынка давно и плодотворно работают, но документов, регулирующих данную сферу экономики, явно недостаточно.

Выход из этой ситуации, по мнению профессионалов рынка, может быть только один — принятие специального закона о риэлторской деятельности. Мнением об этой проблеме и возможных способах ее решения делится **вице-президент Российской гильдии риэлторов, вице-президент Московской ассоциации риэлторов, кандидат в президент-электы РГР Анна Лупашко.**

» Вопросы реформирования существующего законодательства и разработки специального закона о риэлторской деятельности профессионалы рынка недвижимости начали активно обсуждать еще

в мае 2010 года. Чего удалось достичь за прошедший год?

— Начнем с того, что приватизация жилья включила в гражданский оборот значительную часть жилищного фонда РФ. Тем самым были созданы условия для формирования рынка жилья, а недвижимость стала основным и самым дорогим объектом собственности для подавляющего большинства российских граждан. Приведу лишь некоторые цифры. Объем рынка недвижимости только в столице в 2010 году составил около \$19 млрд, или 600 млрд руб. Единообразно на московском рын-

ке выставляется от 40 до 50 тыс. квартир. Объем предложения в марте 2011 года в Москве оценивался в 53 тыс. квартир, в Московской области — 36,3 тыс. квартир. Ежемесячно в столице регистрируется порядка 7–8 тыс. сделок с недвижимостью. И при таких колоссальных масштабах рынка мы сталкиваемся с ситуацией, когда практически каждый желающий может назвать себя риэлтором. Более того, свыше 40 % объема рынка — рынок неорганизованный, а примерно 30 % сделок совершается при участии так называемых «черных» маклеров. То есть качественная риэлторская услуга замещается суррогатом с непредсказуемыми юридическими последствиями.

» Понятно, что профессионалов рынка подобная ситуация не может не волновать. Но каким образом ее реально изменить?

— Конечно, эта ситуация нас беспокоит: ведь она создает огромные риски для населения страны, увеличивает нагрузку на правоохранительную систему, влечет за собой недополучение бюджетом огромных налоговых отчислений и чревата всплесками социального недовольства. Но решения проблемы есть. Существуют два способа. Первый — непосредственное государственное регулирующее воздействие: до 2002 года существовал институт лицензирования риэлторской деятельности. Вторым способом — механизм саморегулирования, который, по моему твердому убеждению, гораздо более эффективен, поскольку выстраивание этого механизма согласуется с задачами государства в сфере повышения качества государственного управления и создания благоприятных условий для развития рыночной экономики.

» Однако в последнее время в прессе появилась информация о том, что некоторые предприниматели, которые называют себя профессионалами на рынке недвижимости, и их объединения считают все проекты законов, основанные

на концепции обязательного саморегулирования, несвоевременными. Что Вы думаете об этом?

— Такое мнение я рассматриваю как призыв оставить ситуацию без изменений. Конечно, если не смотреть вперед, данная позиция имеет право на существование. Тех, кто живет только сегодняшним днем, устраивают «серые» схемы и некомпетентность собственного персонала. С точки зрения членов РГР и МАР, институт саморегулирования становится частью нашей жизни — государство уже не боится передавать часть своих функций саморегулируемым организациям.

» И кто, на Ваш взгляд, смог бы взять на себя те функции, которые готово передать государство?

— Это однозначно по силам Российской гильдии риэлторов и всем профессиональным объединениям, которые входят в ее состав. У нас уже построена система стандартизации внутри нашей отрасли. Также есть опыт создания предметного контроля за деятельностью своих членов — отработан механизм работы с жалобами третьих лиц и предусмотрены процедуры внесудебного урегулирования споров. Да, мы находимся в добровольном секторе. То есть членство в РГР является добровольным и не обеспечивает каких-либо преференций с точки зрения доступа к профессии, но оно отражает стремление наших членов к приобретению деловой репутации, выработке качественных требований к профессиональной деятельности на рынке недвижимости и уведомлению потребителя риэлторских услуг об их исполнении.

» Теперь давайте поговорим о самом законопроекте. Какова его логика? Чью деятельность должен регулировать закон — физических лиц (агентов) или юридических (то есть работодателей)?

— Уверена, что закон должен регулировать деятельность именно

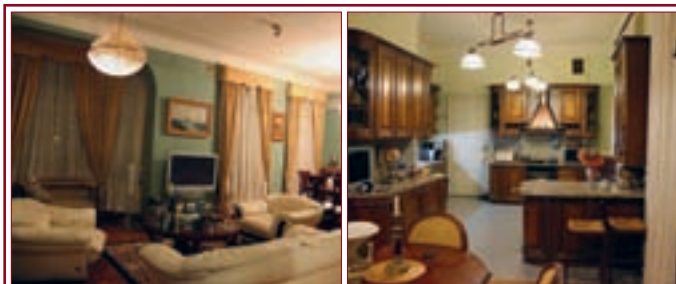
агентств недвижимости — юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, то есть работодателей. Что же касается его логики, то его необходимо разрабатывать с учетом норм законодательства о саморегулируемых организациях с обязательным членством. Данная норма будет способствовать избавлению общества от случайных предпринимателей, называющих себя риэлторами.

» А что закон должен предусматривать в отношении лиц, непосредственно оказывающих услуги, то есть риэлторов? Ведь, насколько я знаю, на данный момент законодательство не предъявляет к ним никаких требований — ни по объему знаний, ни по уровню квалификации.

— Вот поэтому и нужен специальный закон, чтобы риэлторская деятельность на территории РФ была подведена под единые стандарты. В законе должна быть дана четкая трактовка состава риэлторской услуги, прописаны ответственность и требования к профессионалам, их права и обязанности.

» Хотелось бы уточнить, что подразумевается под правами риэлтора?

— Риэлтор включен в гражданский оборот сделок с недвижимостью, ему должно быть предоставлено право подготовки документов к государственной регистрации сделок. Для этого агентствам недвижимости нужна законная возможность запрашивать и получать информацию из различных органов — БТИ, органов государственной регистрации сделок, паспортных столов, жилищно-эксплуатационных организаций и т.д. Мы хотим делать это легально, схема получения этой информации будет прозрачной. Мы понимаем, что изменения в сфере риэлторской деятельности — в одной из наиболее социально ответственных сфер — надели, и ждем от государства создания баланса интересов и правил игры. Мы не хотим жить только сегодняшним днем. ПН



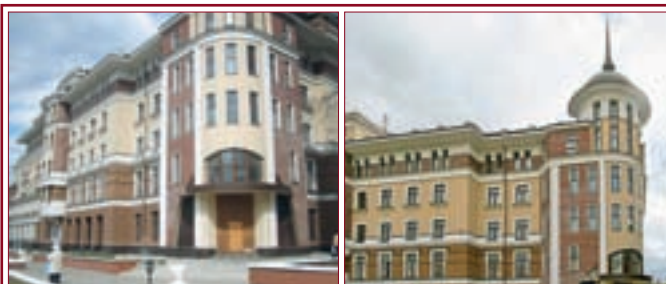
г. Москва, 1-й Новокузнецкий пер., 10

Квартира в тихом переулке. Малокуварт. (12 кварт.) дом – по 2 кв. на этаже. После реконстр. Ж/б перекр. Прекрас. рем. в классич. стиле по инд. проекту. Полн. меблир. в соотв. с общим дизайн. стилем квартиры. Пот. 3,4 м. Собств. маш./место в охр. дворе. **Цена: 44,9 млн руб.**



+7 (495) 937-75-65

www.cgl.ru



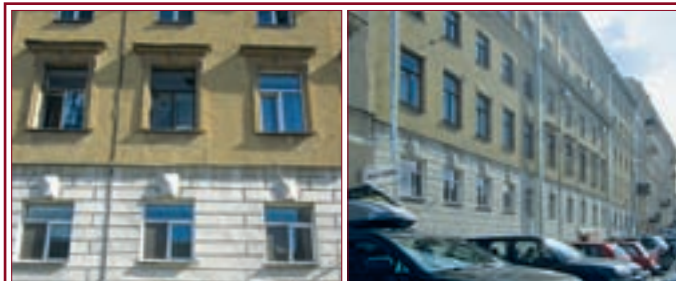
г. Москва, м. «Третьяковская», Лаврушинский пер., 11

Квартира свободной планировки площадью 261 м² в жилом комплексе класса De Luxe. Парков-ная и прогулочная зоны, богатая входная группа, подземный паркинг. Исторический центр, рядом Третьяковская галерея, Кремль, набережные Москвы-реки. **Цена: \$6,5 млн**



+7 (495) 937-75-74

www.cgl.ru

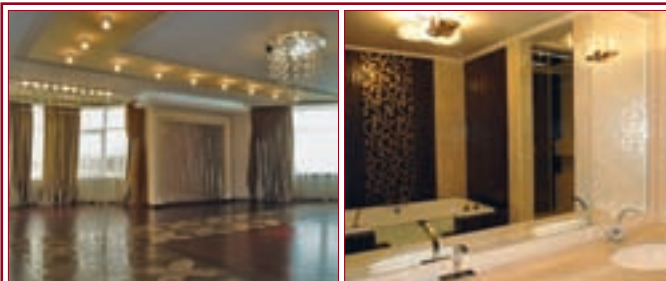


г. Санкт-Петербург, 2-я линия Васильевского острова, 17

Квартира в элитном доме, год постройки – до 1917 г., капитальный ремонт – в 1969 г., были поставлены бетонные перекрытия. В 2010-м – реконструкция квартиры (на завершающей стадии). Общ. пл. 200 м². Пот. 3,35 м, после ремонта – 3 м. Три спальни, гостиная, кухня, под-собная комната, душ, ванная, 2 санузла, есть проект кухни. **Цена: 36 млн руб.**

Сергей Николаевич

+7 (812) 448-98-46



г. Москва м. «Университет», ул. Минская, 16

6-комн. квартира пл. 374 м². Просторная оснащ. квартира с превосход. видами из окон. Про-думанная планировка: гостиная, кухня-столовая, 4 спальни с гардероб. комнатами, кабинет, 4 с/у, прачечная. Охран. территория, налаженная инф-ра, 2 м/м в паркинге. Собственность.

Гарантия Realty

Тел.: +7 (495) 220-26-60



РЯЗАНОВСКИЙ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



г. Подольск, Варшавское ш.

ЖК «Рязановский», 12 км от МКАД. Монолитно-кирпичный дом, 1–2–3-комн. квартиры, ФЗ-214 (оплата после регистрации). Ипотека, рассрочка.

Цена: от 53 200 руб./м²

+7 (495) 926-22-61

www.пхи-рязановский.рф



м. «Университет», Мичуринский просп., 6, к. 2

ЖК «Ломоносов». Предлагается 2-комн. меблированная квартира с отделкой, 14 эт. 17-эт. элитного дома. Общая 153 м², жилая 88 м² (48+40), кухня-столовая 24 м².

Меблированная квартира с отделкой: дизайн-проект в едином стиле, высококачественные отделочные материалы. Итальянская мебель; встроенные шкафы; люстры и светильники – под заказ. Пол: наборный дубовый паркет, керамогранитная плитка (Италия), подогрев. Кухня: встроенная мебель, техника Bosch, витражная дверь. Две ванные комнаты: гостевая с душевой кабиной; вторая – душевая кабина-джакузи, постирочная, английская кафельная плитка. Окна на две стороны: панорамный вид на МГУ, парк, Москву-реку; большая лоджия; двойные стеклопакеты; приточно-вытяжная вентиляция. В квартире установлена интеллектуальная система автоматизации «умный дом», обеспечивающая экономию, комфорт и безопасность проживания. Огороженная, профессионально охраняемая территория. Подземный паркинг (1 м/м). ТСЖ: собственная служба эксплуатации. Инфраструктура: частные школа и детсад, лингвистическая школа, поликлиника УДП, фитнес-центр «Здоровье», бассейн, теннисный корт. Один собственник. Юридически и физически свободна. **Цена: \$3 100 000**

www.tatrst.ru

+7 (903) 506-3687, +7 (903) 258-7886



ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ИДЕМ В РАЗВЕДКУ на дома в Подмоскowie

АВТОР: Ольга СЕНАТОРОВА

Как известно, выбор – одна из самых мучительных проблем. В полной мере это относится и к выбору загородного дома. Ошибки в таком деле могут впоследствии отравить всю радость от приобретения. Что нужно знать и учитывать, подбирая себе жилье за городом?

Итак, вы собираетесь купить (и можете себе это позволить) загородный дом. Или таунхаус — точно не знаете. Главное, чтобы красиво, удобно и за разумную цену. Во тут-то и начинаются сложности. На первый взгляд, такие варианты сегодня, как говорится, в ассортименте. Чтобы сделать правильный выбор, сначала нужно как следует обдумать, что конкретно вы хотите.

Капитальную дачу для поездок на лето и уик-энды? Будете жить там только со своей семьей или поселите родителей? Намерены переехать за город насовсем? Или вы затеяли переезд ради детей? Каждый из этих вариантов диктует

свои приоритеты в плане географического расположения вашего будущего дома, особенностей поселения (в том числе его инфраструктуры), размера земельного участка, площади и конструкции дома. Если вам требуется загородный дом для отдыха, безусловно, главную роль будет играть ландшафт. Отдыхать хочется в живописном уголке рядом с лесом и водой — речкой, озером.

Для постоянной жизни за городом желательно выбирать поселок, где большинство обитателей настроено в том же ключе — жить в окружении пустых домов не слишком уютно, если вы, конечно, не мизантроп или меланхолик, ищущий уединения.



Если вам требуется загородный дом для отдыха, безусловно, главную роль будет играть ландшафт. Отдыхать хочется в живописном уголке рядом с лесом и водой — речкой, озером

Загородные дома бывают очень разные. Выбор материала — в первую очередь, вопрос цены. Дороже всего кирпич, немного дешевле оцилиндрованное бревно и клееный брус. Чуть ниже стоимость домов из монолитного железобетона, а самые доступные варианты — вспененный бетон, сэндвич-панели (канадская технология), каркасная технология.

Однако загородный дом включает не только строение — его цена будет зависеть от размера участка, на котором он расположен. Для рынка загородного жилья характерна закономерность: чем дальше от города расположен поселок, тем больше земельный участок, поскольку земля дешевеет по мере удаления от города. Тем не менее существуют определенные нормы площади земельных участков в зависимости от класса дома.

В экономклассе домам площадью 100–200 м² соответствует участок 7–15 соток, в бизнес-классе для домов площадью от 200 до 400 м² принято выделять участки по 15–25 соток. Тем, кому не нужен большой участок, имеет смысл купить таунхаус — расходы на землю при этом будут минимальными. А если вам





Прежде чем заключать сделку купли-продажи загородного дома, вам надо проверить документы о собственности на земельный участок, полномочия продавца, документы о подведенных к участку коммуникациях. Главный документ – свидетельство о собственности на земельный участок. Очень важно, чтобы земля была свободна от каких-либо ограничений и обременений. Загородный дом строится на землях двух категорий: под индивидуальное жилое строительство и на землях сельскохозяйственного назначения с разрешенным использованием под дачное строительство

Выбор материала – в первую очередь, вопрос цены. Дороже всего кирпич, немного дешевле оцилиндрованное бревно и клееный брус. Чуть ниже стоимость домов из монолитного железобетона

необходимо нестандартное соотношение дома и участка, рассмотрите вариант покупки участка без подряда — тогда вы сможете реализовать любую свою фантазию.

Впрочем, сегодня девелопер способен ограничить полет фантазии даже при покупке участка без подряда. «Очень часто клиент соглашается с тем стилем и внешним видом, который предлагает застройщик: в любом архитектурном исполнении есть концепция, которая даже при небольшом изменении способна удовлетворить самого требовательного покупателя, — утверждает управляющий партнер компании Atlas Development Алексей Асриев. — У девелопера есть и другие инструменты, позволяющие предотвратить стихийную бесконтрольную

застройку (например закрепленные в договоре обязательства клиента согласовать внешний вид дома с архитекторами поселка).

«Проекты, предлагающие на продажу земельные участки без подряда, как правило, не имеют ограничений ни по материалам строительства, ни по площади дома, ни по архитектурной составляющей, — поясняет исполнительный директор компании «Терра-Недвижимость» Людмила Ежова. — Однако к «шанхаям» 1990-х годов мы уже точно не вернемся, так как покупатели изменили предпочтения в загородной архитектуре — дома с башенками из красного кирпича остались в прошлом. В настоящий момент на рынке загородной недвижимости существует не только большое количе-



ство качественных и проработанных проектов, но и уже готовых домовладений, которые зачастую служат примером при выборе планировки будущего дома».

Один из самых животрепещущих вопросов при покупке загородного дома связан с подключением и качеством коммуникаций. Чтобы иметь гарантию того, что коммуникации будут подключены своевременно и за оговоренную сумму, этот момент должен четко прописываться в юридически значимых документах.

Соответствующий договор подписывается с вами индивидуально либо составляется общий на весь поселок договор присоединения, в котором детализируются затраты на строительство и размер платежа каждого жителя поселка — в этом случае следует иметь копию такого договора. Аналогичным образом оформляется обязательство девелопера провести дороги и освещение по всему поселку.

Электроснабжение в загородном поселке предпочтительнее иметь от двух независимых подстанций на случай аварии, поскольку в сельской местности нередки перебои с электроснабжением. Желательно, чтобы на дом приходилось не менее 15 кВт: меньшей мощности для комфортной жизни не хватит.

Прежде чем заключать сделку купли-продажи загородного дома, вам потребуется проверить документы о собственности на земельный участок, полномочия продавца, документы о подведенных к участку коммуникациях. Главный документ — свидетельство о собственности на земельный участок. Очень важно, чтобы земля была свободна от каких-либо ограничений и обременений. Если зарегистрированы какие-то обременения, сделка может не состояться либо ее придется согласовывать с кем-то еще.

Загородный дом строится на землях двух категорий: под индивидуальное жилое строительство (тогда реально зарегистрировать его как жилой дом) и на землях сельскохозяйственного назначения с разрешенным использова-

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
ДУБРОВКА

ФИТНЕС
В ПОДАРОК



*Новый квартал
в жилом комплексе
«Дубровка»*

**СКИДКИ
РАССРОЧКА 0%**

- фитнес ■ бассейн
- подземный паркинг
- круглосуточная охрана

КВАРТИРЫ ОТ 4,5 МЛН

Калужское ш., 5 км от МКАД

720-93-93

www.dubrovka.info



Чтобы иметь гарантию того, что коммуникации будут подключены своевременно и за оговоренную сумму, этот момент должен четко прописываться в юридически значимых документах



нием под дачное строительство (в этом случае жилье регистрируется только как дача). Впрочем, сегодня постоянную регистрацию оформляют и в дачном доме.


Самый дешевый вариант приобретения загородного дома — купить участок с подрядом, поскольку объект недвижимости растет в цене по мере повышения степени его готовности. Впрочем, гораздо чаще предлагаются участки без подряда. «Для покупателя приобретение участка без подряда связано со стремлением сэкономить, — от-

мечает Алексей Асриев. — Клиент первоначально планирует сам вести строительство дома на участке, так как считает, что цены на подрядные услуги от застройщика гораздо выше. Однако это ошибочное мнение. После мониторинга цен покупатель, как правило, убеждается, что цены от девелопера не только не выше, а иногда и ниже рыночных (в том случае если застройщик имеет эксклюзивные договоренности со строительными компаниями или собственную подрядную организацию)



и заключает с компанией договор подряда».

Цена на загородный дом формируется с учетом большого количества разнообразных нюансов. Удачное месторасположение дорогого стоит, поэтому дома в поселке рядом с водоемом всегда выше по цене, чем в непримечательной сельской местности. В то же время формат ближней дачи позволяет купить дом на большем удалении от города, чем для постоянного проживания, а, как известно, чем дальше — тем ниже цена. Но при этом сказывается еще и престижность направления.

Каждый поселок делится на более и менее престижные зоны, разница стоимости дома в зависимости от расположения на территории поселка очень заметна. При покупке дома придется учитывать не только его стоимость, но и величину расходов на обслуживание: эксплуатацию, уборку территории, охрану. Чем больше развита инфраструктура в поселке, тем выше будут траты на обслуживание, поэтому трезво оцените: так ли уж вам необходимы поле для гольфа и яхт-клуб. А вот чем больше домов в поселке, тем ниже будут расходы на обслуживание. 



Игорь САЛЬНИКОВ, директор департамента продаж ЗАО «Промсвязьнедвижимость»:



– В последнее время цены на загородном рынке недвижимости меняются скачкообразно. В среднем по рынку увеличение составило около 10%. Однако этот показатель распределен достаточно неравномерно. Конкуренция на загородном рынке растет, и определяющим фактором при выборе объекта недвижимости

становится не только месторасположение проекта, но и его концепция, а также репутация компании-застройщика.

За последний год было довольно много случаев, когда девелоперы не исполняли в полном объеме своих обязательств перед покупателями. На этом фоне некоторые игроки рынка не повышали цены, а некоторые даже снижали их на 5% с целью удержать клиентов.

В фаворе оказались проекты от надежных компаний-застройщиков, у которых имелся хороший опыт реализации проектов, что позволяло ценам на их проекты равномерно ра-

сти. В таких поселках рост стоимости в зависимости от спроса составил 5-20%. Мы работаем по стандартной схеме: на начальном этапе продаж даем минимальную цену на продукт, а по мере реализации проекта и в зависимости от спроса повышаем цены. Например, за 2010 год рост стоимости наших проектов составил 15%. Это связано с тем, что темп продаж довольно оптимистичный, более того, компания инвестирует средства в строительство домов и благоустройство существующих поселков, что сделает их еще более привлекательными для клиентов.

ЗАО «Промсвязьнедвижимость» основано в 2000 году и является одной из крупнейших частных российских компаний, которая специализируется на управлении, эксплуатации недвижимости и девелопменте. На данный момент «Промсвязьнедвижимость» реализует более 300 тыс. м² девелоперских проектов.

В настоящее время она активно развивает загородное направление. Компания успешно продала коттеджный поселок «Благовещенка», на этапе реализации находятся коттеджные поселки «Владычино» (Ленинградское шоссе, 21 км от МКАД) и «Николо-Пятницкое» (Пятницкое шоссе, 15 км от МКАД). ■



ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ: ЛУЧШИЕ СРЕДИ РАВНЫХ

Кто самый лучший на рынке загородной недвижимости, выяснилось 21 апреля, когда были торжественно оглашены результаты ежегодной национальной премии в области малоэтажного и коттеджного строительства «Поселок года-2011». Призовые статуэтки и памятные дипломы были вручены лучшим девелоперам в 16 номинациях.

Призы победителям вручали на сцене известные актеры, телеведущие, творческие люди: актеры театра и кино Эвклид Кюрдзидис, Валерий Яременко и Лев Прыгунов, художник Никас Сафронов и поэт Владимир Вишневский, телеведущие Юлианна Шахова и Лариса Вербицкая, скрипач Британского королевского дома, лауреат международных конкурсов Авнер Вэриус и др.

«Пожалуй, то, что победа застала меня врасплох, является лучшим доказательством того, что премия справедлива и не аффилирована», — заявил, поднимаясь на сцену и попутно надевая пиджак, представитель компании Multigroup. «Честно скажу, для того чтобы строить поселок «Европа»

в Ижевске и продавать м² по \$1 тыс., нужно обладать огромной решимостью, — заявила представитель компании «Талан» — девелопера поселка «Европа», получая награду за «Лучший региональный проект». — Если бы в рамках премии была выделена номинация «За героизм», уверена, мы бы в ней победили».

«Спасибо большое за такие оценки, — поблагодарил членов жюри генеральный директор компании «ОПИН» Артемий Крылов, покидающий церемонию сразу с тремя статуэтками. — Нас часто упрекали в том, что мы очень много средств вкладываем в свои проекты. Мы никогда об этом не жалели и сейчас пожинаем плоды».



«Полученная награда — очень большое подспорье в продвижении поселка, особенно сейчас, на пике сезона, — заявил директор по маркетингу поселка «Lipki Park» Петр Кирилловский. — Большое спасибо за такой полезный инструмент для продвижения и реализации наших проектов. Отдельно хочется отметить работу жюри, в котором были представлены самые уважаемые лица рынка недвижимости. Получить такое поощрение от них дорогого стоит. Значит, не зря работаем. Хочу также поблагодарить организаторов премии за то, что она состоялась. Вместе с Олегом Ступеньковым я стоял у истоков зарождения премии в 2004 году. Мне, как человеку, который хорошо знает этот проект, очень приятно, что по прошествии двух лет организаторы вновь подняли флаг «Поселок года» и продолжают его нести вперед». ■

Итак, в разных номинациях победителями стали:

- «Лучший поселок с участками без подряда» «Владычино»
- «Лучший поселок с деревянным домостроением» Нонка № 1
- «Лучший поселок таунхаусов» «Суханово Парк»
- «Лучший проект класса «эконом» «Капитан Club»
- «Лучший проект класса «бизнес» «Маленькая Италия»
- «Лучший проект класса «элит» «Пестово»
- «Лучший проект поселка коттеджей» «Lipki Park»
- «Девелопер года» компания «ОПИН»
- «Персона года» Владимир Воронин, ФСК «Лидер»
- «За эффективную поддержку строительства малоэтажного жилья» Фонд РЖС
- «Лучшая архитектурная концепция» коттеджный поселок Нонка № 1
- «Лучшая концепция инфраструктуры и благоустройства» «Павлово»
- «Инновация года» Mozaik Development
- «Лучший поселок Северной столицы» «Уварово»
- «Самый обсуждаемый проект» Millennium Park
- «Лучший региональный проект» «Европа»



ЗАГОРОДНАЯ ИПОТЕКА: СЛОЖНО, НО ВОЗМОЖНО

АВТОР: Ольга СЕНАТОРОВА

Процесс получения ипотечного кредита на загородное жилье на сегодняшний день выглядит неоднозначно. Эксперты рынка недвижимости практически хором уверяют, что в данный момент получить кредит на покупку коттеджа или таунхауса – затея бесперспективная. Банки и девелоперы не менее дружно клянутся в том, что ипотека на загородное жилье реальна и доступна. Истина, как водится, где-то посередине.

Изучение банковских сайтов позволяет однозначно утверждать, что ипотечные кредиты на приобретение и строительство загородного жилья предлагаются в большом количестве. Причем если можно усомниться в готовности банка одалживать деньги на покупку абстрактного объекта недвижимости, то партнерские программы с застройщиками разнообразных поселков вряд ли рекламируются просто для красоты.

» КРЕДИТЫ В АССОРТИМЕНТЕ

Больше всего выбор среди программ кредитования покупки готовых домов

и таунхаусов в организованных загородных поселках. Причем класс поселка не имеет значения: банки предоставляют кредиты на приобретение домов в поселках любого уровня — от экономкласса до элитного. А вот получить кредит на приобретение или строительство загородного дома где-нибудь в деревне под залог этого дома практически нереально — риск считается чересчур высоким. Слишком сложно понять рыночную стоимость такого дома, слишком трудно будет его продать, если заемщик окажется не в состоянии погасить кредит.

Кредиты на строительство загородного жилья (включая и кредиты на при-



обретение земельных участков с подрядом на строительство) предоставляет меньшее количество банков. Немногие готовы кредитовать сделки по приобретению земельных участков без подряда: банк «Сосьете Женераль Восток», банк «Открытие», РосЕвроБанк, Сбербанк, банк «Союз», Россельхозбанк, Ханты-Мансийский банк.

Вы хотите получить кредит на приобретение загородного дома, таунхауса или дачи, но по какой-то причине банки отказываются принять выбранный вами объект в качестве залога? В этом случае кредит на покупку недвижимости все-таки дадут, но на менее выгодных условиях. Для покупки некондиционной недвижимости банки предлагают кредиты под залог какого-нибудь объекта недвижимости, принадлежащего заемщику на праве собственности (ломбардные кредиты). Процентные ставки по ним выше, чем по кредитам на приобретение недвижимости.

Если вам придется брать ломбардный кредит для покупки недвижимости, имейте в виду, они бывают двух видов: целевые и нецелевые. Предпочтительнее целевые кредиты:

условия кредитования по ним выгоднее, чем по нецелевым. Ниже процентные ставки, дольше срок, выше лимит кредита (сумма кредита не может превышать определенной доли стоимости заложенной недвижимости).

В качестве залога под ломбардный кредит принимаются квартиры, дома, редко — земельные участки. Поскольку квартира более ликвидный объект недвижимости, чем жилой дом, целе-

Получить кредит на приобретение или строительство загородного дома где-нибудь в деревне под залог этого дома практически нереально – риск считается чересчур высоким





Сегодня кредит на загородное жилье при прочих равных условиях обходится дороже, чем на покупку квартиры. Ставки по наиболее ходовым займам на приобретение жилого дома (10-15 лет с первоначальным взносом 20-30%) составляют в среднем 14-15% годовых в рублях, 11-12% годовых – в иностранной валюте. Аналогичный кредит на покупку квартиры в среднем обходится в 12-13% годовых. Более выгодно брать кредит с плавающей ставкой (в том числе комбинированной), но стоит помнить, что такая ставка в случае кризиса способна увеличиться до неподъемной величины

Вне партнерских программ по кредитам на строительство жилого дома обычно устанавливаются требования по степени готовности объекта. Не исключено, что степень готовности должна быть высокой — 50–70%

вой кредит под залог квартиры реально получить на 70–80% ее стоимости, тогда как под залог дома вам дадут кредит не более чем на 50–60% его стоимости.

» «Я НЕ ХАЛЯВЩИК, Я ПАРТНЕР»

Партнерские программы имеют несколько плюсов и один большой минус. Он состоит в том, что ваш выбор как покупателя ограничен либо в плане предлагаемой недвижимости либо в плане предлагаемых условий кредитования. Плюсом будут льготы при получении кредита и, не исключено, при заключении сделки с недвижимостью: партнерские программы, как правило, имеют ряд серьезных преимуществ по сравнению с базовыми.

В качестве примера приведем ипотечную программу Сбербанка по приобретению и возведению жилья, построенного с участием кредитных средств Сбербанка. По стандартным условиям минимальная процентная ставка по кредиту в рублях сроком на 10 лет для приобретения готового дома составляет 12,5% годовых, а на строительство дома — 14,25%.

По партнерской программе минимальная процентная ставка по кредитам в рублях будет равна 10% годовых как на приобретение, так и на строительство дома. У большинства других банков минимальная ставка по партнерским программам установлена приблизительно на том же уровне.

Еще один момент — обязательное обеспечение по кредиту на тот срок,



Коттеджный поселок
Идиллия

Калужское шоссе 20 км



«FASHION ПОСЕЛОК
2010 ГОДА»

231 6060

www.idyll.ru

пока ваш дом не будет построен и оформлен в собственность, в дополнение к залому прав на строящийся дом и земельный участок, на котором он расположен. Это может быть залог объекта недвижимости, ценного имущества, поручительство физических или юридических лиц. В любом варианте оформление дополнительного обеспечения потребует хлопот, и немалых. А в рамках партнерской программы дополнительного залога не требуется, следовательно, оформить кредит значительно проще.

Кроме того, если вы берете кредит на строительство дома в организованном коттеджном поселке, который возводит партнер банка, никаких проверок надежности застройщика и юридических экспертиз документации на проект уже не понадобится. Если банк согласился кредитовать девелоперский проект, значит, у него достаточно оснований полагать, что строительство завершится в срок, поскольку в противном случае застройщик не сможет расчитаться с банком.

Для кредитов, которые выдаются банками в рамках партнерских программ с застройщиками, первоначальный взнос уменьшается вплоть до нуля. Иногда отменяют или снижают комиссию за выдачу кредита, расходы на которую довольно ощутимы (1–2 % суммы кредита). Заемщику, получившему кредит по партнерской программе банка, также могут «простить» страхование юридической чистоты сделки с недвижимостью (страхование титула) — какая-никакая, а экономия.

» ЗАЕМЩИКУ НА ЗАМЕТКУ

На сегодняшний день кредит на загородное жилье при прочих равных условиях обходится дороже, чем кредит на покупку квартиры. Ставки по наиболее ходовым займам на приобретение жилого дома (10–15 лет с первоначальным взносом 20–30 %) составляют в среднем 14–15 % годовых в рублях, 11–12 % годовых — в иностранной валюте. Аналогичный кредит на покупку квартиры в среднем обхо-



Справка о подтверждении доходов по форме банка будет рассматриваться только в том случае, если вы входите в число зарплатных клиентов, чей доход понятен банку

дится в 12–13 % годовых. Более выгодно брать кредит с плавающей ставкой (в том числе комбинированной), но стоит помнить, что такая ставка в случае кризиса способна увеличиться до неподъемной величины.

Ряд банков не делает разницы между приобретением дома или квартиры: HSBC, Барклайс Банк, банк «БНП

сти, речь идет о возможности подтвердить величину доходов ипотечного заемщика не только справкой по форме 2-НДФЛ, но и справкой по форме банка. На практике вероятно, что справка по форме банка будет рассматриваться только в том случае, если вы входите в число зарплатных клиентов, чей доход понятен банку. В других случаях по-

Если вы берете кредит на строительство дома в организованном коттеджном поселке, который возводит партнер банка, никаких юридических экспертиз документации на проект уже не понадобится

Париба», КредитЕвропаБанк, Нордеа Банк, банк «Открытие», Сбербанк, Связь-Банк, Райффайзенбанк, Флексинвестбанк. Следует уточнить, что условия кредитования сделок с загородным жильем постепенно улучшаются — ипотека на этот вид недвижимости становится более доступной.

Но не всем рекламным заявлениям банков следует верить. В частно-

ложительное решение вопроса о предоставлении вам ипотечного кредита очень сомнительно.

Требования к размеру первоначального взноса по кредитам на приобретение загородной недвижимости в большинстве случаев тоже выше, чем по кредитам на квартиры — обычно это 30–40 % стоимости приобретаемого объекта недвижимости. **ОН**





Москва, мкр. Потапово, 12 км от МКАД
 Земельные участки с коммуникациями в коттеджном поселке «Бунин парк».
 Газоснабжение магистральное. Электроснабжение 10 кВт на домовладение. Водоснабжение централизованное. Канализация централизованная.

БУНИН ПАРК www.bunin-park.ru Тел.: +7 (495) 221-60-74



Симферопольское ш., 110 км от МКАД
 КП «Велегож-Парк» (2-я очередь) – 87 комфортных домов из бруса, площ. домов от 139,6 до 252,4 м², просторные участки площ. от 13,6 до 25,1 сот. Развитая инфраструктура, все центр. коммуникации, возможно подключ. к Интернету, телефону, кабельному ТВ. В мае при покупке дома в поселке дарим в подарок первый взнос по ипотеке Сбербанка «В десятку».

www.velegozh-park.ru Тел.: +7 (495) 364-81-26



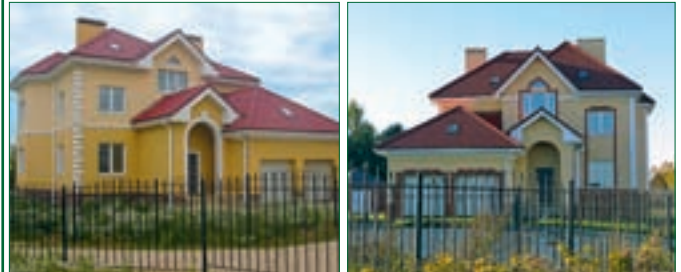
Горьковское/Носовихинское ш., 5 км от МКАД
 Поселок бизнес-класса «Салтыковка ГринПарк» обладает всем необходимым для комфортного, безопасного и достойного уровня проживания: круглосут. охрана, центр. коммуникации, ландшафтный дизайн всей территории. Поселок жилой. Ипотека от Сбербанка России.

 www.saltykovka.ru Тел.: +7 (495) 960-80-86



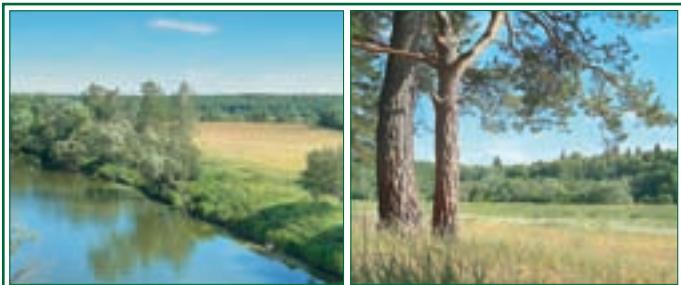
Киевское ш., 126 км от Москвы, Калужская обл., пос. Рябцево
 Уютный коттеджный поселок эконом-класса «Новое Рябцево». Всего за 988 000 руб. вы приобретаете участок земли в 10 соток и готовый деревянный дом площадью 78 м².

 www.addacha.ru Тел.: +7 (495) 988-9898



Дмитровское ш., 28 км от МКАД
 Коттеджный поселок «Спаское-Семеновское» окружен лесами, красивыми реками и озерами. Всего в 15 минутах езды от поселка находятся известные спортивные курорты Подмосковья, Клязьминское, Икшинское и Пестовское водохранилища. Поселок построен в единой архитектурной концепции. Все участки имеют категорию «земли поселений», возможна прописка. Все коммуникации. Площадь домов от 230 до 400 м². Участки площадью от 15 соток. На территории поселка расположены детские и спортивные площадки, административное здание, в котором находятся служба эксплуатации, охрана, технические помещения.

Цена: от 11 500 000 руб.
www.kps-s.ru Тел.: +7 (903) 136-56-64



Симферопольское ш., 67 км от МКАД
 Лучшие земельные участки от 10 соток на полянах, в лесу, у реки, около леса. С подрядом и без подряда. Возможно увеличение участка. Охраняемый коттеджный поселок «Сказочный лес». Сосны. Лес. Река Нара. Все коммуникации. Инфраструктура.

www.skazkales.ru Тел.: 981-11-12, 648-58-08



Минское ш., 34 км от МКАД
 Клубный коттеджный поселок «Астра – Лесные усадьбы», живописный лес, модная архитектура, готовые дома, антикризисные цены.

Цена: от 15 млн руб.
www.astra-dom.com +7 (495) 2-271-271



Щелковское ш., 35 км от МКАД, Пашуково

Загородная усадьба расположена в Ногинском районе – одном из самых экологически чистых районов Московской области. На участке площадью 0,895 га расположены: главный дом – 904,8 м² с закрытым плавательным бассейном 15х3 м, саунами, винным погребом и бильярдной; гостевой дом – 408,6 м² с настоящей русской печью; дом для охраны и при-слуги, закрытая беседка-барбекю. Строения, спроектированные в едином архитектурном стиле, в сочетании с двумя фонтанами, живописными лужайками и стильными дорожками составляют великолепную законченную композицию. Имеется выход к живописному озеру с собственным пляжем и эллингом с водной техникой.

Цена: 185,0 млн руб



Тел.: +7 (495) 937-75-65

www.cgl.ru



Дмитровское ш., 7 км от МКАД, Клязьминское водохранилище

В 70 м от Клязьминского водохранилища, лесопарковая зона, в поселке «Троицкое». Построены 3 новых элитных коттеджа с эргономичной внутренней планировкой, уч. площадью 16,0 и 18,5 соток. Все коммуникации подключены.

Цена: 98 млн руб.

Тел.: +7 (909) 989-69-60, +7 (985) 261-72-53

www.mcottage.ru



Рублево-Успенское ш., 19 км от МКАД

Таунхаус 330 м² на участ. 7,5 сот. Изысканная мебель, надежная европейская техника и предметы декора. Благоустроенный дворик, гараж. Развитая инфраструктура поселка: охрана, спорт. комплекс с бассейнами, рестораны, детские площадки, гимназия. СОБСТВЕННОСТЬ.

Гарантия Realty

Тел: +7 (495) 220-26-60



Минское, Рублево-Успенское, Новорижское ш., Поречье

Новый дом 230 м² с отд. «под ключ». Кирпич, брус, все коммуник., тепл. полы, вентиляция, стеклопак. Две артез. скваж., эл-во и ТВ разведены. Камин отд. мрамором. Баня. Уч. в лесу, 24 сот. и уч. 10 сот. рядом (1,5 млн). Москва-река, магаз., церковь, уютное место. Клуб. поселок. Охр. Оффс. гарантия на дом. Никаких ежемес. сборов. Собственник.

Цена: 11 600 000 руб.

Евгений Николаевич

Тел: +7 (495) 643-42-59



Ленинградская область, г. Всеволожск, 14 км от КАД

Поселок «Вишневы Сады» расположен в долине р. Лубья, между ул. Чехова и Торговым просп., г. Всеволожск. Участки ИЖС с инженерными сетями. Благоустроенная территория. КПП, контейнерная площадка, детсад, дет. и спортивная площадки, благоустроенные внутри поселка дороги, пешеходный бульвар.

Цена: 180 тыс. руб./сот.

Тел.: +7 (812) 313-23-00, +7 (812) 906-25-25

www.vishnevoe.ru



Дмитровское ш., 56 км от МКАД

Коттеджный поселок Smart Village на родниковом озере. Участки с подрядом и без. Все центральные коммуникации. Форелевое хозяйство, охота, лес, охрана, пляж, детская и спортивные площадки, магазин, единый забор, асфальт.

Цена: от 99 тыс. руб./сот.



www.dmitrov-ka.ru

Тел: +7 (495) 722-45-06



Дмитровское ш., 38 км от МКАД

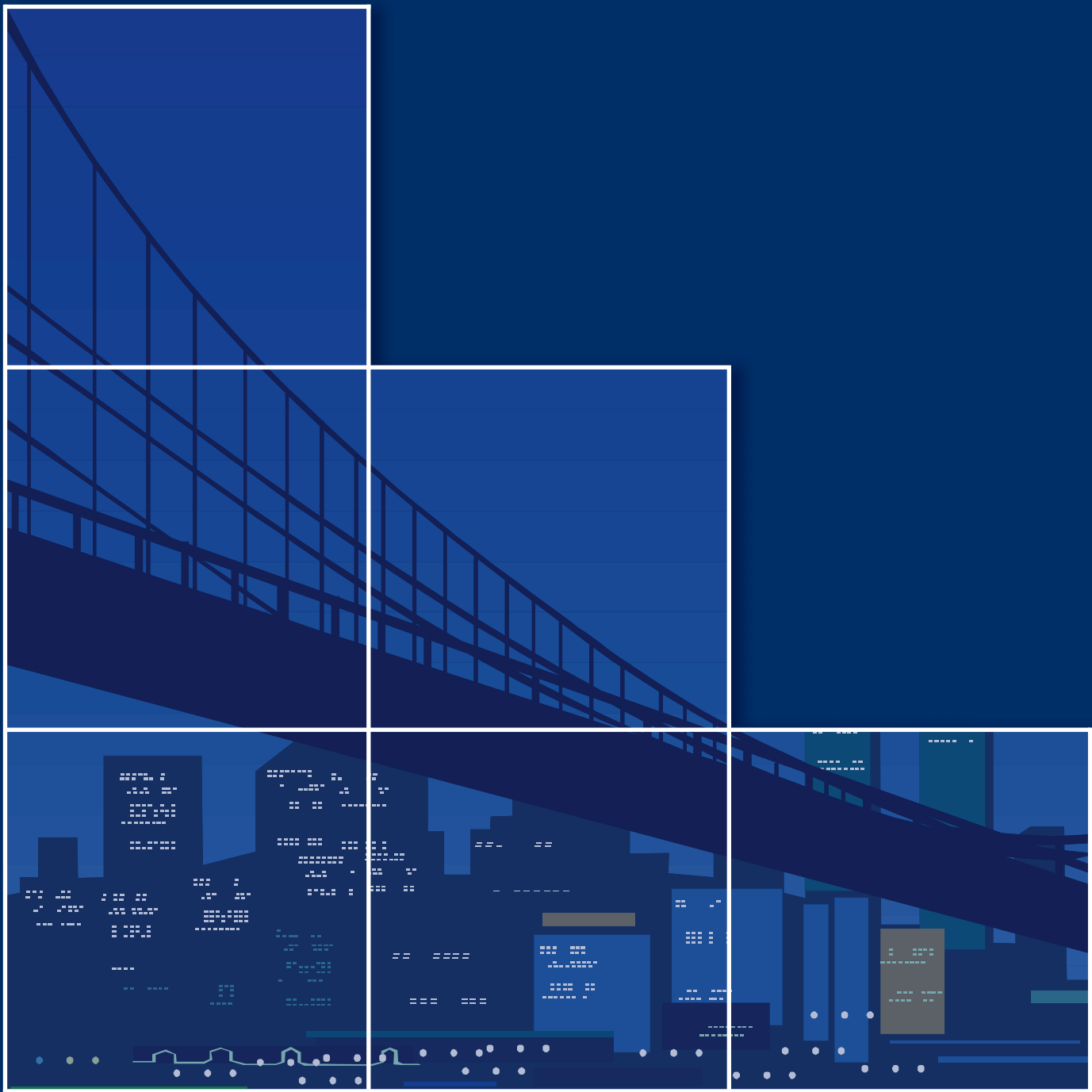
Коттеджный поселок бизнес-класса «Аква Форест» на большой воде. Участки в хвойном лесу с подрядом. Центральные коммуникации. Круглосуточная охрана. Рядом канал им. Москвы. Два озера: для купания и рыбалки. Асфальт.

Цена: 295 тыс. руб./сот.



www.dmitrov-ka.ru

Тел: +7 (495) 722-45-06



ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ГОСТЕПРИИМСТВО С ОГОВОРКАМИ

АВТОР: Элина ПЛАХТИНА

Отношение разных государств к иностранцам существенно отличается. Но есть одна черта, объединяющая большинство из них, – благожелательное отношение к иностранцам, вкладывающим средства в экономику страны, в том числе к тем, кто приобретает недвижимость.

Правда, эта доброжелательность выражается неодинаково: одни считают, что милая улыбка сама по себе является весомым бонусом, другие же к улыбке прилагают вполне ощутимые льготы и преференции: доступную ипотеку с низкими ставками, вид на жительство и даже паспорт. В кризис вторых стало заметно больше. Разумеется, меры по смягчению политики в отношении иностранцев, приобретающих недвижимость в стране, чаще всего были вынужденными. Причем наблюдалась занимательная закономерность: чем хуже обстояли дела в государстве, тем выше был уровень лояльности к иностранным инвесторам.

Пожалуй, самый заметный шаг на встречу иностранным покупателям сделала Латвия. В июле прошлого года там был принят закон, согласно которому вид на жительство сроком до пяти лет смогут получить иностранцы, купившие недвижимость в стране на определенную сумму. В Риге и ее окрестностях минимальная сумма, обеспечивающая право на получение ВНЖ, составляет 100 тыс. латов (около €140 тыс.), в любом другом регионе — 50 тыс. латов (около €70 тыс.).

Закон был направлен на привлечение покупателей из России и стран СНГ, так как для жителей стран ЕС это предложение представляло весьма сомни-



Латвийское законодательство не гарантирует получения гражданства при покупке недвижимости необходимой стоимости – оно всего лишь дает право претендовать на латышский паспорт

В Швейцарии продажа недвижимости нерезидентам происходит по квотам – примерно 1600 в год на всю страну. Но есть кантоны, в которых иностранцу не продадут недвижимость ни при каких обстоятельствах

тельную ценность. А вот россиянам, судя по статистике обращений и продаж, оно пришлось весьма по вкусу. Так, компания Knight Frank зафиксировала, что количество обращений клиентов, заинтересованных в покупке недвижимости в Латвии, возросло на 20%.

Понятно, что привлекала соотечественников не сама Латвия и ее недвижимость, а преференции, приобретаемые вместе с латвийским ВНЖ, а именно: право неограниченное количество дней в году проживать на территории Латвии, свободно пересекать границы стран ЕС, находиться на территории стран Шенгенского соглашения 90 дней в течение полугода.

Но есть один весьма существенный пункт: латвийское законодательство

не гарантирует получения гражданства при покупке недвижимости необходимой стоимости — оно всего лишь дает право претендовать на латышский паспорт. И, как показывает практика, иногда латыши пользуются этой лазейкой. Напомним, в феврале этого года власти официально отказали в предоставлении вида на жительство в Латвии бывшему мэру Москвы Юрию Лужкову, несмотря на то, что он выполнил все требования законодательства к претендентам на получение вида на жительство. Поводом для отказа стало то, что имя Лужкова внесено в список нежелательных для республики лиц из-за резких высказываний в отношении Латвии и ее властей. Так что фильтруйте-с базар-с.

Автоматически получают вид на жительство иностранцы, купившие





Автоматически получают вид на жительство иностранцы, купившие недвижимость в Турции и на Кипре. Для получения ВНЖ на Кипре стоимость приобретаемой недвижимости должна быть не менее €300 тыс.



недвижимость в Турции и на Кипре. Единственное уточнение: для получения ВНЖ на Кипре стоимость приобретаемой недвижимости должна быть не менее €300 тыс. Дополнительным стимулом для покупки недвижимости является то, что иностранцам в этих государствах доступно кредитование по приемлемым ставкам.

«В Чехии, Болгарии, Испании есть возможность облегченного оформления ВНЖ для пенсионеров, владеющих недвижимостью в стране», — комментирует ведущий эксперт компании Century21 Beverlywood Юлия Кайнова.

Как видим, список стран, раскрывших свои объятия российским покупателям недвижимости, не так уж и мал. Однако не стоит забывать о том, что страны, решившиеся на поблажки, скорее всего испытывают большие трудности в экономике. Поэтому, прежде чем паковать чемодан и отправляться в поисках лучшей жизни в другую страну, следует взвесить все «за» и «против».

Ждать, что вам преподнесут вид на жительство на блюдечке с голубой каемочкой в тех странах, где дела

обстоят несколько лучше, не стоит. «Приобретение недвижимости в большинстве европейских стран упрощает процедуру получения визы, но не всегда влияет на получение ПМЖ или ВНЖ. Чаще всего предъявляются дополнительные требования: определенный период проживания в стране, инвестиции в экономику государства, регистрация бизнеса, наличие трудового договора и т. п.», — поясняет директор департамента элитной недвижимости компании Knight Frank Елена Юргенева.

Так, например, в Португалии покупка недвижимости не гарантирует получения вида на жительство, но способствует его ускорению. «После приобретения объекта собственник получает право на шенгенскую мультивизу, которая дает право в течение каждого полугодия по три месяца проводить в Португалии. Срок такой визы — от одного года и более. После этого появляется возможность получить вид на жительство в Португалии», — поясняет директор представительства компании Status Home в России Александр Гладкевич.

По словам эксперта, Португалия благосклонно относится к тем иностранцам,



которые вкладывают деньги в ее экономику. Если иностранец имеет малое предприятие, которое стабильно функционирует, приносит доход и выплачивает налоги, то такому предпринимателю государство охотно предоставляет вид на жительство.

«Закон не устанавливает минимальную фиксированную сумму, которую

них пор одна компания в Москве предлагает получение ВНЖ следующим способом. Россиянин должен продемонстрировать свою состоятельность — счет в банке или описание имущества на сумму более €1 млн. Затем он инвестирует €500 тыс. в страну, через восемь месяцев ему оформляют ВНЖ, потом можно оформить

«С недавних пор одна компания в Москве предлагает получение ВНЖ следующим способом. Россиянин должен продемонстрировать свою состоятельность – счет в банке или описание имущества на сумму более €1 млн. Затем он инвестирует €500 тыс. в страну, через восемь месяцев ему оформляют ВНЖ, потом можно оформить ВНЖ на всех членов его семьи. А через пять лет он получит гражданство в Евросоюзе, а также ему вернут вложенные €500 тыс.».

Получается, что человек одалживает экономике Болгарии свой капитал, который страна использует на свое развитие в течение пяти лет

Имея бизнес, несложно получить право на ВНЖ в Чехии и Германии. А в Испании для получения ВНЖ без права на работу достаточно иметь на счету €75 тыс. собственных средств и документ об их легальности

нужно вложить в бизнес-проект, чтобы получить вид на жительство. Однако, как следует из нашего опыта, если такие инвестиции составляют около €500 тыс., это позволяет ускорить процесс получения вида на жительство», — отметил эксперт.

О весьма затейливом способе получения вида на жительство в Болгарии рассказывает Юлия Кайнова: «С недав-

ВНЖ на всех членов его семьи. А через пять лет он получит гражданство в Евросоюзе, а также ему вернут вложенные €500 тыс.».

Получается, что человек одалживает экономике Болгарии свой капитал, который страна использует на свое развитие в течение пяти лет. Потом деньги возвращаются, а человек получает болгарский паспорт. До этого момен-



та с полученным ВНЖ он может беспрепятственно путешествовать по Европе и даже жить там, не забывая каждые 90 дней выезжать на пару дней за пределы страны.


Имея бизнес, несложно получить право на ВНЖ и ПМЖ в Чехии и Германии. А в Испании для получения ВНЖ без права на работу достаточно иметь на счету €75 тыс. собственных средств и документ об их легальности, то есть указанный источник дохода.

Однако есть страны, которые даже кризис не смог заставить изменить отношение к иностранным покупателям. Ярчайшим представителем подобной категории является Швейцария. Власти этой страны очень рьяно защищают свой рынок недвижимости от наплыва иностранцев.

Продажа недвижимости нерезидентам происходит по квотам — примерно 1600 в год на всю страну. При этом есть кантоны, в которых иностранцу не продадут недвижимость ни при каких обстоятельствах. И это еще не все. В большинстве кантонов действует запрет на покупку второго дома. А если учесть, что практически для всех иностран-

цев недвижимость в неродной стране является вторым домом, ограничения представляются весьма жесткими.

Ограничения на покупку недвижимости иностранцами практикуются и в Австрии. Иностранец, желающий приобрести жилье в собственность, должен получить одобрение австрийских властей. Как утверждают риэлторы, срок рассмотрения заявки напрямую зависит от родной страны иностранца. Скажем, россияне могут дожидаться разрешения полгода, тогда как для жителей ЕС этот срок составляет около двух недель. Более того, разрешение запрашивается на конкретный объект недвижимости — понятно, что далеко не каждый продавец готов ждать так долго.

Справедливости ради нужно отметить, что именно в странах, где практиковался жесткий отбор иностранных покупателей недвижимости, рынки недвижимости оказались самыми устойчивыми к влиянию кризиса. 



ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ НА МАЛЬТЕ.

Мы предлагаем шикарные апартаменты в элитном жилом комплексе на Мальте в городе Слима.

Этот жилой комплекс выполнен в современном стиле. Расположен на живописном полуострове Тигне.

Комплекс был разработан одним из архитектурных бюро, которое является лидером в строительстве элитного жилья на Мальте. Компания делает все необходимое, чтобы предложить все удобства современной жизни, оптимизируя пространство, и при этом, не отказывая в роскошном комфорте жилища.

Просторные балконы и широкие окна выходят на простирающиеся морские панорамы, которые дают Вам изобилие света и воздуха. Вам представляется уникальная возможность выбора расположения в

разных направлениях, так как каждый блок апартаментов имеет отдельный вход, и окружен собственным пространством.

Солнечное освещение и отражение оптимизированы за счет использования плотного армированного стекла на передних балконах и террасах, а также в некоторых частях фасада.

Именно такие детали дали этой структуре видимый снаружи эстетический аспект.

Наружная отделка выполнена из современных устойчивых материалов, чтобы выдерживать морскую окружающую среду. Во многих местах здания была использована отделка мрамором и гранитом. Каждый квартирный блок по-разному ориентирован в пространстве, что позволяет предоставить выбор апартаментов с выходом на север, юг, запад и восток. Только наш жилой комплекс может вам предоставить такую возможность.

Представительство компании
«Консультанты и партнеры»
(Consulenti&Partners) в Москве
109469, ул. Братиславская, 26.

Тел: (495) 654-98-10;
(495) 654-98-11



**ЖИВИТЕ
НА СВЕТОЙ
СТОРОНЕ ВАШЕЙ
ЖИЗНИ!**

WWW.VIRINITALIA.RU - ВАШ ЛУЧШИЙ ПАРТНЕР ДЛЯ ПОКУПКИ И ИНВЕСТИЦИЙ В ИТАЛИИ. ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И НАИЛУЧШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ БИЗНЕСА ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ, ФИНАНСОВЫХ ГРУПП, ИНВЕСТИТОРОВ, КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.



Паевые фонды есть. Но только на Западе

АВТОР: Михаил МОРОЗОВ

Как инвестировать свои свободные средства с минимальными рисками и максимальной прибылью? Этот вопрос волнует многих россиян. Хочется в недвижимость: она ближе, понятнее, надежнее, чем игры с ценными бумагами, которые никто не видит – у большинства они ассоциируются с чем-то эфемерным.

Однако вот незадача: чтобы вложиться в российскую недвижимость и приобрести не абы что, а ликвидный и прибыльный объект с целью его дальнейшей перепродажи либо сдачи в аренду, необходима сумма около 200 тыс. у. е. Обладают ею немногие. А вот 20–50 тыс. уже реально найти и инвестировать, особенно если будет предложен хороший вариант, прозрачный по документам и выгодный по доходности.

На Западе большинство частных инвесторов для этих целей используют не самостоятельные вложения, а приобретение паев инвестиционных фондов. Последние предлагают определенный уровень доходности и различные вари-

анты с оптимизацией налогообложения. Все бело и пушисто. В 2005–2007 годах мода на создание подобных фондов добралась и до России.

Но наша исконная гигантомания и тяга к размаху не позволила охватить с их помощью широкий круг частных инвесторов: организаторы решили попросту не связываться со всякой «мелочевкой», обладающей суммами менее \$1 млн. И действительно, куда проще набрать пул из пары десятков подпольных миллионеров и вложить их деньги на растущем ураганными темпами рынке недвижимости.

Но реальность оказалась сложнее. Пришел кризис, недвижимость упала



В последние годы появляется все больше фондов, которые предназначены и для инвесторов среднего финансового бюджета с минимальными вложениями от €5–10 тыс.

В случае инвестиций в западные закрытые фонды условия приблизительно таковы: инвестор подписывает заявление на вхождение в фонд и обязуется внести соответствующую сумму до определенного времени

в цене, инвестиции не приносят дохода, все эти ЗПИФНы (закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости) практически прекратили свое существование. Куда же деваться сегодня «бедному» частному инвестору с капиталом до 100 тыс. у. е.? На Западе, где ЗПИФы по-прежнему популярны. Сейчас в европейских странах инвесторы предпочитают вкладывать капитал в понятные проекты с прозрачными критериями и правом голоса каждого вкладчика. Виртуальные банковские финансовые продукты часто сложно сконструированы и таят множество скрытых расходов. А здесь сами инвесторы принимают решение о покупке или продаже объектов.

Инициатор в лице руководства фонда имеет право только предлагать. Собственники фонда выносят свое ре-

шение на собраниях или с помощью выбранной ими инвестиционной комиссией о предстоящих вложениях.

Другая приятная новость: фонды предназначены в первую очередь для инвесторов с солидным финансовым бюджетом, которые не зависят от суммы, предназначенной для инвестирования. Испугались понятия «солидный финансовый бюджет»? Зря, это Европа — тут другие понятия. Минимальные суммы вложений составляют от €15 тыс. до 50 тыс. В последние годы появляется все больше фондов, которые ориентированы на инвесторов среднего финансового бюджета с минимальными вложениями от €5–10 тыс.

По мнению независимого финансового консультанта, специализирующегося на фондах прямых инвестиций закрыто-





Европейские инвесторы предпочитают вкладывать капитал в понятные проекты с прозрачными критериями и правом голоса каждого вкладчика. Сами вкладчики принимают решение о покупке или продаже объекта

го типа, Андрея Куликова, инвесторам, которые делают акцент на спокойное развитие капитала, рекомендуется выбирать фонды, вкладывающие в разные объекты. Скажем, в фондах, занимающихся недвижимостью, возможна широкая диверсификация риска на 150 и более объектов через один-единственный фонд! Такое распыление риска реально

и в фондах, инвестирующих в судоперевозки: вкладывая средства в один фонд, вкладчик становится совладельцем судового флота, состоящего из 70 и более судов разного назначения.

Допустим, в Германии очень распространены фонды инвестиций в недвижимость и судоперевозки в силу их очень выгодного налогообложе-



В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА ЗАКРЫТЫХ ФОНДОВ ПЕРЕД ОТКРЫТЫМИ?

Ответ дает теория портфеля Гарри Марковица, за которую ему была присуждена Нобелевская премия в области экономики в 1990 году. Согласно ей, риск активов рассматривается как риск составляющих единого портфеля, а не отдельно взятых единиц. Включение фондов прямых инвестиций закрытого типа в финансовый портфель инвестора существенно снижает общий риск портфеля, повышая его общую доходность. При этом не наблюдается прямой корреляции этих фондов и курсов на биржах. То есть перевозки груза в мире будут осуществляться с помощью судов (95%) всегда, даже в кризисные периоды, а нефть и газ необходимы независимо от того, есть кризис или нет, не говоря о недвижимости, в которой мы живем и работаем. Фонды прямых инвестиций закрытого типа вкладывают средства инвесторов в реальные проекты, чтобы сохранить капитал, защитить его от инфляции и получить стабильную прибыль из производственных процессов, понятных каждому инвестору. ■



ния. Не меньший интерес вызывают и фонды по вложениям в добычу полезных ископаемых (нефть, газ, уголь). К новым направлениям относятся фонды по добычи энергии из солнечного света, ветра и старой древесины.

В случае инвестиций в западные закрытые фонды условия приблизительно таковы: инвестор подписывает заявление на вхождение в фонд и обязуется внести соответствующую сумму до определенного времени. Досрочный выход раньше был невозможен — это связано с задействованием капитала в проекте.

Но в настоящее время существует рынок вторичных фондов: инвестор вправе предложить свой пай другим инвесторам или фондам. Цена определяется рынком. Некоторые инициаторы оговаривают возможность досрочного выхода из фонда по особым причинам (развод, смерть и т.п.). Можно также переписать свои вложения на нового инвестора из круга знакомых.

Наконец, вопрос получения прибыли решен достаточно адекватно. Инвесторам из фонда поступают регулярные выплаты, а в конце действия фонда (например в результате продажи всего инвестиционного портфеля недвижимости), они получают остаточную выплату. Некоторые фонды не делают регулярных выплат, а реинвестируют промежуточную прибыль. В таком случае выплата прибыли происходит после ликвидации фонда.

Все просто и понятно, все работает. ■

Андрей КУЛИКОВ, независимый финансовый консультант:



– Как происходит выбор объекта для инвестирования? В качестве иллюстрации остановимся на фонде недвижимости ZBI 6. Выбор объектов для инвестирования происходит на основании целого ряда критериев. Один из них – выгодная закупочная цена: фонд закупает только ту недвижимость, которая соответствует фактору 11,5. Этот фактор описывает соотношение аренды к закупочной цене объекта. Пример: закупочная цена недвижимости €1,1 млн; годовая аренда из этой недвижимости – €100 тыс., она соответствует фактору 11 (€1,1 млн/100 тыс.).

В среднем доходность недвижимости уже при покупке составляет около 8,7% (фактор 11,5). Закупленная недвижимость входит в имущество фонда один к одному, без типичной в этой области наценки на закупочную стоимость объектов.

Абсолютно для всех пригодных объектов существует так называемое правило first-look. Это значит, что все пригодные объекты стоимостью от €1 млн должны быть представлены всем инвесторам фонда. Цель – предотвратить риск предварительной покупки выгодных объектов менеджерами на свой счет. Подобная норма является частью рабочих договоров с менеджерами ZBI. ■

Подробнее о деятельности фондов недвижимости за рубежом вы можете узнать по телефону +7 49 3731 218921 или по e-mail a.kulikov@akconsult.net.



Парижский СТИЛЬ ЖИЗНИ

АВТОР: Алла АББАКУМОВА

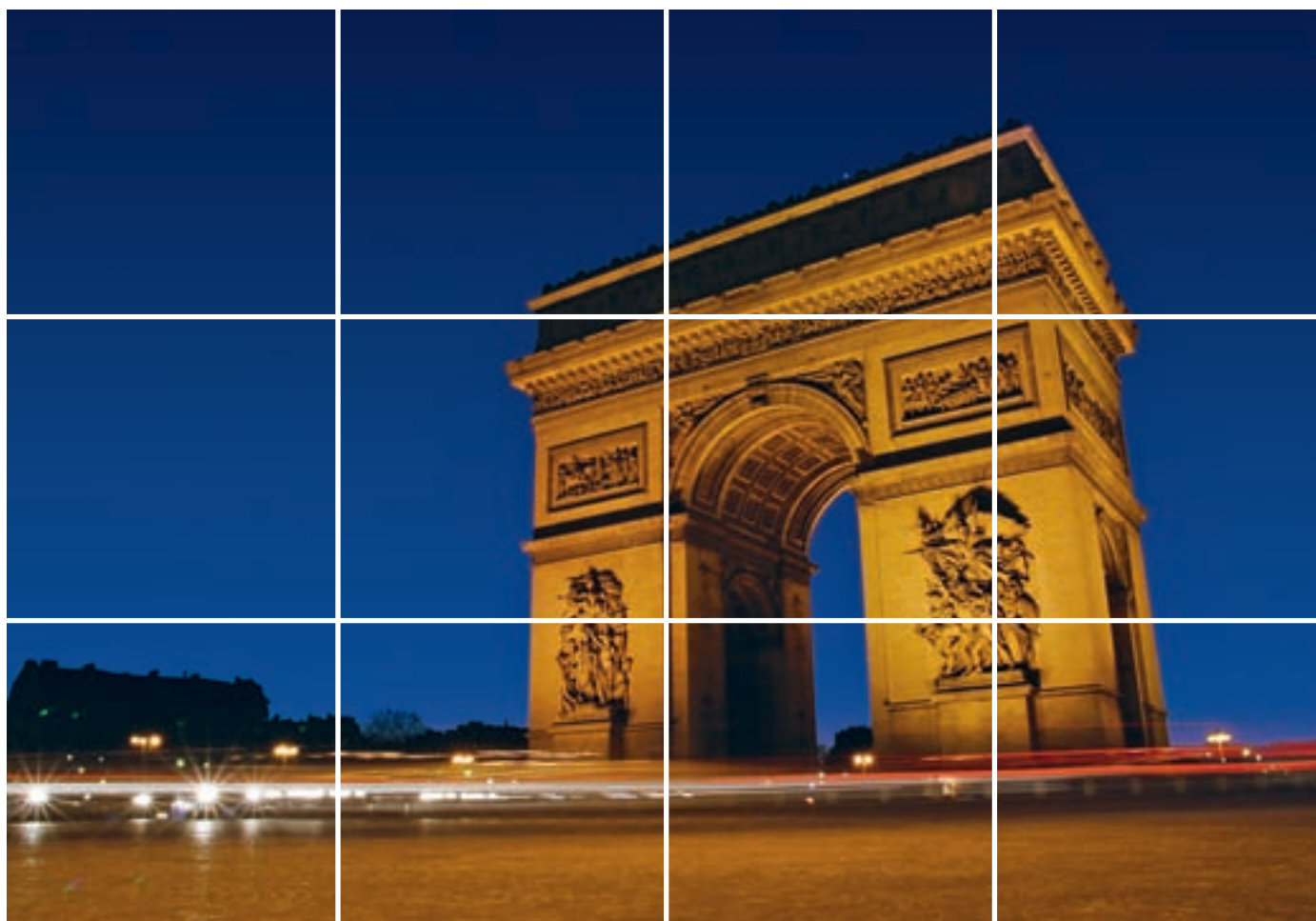
Не прав тот, кто считает Париж городом, не подходящим для автомобильных прогулок. Если вы отправитесь по Парижу на автомобиле, который отвечает духу и стилю этого города, – скажем, на новеньком «Пежо» со стеклянной панорамной крышей, то вы об это совершенно не пожалеете, рассматривая на светофорах архитектурные шедевры всемирной столицы моды.

Какой маршрут предпочесть? Любой. Для начала можно прогуляться по бульварам. Во времена мушкетеров на месте парижских бульваров был крепостной вал. При Людовике XIV на широких улицах посадили деревья — они превратились в променады. Во второй половине XIX века фортификационные сооружения упразднили за ненадобностью, проложив бульвары.

Самый длинный из бульваров носит имя барона Жоржа Османа. Здесь можно посетить знаменитые скорее своей историей и архитектурой, чем ассортиментом, универмаги «Прентан» и «Галери Лафайет». Магазины соперничают, как секты, хотя и дружат.

Здание Grand Opera построено по проекту Шарля Гарнье в 1875 году и отлично смотрится. Незнание итальянского (вы, конечно, помните, что именно на этом языке исполняются классические оперы) — не повод для скуки. В театре можно слушать музыку и рассматривать потолок, расписанный Марком Шагалом.

В 2000 году главный фасад Оперы полностью восстановили, и он вновь стал многоцветным. Вестибюль парадной лестницы — одно из самых знаменитых мест парижского оперного театра. Выложенный мрамором разных цветов, он вмещает двойной пролет лестницы, которая поднимается к фойе и этажам театрального зала.



От Оперы по бульвару Капуцинов выезжаем на широкую фешенебельную городскую артерию — бульвар Магдалины, ведущий к одноименной церкви. Этот внушительный храм XIX века придает площади вид умеренный и солидный, но не без нотки гедонизма, который мерцает в неоновых витринах модных бутиков. А еще тут изобилие прилавков с изысканными деликатесами, привезенными из разных уголков всего мира на радость гурманам.

От церкви Марии Магдалины по улице Рояль направляемся к площади Конкорд (площади Согласия). Вы ее узнаете по Луксорскому обелиску — монументу из розового гранита с могилы Рамзеса III. Прежде чем увенчать собой конечную точку французской монархии, обелиск три с половиной тысячи лет оживлял пыльную пустыню Египта. По площади Конкорд Людовик XVI шел на эшафот. Чем не повод выпить тем, кто сегодня не за рулем.

Если встать лицом к Сене, слева увидите сад, ведущий к Лувру, а справа — Елисейские поля, которые упираются в Триумфальную арку. На нее стоит подняться. Вы увидите триумф урбанизма — панорама города включает Булонский лес на западе, Елисейские поля — у ваших ног. Ракурс завоевателя.

На скамейке дремлет месье в шляпе, убаюканный звуками улицы. Студенты с ноутбуками, дамы с собачками. Солнце и умиротворение. Или сумерки, свет фонарей, дробящийся в отражениях на асфальте. По окну кафе бегут капли дождя. И каждая дождинка — личность, преломляющая город на свой манер — город, который не покидает слава мира. ■



UNITED KINGDOM:

ТРАДИЦИИ ПОД ОХРАНОЙ ЛЕЙБ-ГВАРДИИ

Самые дорогие и престижные квартиры в мире. Самое лучшее образование. Самая модная на сегодняшний день страна у бывших и нынешних российских олигархов. Самый густой туман и самые лучшие телефонные будки. Черные кэбы и двухэтажные автобусы. Это известные всем факты о Великобритании. Что еще мы не знаем об этой стране и что было бы полезно и любопытно прочитать и запомнить?



СПРАВКА О СТРАНЕ

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

(полное название – Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии,

англ. United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland) – островное государство в Западной Европе.

Форма правления: парламентская монархия во главе с королевой.

Государственный язык: английский.

Государственная религия: англиканство.

Столица – Лондон.

Крупнейшие города: Лондон, Бирмингем, Лидс, Шеффилд.

Королева: Елизавета II.

Административно-территориальное деление: четыре административно-политические части (исторические провинции): **Англия, Уэльс, Шотландия, Северная Ирландия.**

Валюта: фунт стерлингов.

Климат: неустойчивый, туманы и ветер со значительными порывами.



ВИЗОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Визовый режим: для въезда в страну необходима шенгенская виза.

ГЕНКОНСУЛЬСТВО ВЕЛИКОБРИТАНИИ В МОСКВЕ

Адрес: г. Москва, Смоленская набережная, 10.

Генеральный консул Ее величества: г-жа Джессика Хэнд.

Телефон для справок: (495) 956-72-50 (для русскоговорящих), (495) 956-73-52 (для англоговорящих).

Факс: (495) 956-72-01

E-mail: moscow@britishembassy.ru

Часы работы: с 9:00 до 17:00 с понедельника по пятницу.

ВИЗОВЫЙ ЦЕНТР ВЕЛИКОБРИТАНИИ В МОСКВЕ

Британский визовый центр находится под управлением компании VFS Global, которая является основным партнером Службы пограничного контроля Великобритании.

Адрес: г. Москва, Большой Саввинский пер., 12, стр. 18.

Web: <http://www.ukvac-ru.com>

Часы работы: с 9:00 до 16:00 с понедельника по пятницу.



БРИТАНСКИЕ ОСТРОВА

В состав Соединенного Королевства входят следующие острова:

- британский остров Мэн;
- нормандские острова Гернси и Джерси;
- европейский остров Гибралтар;
- американские Ангилья, Бермуды, Британские Виргинские острова, Каймановы острова, остров Монтсеррат, Тёркс и Кайкос, Фолклендские острова, Южная Георгия и Южные Сандвичевы острова.

В Атлантическом океане Великобритании принадлежат остров Святой Елены и его зависимые территории – острова Вознесения и Тристан-да-Кунья. Остров Питкэрн в Океании и архипелаг Чагос в Индийском океане также являются британскими территориями.

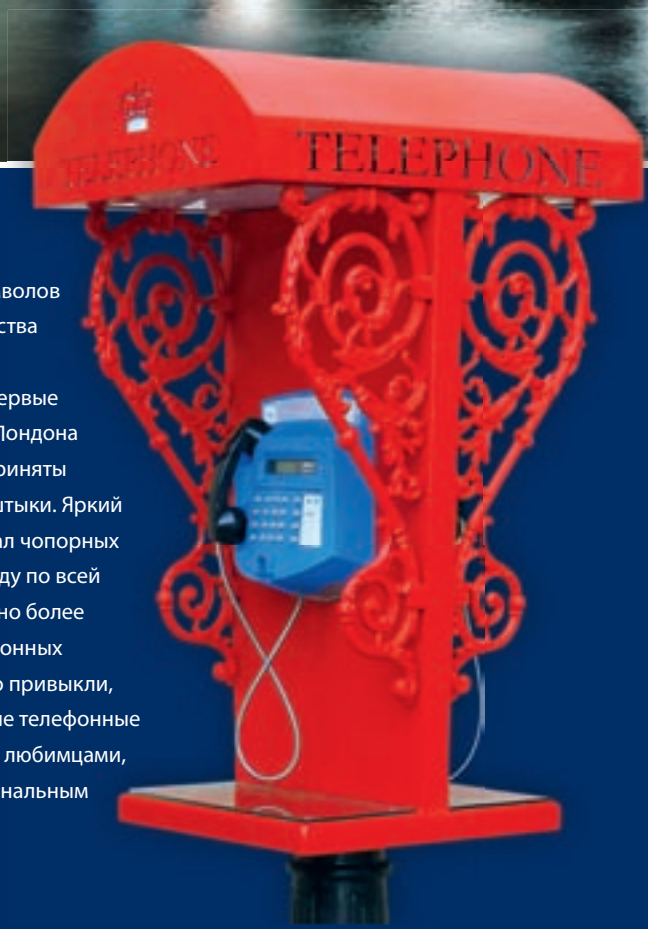


Расположенное на южном берегу Темзы, «Лондонское око» высотой 135 м – самое большое в мире колесо обозрения. Оно на 40 м выше Биг-Бена и на треть – статуи Свободы. 32 удобные прозрачные кабинки-капсулы вмещают по 25 человек каждая.





Лондонские таксофоны давно стали одним из многочисленных символов Соединенного Королевства наравне с Тауэрским мостом и Биг-Беном. Впервые появившись на улицах Лондона в 1924 году, они были приняты местными жителями в штыки. Яркий красный цвет шокировал чопорных британцев. Но в 1935 году по всей Англии было установлено более 70 тысяч красных телефонных будок, люди постепенно привыкли, и со временем и красные телефонные будки стали всеобщими любимцами, а впоследствии и национальным символом Англии.



АНГЛИЯ

- Бифитер (иначе – йомен) – служитель Тауэра. Слово «бифитер» дословно означает «мясоед». Бифитеры служили при дворе, их задачей было пробовать мясо, подаваемое к столу монархов, чтобы определить, отравлено оно или нет. В настоящее время бифитер – почетное звание лейб-гвардейца и один из символов нынешнего Лондона. Beefeater Gin – одна из известнейших марок классического английского джина.
- Находясь в любой точке Англии, вы всегда будете близко к морю! Не имеет значения, где вы стоите – вам не удастся отдалиться от водных просторов далее чем на 80 миль.
- Три столетия, начиная от битвы при Гастингсе в 1066 году до завоевания Нормандии англичанами в 1362 году, официальным языком Англии был французский. По сей день девизом суверена на королевском гербе является «Dieu et mon droit», что в переводе с французского означает «Бог и мое право». Этот девиз указывает на божественную природу монархических прав.
- Всемирно известный Биг-Бен – колокольная башня, являющаяся частью архитектурного комплекса Вестминстерского дворца. Она возвышается на 98 м над набережной Темзы. На башне установлен часовой механизм высокой точности. Главные часы государства оборудованы огромным, специально отлитым для башни колоколом «Биг-Бен» весом 13,5 т. Главный колокол и окружающие его другие небольшие колокола вот уже полтора века выбивают перезвон следующих слов: «Сквозь этот час Господь хранит меня, и сила его не даст никому оступиться». Первый удар молота о колокол точно совпадает с первой секундой начала часа. Каждые два дня механизм тщательно контролируется, движущиеся части смазываются, но, как любой часовой механизм, часы на башне Английского парламента иногда опаздывают или спешат на 1,5-2 с. Исправляют положение при помощи обычной монеты, старого английского пенни. Кому пришло в голову его использовать, никто в точности уже не знает, но идея отлично работает до сих пор: старый пенни, положенный на маятник длиной 4 м, ускоряет его движение на 2,5 с за сутки. Периодически добавляя или убирая монетку, смотритель таким образом добивается точности хода часов. Туристов в Биг-Бен не пускают.



ШОТЛАНДИЯ, СЕВЕРНАЯ ИРЛАНДИЯ И УЭЛЬС

*«Из вереска напиток забыт давным-давно,
А был он слаще меда, пьянее, чем вино»*

Роберт Льюис Стивенсон



■ Шотландия открыла миру множество удивительных вещей, которые навсегда стали символами северной части Великобритании. В этом списке и клетчатая шерстяная ткань тартан, называемая у нас «шотландкой», и килт – мужская национальная юбка, которая шьется из тартана. Шотландия – это легендарная волынка и воспетый в стихах вересковый мед, охотничий шотландский сеттер и национальный шотландский виски. Кстати, современное слово «whisky» произошло от гэльского «uisge beatha» или «usquebaugh», что означает «вода жизни».

■ Озеро Лох-Несс, расположенное в Шотландии, в долине Глен-Мор, по мнению множества энтузиастов, скрывает в своих водах Несси – самое загадочное существо на планете. Подтвердить его существование надежными доказательствами пока никому не удалось.

■ Если пренебречь современным административно-политическим разделением Изумрудного острова и говорить собственно об ирландской культуре, стоит отметить ее колоссальное влияние на общемировую культуру. Кельтские традиции воплотились в литературе, кинематографии, компьютерных играх, жанр фэнтези обязан своим появлением исключительно ирландской мифологии. Высококачественными сортами «Килкенни», «Гиннесс», «Мерфис» наслаждаются любители настоящего ирландского пива во всем мире.

■ История гласит, что в 1880 году управляющий одного ирландского имения Чарльз Бойкотт боролся с забастовкой рабочих против несправедливой арендной платы. В ответ разгневанное общество подвергло его коммуникативной изоляции: соседи перестали с ним разговаривать, магазины отказывались обслуживать его, а в церкви люди не садились с ним рядом. Такой метод сопротивления в большинстве языков мира сегодня называется бойкотированием.

■ 29 февраля в Ирландии женщины могут законно и самостоятельно делать предложение нравящимся им мужчинам. Эта традиция берет свое начало в законе XI века, по которому отказавший 29 февраля мужчина был обязан уплатить штраф.



КТО ПОКУПАЕТ САМЫЕ ДОРОГИЕ ДОМА В МИРЕ?

БЕСЕДОВАЛИ Альберт АКОПЯН, Михаил МОРОЗОВ, Анна СЕМИНА

Лондон традиционно считается городом, в котором можно приобрести самую дорогую и престижную недвижимость. Несколько лет назад казалось, что Роман Абрамович скупил ее практически на корню и ничего более дорогого в центре Лондона уже не будет. Однако в самый разгар кризиса, в 2010 году, на рынке появилось сразу два объекта, которые были названы «самыми-самыми» дорогими.

Интерес к этим проектам — речь идет о Cornwall Terrace и One Hyde Park — со стороны олигархов постсоветского пространства был практически гарантирован. И вот в апреле 2011 года все информагентства опубликовали информацию, что покупателем апартаментов стоимостью £136 млн (около \$221,2 млн) в самом дорогом жилом комплексе мира One Hyde Park в Лондоне оказался украинский миллиардер Ринат Ахметов.

Бизнесмен приобрел в элитном комплексе две квартиры, которые будут объединены в трехуровневые апартаменты общей площадью 2300 м². В отделку жилья миллиардер намерен вло-

жить еще около £60 млн. Ранее газета The Guardian сообщала, что сделка стала рекордной для первичного рынка жилой недвижимости Лондона.

Что же это за проекты, чем вызван высокий интерес к ним со стороны покупателей? ДН обратился за информацией из первых рук к **девелоперу проекта Cornwall Terrace Мартину Ленту и одному из совладельцев компании Candy&Candy (девелопер проекта One Hyde Park) Нику Канди.**

» Первое, что мы услышали о проекте, что это самый дорогой дом из тех, которые в данный момент продаются в Лондоне. Потом эта характеристика

Девелопер проекта Cornwall Terrace
МАРТИН ЛЕНТ



Один из совладельцев компании Candy&Candy
(девелопер проекта One Hyde Park) НИК КАНДИ

повторилась еще и еще. «Самый дорогой» — часть вашей рекламной стратегии или чьи-то личные умозаключения, к которым вы не имеете отношения?

Ник Канди (Н.К.): — На самом деле это подсчеты. Общие подсчеты экспертов. One Hyde Park — действительно самый дорогой проект в истории Лондона. Только возможность строить на этом участке обошлась нам в £500 млн.

»» В чем, собственно, эксклюзив? Почему так дорого? Что в этом доме есть такого, чтобы искушенный клиент не мог сказать: «Я куплю то же самое в другом месте за меньшие деньги»?

Н.К.: — Место. Knightsbridge — лучшее место в Лондоне. В 1947 году старое здание на этом месте было куплено под строительство офиса компании Bowater House по максимальной для того времени цене. Мы тоже купили это здание по рекордной цене. То есть и история показывает, что это лучшее место в Лондоне.



СПРАВКА

Cornwall Terrace – памятник архитектуры XIX века, расположенный в Риджентс-парке – одном из главных королевских парков Лондона. Здание общей площадью более 20 тыс. м² было спроектировано известным британским архитектором Джоном Нэшем, который планировал построить 56 особняков и вилл, окружив ими парк. Но ему удалось создать только восемь вилл и шесть террас. После масштабной реконструкции Cornwall Terrace превратился в восемь роскошных особняков площадью от 745 до 1325 м², окна которых выходят на парк.



» Хорошо. Тогда такой вопрос. Реально ли появление еще более дорогого, еще более престижного проекта? Остались ли места для строительства или дома для реконструкции?

Н. К.: — Появление других более дорогих объектов (я имею в виду квартиры) возможно, но более дорогими они будут только за счет еще больших размеров.

» То есть ответ: нет?

Н. К.: — Именно так. В настоящий момент в One Hyde Park самые высокие цены за квадратный фут за счет качества самого комплекса, отделки, оборудования и т. д.

» Проект Cornwall Terrace был представлен широкой публике достаточно давно, а в продажу поступил только в конце 2010 года. По имеющейся у нас информации, покупателями двух особняков стали граждане России. Насколько интересны вам россияне в качестве потенциальных покупателей?



СПРАВКА

В январе этого года в Лондоне состоялось официальное открытие жилого комплекса **One Hyde Park** (1 Hyde Park, Hyde Park, № 1). Девелопер – основанная в 1999 году компания Candy&Candy братьев Кристиана и Ника Канди (Christian and Nick Candy). Архитектор – Ричард Роджерс (Richard George Rogers), один из создателей стиля хай-тек, автор таких проектов, как Центр Жоржа Помпиду в Париже, штаб-квартира страховой компании «Ллойд», выставочный комплекс Millennium Dome в Лондоне и здание Европейского суда по правам человека в Страсбурге.

Комплекс One Hyde Park состоит из четырех разновысоких корпусов. Он включает 86 квартир площадью от 850 до 1000 м², 22-метровый бассейн, фитнес-залы, комнаты для занятий йогой, сауны, спа-центр, корт для сквоша, тренажер для гольфа, помещения под офисы, переговорные, комнаты отдыха. По данным The Financial Times, комплекс располагает подземной парковкой на 114 машиномест. Управляющая компания комплекса – Mandarin Oriental.

Мартин Лент (М.Л.): — О проекте Cornwall Terrace стало известно еще в 2009 году, но вышел на рынок он только в июне 2010-го, когда работы по первым двум домам (№ 7 и 11) были завершены. Первый дом уже продан, а теперь еще два дома (№ 9 и 10) готовы к продаже. Дизайн интерьера каждого дома создавался разными дизайнерами — у каждого из них есть уникальная и самостоятельная концепция, нацеленная на собственный сегмент рынка. Мы не станем разглашать личности своих клиентов. Но можем отметить, что создали такие резиденции, которые российские покупатели, с их тонким пониманием красивого дома и его близости к историческому наследию и традициям, способны оценить по достоинству.

» Что включает понятие «элитный, престижный дом» для Лондона — одного из самых дорогих городов в мире?

М.Л.: — Хотя жители Лондона и живут в одном из самых дорогих горо-

дов мира, дома Cornwall Terrace они находят уникальными и, как вы говорите, элитными, престижными. Элитными их считают потому, что в целом мире подобная роскошь доступна только очень узкому кругу людей, которые могут позволить себе такую покупку. Престижными их называют из-за того, что такие дома крайне редко появляются на рынке. Расположение посреди самого красивого королевского парка в центре Лондона и делает их самым престижным жилым комплексом из когда-либо реализованных в городе.

» Насколько месторасположение, архитектура и дизайн Cornwall Terrace отвечают требованиям, предъявляемым к объектам такого уровня?

М.Л.: — Для Лондона эти резиденции являются уникальными, поскольку находятся прямо в центре города, в Риджентс-парке, который многие считают лучшей частью Лондона для жизни. Что касается архитектуры: дома были созданы путем соединения двух зданий в одно

Мы используем творческий подход. Поэтому нас привлекают сложные клиенты – сложные в общении, но не слишком. И мы предпочитаем покупателей, которые способны думать «вне зоны собственного комфорта»





Лестницы, камины, карнизы окон и дверные проемы, – все это восстановлено строго в соответствии с оригиналом. Это привлекает покупателей, которые хотят приобрести кусочек английской истории

Престижные дома сопоставимы с мегадорогими яхтами. Стоимость яхт может превышать £50 млн, к тому же на их заправку уходит по £100 тыс. в день! Но в отличие от яхт дома хотя бы не тонут



таким образом, чтобы получилось горизонтально-растянутое большое здание с великолепным фасадом архитектора Нэша по всей длине. Это очень необычно для традиционных лондонских домов. Потрясающие современные интерьеры, величественные кованые лестницы и просторные комнаты с высокими потолками, бесшумные гидравлические лифты на 10 человек и внутренние гаражи, оснащенные бомбоустойчивыми дверями, — вот по этим причинам резиденции Cornwall Terrace и считают элитными и престижными.

» Откуда берутся столь высокие, кажущиеся многим сумасшедшими, цены на такие проекты, как Cornwall Terrace, One Hyde Park?

М.Л.: — Лондонские цены находятся в одном ряду с ценами глобальных рынков, на которых редчайшие объекты недвижимости диктуют собственный уровень стоимости покупателям, считающим, что тот или иной продукт — лучший из доступных на рынке. Скажем, цены домов на возвышенности Peel Rise в Гонконге доходят до £5 тыс. за 1 кв. фут, а в Нью-Йорке и Монако цены находятся на том же уровне, что и в комплексе One Hyde Park в Лондоне. Эти дома интересны только тем немногим, кто принадлежит к элите, и сопоставимы с мегадорогими яхтами, которые эта элита покупает. Стоимость яхт может превышать £50 млн, к тому же на их заправку уходит по £100 тыс. в день!



Но не забывайте, что в отличие от яхт дома хотя бы не тонут.

» Есть ли у россиян особые требования по сравнению с запросами других наиболее активных групп покупателей элитного жилья Лондона — англичан и арабов? В чем разница подхода к приобретению элитной недвижимости у этих групп?

М.Л.: — У российских покупателей действительно есть свои требования, хотя по нашему опыту большинству покупателей присущи собственные предпочтения. По нашим наблюдениям, россияне часто выбирают традиционную архитектуру и интерьеры, в которых используются основные цвета. Все должно быть сделано на наивысшем уровне, необычайное значение придается качеству строительных и отделочных материалов. Россияне любят просторные помещения, высокие потолки и простые классические линии, поэтому реконструкция величественных домов высоко ими ценится.

» В каком ключе проводилась реставрация особняков? Внутренние интерьеры выполнены в разных стилях или объединены единой концепцией?

М.Л.: — Структурная и внутренняя архитектура была восстановлена под контролем Короны, таким образом, каждый дом изнутри имеет те же черты, которыми он обладал, когда только был построен, при Нэше. Лестницы, камин, карнизы окон и дверные проемы, — все это восстановлено строго в соответствии с оригиналом. Это привлекает покупателей, которые хотят приобрести кусочек английской истории,

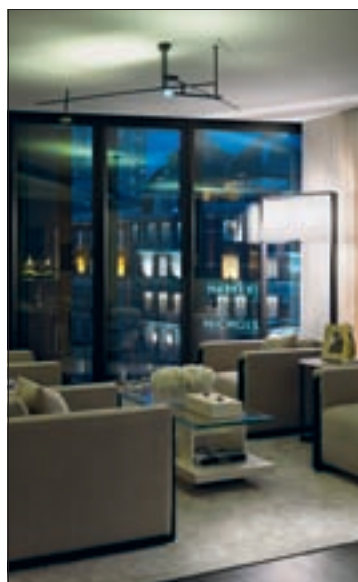
Элитными дома считают потому, что в целом мире подобная роскошь доступна только очень узкому кругу людей.

Престижными их называют из-за того, что такие дома крайне редко появляются на рынке





Россияне часто выбирают традиционную архитектуру и интерьеры, в которых используются основные цвета. Необычайное значение придается качеству строительных и отделочных материалов



Русские клиенты – решительные люди. Они знают, чего они хотят и, что очень важно, знают, чего они НЕ хотят, они умеют сказать «да» или «нет». Они думают, принимают решение и отвечают за него

интересуются традиционными ценностями и культурным наследием Англии. Внутри дома были отделаны в совершенно разных стилях — каждый дом уникален. Применялся современный стиль с изюминкой New York Manhattan, а также английская современная классика.

» Ваш любимый тип покупателя?

Н.К.: — Мы креативная компания, используем творческий подход. Поэтому нас привлекают сложные клиенты — сложные в общении, но не слишком сложные. Мы предпочитаем творческих покупателей, которые способны думать «вне зоны собственного комфорта», выходить за пределы собственного комфорта.

» Это же портрет русского покупателя элитной недвижимости.

Н.К.: — Мне нравится работать с русскими клиентами. Это люди, которые умеют принимать решения. Они знают, чего они хотят и, что очень важно, знают, чего они НЕ хотят. Они умеют сказать «да» или «нет». Западные клиенты слишком часто предпочитают тянуть время, даже если понимают, что в этом нет смысла: «может быть», «с одной стороны, но, с другой стороны», «это зависит от обстоятельств». В большинстве случаев они действительно не могут решиться, не знают, чего хотят. Русские не играют в эту игру и не принимают ее от девелопера, они думают, принимают решение и отвечают за него. **МН**

**ПРОДАЖА • АРЕНДА • БИЗНЕС
В РОССИИ • ЗА РУБЕЖОМ**



8 (495) 629-22-02 • 8 (495) 920-13-80

· Вольному воля, а вашей семье —
новая просторная квартира в Москве!



GDN
PROPERTY

· Скажи где твой дом, и я скажу, кто ты!

Москва, ул. Тверская, д. 6

**www.gdnproperty.ru
gdn@gor-dom.ru**

**www.gor-dom.ru
info@gor-dom.ru**



Ускользящая красота безмятежной Венеции

АВТОР: Анна СЕМИНА

Изысканная Венеция появилась на топких и болотистых островах. Там, где не было ни дорог, ни мостов, постепенно вырастали хижины и дома на сваях. Морская торговля, а затем и мощный флот позволили городу невероятно обогатиться и впитать в себя культуру всего мира. Здесь творили величайшие живописцы и архитекторы, превратившие Венецию в уникальную жемчужину Италии.

Современный город расположен на 118 островах, связанных 150 каналами, которые соединены между собой 400 мостами. Но в середине V века это был лишь небольшой островок Риадельто посреди лагуны, куда переехали жители прибрежных итальянских городов, которые спасались от нашествия варваров. Пока другие скрывались за высокими крепостными стенами, этих беглецов оберегала вода. Время шло, и постепенно на месте заросших тростником болот и песчаных пляжей вырос поселок. В сердце острова появилась маленькая церковь, вокруг которой расположилась сотня деревянных домов на сваях. Именитые и щедрые

прихожане размещались ближе к центру, а хижины бедняков теснились к воде. Поселок расширялся, его население постепенно перебиралось на соседние острова, которые застраивались по тому же принципу. Когда острова объединились, в новом городе не было четкого деления на бедные и богатые кварталы. Венеция, строго ограниченная водой, не могла позволить себе разрастаться вширь, поэтому между островами вбивались сваи, на них клались дощатые настилы — город рос вглубь, сам в себя.

» **КОРОЛЕВА АДРИАТИКИ**
Как полноценный город Венеция строилась в IX–XIII веках, одновременно бо-



гателя на торговле. Удобное географическое положение на перекрестке морских дорог между Западом и Востоком способствовало быстрому подъему города. Не брезговали венецианцы и пиратством. Сильный флот позволил им овладеть значительными территориями на побережье Адриатического моря.

В хрониках того времени дождей, правителей Венеции, именовали «властителями четверти и полчетверти Римской империи». В город стекались богатства со всего света, прокладывались новые

собор Вознесения Святой Марии, выполненный в строгом романском стиле, церковь Санта Фоска с мраморными колоннами и мозаичным полом. На острове Мурано расположилась базилика Санта Мария э Донато с красивыми беломраморными аркадами. Сюда же из-за угрозы пожаров были переведены стеклодувные мастерские, изделия которых прославили Венецию.

В 829 году купцы Буоно и Русико привезли из Александрии в Венецию мощи апостола Марка. Спасая релик-

Венеция строилась в IX-XIII веках, одновременно богатея на торговле. Удобное географическое положение на перекрестке морских дорог между Западом и Востоком способствовало быстрому подъему города

Город, строго ограниченный водой, не мог позволить себе разрастаться вширь, поэтому между островами вбивались сваи, на них клались дощатые настилы – Венеция росла вглубь, сама в себя

каналы, строились мосты и набережные, возводились роскошные дворцы и соборы.

Наиболее древние постройки сохранились на острове Торчело: кафедральный собор, заложенный еще в VII веке,

вию от сарацин, разрушавших христианские храмы и превращавших их в мечети, торговцы прибегли к хитрости. Мощи положили в большую корзину, а сверху накрыли свиными тушами, к кото-





В 976 году собор Святого Марка пострадал от пожара. Строительство современной базилики началось в 1063 году. В нем воплотились роскошь Востока, черты византийской архитектуры и арабского искусства

рым мусульмане не могли прикоснуться даже во время таможенного досмотра. Так реликвия попала в Венецию, а апостол Марк получил статус покровителя города и подарил ему свой символ — крылатого льва.

Тогда же дож Джустиниано Партеципацию начал строительство первого варианта собора Святого Марка. В 976 году здание серьезно пострадало от пожара и потребовало восстановления. Строительство современной базилики началось в 1063 году при правлении дожа Доменико Контарини. В ее облике воплотились роскошь Востока, черты византийской архитектуры и арабского искусства.

Собор, построенный в форме греческого креста, венчают пять куполов, похожих на восточные чалмы. Храм украшают более пятисот колонн, привезенных из разных стран, множество готических башенок и скульптур.

Крестовые походы по-

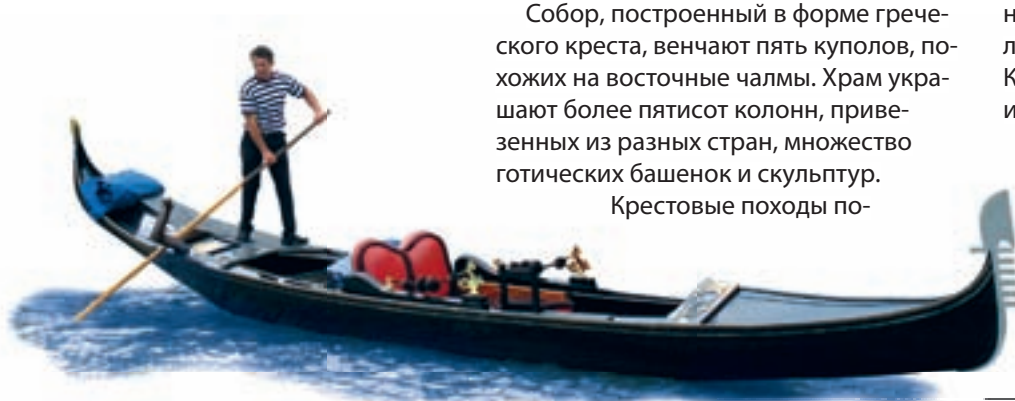
дарили собору настоящие сокровища, в том числе и золотой алтарь — массивное ювелирное изделие из золота, драгоценных камней и эмалей, изготовленное в Константинополе. Над созданием этого шедевра мастера работали в четыре этапа на протяжении 500 лет. Западный фасад украсил еще один трофей — бронзовая квадрига, вероятно, созданная еще в IV веке до н.э.

Сейчас собор по-прежнему является действующим, а хранящиеся в нем святыни превратили его в известный центр христианского паломничества.

» ГОРОД МАСТЕРОВ

В XV–XVI веках политическое и экономическое влияние Венеции стало снижаться. Турки, захватившие Константинополь, подошли к Адриатике и лишили город важных портов.

Открытие путей к Индии и Новому Свету, новые рынки Испании, Португалии, Голландии, Англии отняли у венецианцев торговые преимущества. Но именно в это непростое время начался расцвет культуры — в Венецию пришел Ренессанс.





В этот период такие архитекторы, как Якопо Татти, Андреа Палладио, Винченцо Скамоцци, Мауро Кодусси, Микеле Санмикели, создают здания удивительной красоты.

После сильного пожара каменотесы Филиппо Календарио, Пьетро Базейо и мастер Энрико заново отстроили Дворец дождей. Выполненный в стиле венецианской готики, он должен был поражать иноземных послов. Этим объясняется роскошь внутренних помещений, над оформлением которых работали известнейшие художники того времени: Тициан, Веронезе, Беллини, Тинторетто.

В середине XV века архитектор Джованни Бона вместе с сыном Бартоломео построили на берегу Большого канала одно из самых элегантных зданий Венеции — Золотой дом. Он получил свое название из-за позолоты и облицовки из драгоценных материалов, когда-то украшавших ажурный фасад. Раньше на этом месте стоял византийский дворец, фрагменты которого также были сохранены в фасаде.

В юго-восточном конце Большого канала расположена церковь Санта-Мария дела Салуте, созданная по проекту зод-

чего Бальдассаре Лонгена. Церковь построена в ознаменование избавления Венеции от эпидемии чумы, которая приходила в город в общей сложности 70 раз. На центральном алтаре изображена Дева Мария с младенцем, спасшая город от болезни.

В конце XVIII века Венецию захватил Наполеон Бонапарт, войска которого вошли в город без всякого сопротивления. С тех пор город стал переходить из рук в руки: от Франции к Австрии, затем к Италии, вновь к Франции и Австрии. После революции 1848 года и недолгого существования в качестве самостоятельной республики Венеция окончательно вошла в состав Италии.

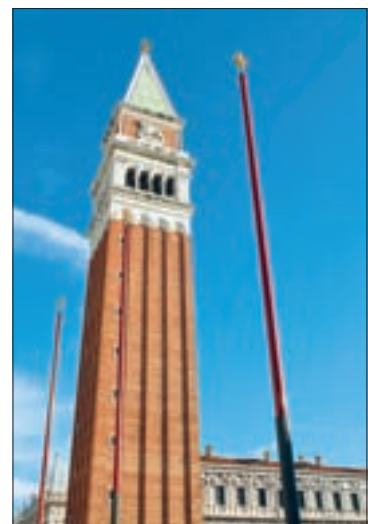
После этого воцарилось относительно спокойствие, но у города остался давний враг, когда-то помогший ему, а теперь угрожающий существованию Венеции, — вода.

» НОВАЯ АТЛАНТИДА

На протяжении всей истории Венеции борьба с водной стихией была первоочередной задачей для ее жителей. С XII века в городе непрерывно строились каналы, дамбы и проводились ра-

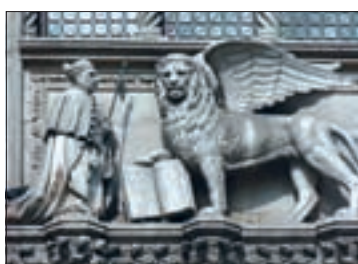
Венецианский карнавал – костюмированный праздник, который стал одним из самых известных символов Венеции.

Основными атрибутами любого карнавала являются костюмы и маски, призванные скрыть социальные различия и всех уравнять на время праздника





В 829 году купцы Буоно и Русико привезли из Александрии в Венецию мощи апостола Марка. Спасая реликвию от сарацин, разрушавших христианские храмы и превращавших их в мечети, торговцы прибегли к хитрости. Мощи положили в большую корзину, а сверху накрыли свиными тушами, к которым мусульмане не могли прикоснуться даже во время таможенного досмотра. Так реликвия попала в Венецию, а апостол Марк получил статус покровителя города и подарил ему свой символ – крылатого льва.



боты по отводу рек в Адриатическое море в обход лагуны. К XVI веку Венеция почти полностью избавилась от болот. Тогда же появилась идея засыпать всю лагуну землей и выращивать на ней хлеб. Но в таком случае при-

ные, но на самом деле на 90% состоят из кирпича. Этот пористый материал хорошо впитывает воду и перемещает ее по капиллярам. На деревянные сваи строители устанавливали кирпичный фундамент, а на уровне тротуара

Со времен Древнего Рима осадка венецианских зданий превысила 3 м. Сегодня признаки погружения заметны всюду: в старых домах окна первых этажей открываются прямо на мостовую

шло бы отказаться от мореходства, а интересы флота были для венецианцев важнее хлеба.

Городские власти требовали строго соблюдать статус морского города. В эдикте 1501 года говорилось, что тот, кто посмеет повредить плотину, расширить каналы или проложить трубу для отвода воды, будет лишен правой руки, левого глаза и всего имущества.

Соседство с водой диктовало свои условия и архитекторам. Здания в Венеции похожи на камен-

прокладывали один или два ряда камня, плотная структура которого препятствовала дальнейшему подъему влаги.

Самая серьезная угроза для города — высокая вода. В венецианскую лагуну приливы приходят ежедневно. В обычный прилив уровень воды поднимается в среднем на 60 см, еще 10–20 см добавляют выпадающие зимой осадки. Перепады атмосферного давления также могут вызвать подъем уровня воды на 10–20 см. Мощный юго-восточный ветер сирокко нередко пригоняет к ла-



гуне штормовую волну. Тогда уровень воды в городе поднимается более чем на 90 см (без учета высоты самой волны). И если совпадают все природные факторы, случается страшное.

В ноябре 1966 года на севере Италии встретились два циклона, море охватил девятибалльный шторм, скорость ветра достигала 150 км/ч, а в горах обильно таял снег, выпавший накануне. Уровень воды в Венеции поднялся на 2 м выше нормы, и реки вышли из берегов. Волны снесли береговую защиту и захлестнули прибрежные острова, устремившись к центру города. А затем ветер неожиданно стих, вода начала стремительное отступление к морю, разрушая первые этажи зданий, опустошая магазины и мастерские, ломая мебель. Тот день принес городу катастрофические убытки. Венецианцы, на протяжении многих столетий живущие в море, ясно осознали свое хрупкое положение и отсутствие серьезной защиты от водной стихии.

Вероятность повторения такого бедствия в ближайшее время невелика, но в следующий раз и меньшая волна способна нанести непоправимый ущерб городу. Дело в том, что Венеция

постепенно уходит под воду. Со времен Древнего Рима осадка венецианских зданий превысила 3 м. Сегодня признаки погружения заметны всюду: в старых домах окна первых этажей открываются прямо на мостовую.

Работы по спасению Венеции ведутся постоянно: реставрируются здания, реализуется проект защиты от затопления. Но нет сомнения, что своим существованием город в первую очередь обязан милостивой природе. И хочется верить, что последняя останется благосклонной и не допустит уничтожения хрупкой Венеции — подлинного шедевра мировой архитектуры. [ШН](#)



Самая серьезная угроза для города – высокая вода. В венецианскую лагуну приливы приходят ежедневно. В прилив уровень воды поднимается на 60 см, еще 10-20 см добавляют выпадающие зимой осадки



ЗАКОННЫЕ АФЕРЫ С АРЕНДОЙ КВАРТИРЫ

АВТОР: Андрей КОКОРЕВ, сотрудник агентства недвижимости «Константа-Глобал», член Союза писателей России

В начале XX века мытарства москвичей, связанные с поиском подходящей квартиры, заканчивались подписанием контракта с домовладельцем. Документ содержал перечень всего, что предоставлял хозяин дома: помещения (с подробным описанием их состояния), отопление, освещение, а также реестр имущества, принадлежавшего жильцу. С особой тщательностью прописывались обязанности квартиранта.

Известная в то время шутка, что предусмотрительный собственник вписывал в договор и следующий пункт: «Я, такой-то, обязан уведомлять домовладельца о появлении чертей за неделю до прибытия таковых в снимаемую мною квартиру». Если говорить серьезно, то условия контрактов можно разделить на две группы. К первой относятся разумные требования домовладельца — не допускать порчи жилья, соблюдать противопожарные правила (например ходить на чердак не со свечой, а с фонарем), не стирать белье на кухне, не выбрасывать сор из окон во двор, не позволять домашним животным гадить на па-

радной лестнице, не шуметь в ночное время и т. д.

Вторую группу составляют пункты, отражающие «ндрав» владельца дома. Скажем, фабрикант Бостонжогло требовал от жильцов, чтобы они предоставляли фотографии своих знакомых, которые намереваются прийти к ним в гости. Некоторые без обиняков указывали в контракте: «Детей и собак не держать».

Один из домовладельцев вставил в договор выражение «политических дел не производить». По его мнению, к нарушителям этого правила относились и засидевшаяся допоздна компания, и музицирующая ночной по-



рой дама, и жильцы, ругающие пьяного дворника.

Кроме того, домовладельцы старались с помощью контракта застраховать себя от потери доходов во время дачного сезона. Для этого они настаивали, чтобы договор подписывался на год, и оговаривали размер неустойки, которую можно было бы взыскать с жильца при досрочном оставлении квартиры.

Но даже в таких условиях ушлые москвичи умудрялись находить лазейку. Не желая платить лишнего домовладельцу, они прибегали к помощи так называемого «нарушителя контрактов».

— Милостивый государь! — в один прекрасный день обращался квартирант к домовладельцу. — В последнее время мои денежные дела пришли в некоторое расстройство, поэтому я не могу позволить себе столь дорогое жилье. Памятуя, что в договоре, заключенном между нами, имеется пункт, который позволяет мне переуступить квартиру другому лицу, хочу рекомендовать вам своего хорошего знакомого. Он готов в любой момент подписать на себя все обязательства по моему контракту.

При знакомстве новый квартирант выглядел вполне солидно и важно и производил на домовладельца самое приятное впечатление. Арендодателю было и невдомек, что «солидный» господин найден специально для него. Подряжаясь на проведение этой мистификации, мастер перевоплощений уверял своего нанимателя:

— За свои услуги беру всего пятнадцать процентов суммы, которую вам пришлось бы заплатить домовладельцу. Я даже вселяться не стану после подписания контракта. А если ваш хозяин попытается обратиться в суд, то все равно получить с меня ничего не сможет. Живу я на квартире у гражданской жены, собственным имуществом не обременен, так что взыскивать с меня нечего.

«Нарушитель контрактов» заставлял домовладельца горевать об упущенной прибыли, но был явлением сравнительно редким. А вот злостные неплательщики лишали его реальных доходов и встречались гораздо чаще. Впрочем, тех, кто не платил за квартиру, всегда можно было выселить с помощью полиции и взыскать с них арендную плату через суд. ■

Домовладельцы старались застраховать себя от потери доходов во время дачного сезона: они настаивали, чтобы договор подписывался на год, и оговаривали размер неустойки при досрочном оставлении квартиры



+7 (495) 937-75-74

+7 (495) 937-75-65

+7 (495) 797-57-56

www.cgl.ru

КОНФЕРЕНЦИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТ КУОРТОРОВ И ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

1 июня 2011 г., Москва, Swissotel Krasnye Holmy

Россия обладает огромным потенциалом для развития внутреннего и въездного туризма – в развитых странах доля внутреннего туризма в ВВП составляет около 10%, в России – около 1%. Государство активно стимулирует привлекательность инвестиций в гостинично-курортную недвижимость. При всей привлекательности курортно-гостиничного рынка наплыва инвесторов пока не наблюдается. Среди основных причин: отсутствие отраслевой компетенции, длинных и дешевых кредитов, слабая развитость инфраструктуры, низкий уровень сервисной культуры. Эти и другие вопросы станут предметом дискуссии в рамках конференции «Девелопмент курортов и туристической инфраструктуры».



Бен Мартин
AECOM



Косов Павел Николаевич
ОАО «Банк ВТБ»



Костин Олег Анатольевич
ОАО «Особые экономические
зоны»



Шура Петр Олегович
ЗАО «Корпорация развития
«Золотое кольцо»



Базил Раджендрам
International Hospitality
Management



Макаров Дмитрий
Михайлович
«Гранд Отель и СПА Родина»

Темы для обсуждения:

- * Федеральные целевые и отраслевые программы в развитии курортно-туристической инфраструктуры.
- * Анализ текущего состояния рынка курортно-гостиничного девелопмента в России и в мире.
- * Особенности мастер-планирования, управления, финансирования и эксплуатации курортно-гостиничного комплекса.
- * Объекты курортно-туристической инфраструктуры как инструмент повышения покупательской привлекательности загородной недвижимости.
- * Как правильно интегрировать объекты отдыха в коттеджные поселки?

КОНТАКТЫ:

Руководитель проекта

Наталья Орлова, norlova@building.ru, тел.: (495) 980-71-13, доб.115

По вопросам участия

Виктория Сайгина, vsaygina@building.ru, тел.: (495) 980-71-13, доб.132

www.building.ru



НАСТОЯЩИЕ РУССКИЕ ДЕРЕВЯННЫЕ ДОМА!

Дома из оцилиндрованного бревна диаметром 22 см площадью от 180 до 230 м², все коммуникации введены в дом, включая централизованную канализацию и воду из артезианской скважины глубиной 50 м с установленной системой водоснабжения дома.

Участки по 12 соток расположены на территории охраняемого коттеджного поселка «Русь». Поселок заселен на 80%. Асфальт проложен до коттеджей. Оптимальные планировки: первый этаж – кухня, гостиная, санузел, гостевая комната; второй этаж – три спальни и санузел. Окна – стеклопакеты, крыша – металлочерепица. Участки правильной прямоугольной формы. До пляжа на реке Лопасня – 300 м. До леса – 50 м. Известнейший архитектурный памятник и действующий монастырь «Давидова пустынь» в 1 км. Подъезд – по единственному «едущему» на сегодняшний день в Подмосковье Симферопольскому шоссе (50 км от МКАД).

СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТА ОТ 5,9 МЛН РУБ.

- 🏠 Газ
- 🏠 Электричество
- 🏠 Канализация
- 🏠 Водопровод
- 🏠 Охрана
- 🏠 Коттеджи от 180 до 230 м²
- 🏠 Участки 12 соток
- 🏠 Назначение земли: под ИЖС
- 🏠 Материал стен:
оцилиндрованное бревно

+7 (910) 490-06-25
+7 (926) 105-82-02

ВСЁ УСТРОИТСЯ!

ПИК
ГРУППА

получены **ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИИ**
в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 103 от 14.02.09



МОСКВА

М «ДОБРЫНИНСКАЯ»,
жилой комплекс «Английский Квартал»,
ул. Мытная, вл. 13 (индив. проект)



М «АННИНО»,
жилой комплекс «Аннинский»,
к. 1, 2 (КОПЭ-М-ПАРУС)



М «УЛ. АКАДЕМИКА ЯНГЕЛЯ»,
жилой комплекс «Чертановский»,
к. 40А (КОПЭ-БАШНЯ), к. 40Б (КОПЭ-М-ПАРУС)



М «БЕЛЯЕВО»,
ул. Миклухо-Маклая, вл. 31–33, корп. 6
(КОПЭ-М-ПАРУС)



М «КОЛОМЕНСКАЯ»,
Коломенская наб., вл. 22 (КОПЭ-М-ПАРУС)
Нагатинская наб., вл. 56А



М «ПРАЖСКАЯ»,
жилой комплекс «Битцевский»,
ул. Красного Маяка



М «ЮГО-ЗАПАДНАЯ»,
жилой район «Ново-Переделкино»,
мкр. 14, ул. Лукинская



М «ТЕПЛЫЙ СТАН»,
ул. Академика Виноградова,
мкр. 8В, вл. 7, корп. 5, 6, 7 (индив. проект)



М «СВИБЛОВО»,
жилой комплекс «Заповедный Уголок»,
ул. Заповедная, вл. 14–16 (КОПЭ-БАШНЯ)



М «СЕМЕНОВСКАЯ»,
пр-т Буденного, вл. 26, к. 2
8-я ул. Соколиной Горы, д. 8, корп. 2, соор. 3



М «УЛИЦА 1905 ГОДА»,
Шмитовский пр-д, д. 20 (индив. проект)



М «ВДНХ»,
пр-т Мира, вл. 165–169 (индив. проект)
Ярославское ш., д. 122



М «ДОМОДЕДОВСКАЯ»,
Ореховый пр-д, вл. 41 (КОПЭ)



ПОДМОСКОВЬЕ

ЛЕНИНСКИЙ РАЙОН,
мкр. «Солнцево-Парк»,
к. 10 (КОПЭ-М-ПАРУС)



г. ЛЮБЕРЦЫ,
жилой район
«Красная Горка», мкр. 7–8



г. МЫТИЩИ,
ул. Трудовая (КОПЭ-М-ПАРУС)
ул. Юбилейная, д. 44 (индив. проект)



жилой район «Ярославский»,
к. 13, 14 (КОПЭ-М-ПАРУС)



г. ХИМКИ,
жилой район «Левобережный»,
ул. Совхозная, к. 2 (П-3М),
к. 11, 12 (КОПЭ-М-ПАРУС),
к. 17, 18 (111-М)



жилой район «Новокуркино»,
мкр. 7, к. 20, 20А, 21, 21А (П-3М),
к. 10 (КОПЭ-БАШНЯ), к. 11 (П-3М)



жилой район «Юбилейный»,
к. 7Б, 8А (П-3М)



г. ДОЛГОПРУДНЫЙ,
поселок «Береговой». Таунхаусы



г. ДМИТРОВ,
ул. Махалина, к. 4 (индив. проект)



Квартирьы

Нежилые

Паркинг

Ипотека

Ипотека под залог собственности

Рассрочка

Новый адрес

Построено