

# ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ



ИЮЛЬ-АВГУСТ  
2011 (№ 63)

DIGEST OF RUSSIAN AND FOREIGN REAL ESTATE MAGAZINE

WWW.D-N.RU



## МОДНЫЙ ПРИГОВОР СТОЛИЧНЫМ ДЕВЕЛОПЕРАМ

С. 24

РЫНОК АРЕНДЫ:  
УПРАВЛЯЙ И ВЛАСТВУЙ » С. 32

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ  
НА БЕДНЫХ СТУДЕНТАХ » С. 62

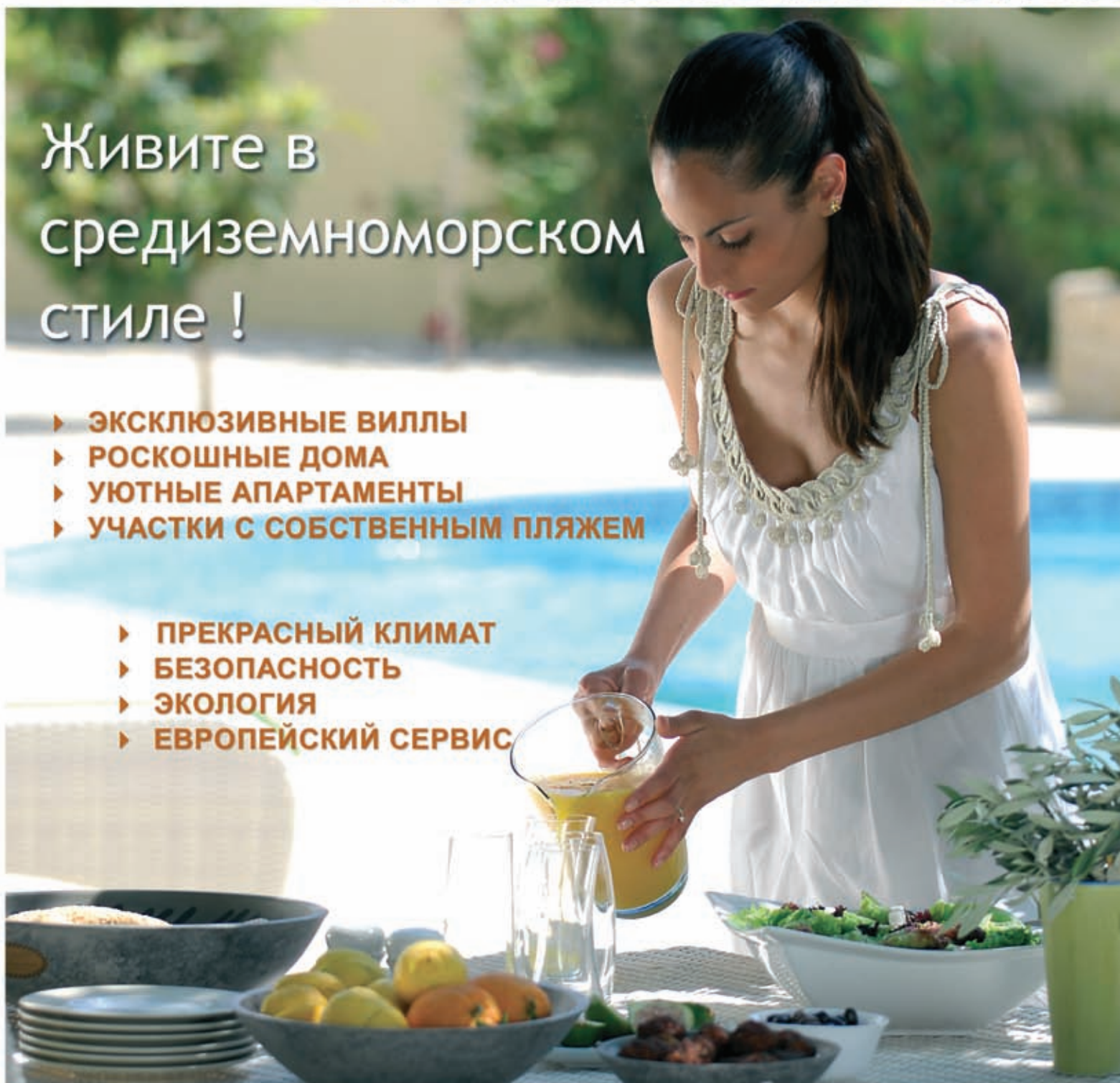


## НЕДВИЖИМОСТЬ НА КИПРЕ ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО!

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](http://www.kouroushibros.ru)

[info@kouroushibros.ru](mailto:info@kouroushibros.ru)





ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ

# «ДОМЭКСПО»

6-9 ОКТЯБРЯ 2011 МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКВЫ



ОГРОМНЫЙ ВЫБОР РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ!

ВРЕМЯ РАБОТЫ:

**6 - 8 ОКТЯБРЯ 11.00-20.00**

**9 ОКТЯБРЯ 11.00-18.00**

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:



ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕРЫ:



# ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ



## ИСЛАНДИЯ: ЛЕД И ПЛАМЕНЬ

стр. 70

## ПОСЕЛКИ БЕЗ ТЕМЫ ВЫПАДАЮТ ИЗ СИСТЕМЫ

стр. 54



## ТРИ ЦВЕТА МОСКВЫ: КРАСНЫЙ, ЖЕЛТЫЙ, ЗЕЛЕНый

стр. 10



## 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 ..... daigest@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 ..... mintm@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:** Николай Веденяпин, Анна Кантемирова, Юлия Мальсагова, Ярослав Ушаков  
Иллюстрации на стр. 88-93: Михаил Золотарев



**Из архивов:**  агентства недвижимости «Константа-Глобал», Александра Романенко, Армена Маркосяна, «Велес Капитал Девелопмент», Группы Компаний ПИК, «Дмитров-кару», Екатерины Симоновой, компании «Загородный проект», корпорации «Баркли», Марины Скубицкой, группы компаний «Мортон», «Московского бизнес-клуба».

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.





АКТЕР ПАРК-ОТЕЛЬ

# Вилла Прима

построена и введена в эксплуатацию



- первая линия от моря
- собственный пляж, бассейн, СПА
- 10 минут пешком до центра Ялты
- старинный парк
- панорамное остекление
- роскошные виды
- профессиональная охрана
- современный комфортный стиль жизни
- эко-проект
- перспективные инвестиции

Подробности на сайте [www.akterparkhotel.ru](http://www.akterparkhotel.ru)  
в Москве + 7 (985) 762 30 86, +7 (495) 544 72 70  
в Ялте + 38 (068) 406 80 26, + 38 (050) 497 69 86



# СОДЕРЖАНИЕ



## МОСКВА

### ГЛАВНОЕ

Три цвета Москвы: красный, желтый, зеленый 10

### МНЕНИЕ

Александр Романенко:  
«Я посол России в мире недвижимости» 18

### ПРОЕКТЫ

Завидная жизнь в Видном 22

### ТОНКОСТИ

Девелоперы vs модельеры: поиграем в ассоциации 24

### ПРОЕКТЫ

Новоселье на ПИКе комфорта 30

### FUTURUSSIA

Рынок аренды: управляй и властвуй 32

### COMMERCIAL

Бермудский треугольник из отельных звезд 40

## WWW.VSEPOSELKI.RU

### В ФОКУСЕ

Участок без подряда для летнего заряда 48

### ПРОЕКТЫ

В эпицентре активной загородной жизни 52

### ТЕНДЕНЦИИ

Поселки без темы выпадают из системы 54



## WWW.ZAGRANDOM.RU

### ТОЧКА ОТСЧЕТА

Бедность студентов не порок для инвесторов 62

### ГИД ПО СТРАНЕ

Исландия: лед и пламень 70

### ПУТЕВОДИТЕЛЬ

Испанский центр сдается, но не продается 76

### ПУТЕШЕСТВИЕ

Древние римляне, Феллини и шопинг 80

### ВЕЛИКИЕ ИМЕНА

Железный человек: из тюрьмы — в историю 82

## ИСТОРИЯ

### ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ

Аглицкие манеры на русский лад 88

### КАК ЭТО БЫЛО

Жилой центр тяжести дома 94





# ЛЕТО...

# ОТДЫХ...

# ЦЕНЫ...

РАССРОЧКА...

ИПОТЕКА...

РАССРОЧКА...

ИПОТЕКА...

ЦЕНЫ...



# ВАЖНО ВСЁ!

подробности на сайте [www.pik.ru](http://www.pik.ru)

## 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 «ПРАЖСКАЯ»**,  
жилой комплекс «Битцевский»,  
ул. Красного Маяка, корп. 7

**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 «ВДНХ»**,  
пр-т Мира, вл. 165-169 (индив. проект)

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

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

жилой район «Новокуркино»,  
мкр. 7, к. 20, 20А, 21, 21А (П-ЗМ),  
к. 10 (КОПЭ-БАШНЯ), к. 11 (П-ЗМ),  
к. 8 (индив. проект)

жилой район «Юбилейный»,  
к. 7Б, 8А (П-ЗМ), к. 10 (КОПЭ-М-ПАРУС)

**Г. ДОЛГОПРУДНЫЙ**,  
поселок «Береговой». Таунхаусы

**Г. ДМИТРОВ**,  
ул. Махалина, к. 4 (индив. проект)

Квартирьы

Ипотека

Рассрочка

Нежилые

Ипотека под залог собственности

Новый адрес

Паркинг

Построено

# 500 00 20

# www.pik.ru

# 232 03 03





## МЫ ДОЛЖНЫ ВСЕМ РЕКОРДАМ НАШИ НОВЫЕ ДАТЬ ИМЕНА

Из чего складывается низкая цена квадратного метра, как создать ультрамодный инновационный жилой проект, что такое «Золотое бревно»? Ответы на эти вопросы прозвучали на церемонии вручения престижной премии «Рекорды рынка недвижимости 2011», которая прошла в середине июня в развлекательном комплексе Golden Palace. Ежегодная премия отмечает достижения на рынке российской и зарубежной недвижимости.

Премия «Рекорды рынка недвижимости» была признана участниками своего рода «Оскаром» — ей были присущи все атрибуты голливудской церемонии: красная дорожка, знаменитая площадка, смокинг и шикарные вечерние платья, звездная ведущая и грандиозное шоу.

Церемонию награждения вела известная телеведущая и светская львица Ксения Собчак. В мероприятии приняли участие более 250 гостей — представители ведущих компаний рынка жилой, коммерческой, загородной и зарубежной недвижимости, лучшие из которых получили заветные статуэтки.

Премия «Рекорды рынка недвижимости», учрежденная «Московским бизнес-клубом», по праву является одним из самых громких событий в сфере

недвижимости. «Рекорды рынка недвижимости» — это профессиональное соревнование ведущих игроков, в ходе которого определяются «№ 1» на рынке недвижимости. В фокусе внимания — сильнейшие компании и лучшие проекты.

Победитель выявляется по итогам трех этапов: народного голосования, голосования авторитетного и беспристрастного жюри и профессионального голосования. Задачи, которые перед собой ставит премия «Рекорды рынка недвижимости», — помогать развивать российский рынок недвижимости и формировать новые стандарты качества девелоперских проектов.

Победителями премии «Рекорды рынка недвижимости 2011» стали следующие номинанты:





- **Деловая репутация**  
«Азбука жилья»
- **Элитный объект № 1**  
«Итальянский квартал» (ЗАО «ГУТА-Девелопмент»)
- **Микрорайон Москвы № 1**  
«Царицыно» (ГК «Настюша»)
- **Микрорайон Подмосковья № 1**  
«Новокосино-2» (инвестиционная компания «Эксперт»)
- **Жилой объект Москвы № 1**  
ЖК «Бирюзова, 41» (ЗАО «Дон-Строй Инвест»)
- **Жилой объект Подмосковья № 1**  
ЖК «Никольско-Трубецкое» (ООО «ФИНВЕСТРОЙ»)
- **Новостройка Москвы № 1**  
ЖК «Богородский» (концерн «Мон-Арх»)
- **Новостройка Подмосковья № 1**  
«Миниполис Самоцветы» («Сити XXI век»)
- **Коттеджный поселок № 1**  
Коттеджный поселок «Павлово» («ОПИН»)
- **Торгово-развлекательный центр № 1**  
ТРК «Афимолл Сити» (AFI Development)
- **Бизнес-центр № 1**  
Башня «Федерация» (Nazvanie.net)
- **Региональный объект № 1**  
ЖК «Морская симфония» («Первый Строительный Трест»)
- **Зарубежный объект № 1**  
Residence 51, Лимассол, Кипр (Galaxia Estates Agencies and Silver Leaf Developments)
- **Инновационный жилищный объект № 1**  
«Wellton Park Новая Сходня» (концерн «Крост»)
- **Рекорд самой низкой цены № 1**  
ЖК «Аристово-Митино» («Бест-Новострой»)
- **Самый дорогой объект № 1 (рекорд высокой цены м²)**  
Casa Amor, Алгарве, Португалия (Status Home Real Estate)
- **Выбор покупателей**  
Марфино («Ведис Групп»)
- **Маркет-мейкер № 1**  
«НДВ-Недвижимость»
- **Персона № 1**  
Андрей Михайлович Рябинский (ГК «МИЦ»)
- **Девелопер № 1**  
ОАО «ОПИН»
- **Консультант № 1**  
Blackwood
- **Управляющая компания № 1**  
«ВПК-Сооружение»
- **Риэлтор № 1**  
«НДВ-Недвижимость»
- **Лучший ипотечный банк**  
DeltaCredit банк (ЗАО «КБ «ДельтаКредит»)
- **Страховая компания № 1**  
Chartis
- **Юридическая компания № 1**  
«Пепеляев Групп»
- **Архитектурное бюро № 1**  
Архитектурное бюро «Остоженка»
- **«Золотое бревно»**  
«Дом-ухо» на Ходынском поле



## » Экодевелопмент: выгодная забота о природе

**В**опросы защиты окружающей среды выходят сегодня на первый план: использование инновационных технологий в строительстве становится не просто модой, а требованием времени.

Одним из ярких примеров экодевелопмента стал жилой комплекс премиум-класса Barkli Park, который возводится в центре Москвы, рядом с Екатерининским парком. При реализации этого современного проекта применяются разработки, способствующие снижению уровня энергопотребления. Окна сделаны из низкоэмиссионного стекла. Приточно-вытяжная система вентиляции позволяет очищать воздух от пыли и вредных примесей. Система очистки воды, которая удаляет органические соединения и соли тяжелых металлов, снижает жесткость воды в четыре раза – до стандартов ВОЗ. Все это не только создаст будущим жильцам благоприятные условия, но и позволит девелоперу внести лепту в сохранение окружающей среды. Стоит отметить, что по уровню технологического оснащения Barkli Park не имеет аналогов в России. ■

## » Комфорт за городом по доступной цене

**К**омпания «Загородный проект» презентовала новый объект – жилой комплекс «Ново-Молоково». Он появится в 5 км от МКАД по Каширскому шоссе, около населенного пункта Молоково, на территории площадью 35 га.

Общий объем инвестиций превысит \$400 млн. Срок реализации проекта – семь лет. Намечено построить 25 современных домов средней этажности, а также объекты социально-бытовой инфраструктуры: школу, два детских сада, многоуровневые гаражи, торгово-развлекательный центр, физкультурно-оздоровительный комплекс и поликлинику. Площадка будет осваиваться в пять очередей. Первая очередь включает возведение четырех домов (3–9 этажей) по монолитно-каркасной технологии и детского сада. В жилом комплексе запланировано 3851 квартир.

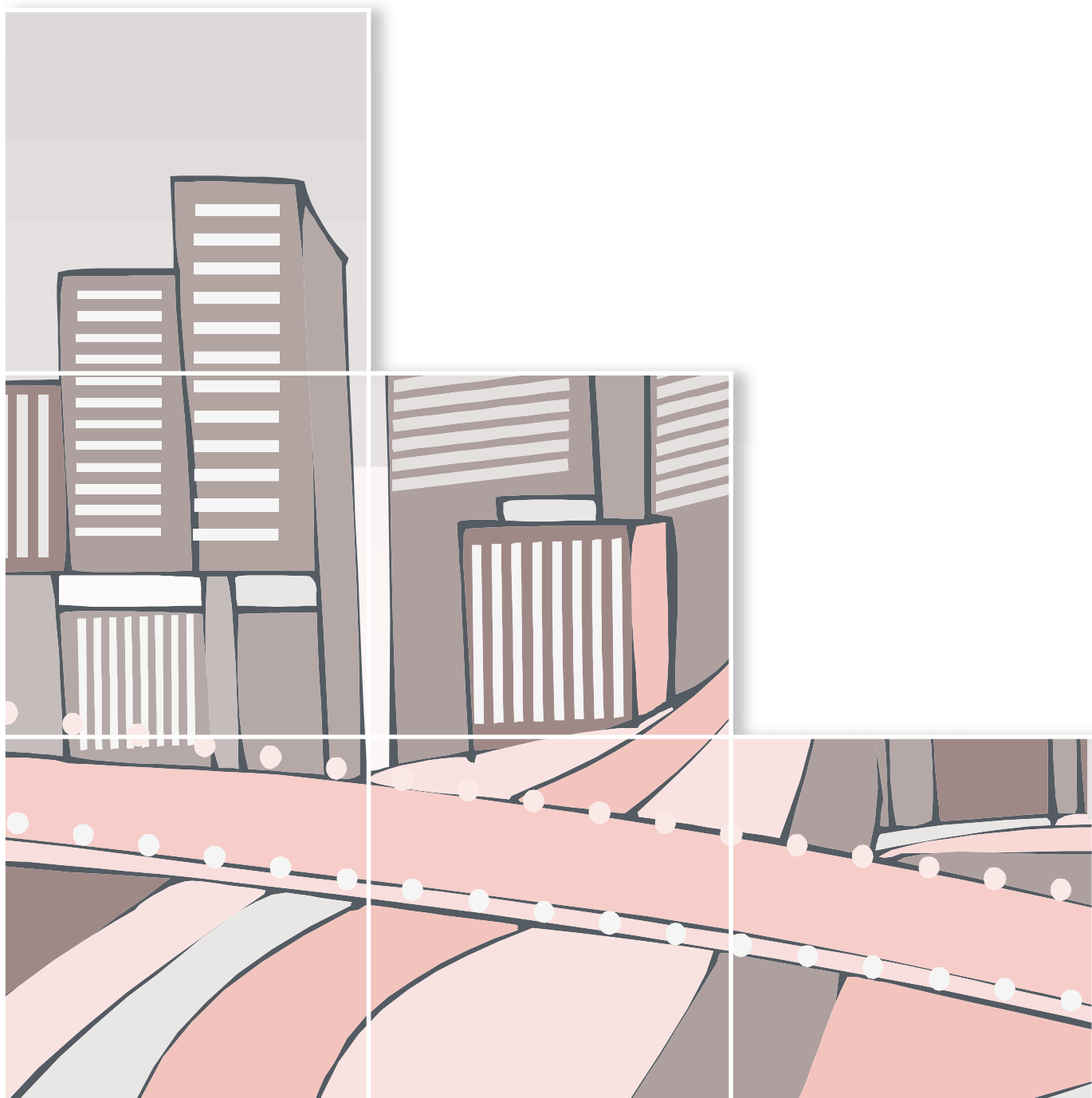
«Ново-Молоково», проект экономкласса, выглядит необычно на фоне российских новостроек: дизайн фасадов и внутренней отделки общественных зон выполнен

по западноевропейским образцам, что позволяет причислить его к классу «комфорт». Он задуман как жилье нового типа – качественное, но доступное. В разработке идеи участвовали специалисты американского архитектурного бюро Perkins Eastman Int., которое знаменито проектами комплексной застройки и реконструкции городов смешанного типа. Проектировщиком выступил Мосгражданпроект, а варианты перепланировок квартир и отделки подъездов придумал латвийский архитектор Олег Бозотов.

По словам генерального директора компании «Загородный проект» Андрея Васильева, сейчас особенно востребовано доступное жилье в Подмоскovie, но предложений западного типа, средней этажности и с невысокой плотностью застройки, на рынке пока не было.

Проект «Ново-Молоково» рассчитан на широкий круг потребителей. «К нам приходят и молодые семьи, и пенсионеры, желающие жить на природе, рядом с поликлиникой и магазинами. В стартовых домах минимальная стоимость предложения равнялась 48 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup>, сейчас такую цену можно найти в строящихся домах», – отмечает заместитель коммерческого директора компании «Загородный проект» Елена Егорова. ■





# ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



# Три цвета Москвы: красный, желтый, зеленый

АВТОР: Альберт АКОПЯН

**Почти две трети москвичей рассматривают для переезда свой или хорошо знакомый район. Еще почти треть жителей столицы стремятся перебраться поближе к родне, друзьям или месту работы. Остаются те немногие, кто готов почитать, поспрашивать, проехаться. И иногородние граждане, которых среди покупателей больше, чем москвичей. А также инвесторы: только грамотный выбор объекта гарантирует прибыль.**

**И**менно на последние группы и рассчитаны различные классификации и рейтинги районов Москвы. Но есть проблема: они фиксируют текущую ситуацию, очень редко и лишь намеками касаясь того, что больше всего интересует частных и институциональных инвесторов (спекулянтов, если угодно), — перспектив районов.

А так этих рейтингов и классификаций огромное множество: параметров оценки — от трех до трех десятков, язык — от русского разговорного до английского профессионального. Научнообразная весомость зашкаливает. Иногда сюда втиснуто все, что только можно представить: материал, из кото-

рого построены дома, их этажность, расстояние в шагах до парка или супермаркета, транспортная доступность именно до центра, «однородное окружение» — от социального до градостроительного и т.п.

Классификаторская мысль бурлит, включая все новые и новые критерии — вплоть до коэффициента, который отражает качество объектов социальной инфраструктуры: торговых центров, аптек, кафе, фитнес-центров, а также оценки уровня преступности согласно официальной статистике, качество автомобилей жителей согласно той же статистике и много чего еще, и все в одной таблице. Хотя заканчиваются все рейтинги так же





**АКВАРЕЛИ**  
жилой комплекс

**Балашиха**



от **45 000**  
руб./м<sup>2</sup>

**7** км  
от МКАД



**Сергиев Посад**



от **40 000**  
руб./м<sup>2</sup>

**СОБСТВЕННОСТЬ**



**Да Винчи**  
жилой комплекс

**Одинцово**



от **68 000**  
руб./м<sup>2</sup>

**6** км  
от МКАД

Монолит • Вентилируемые фасады • Панорамное остекление • Огороженная и охраняемая территория  
Подземный и гостевой паркинги • Детские сады • Школы • Супермаркеты • Рестораны • Магазины  
**214-ФЗ • Ипотека • Рассрочка • Скидки**



**www.tekta.com**  
застройщик

**797 49 49**

С проектными декларациями можно ознакомиться на сайтах [www.wcolour.ru](http://www.wcolour.ru), [www.grand-park.su](http://www.grand-park.su), [www.lvinci.ru](http://www.lvinci.ru)

прогнозируемо, как любовные романы: центр и запад города — хорошо, остальное — не очень.

Есть, например, такой замечательный критерий, как «качество жилищного фонда» (он часто упрощается до «качества жилья»). В неплохом районе Нагатинский Затон (наличие реки, живописные виды из окон, близость к центру), занимающем второе место в ЮАО по средней цене квадратного метра «вторички», до сих пор почему-то построено всего три дома бизнес-класса. Результат — по качеству жилищного фонда район находится в последней двадцатке города.

А в Капотне возвели один монолитно-кирпичный дом (как говорят местные жители, для руководства нефтеперерабатывающего завода) и снесли несколько ветхих зданий. В итоге район по тому же показателю поднялся из последней десятки. Таким образом, Нагатинский Затон и Капотня оказались в одной десятке по качеству жилищного фонда.

Нельзя ставить людей перед неразрешимым выбором между «элитным кирпичом» в Бибиреве у МКАД и отсутстви-

ем метро в Раменках на Мичуринском проспекте: когнитивный диссонанс — страшная сила. Но нельзя согласиться и с теми экспертами, которые считают, что единая формула классификации многообразного столичного рынка жилья вообще невозможна, что все предлагаемые классификации используются только в рекламных целях и даже создаются под конкретный продукт конкретной компании, что в них нет никакой практической необходимости, и т. п.

Может быть, разумнее поступают те, кто выбирает один критерий. Но какой? Тут тоже буйство фантазии. Например, такой единственный показатель, как процент жителей, довольных своим районом. Интересно, что, по данным опроса Gallup International, опубликованным в 2009 году, самыми счастливыми на планете чувствуют себя африканцы (свыше половины), в то время как среди европейцев счастлив только один из пяти. Вот такая «объективность» оценки своего болота.

Или карта одной уважаемой консалтинговой компании, опубликованная в том же 2009-м и классифицирующая территории Москвы на основании...

**Правильная классификация может быть только динамичной. Основа динамики – обратное воздействие растущего или падающего статуса кластера на стоимость квадратного метра жилья**



### СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ В МОСКОВСКИХ КЛАСТЕРАХ\*

Название кластера	Средняя стоимость 1 м <sup>2</sup> на вторичном рынке, тыс. руб.	Средняя стоимость 1 м <sup>2</sup> на первичном рынке, тыс. руб.	Доля домов эконом-класса в кластере, %	Доля домов бизнес-класса в кластере, %	Доля домов премиум-класса в кластере, %
Остоженка — Пречистенка	694,0	787,8	2	56	42
Патриаршие пруды — Никитские ворота	464,0	708,1	0	72	28
Серебряный Бор	387,0	420,0	0	0	100
Кремлевский	312,0	664,0	6	88	6
Арбат	295,7	528,6	18	73	9
Шуваловский	291,0	223,3	24	61	15
Царское Село	281,0	214,1	35	65	0
Тверской	269,5	471,5	14	77	9
Ближняя Дача	263,0	245,4	7	73	20
Хамовники	252,9	477,8	19	76	5
Чистые Пруды — Покровка	250,5	411,5	28	70	2
Сретенка	236,6	457,7	31	61	8
Замоскворечье	235,5	527,8	51	43	6
Пресненский	232,6	288,7	71	26	3
Дорогомилово	231,1	289,3	79	19	2
Покровское-Стрешнево	228,2	220,4	6	81	13
Алые Паруса	228,0	218,1	57	42	1
Рублевский	227,0	175,3	7	64	29
Поселок Художников	218,0	190,0	8	92	0
Ходынский	213,7	180,3	26	74	0
Таганский	207,7	325,0	46	52	2
Новослободский	198,3	359,6	61	32	7
Мещанский	197,1	308,5	89	10	1
Ломоносовский	188,1	172,0	88	12	0
Гагаринский	183,3	328,8	84	14	2
Тропаревский	175,0	181,1	81	18	1
Четыре вокзала	172,0	198,2	84	16	0
Черемушки	169,2	170,6	95	5	0
Динамо	169,0	167,7	88	12	0
Донской	168,4	210,5	93	6	1
Алексеевский	166,3	173,7	95	5	0
Фили-Давыдково	159,5	173,1	95	5	0
Хорошево-Мневники	158,5	171,2	89	11	0
Речной вокзал	156,4	120,5	68	32	0
Крылатский	155,2	180,4	96	4	0
Сокольники — Лефортово	155,0	154,2	91	9	0
Войковский	148,4	225,7	83	17	0
Автозаводский	146,9	165,3	95	5	0
Останкинский	146,8	159,3	93	7	0
Кунцево	146,0	160,2	96	4	0
Строгино	145,7	140,7	83	17	0
Коломенский	144,0	125,4	98	2	0
Каховский	143,7	142,0	97	3	0
Мичуринский	143,0	161,6	90	10	0
Преображенский	140,1	138,6	94	6	0
Теплостанский	139,7	142,5	96	4	0
Куркино	136,3	84,9	70	30	0
Головинский	135,6	129,3	94	6	0
Медведково	135,0	137,3	98	2	0



## СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ В МОСКОВСКИХ КЛАСТЕРАХ\*

Название кластера	Средняя стоимость 1 м <sup>2</sup> на вторичном рынке, тыс. руб.	Средняя стоимость 1 м <sup>2</sup> на первичном рынке, тыс. руб.	Доля домов эконом-класса в кластере, %	Доля домов бизнес-класса в кластере, %	Доля домов премиум-класса в кластере, %
Нижегородский	134,5	122,9	98	2	0
Чертановский	134,3	121,7	94	6	0
Измайловский	134,1	142,7	96	4	0
Царицынский	131,4	112,8	99	1	0
Северное Бутово	130,1	105,0	93	7	0
Ярославский	129,9	142,0	98	2	0
Митино	128,5	105,4	79	21	0
Тушино	128,0	103,2	94	6	0
Алтуфьевский	126,2	119,7	98	1	0
Марьино	125,9	100,5	96	4	0
Волгоградский	125,6	126,3	98	2	0
Новогиреевский	125,5	111,0	96	4	0
Люблинский	124,8	98,0	99	1	0
Орехово-Борисово	124,1	118,0	99	1	0
Бескудниковский	122,1	114,3	96	4	0
Жулебино	117,3	118,5	96	4	0
Южное Бутово	114,3	78,5	86	14	0
Солнцево	113,8	100,1	99	1	0
Поселок Северный	113,6	100,5	74	26	0
Гольяновский	113,4	136,8	99	1	0
Бирюлево	110,4	96,0	100	0	0
Салтыковский (Новое Кожухово и Новокосино)	110,1	97,5	99	1	0
Косино-Ухтомский	108,9	83,0	99	1	0
Внуково	102,1	77,0	100	0	0
Капотня	101,9	80,0	99	1	0
Некрасовка	101,5	72,0	100	0	0
Молжаниновский	94,7	74,0	99	1	0

\* Названия и границы кластеров — по версии портала 1dom.ru

По данным портала 1dom.ru



среднедушевого дохода населения. Ну как это прокомментировать, если у каждого из нас найдется хороший знакомый с квартирой в уютном Щукине, дачей по Пятницкому шоссе и новой Honda Civic при официальной зарплате 6 тыс. руб.?

Впрочем, несомненное достижение нескольких классификаций состоит в том, что их единицами стали не административные районы, а кластеры. Применительно к рынку недвижимости кластер — район, границы которого могут не совпадать с административными, но все его части имеют общие характеристики, отличающие его от соседних районов по таким пунктам, как тип застройки, стоимость недвижимости, транспортная доступность, экологическая ситуация, обеспеченность социальной инфраструктурой. Если совсем ко-

ротко, то кластер — однородный градостроительный ареал.

Естественных границ, делающих неизбежным формирование кластеров, в Москве достаточно. Это Москва-река с Химкинским водохранилищем, Яузой и более мелкими притоками с незастроенными берегами. Это также лесопарки и большие парки, промзоны, железные дороги, крупные автотрассы. Беда в том, что помимо 125 административных районов Москвы специалисты насчитывают

**Кластер – район, все части которого имеют общие характеристики, отличающие его от других районов по типу застройки, стоимости м<sup>2</sup>, транспортной доступности, то есть это однородный градостроительный ареал**





**Естественных границ, делающих неизбежным формирование кластеров, в Москве достаточно. Это Москва-река с Химкинским водохранилищем, Яузой и более мелкими притоками с незастроенными берегами. Это также лесопарки и большие парки, промзоны, железные дороги, крупные автотрассы. Беда в том, что помимо 125 административных районов Москвы специалисты насчитывают разное количество кластеров – от 50 до 240**

разное количество кластеров — от 50 до 240.

У каждого опытного агента-«арендника» есть свой «секретный» список районов и микрорайонов пунктов на 100–200. На любой кошелек. И в зависимости от конкретных запросов (например близости к месту работы) вам подберут весьма приличное предложение вне центра и запада Москвы. В том же Щукине (северо-запад Москвы), на Ходынке и Речном вокзале (север), в Черемушках (юго-запад), да хоть в частном секторе юго-восточного Жулебина. Реально найти подходящую квартиру в центре, в районе Курского вокзала или Таганки, или на западе, в Очакове. Почти все перечисленные в этом абзаце названия — не административные районы, а те самые кластеры — часть одного или объединенные части нескольких районов. То есть стихийно кластерное деление давно существует на рынке.

Есть и второе безусловное достижение, кроме вычленения кластеров: рейтинги фиксируют актуальный уровень цен в районах. Остался последний шаг — согласиться с тем, что правильная классификация может быть только динамичной.

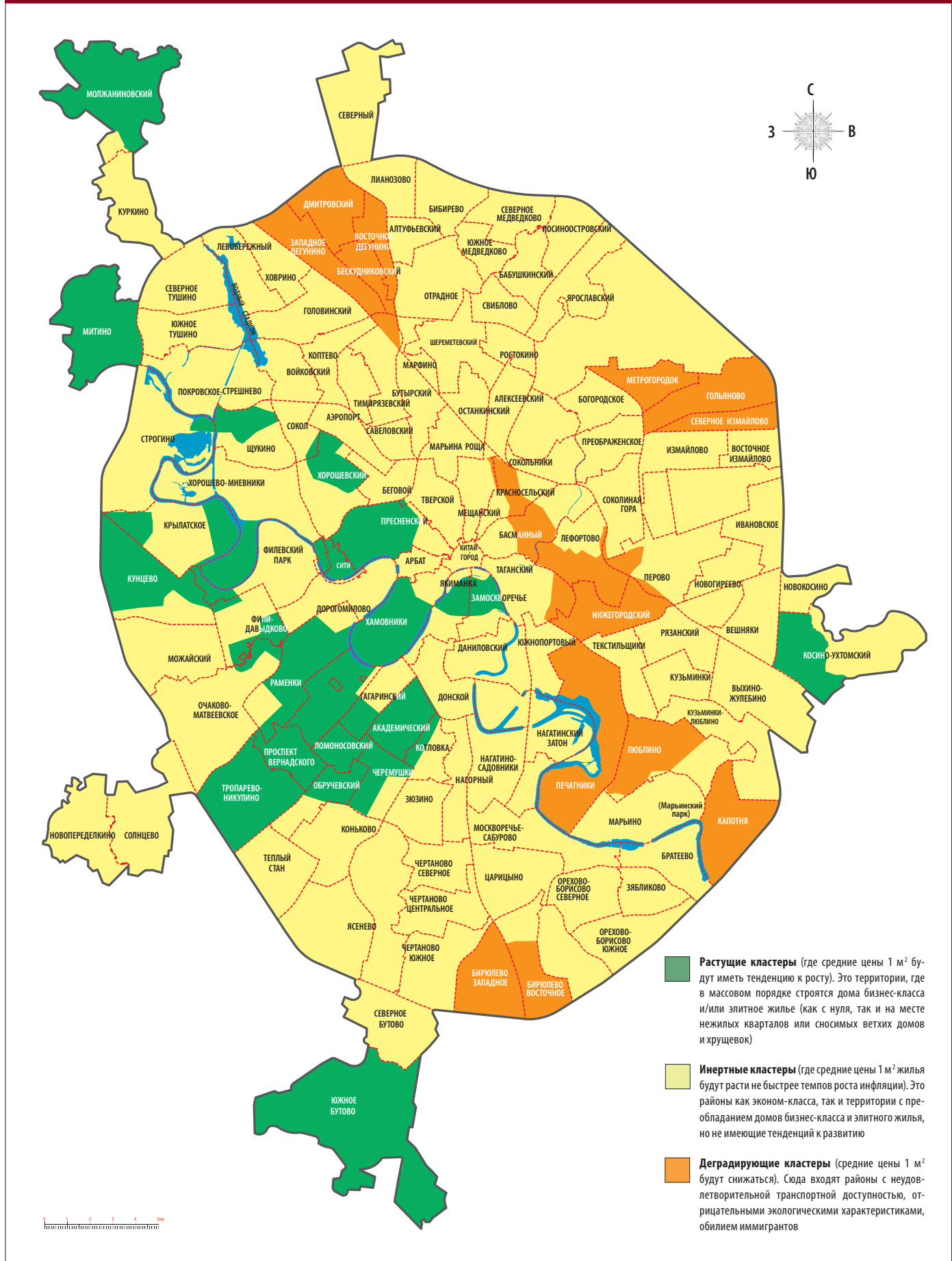
Основа динамики — обратное воздействие растущего или падающего статуса кластера на цены. Затем уже можно определить стоимость «квадрата» в кластере, динамику и причины изменения цены.

Границы кластеров кажутся устойчивее, чем будущее их содержания. Скажем, знаменитый Кутузовский проспект все больше превращается в офисный и торгово-развлекательный район. Медленно, но верно теряет элитный статус Крылатское, застроенное в 1970–1980-х годах 22-этажками, которые снесут очень и очень нескоро. Почти такие же многоэтажки в свое время возводили и в Строгине. Последний скачок цен тут обеспечил приход метрополитена. А за рекой от Строгина несколько знаковых девелоперских проектов выводят Щукино в лидеры по сносу ветхого жилья и росту привлекательности. Даже новое муниципальное жилье здесь воспринимается рынком почти как бизнес-класс.

Очень высоки шансы на формирование растущего кластера на просторах северо-западной части Митина, где строится станция метро «Пятницкая» и, вероятно, появится жилье более высокого класса, чем в остальной части райо-



## ПОТЕНЦИАЛ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ В СТОЛИЦЕ





**Параметров оценки в рейтингах – от трех до трех десятков, язык – от русского разговорного до английского профессионального. Заканчиваются они прогнозируемо: центр и запад – хорошо, остальное – нет**



на. Хороши перспективы Потапова в западной части Южного Бутова. Еще и потому, что анонсированный недавно дублер Калужского шоссе в любом случае пройдет восточнее существующей трассы. В Матвеевском, в районе Нежинской и Старовольнской улиц, формируется мощный кластер дорогой недвижимости, который имеет перспективы роста за счет остающихся пятиэтажек. С другой стороны, трудно представить, что спасет такие падающие кластеры, как Гольяново или Северное Измайлово. Компании монолитного домостроения, которым достались тут участки, даже не пытаются подтянуть свои объекты к бизнес-классу: дома возводятся без подземных стоянок и выделенной огороженной территории. У этих районов стойкое реноме этнических — уже почти «гетто».

Конечно, есть и районы нейтральные, инертные — те, средние цены на недвижимость в которых вряд ли покажут в обозримом будущем опережающий рост либо заметное падение. К таким кластерам относятся, скажем, район «цековских» домов на Фрунзенской набережной или Кутузовском проспекте до одноименной станции метро.

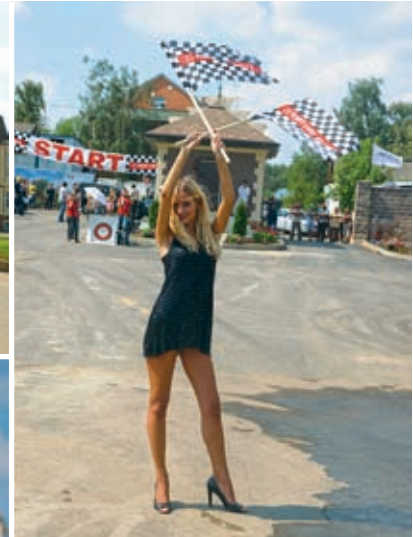
Может показаться, что чем дальше район от центра и чем больше вокруг осталось поддающегося реконструкции пространства, тем более активно будут развиваться кластеры. Не факт. Стоимость кластеров меняется не только по сугубо экономическим причинам (рыночной или квазирыночной активности девелоперов), но и благодаря сугубо административным решениям.

Пока трудно сказать, во что выльется решение об объединении в единый федеральный округ Москвы и Подмосковья и выносе за пределы МКАД части федеральных учреждений. Не исключено, что центр Первопрестольной превратится в пешеходную зону, которой являются исторические центры большинства европейских столиц.

Москва «расслаивается», и с этим уже ничего не поделаешь. Разумеется, определяющими факторами изменения столичных цен останутся макроэкономические. Что же касается московских факторов, формируемых собственно рынком недвижимости, то они будут превращаться просто в векторы роста, падения или инертности нескольких десятков кластеров. **Ш**



Ставшее традиционным загородное Ралли суперкаров прошло 16 июля в Подмосковье. По задумке организаторов – компании Penny Lane Realty и агентства коммуникаций Constellation – все участники гонки должны были преодолеть трассу протяженностью более 200 км, продемонстрировав потенциал своих болидов.



# PENNY LANE RALLY: ИСПЫТАНИЕ СКОРОСТЬЮ

**Р**алли стартовало в живописном поселке лэйнхаусов «Ильинка», в 15 км от Москвы по Рублевскому шоссе. На территории «Ильинки» собрались шедевры автомобилестроения: Ferrari, Lamborghini, Aston Martin, Bentley, Porsche, Noble, Wiesmann, Maserati, уникальный Dodge Viper и другие роскошные авто. Всего в гонке приняло участие 60 суперкаров.

Гонка привлекла внимание большого числа автолюбителей. Болид должен был соответствовать трем критериям: стоимость автомобиля — от \$300 тыс., мощность — не менее 300 л.с., максимальная скорость — не ниже 300 км/ч. Под будоражащий рев моторов, аплодисменты гостей и девушек в бикини суперкары рванули в бой.

Автомобили проходили как открытые судейские пункты, так и скрытые контрольные точки, считывающие время прохождения дистанции. Интрига заключалась и в том, что ни один участник не был знаком с маршрутом гонки: дорожную книгу с подробными инструкциями экипаж получал на старте. Так что залогом успеха стала

не только мощность двигателя, но и слаженность работы водителя и штурмана.

Не обошлось и без неожиданностей: до финиша добрались далеко не все. «В каждой гонке, как и в бизнесе, заложен элемент риска, и никто от него не застрахован, — прокомментировал генеральный директор Penny Lane Realty Георгий Дзагуров. — Именно он вдохновляет участников и добавляет азарта».

Финишировали участники в закрытом гольф-клубе на Дмитровском шоссе. Здесь же состоялась яркая автопарти и церемония награждения победителей уникальными призами от официальных партнеров мероприятия.

**Победителями в общем зачете стали:**

**1-е место:** Сергей Скоробогатов и Егор Малинка (Nissan GTR);

**2-е место:** Евгений Вертунов и Даниил Деркач (Porsche Boxter S);

**3-е место:** Сергей Дадай и Мира Шахбазова (Porsche 911). **■**



# «Я ПОСОЛ РОССИИ В МИРЕ НЕДВИЖИМОСТИ»

БЕСЕДОВАЛИ Элина ПЛАХТИНА, Анастасия МОРОЗОВА

Ежегодный Всемирный конгресс недвижимости, который в этом году проходил на Кипре, можно назвать, пожалуй, самым знаменательным для России. Впервые за 60-летнюю историю Международной федерации профессионалов рынка недвижимости ее президентом стал россиянин – петербургский риэлтор Александр Романенко. Специально для ДН он рассказывает о своем назначении и делится планами на будущее.

» Александр Юрьевич, совсем недавно вы были избраны на пост президента Всемирной федерации профессионалов рынка недвижимости (FIABCI). Более того, стали первым россиянином, занявшим этот пост. Расскажите, что вас сподвигло баллотироваться в президенты? Что стало основным стимулом?

— По своей первой профессии я был неразрывно связан со спортом. А в спорте всегда есть цель — побеждать, показывать лучшие результаты. Поэтому и дальше независимо от рода деятельности я хотел быть первым. В недвижимости прошел путь от простого риэл-

тора до президента FIABCI. И этот путь, надо признать, был непростым. Сначала я возглавлял чаптер (отделение) FIABCI-Россия, потом был президентом Российской гильдии риэлторов (РГР), позже — FIABCI-Европа, и, по-моему, логично, что мне захотелось возглавить Всемирную федерацию.

Путь занял десять лет, и сейчас я стал президентом. Я горжусь тем, что это получилось, — хочется многое сделать как для членов Всемирной федерации, так и для России, для продвижения ее имиджа. Особенно теперь, в такое непростое время, когда нужно вернуть ин-



## АЛЕКСАНДР РОМАНЕНКО



С отличием окончил Институт физической культуры им. П. Ф. Лесгафта в Санкт-Петербурге. С 1979-1988 гг. работал тренером по легкой атлетике, подготовил двух кандидатов в сборную команду СССР по легкой атлетике.

В 1990 году окончил факультет менеджмента Калифорнийского университета (Риверсайд, США). В 1993 году стал брокером по недвижимости штата Калифорния. В 2003 году, окончив Американский институт недвижимости (IREM Institute), получил квалификацию «Сертифицированный управляющий недвижимостью» (CPM – Certified Property Management). В 2009 году избран почетным членом RICS (The Royal Institution of Chartered Surveyors).

Александр Романенко является одним из основателей Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга, создан-

ной в 1993 году. Сегодня он ее председатель. В 1994 году по инициативе Александра Романенко был создан первый Институт недвижимости в России, который он возглавляет.

Является основателем и президентом корпорации «Адвекс-Недвижимость», работающей с 1993 года.

Александр Романенко более 10 лет работает в правлениях международных ассоциаций недвижимости.

### CEREAN:

- член правления (1999-2006);
- президент CEREAN (2000-2002, 2004-2005).

### FIABCI:

- член правления (2005-2009, 2010-2012);
- вице-президент Комитета по конференциям (2005-2006);
- президент FIABCI-Европа (2008-2009);
- президент-элект FIABCI (2010-2011).

### РГР:

- председатель Комитета по международным связям (2000-2008);
- председатель Национального конгресса (2005-2006);
- президент РГР (2006-2008);
- член правления (2002-2010);
- председатель международной конференции Elite Estate (2008-2010).

терес иностранных инвесторов к нашей стране.

»» Какие конкретные задачи вы собираетесь решить на новом посту?

— Было бы наивно говорить, что президент за год может многое сделать. Но важно, что сейчас существует хорошая преемственность с предыдущим президентом, более того, есть два очень хороших кандидата на будущий год, которые будут баллотироваться в президенты от других континентов. Смена президентов, смена континентов — очень важная традиция FIABCI. Полагаю, в течение двух-трех лет реально многое изменить. И надо начинать этот процесс.

Сейчас моя первоочередная задача — объединить крупнейшие профессиональные мировые организации под одной крышей, под единым брендом Всемирной федерации. По моему, нет смысла в десяти одинаковых организациях. Сегодня в Европе существуют три ассоциации, которые имеют абсолютно идентичные

цели и тратят на одно и то же в три раза больше денег. Объединив ресурсы всех ассоциаций, мы сможем улучшить их результативность. Как мы говорим, бизнес у нас локальный, а покупатели глобальные. Путем кооперации с другими мощными организациями мы расширим спектр услуг.

Уверен, организация должна стать более бизнес-ориентированной, чтобы ее члены получали еще и практическую пользу, которая выражается большим количеством совместных сделок, контрактов, интересных проектов. Также есть еще много маленьких подзадач, которые нужно решать.

Но я убежден в том, что у нас все получится. Потому что сейчас, на мой взгляд, в FIABCI самое сильное за последние десять лет правление. У нас прекрасный коллектив энтузиастов — команда людей, жаждущих работать. В правление федерации сегодня входят 28 человек из 19 стран. Это достойные авторитетные люди с большим опытом работы и масштабными планами.

**По-моему, нет смысла в десяти одинаковых организациях. Сегодня в Европе существуют три ассоциации, которые имеют абсолютно идентичные цели и тратят на одно и то же в три раза больше денег. Объединив ресурсы всех ассоциаций, мы сможем улучшить их результативность**

**FIABCI** (International Real Estate Federation) –

Международная федерация профессионалов рынка недвижимости – мировое сообщество, основанное в 1948 году. В нее входят профессионалы в области недвижимости практически со всех континентов. Штаб-квартира FIABCI находится в Париже.

Чаптеры (отделения) FIABCI одновременно работают более чем в 60 странах мира, объединяя более 120 национальных профессиональных ассоциаций специалистов различного профиля, оперирующих на рынке недвижимости и представляющих интересы риэлторов, девелоперов, управляющих, оценщиков, юристов, финансистов, страховщиков, архитекторов и специалистов иного профиля, связанных со сферой real estate.

Основной задачей FIABCI является помощь участникам рынка недвижимости разных стран в организации внутреннего и международного бизнеса, повышение качества и конкурентоспособности предоставляемых ими услуг.

Как некоммерческая организация FIABCI входит в Экономический и Социальный совет Организации Объединенных Наций, где она признана полномочным представителем частного бизнеса, связанного с недвижимостью.



**Путем кооперации с другими мощными организациями мы расширим спектр услуг, предоставляемых членам федерации. Как мы говорим, бизнес у нас локальный, а покупатели глобальные**



» Может ли FIABCI как крупная авторитетная организация влиять на решения, принимаемые на высшем государственном и межгосударственном уровнях?

— Да, безусловно. После того как разразился кризис, именно по инициативе Всемирной федерации прошел первый круглый стол ООН в Нью-Йорке. Тогда нам удалось собрать большинство ведущих мировых экспертов во главе с Джозефом Стиглицом, лауреатом Нобелевской премии по экономике. Потом была создана рабочая группа, в результате работы которой через год родился документ «Десять принципов создания стабильного рынка недвижимости».

Этот документ в первую очередь актуален для развивающихся стран, к которым сегодня относятся и Россия. Уже проведены круглые столы с участием первых лиц государств и крупнейших профессиональных объединений в таких странах, как Украина, Португалия, Италия. Их итогом стало создание рабочих групп по совершен-

ствованию законодательства в области недвижимости. В частности, на Украине был принят новый закон, который значительно упростил все процедуры получения разрешения на строительство. Это значительный шаг вперед.

Не менее актуальна эта тема и для России, которая, согласно выводам Всемирного банка, стоит на втором месте в мире по сложности получения разрешения на строительство. Необходимы кардинальные перемены, а за год в России изменилось только одно: теперь требуется не 700, а 500 дней для получения всех согласований, не 54 подписи, а 53. Этого явно мало, чтобы развивать нормальный бизнес. Удивительно, как наши строители умудряются работать в таких условиях.

Россия — фантастическая страна: такого потенциала нет ни у одной страны мира. И это признают международные эксперты. Но если не будут проведены глубокие структурные изменения путем реформирования судебной-правовой





системы, рассчитывать на то, что к нам вернутся западные инвестиции в том же объеме, как раньше, не стоит.

» Если абстрагироваться и посмотреть со стороны, как, по-вашему, на отечественный рынок недвижимости может повлиять тот факт, что президентом FIABCI стал россиянин?

— Получается, что в настоящий момент я выступаю в роли посла России в мире недвижимости. Я совершаю около трех-четырёх деловых поездок по всему миру каждый месяц. Это удивительная возможность встречаться с людьми очень высокого уровня, первыми лицами государств и мирового рынка недвижимости. Конечно, мне хотелось бы использовать этот шанс, чтобы рассказать всем о том, какие значимые изменения происходят в нашей стране.

Однако таких изменений, к сожалению, пока недостаточно. Требуется не единичные шаги на встречу иностранным инвесторам

в виде различных фондов — нужен целый комплекс мер. Подчеркиваю, необходима серьезная реформа. Есть колоссальный пласт инвестиций, находящийся в руках различных фондов и представителей среднего бизнеса. Это миллиарды долларов, которые сегодня вкладываются в Бразилию, Китай, Польшу, Вьетнам, Турцию, но не в Россию по одной причине: люди считают, что у нас нет достаточной прозрачности бизнеса и достаточной защищенности инвесторов. Проблемы подобного уровня способно решить только государство.

Сегодня наше государство не желает прислушиваться к мнению профессионалов рынка. К сожалению, такая практика принята у нас повсеместно. В итоге не только западные бизнесмены не хотят идти в Россию, но и свои, русские, не хотят здесь оставаться. Чтобы остановить этот процесс, следует вернуть привлекательность российскому бизнесу. Профессионалам без помощи государства с этим не справиться. ■

**России необходима серьезная реформа.**

**Есть колоссальный пласт инвестиций, находящийся в руках различных фондов и представителей среднего бизнеса. Это миллиарды долларов, которые сегодня вкладываются в Бразилию, Китай, Польшу, Вьетнам, Турцию, но не в Россию по одной причине: люди считают, что у нас нет достаточной прозрачности бизнеса и достаточной защищенности инвесторов. Проблемы подобного уровня способно решить только государство**





«Завидное» – самый масштабный проект застройки Видного с огромным выбором планировочных решений квартир и наилучшим соотношением цены и качества», – отмечает генеральный директор компании «Мортон-Инвест» Антон Скорик

# ЗАВИДНАЯ ЖИЗНЬ В ВИДНОМ

**Популярность новостроек в ближнем Подмосковье неизменно растет уже на протяжении нескольких лет. И это закономерно, так как сегодня именно здесь возводится качественное жилье, привлекающее покупателей близостью к столице и ценами, которые существенно ниже московских.**

Совершенно новые перспективы для новостроек Подмосковья открывает расширение границ Москвы, инициированное президентом России Дмитрием Медведевым и уже одобренное Госдумой и Мособлдумой. Данная инициатива однозначно приведет к расширению географии строительства в Московской области. В любом случае в выигрыше окажутся те, кто купят сегодня квартиры в строящихся проектах ближайшего Подмосковья, а жить будут уже в Москве или соседних с новыми столичными территориями современных микрорайонах.

На этом фоне неизбежно увеличение спроса и рост ликвидности новостроек за МКАД. В зоне повышенного спро-

са окажутся все подмосковные проекты, но в первую очередь расположенные на южных и юго-западных направлениях.

Сегодня самым масштабным и наиболее перспективным проектом южного направления ближайшего Подмосковья является микрорайон «Завидное» в подмосковном городе Видное. Это новый проект одного из крупнейших девелоперов столичного региона — ГК «Мортон». О начале строительства компания объявила в начале июля.

Город Видное расположен в Ленинском районе на юге Подмосковья, всего в 3 км от МКАД. Он считается одним из наиболее благоустроенных и благоприятных для жизни городов, соседствующих с Москвой.





Микрорайон «Завидное» появится в южной части города, в 4 км от МКАД по скоростной трассе М4 «Дон». Участок под застройку площадью 29 га расположен в активно строящемся 6-м микрорайоне города и примыкает к продолжению центральной улицы города — ул. Советской, с которой осуществляется подъезд к жилым домам.

ГК «Мортон» построит около 300 тыс. м<sup>2</sup> современного комфортного жилья и объекты инфраструктуры. Жилая застройка микрорайона представлена домами лучших на сегодняшний день панельных серий П-44Т и П-111М, а также монолитно-кирпичными корпусами с вентилируемыми фасадами из облицовочных керамогранитных плит. Всего появится 20 домов переменной этажности (13–17 этажей): 14 панельных и 6 монолитно-кирпичных.

Удобное транспортное сообщение и наличие сразу двух крупных магистралей — скоростной трассы М4 «Дон» и Каширского шоссе — позволят жителям микрорайона «Завидное» добираться до Москвы всего за 15 мин.

«Мы начинаем возводить самый масштабный проект комплексной за-

стройки Видного с огромным выбором планировочных решений квартир и наилучшим соотношением цены и качества», — говорит генеральный директор компании «Мортон-Инвест» Антон Скорик. — На старте реализации стоимость квартир начинается от 59 тыс. руб. — это самое выгодное предложение в районе».

Еще одним неоспоримым плюсом для покупателя являются максимально быстрые сроки реализации проекта. Микрорайон «Завидное» со всеми объектами инфраструктуры будет полностью сдан в эксплуатацию всего за три года. Гарантией этого является огромный опыт ГК «Мортон» в строительстве крупноформатных микрорайонов площадью от 100 до 500 тыс. м<sup>2</sup>.

Сейчас, когда границы между Москвой и ближайшими районами Подмосковья стали практически незаметны, покупка новостройки в области является оптимальным решением квартирного вопроса. Она обеспечит комфортную жизнь в благоустроенном микрорайоне по доступной цене, которая как минимум вдвое ниже стоимости новостроек в спальных районах столицы. ■

**Такие проекты компании «Мортон», как «Солнцево-Парк», «Бутово Парк», «Щитниково», «1 Мая» и многие другие, в разные годы лидировали на рынке Подмосковья по темпам строительства и продаж квартир**



**МОРТОН**

+7 (495) 921-22-21

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



**АВТОР: Элина ПЛАХТИНА**

# ДЕВЕЛОПЕРЫ VS МОДЕЛЬЕРЫ: ИГРА В АССОЦИАЦИИ





**Д**евелоперы и риэлторы, всячески способствуя развитию культа потребления, придумывают и заимствуют все новые форматы недвижимости, стараясь держать покупателей, особенно тех, у кого есть возможность выбора, в тонусе. И в этом они очень похожи на производителей одежды. Модные дизайнеры не устают выпускать по несколько коллекций одежды в год, заставляя клиентов гнаться за сиюминутной модой.

Сегодня мы решили пойти несколько дальше в построении аналогий и провести несколько параллелей между известными модельерами и игроками столичного рынка недвижимости.

Открывает нашу игру в ассоциации пара Penny Lane Realty—Джон Гальяно. Аналогия в этом случае строится исключительно на эпатажном поведении руководителя риэлторской компании Георгия Дзагурова и известного дизайнера. Российский бизнесмен помимо своих профессиональных достижений известен как инициатор многочисленных судебных разбирательств, любитель агрессивных рекламных кампаний и автор резких высказываний в адрес

коллег и бывших партнеров. После ухода с рынка Сергея Полонского Дзагуров явно метит на место самого скандально известного игрока рынка недвижимости. Главная страница его персонального сайта, пожалуй, является лучшей характеристикой бизнесмена — герой на фоне Вселенной опирается на планету Земля, которая в размерах гораздо меньше его самого. Впрочем, чего еще ждать от человека, в чьей дате рождения присутствуют три шестерки.

Хотя в дате рождения «напарника» Дзагурова присутствует лишь одна шестерка, дерзости и эпатажа ему не занимать. Уже первыми своими коллекциями Гальяно буквально взорвал мир моды. Как написал о нем один из веду-

**Недвижимость, оставаясь самым необходимым и востребованным продуктом в нашей жизни, давно перестала быть просто зданиями, домами, квартирами, а стала частью статуса. Зная, где и в каком доме живет человек, можно с большой долей вероятности сказать, какой марки у него автомобиль, какую одежду он носит и какую занимает должность**

**Оглушительный успех и мировое признание, по-видимому, сыграли с Джоном Гальяно злую шутку. Несмотря на все свои достижения в марте этого года он был уволен из Дома моды Christian Dior, где проработал 15 лет. Поводом для увольнения стали его антисемитские высказывания в состоянии алкогольного опьянения в одном из парижских баров накануне Недели моды в Париже**



**Председателя совета директоров и совладельца компании «Капитал групп» Владислава Доронина и пару итальянских дизайнеров Доменико Дольче и Стефано Габбана объединяет известная топ-модель Наоми Кэмпбелл. В прессе уже на протяжении нескольких лет муссируются слухи о многократно откладываемой свадьбе русского бизнесмена и чернокожей дивы**

щих модных глянцевого журналов, «эпатаж, роскошь и экстравагантность — вот три главных принципа, на которых основана любая его коллекция». К тому же Гальяно является одним из немногочисленных дизайнеров, чье появление на показе вызывает не меньшее обсуждение, чем сама коллекция. Густо подведенные глаза и усы в пиратском стиле вкупе с длинными распущенными или заплетенными в девичьи косы волосами стали его визитной карточкой.

Однако оглушительный успех и мировое признание, по-видимому, сыграли с кутюрье злую шутку. Несмотря на все свои достижения в марте этого года он был уволен из Дома моды Christian Dior, где проработал 15 лет. Поводом для увольнения стали его антисемитские высказывания в состоянии алкогольного опьянения в одном из парижских баров накануне Недели моды в Париже.

Участники следующей нашей пары имеют тесные связи с миром моды. Речь идет о компании «Капитал групп» с ее руководителем Владиславом Дорониным и паре итальянских ди-





зайнеров Доменико Дольче и Стефано Габбана с их совместным брендом Dolce&Gabbana. Объединяет этих людей известная топ-модель Наоми Кэмпбелл. В прессе уже на протяжении нескольких лет муссируются слухи о многократно откладываемой свадьбе русского бизнесмена и чернокожей дивы.

Более того, осенью прошлого года супермодель Наоми Кэмпбелл снялась в рекламе многофункционального комплекса «Легенда Цветного», который принадлежит компании «Капитал групп». Она же долгое время являлась лицом торговой марки Dolce&Gabbana, да и вообще говорят, что модель не просто работает с итальянскими дизайнерами, а дружит. Помимо близких отношений с известной моделью «Капитал групп» и Dolce&Gabbana объединяет необычность и экстравагантность выпускаемых ими продуктов, целевая аудитория, состоящая исключительно из состоятельных людей, а также их участие в нескольких крупных скандалах, вызвавших большой общественный резонанс.

Следующий абзац мы решили посвятить сразу двум парам: IntermarkSavills–

Джанфранко Ферре и Knight Frank–Ив Сен-Лоран. Как в политике двух крупнейших мировых консалтинговых компаний, так и в коллекциях двух дизайнеров прослеживается четкая последовательность, выверенность каждого шага, безупречность стиля и отсутствие провокаций. На них равняются, их ставят в пример — пожалуй, так в двух словах можно охарактеризовать эти пары. Ну и конечно, они работают только для самой взыскательной публики. Как однажды отметил Ив Сен-Лоран, «мои платья рассчитаны на женщин, которые могут позволить себе путешествовать с сорока чемоданами».

Далее следуют еще две пары: «Калинка-риэлти»–Chanel и Blackwood–Giorgio Armani. Российские консалтинговые компании также работают с дорогими сегментами недвижимости, но являются более демократичными по сравнению с двумя предыдущими парами. То же стремление к хорошему сервису, но с отпечатком российского менталитета, этикетки особенностями национальной работы, некоторые нотки хулиганства — например необычный дизайн сайта «Калинки», выполненный

**Необычный дизайн сайта «Калинка-риэлти», выполненный в очень темных тонах, возможно, является некоей аллюзией на легендарное маленькое черное платье, ставшее легкой руки Коко Шанель воплощением стиля**





Министр обороны Анатолий Сердюков поручил двум ведущим отечественным дизайнерам придумать образцы военной одежды. Правда, новая форма не учитывает особенности климата – солдаты сильно мерзнут зимой

в очень темных тонах. Возможно, это некая аллюзия на легендарное маленькое черное платье, ставшее с легкой руки Коко Шанель воплощением истинной женственности и стиля. Недаром руководителем компании является женщина.

Наконец, завершает нашу игру целый квартет: СУ-155, ДСК-1, Валентин Юдашкин и Игорь Чапурин. Что общего между двумя крупнейшими застройщиками и ведущими российским кутюрье? Госзаказы. Первые являются исполнителями государственных заказов различных ведомств по обеспечению социальным жильем. Так, СУ-155 только по заказу Минобороны России уже возвело более 550 тыс. квадратных метров жилья для военных. А Валентин Юдашкин и Игорь Чапурин являют-

ся разработчиками новой формы для солдат российской армии. Напомним, в 2008 году, сразу после своего назначения на пост министра обороны России, Анатолий Сердюков раскритиковал форму российских солдат и поручил двум ведущим отечественным дизайнерам придумать новые образцы военной одежды.

Заказ был выполнен, правда, в последнее время в прессе все чаще ведутся разговоры о том, что новая форма не учитывает особенности российского климата — солдаты сильно мерзнут в ней зимой. Впрочем, особенности выполнения госзаказов в нашей стране — совсем другая история, причем не такая уж и веселая. Там поиграть в шуточные ассоциации уже вряд ли удастся. ■

### Екатерина СИМОНОВА, генеральный директор агентства элитной недвижимости Bonton Realty:



– Привлечение известных персон для продвижения компаний и услуг, или так называемый селебритис маркетинг, пришло и в сферу недвижимости. Одной из наиболее ярких и запоминающихся кампаний недавнего времени является участие легенды мирового модельного бизнеса Наоми Кэмпбелл в продвижении многофункционального комплекса «Легенда Цветного». Сначала был снят рекламный ролик, демонстрирующий один день из жизни «черной пантеры», который она проводит в элитном комплексе, затем появилась наружная реклама, наконец, в середине мая состоялась презентация проекта для потенциальных будущих жильцов и арендаторов комплекса, для которой Наоми Кэмпбелл и российская художница Айдан Салахова подготовили перформанс, взбудораживший светскую публику.

Для успеха подобных рекламных кампаний очень важно соответствие статуса звезды целевой аудитории бренда. Только в этом случае использование имени и образа известного персонажа в рекламной акции будет работать на повышение лояльности покупателя.

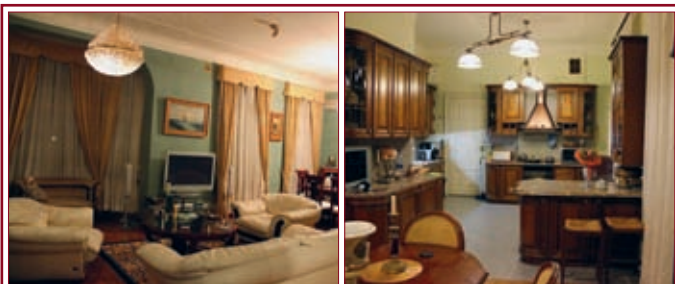
Однако участие звезд в продвижении объекта не всегда является заранее продуманным маркетинговым ходом. На рынке недвижимости известны случаи, когда популярные люди, собираясь приобрести квартиру или дом, получали от девелопера предложение существенной скидки в обмен на согласие использовать их имя в рекламе.

Помимо обращения к громким именам в рекламных кампаниях застройщики все чаще делают акцент на нейминге самих объектов – так появляются ЖК «Четыре Солнца», «Триумф-Палас» и т.д.

Наличие «говорящего» названия делает объект более привлекательным для покупателя и помогает риэлторам в его продвижении: у них появляется возможность обращаться в своих рекламных акциях к различным архитектурным, социальным, культурным контекстам.

Одной из модных среди девелоперов тенденций становится подчеркивание экологической составляющей будущего жилья – близости парков и зеленых зон. В качестве примера можно привести Knightsbridge Private Park – новый элитный жилой квартал в Хамовниках, само название которого указывает на наличие собственного парка на территории комплекса. Таким образом, успех проектов на рынке недвижимости зависит не только от качества строительства и цены, но и от того, насколько девелопер смог угадать актуальный тренд. ■





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

Квартира в тихом переулке. Малокварт. (12 кварт.) дом – по 2 кв. на этаже. После реконстр. Ж/б перекры. 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: 42,9 млн руб.**



**+7 (495) 937-75-65**

**www.cgl.ru**



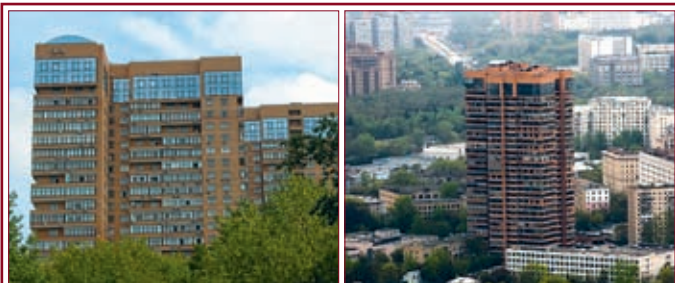
**г. Москва, Ленинский просп., 67а**

ЖК «Университетский» – новый многофункциональный жилой комплекс, построенный на юго-западе Москвы с применением инновационных технологий строительства. Внешняя отделка выполнена с использованием вентилируемого фасада, цоколь отделан натуральным камнем. Корпуса жилого комплекса имеют современную внутреннюю оснастку. Прилегающая территория огорожена и охраняется, ее благоустройство включает озеленение, создание зон отдыха и детских площадок. В подземной части предусмотрен двухуровневый паркинг. Предлагается к продаже **блок общей площадью 325 м²**, состоящий из трех квартир свободной планировки:  
– две трехкомнатные квартиры площадью 135 м² каждая;  
– однокомнатная квартира площадью 55 м².



**+7 (495) 937-75-74**

**www.cgl.ru**



**г. Москва, Врубеля ул., 8**

3-комн. квартира с хорошим ремонтом в огороженном охраняемом жилом комплексе с подземным паркингом. 105,0 м², кухня-столовая – 30 м². 21-й этаж – прекрасный панорамный вид. Оборудована кондиционерами, 2 санузла, продается с мебелью. **Цена: 26,5 млн руб.**



**+7 (495) 937-75-65**

**www.cgl.ru**



**м. «Университет», Мичуринский просп., 6, к. 2, ЖК «Ломоносов»**

2-комн. меблированная квартира, 14-й эт. 17-эт. элитного дома. Общ. пл. 153 м², жил. – 88 м² (48+40), кухня-столовая – 24 м². Итальянская мебель - под заказ. Панорамный вид на МГУ, парк, Москву-реку. Интел. сист. автоматизации «умный дом». Огороженная охраняемая территория. Подземный паркинг – одно машиноместо. **Цена: \$3 100 000**

**www.tatrst.ru**

**Тел.: +7 (903) 506-3687, +7 (903) 258-7886**



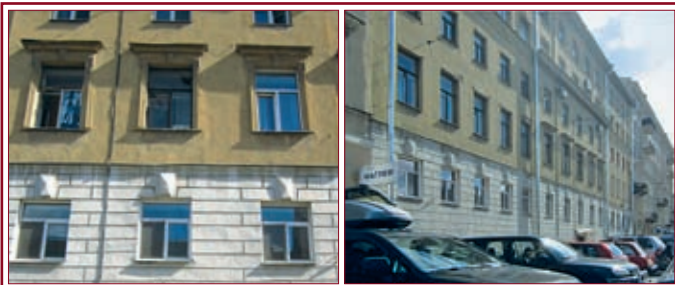
**г. Подольск, Варшавское ш.**

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

**Цена: от 53 200 руб./м²**

**+7 (495) 926-22-61**

**www.пжи-рязановский.рф**



**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, подсобная комната, душ, ванная, 2 санузла, есть проект кухни. **Цена: 36 млн руб.**

**Сергей Николаевич**

**+7 (812) 448-98-46**

Группа Компаний ПИК  
выбрала отделку квартир  
одним из приоритетных  
направлений программы  
ПИК\_2.0, девизом которой  
является «Важно всё!»



# НОВОСЕЛЬЕ на ПИКе комфорта

Возможность справиться новоселье в уютно обустроенной квартире сразу же после покупки – мечта каждого. Именно покупка жилья с качественной готовой отделкой избавит от продолжительного и затратного ремонта, строительного мусора, пыли и едкого запаха краски. В заселяющемся доме царит тишина: ведь у соседей тоже сделан ремонт. Покупка квартиры в новостройке становится настоящим праздником.

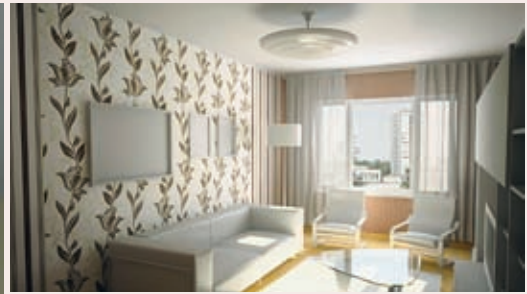
Изучив опыт прогрессивных европейских девелоперов, которые предлагают покупателям недвижимости заселяться сразу же и жить удобно и комфортно, Группа Компаний ПИК выбрала отделку квартир одним из приоритетных направлений программы ПИК\_2.0, девизом которой является «Важно всё!».

Застройщик предлагает квартиры с улучшенной отделкой в ЖК «Юбилейный» (корпус № 10), который расположен всего в 1 км от МКАД, в городе Химки. Здесь на территории 20 га возводится около 260 тыс. м<sup>2</sup> жилья. Проект предусматривает комплексную застройку района, включающую все необходимое для комфортной жизни:

два детских сада, школу, двухуровневую подземную парковку, торговый центр, продуктовые магазины и другую социально-бытовую инфраструктуру.

Строящийся корпус № 10 — современный трехсекционный 25-этажный панельный дом серии «КОПЭ-М-Парус» со встроенно-пристроенными нежилыми помещениями. Для эффективного энергообеспечения применяются трехслойные панели наружных стен с повышенными теплозащитными свойствами. В домах этой серии есть новшества, значительно повышающие комфорт проживания. Большие лоджии, эркеры, полукруглые балконы создают интересный и разнообразный архитектурный силуэт здания. Балконы и лоджии в каждой





квартире остеклены с применением алюминиевого профиля.

В новом корпусе № 10 жилого района «Юбилейный» предусмотрена единая отделка помещений общего пользования: входной группы, парадного холла первого этажа, лифтовых и межквартирных холлов. Во всех квартирах корпуса будет выполнена улучшенная отделка по авторскому дизайн-проекту. Будущий владелец квартиры сам выбирает понравившийся вариант дизайна и набор отделочных материалов в одной из квартир с готовым ремонтом, а Группа Компаний ПИК, закупающая отделочные материалы и оборудование у известных фирм-производителей, гарантирует их высокое качество и самую низкую стоимость.

Все отделочные работы производят только профессиональные рабочие. Контроль за качеством ведет застройщик, а приемку готовой квартиры осуществляет сам покупатель.

После приемки квартиры покупатель в течение двух недель может выявить некоторые недочеты, которые будут оперативно устранены в кратчайшие сроки. На все выполненные работы

и установленное оборудование Группа Компаний ПИК дает гарантию.

В дизайн-проектах квартир ЖК «Юбилейный» нашли отражение взгляды архитекторов и художников по интерьерам на тональность, ритмику и темп жизни в современном городе. Клиентам предлагается три варианта отделки: «Вишневый сад», «Цветочный микст» и «Ветка сакуры».

Стиль «Вишневый сад» — это спокойные, натуральные оттенки и проверенные временем цветовые сочетания и рисунки.

Жизнерадостный и немного ироничный стиль отделки «Цветочный микст» предлагает современные отделочные материалы и необычные дизайнерские решения.

Графичный, эффектный и строгий стиль отделки «Ветка сакуры» несет в себе легкость, лаконичность и загадочность восточного минимализма.

Разнообразие стилей позволит каждому покупателю подобрать вариант отделки, близкий по духу и отвечающий запросам, получить уже готовую для проживания квартиру и отпраздновать новоселье сразу же после покупки. ■

**Покупатели квартир в ЖК «Юбилейный» выбирают дизайн-проект из трех вариантов: «Вишневый сад», «Цветочный микст», «Ветка сакуры». На выполненные работы и оборудование Группа Компаний ПИК дает гарантию**



# РЫНОК АРЕНДЫ: УПРАВЛЯЙ И ВЛАСТВУЙ

АВТОР: Марина СКУБИЦКАЯ

**Аренда жилья давно стала повседневностью в большинстве зарубежных стран. У нас все стремятся к собственной крыше над головой. Съемная квартира воспринимается как нечто временное и вынужденное. Но своя жилплощадь при нынешних ценах доступна далеко не всем. Так что аренда жилья постепенно завоевывает позиции. Да и на самом рынке проявляются тенденции, больше характерные для западных стран.**

**И**менно эти тенденции, по всей вероятности, будут играть главную роль на московском рынке аренды в ближайшую пятилетку. Еще недавно круг нанимателей московского жилья был четко определен. Жители регионов, молодые семьи, желающие строить свое счастье без родительского надзора, иногородние, приехавшие попытаться счастья в столице, а также зарубежные специалисты, которым необходимо временное жилье в Первопрестольной.

## » СНИМАЮ ВСЕ!

Сегодня картина существенно изменилась. Активно снимают жилье студен-

ты, которые стараются обеспечить себе несколько более комфортное, нежели в общежитии, существование. Вполне естественным представляется аренда квартиры молодыми людьми, которые с согласия родителей или вопреки ему в возрасте восемнадцати-двадцати лет начинают взрослую жизнь. Нередко на съемную площадь, наоборот, уходит старшее поколение, оставляя молодые семьи в привычном пространстве.

Кроме того, даже обеспеченные собственным жильем москвичи стали сдавать свои квартиры и взамен арендовать другие — большей площади, более комфортные или в более привлекательном районе. Кстати, нередки случаи,





## СПРАВКА

### МАРИНА СКУБИЦКАЯ –

генеральный директор коммуникационного агентства «PR-стиль». Окончила МГУ им. М. В. Ломоносова.

Проходила обучение по программам «Эффективный менеджер по связям с общественностью», «Корпоративный PR», «Маркетинг», «Стратегии конкуренции и лидерства».

Занимала руководящие позиции в отделах рекламы и пресс-службах ведущих компаний российского рынка недвижимости. На протяжении многих лет возглавляла агентство недвижимости, которое специализировалось на аренде жилья. В 2007 году создала компанию «PR-стиль». В 2011 году в рамках конкурса Московской ассоциации риэлторов «Золотое перо» признана самым эффективным PR-менеджером Московского региона.

когда жилье снимается в зависимости от местоположения офиса главы семейства или школы для детей. При перемене места работы или учебного заведения арендуется другая квартира.

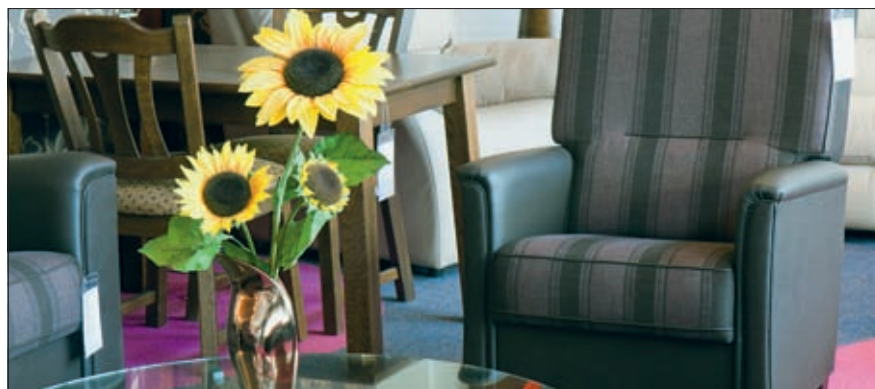
В последнее время одной из наиболее ярких тенденций на рынке аренды жилья стал так называемый коллективный наем. Если раньше квартиру снимала семья или одинокие граждане, то сейчас в качестве нанимателей зачастую выступает «группа товарищей» – числом, равным количеству комнат в квартире. Вместо того чтобы снимать однокомнатную квартиру, три девушки или трое молодых людей скидываются и арендуют «трешку». Таким образом, получается своего рода общежитие, только более комфортабельное, да и с возможностью выбора соседей.

Финансовая выгода такого предприятия тоже очевидна. Как известно, трехкомнатная квартира стоит гораздо дешевле, нежели три однокомнатных. Во-первых, меньше метраж (суммарная площадь трех «однушек» составит 100-120 м<sup>2</sup>, площадь не самой маленькой «трешки» — 70-80 м<sup>2</sup>). Во-вторых, спрос на однокомнатные квартиры все-таки

существенно выше, а значит, и ставка аренды для них больше.

Следует отметить, что владельцы жилья до недавнего времени относились к подобным жильцам достаточно настороженно, опасаясь, что в квартире сделают «притон» или «перевалочную базу». Однако сейчас большинство собственников поняли, что таким образом на аренде жилья экономят студенты старших курсов и выпускники вузов, молодые менеджеры и многие другие категории людей со стабильным заработком.

Не исключено, что наряду с такими «новыми общежитиями» станут развиваться и «новые дома престарелых». Уже







**Если арендная плата за однокомнатную квартиру в районе метро «Университет» в ноябре 2008 года начиналась от 40 тыс. руб. в месяц, то уже в феврале 2009 года эта планка упала до 25 тыс. руб.**

есть прецеденты, когда подобным образом снимают квартиру двое-трое одиноких пожилых людей. Это позволяет им помогать друг другу в быту, экономить на квартплате и извлекать дополнительный доход, сдавая собственные отдельные квартиры. Вполне возможно, что единичные случаи в течение пяти лет превратятся в массовое явление.

### » ПРОФЕССИОНАЛЫ И ДИЛЕТАНТЫ

На рынке аренды сегодня мирно сосуществуют сразу несколько категорий наймодателей. В зависимости от причин, побудивших их сдавать жилье, у них разные подходы к ценообразованию и пониманию собственных обязанностей в качестве владельцев сдаваемых квартир.

Первая группа — те, кто рассматривает квартиру как коммерческую недвижимость, то есть как инструмент извлечения стабильного арендного дохода. Обычно это люди, у которых была пустующая квартира, но есть и такие, кто специально приобрел квартиру с подобной целью. Практически все они — настоящие «профессиональные» наймодатели. Как правило, они делают косметиче-

ский ремонт после того, как съезжает очередной жилец, квартиры оснащены недорогой, но современной техникой, нередко хозяева официально оформляют все документы и исправно платят налоги. А выбор жильца сводится к простому выбору: платежеспособен или нет.

Все общение с коммунальными службами по поводу текущих кранов, протечек сверху и других неурядиц хозяева берут на себя. Впрочем, при этом они четко знают цену собственным усилиям и квартире: рассчитывать на скидки по арендной плате и случайные недорогие варианты тут не приходится. К тому же довольно высокий процент «профессиональных» арендодателей встречается среди владельцев жилья бизнес- и премиум-класса.

Полная противоположность первой группе — «дилетанты» — хозяева жилья, которое «стоит и есть не просит», то есть куплено по случаю или детям «на вырост». Главная задача таких хозяев, чтобы их квартира не приносила убытков и хлопот. Другими словами, они предпочитают уделять своей недвижимости как можно меньше внимания и времени, не особенно трепетно относятся к раз-



# Квартиры на Косыгина

*Семильный дом* ВОРОБЬЁВО

...и виды гарантируем.



220-26-60  
[www.vorobyovo.ru](http://www.vorobyovo.ru)

меру получаемой прибыли, довольствуясь тем, чтобы она была больше нуля.

Такие владельцы квартир лояльно относятся практически к любым жильцам, требуя лишь отсутствия конфликтов с соседями и самостоятельного решения возникающих в квартире проблем. Соблюдение этих правил сулит нанимателям ощутимые материальные блага:

без бытовой техники. Да и ремонт в них не было, скорее всего, очень давно. Разве что сами жильцы переклеят обои или побелят потолки.

Еще одна категория собственников, сдающих свои квартиры внаем, — это те, кого недвижимость кормит в прямом смысле слова. Наиболее распространенный вариант — пенсионеры, которые

**Позиция хозяев жилья, которое куплено по случаю или детям «на вырост», — квартира не должна приносить убытков и хлопот. Контакты с жильцами ограничиваются встречей в метро для получения арендной платы**

Одной из наиболее ярких тенденций на рынке аренды жилья стал коллективный наем. Если раньше квартиру снимала семья, то сейчас в качестве нанимателей зачастую выступает «группа товарищей»

арендная плата будет несколько ниже. Кроме того, количество визитов хозяина с ревизией сведено к абсолютному минимуму: нередко контакты с жильцами ограничиваются встречей в метро для получения арендной платы.

Правда, условия проживания в таких квартирах далеко не всегда идеальные. В большинстве случаев это квартиры, обставленные случайной мебелью,

проживают на даче или в другой квартире и сдают свои квадратные метры просто-напросто потому, что только на пенсию прожить не в состоянии. Понятно, что эта категория владельцев не может отремонтировать квартиру после выезда каждого жильца, да и обстановка в большинстве случаев ограничивается тем, что на риэлторском сленге называется «бабушкиной мебелью». А вот что касается



**Не последнюю роль в процессе сближения частных владельцев жилья и профессиональных управляющих может сыграть все возрастающая у широких масс популярность зарубежной недвижимости. Ведь владельцы «очень дальних дач» вынуждены пользоваться услугами специалистов. Более того, многие компании, которые предлагают приобретение апартаментов в дальних странах, одновременно берут на себя и управление. Соответственно, велик шанс, что эта технология приживется и на отечественной почве**

Даже обеспеченные собственным жильем москвичи стали сдавать свои квартиры и взамен арендовать другие – большей площади, более комфортные или в более привлекательном районе

оплаты, то договориться о ее снижении вряд ли удастся, даже при условии, что жильцы сделают ремонт за свой счет.

Стоит отметить, что такие арендодатели относятся к своей недвижимости примерно как к родным детям. Уверены, что их квартира — самая лучшая. А еще одна царапина на старой мебели способна обернуться отлучением нанимателя от жилья и гипертоническим кризом для хозяев. Впрочем, есть и несомненные плюсы. Часто такие люди являются владельцами больших квартир в хороших районах. А учитывая состояние квартиры и мебели, цена оказывается все-таки не заоблачной.

#### » ПЛАН НА ПЯТИЛЕТКУ

Скорее всего, в ближайшую пятилетку на рынке сохранятся все перечислен-

ные группы арендодателей. Конечно, последняя категория и рада бы уйти с рынка, перестав отдавать в чужие руки любимое «детище». Но пока доходы определенной части населения не дотягивают до прожиточного минимума, жилье для них останется единственным надежным источником финансирования.

Что же касается остальных владельцев сдаваемого жилья, то они все чаще будут обращать внимание на предложения профессиональных управляющих компаний. Такие услуги на рынке есть и сейчас, но именно в жилом сегменте (в отличие от торгового или офисного) не очень-то принято нанимать специалистов для управления квартирой. Однако «профессиональные» наймодатели, особенно те, кто владеют не только жилой, но и коммерческой недвижимо-





стью, предпочитают иметь дело с управляющими. Вероятно, через некоторое время их примеру последуют и другие владельцы арендуемого жилья. Тем, кто сдает квартиру по принципу «все равно пустует», именно профессионалы смогут обеспечить максимум дохода при минимуме хлопот.

Кстати, не последнюю роль в процессе сближения частных владельцев жилья и профессиональных управляющих может сыграть все возрастающая у широких масс популярность зарубежной недвижимости. Ведь владельцы «очень дальних дач» вынуждены пользоваться услугами специалистов. Более того, многие компании, которые предлагают приобретение апартаментов в дальних странах, одновременно берут на себя и управление. Соответственно, велик шанс, что эта технология приживется и на отечественной почве.

И самый животрепещущий вопрос — цена. Если сравнить сегодняшний рынок с рынком пятнадцатилетней давности, то станет ясно: несмотря ни на какие кризисы, стоимость аренды уверенно растет. В середине 1990-х однокомнатную квартиру можно было снять за \$100–

150 в месяц. А уровень \$400 соответствовал очень неплохой двухкомнатной квартире в престижном районе. Понятно, что сейчас за такие деньги нереально снять даже «однушку» на окраине.

Будет ли и дальше стоимость аренды расти в разы? Спрос по-прежнему высок, квартиру с хорошим соотношением «цена-качество» найти все так же непросто. Другое дело, что росту цен препятствует такой фактор, как платежеспособность нанимателей.

В мощной силе этого аргумента пришлось убедиться многим владельцам сдаваемых квартир в первой половине 2009 года. Тогда потерявшие работу или неуверенные в стабильности своих доходов жильцы стали массово пересматривать ставки. И если арендная плата за однокомнатную квартиру в районе метро «Университет» в ноябре 2008 года начиналась от 40 тыс. руб. в месяц, то уже в феврале 2009 года эта планка упала до 25 тыс. руб. Наниматели научились вполне эффективно противостоять аппетитам хозяев. Сейчас цены несколько выросли. Однако вряд ли в ближайшие годы произойдет серьезное увеличение арендных ставок. **ДН**

**«Профессиональные» наймодатели делают косметический ремонт после того, как съезжает жилец, их квартиры оснащены недорогой, но современной техникой, они оформляют все документы и исправно платят налоги**



**ОАО «Газпром»** сообщает о проведении торгов на право заключения договора купли-продажи объектов недвижимого имущества в п. Новый Ленинского района Тульской области с объектами инженерной инфраструктуры.

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

**Дата и время проведения торгов:** 11 августа 2011 г. в 12 часов 00 минут по московскому времени.

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

**Выставляемое на торги имущество:** не завершенный строительством объект: 18 двухквартирных жилых домов в п. Новый Ленинского района Тульской области с объектами инженерной инфраструктуры, принадлежащих на праве собственности ОАО «Газпром». Земельный участок площадью 156 264 м<sup>2</sup> в аренде на 49 лет. Договор аренды № 70 от 30 сентября 2005 г. Имущество выставляется на торги единым лотом.

**Наличие обременений:** отсутствуют.

**Начальная цена:** 34 988 800 рублей, включая НДС 18%. Описание процедуры проведения торгов и заключения договора купли-продажи публикуются на сайтах [www.gazprom.ru](http://www.gazprom.ru) и [www.zaoafina.ru](http://www.zaoafina.ru). Дополнительная информация по тел. +7 (495) 739-63-30.



+7 (495) 739-63-30



**ООО «Газпром трансгаз Махачкала»** сообщает о проведении торгов по продаже объектов недвижимого имущества в г. Махачкале.

**Продавец:** ООО «Газпром трансгаз Махачкала».

**Организатор торгов (Агент):** ЗАО «АФИНА», тел. +7(495)739 63 30.

**Место проведения торгов:** г. Москва, ул. Варварка, 14. **Дата и время проведения торгов:** 4 августа 2011 г. в 12 часов по московскому времени.

**Место нахождения Имущества:** Республика Дагестан, г. Махачкала, МКР М-4 Приморского района, городок Газовиков. **Выставляемое на торги имущество:** коммуникационные объекты школы на 200 ученических мест. **В составе:** линии электропередач 10 кВ длиной 1485 м, из них: воздушная по ж/б опорам – 1400 м, подземная – 85,0 м; трансформаторная подстанция, площадью 48,8 м<sup>2</sup> с двумя трансформаторами мощностью 2x400 кВа. Объекты принадлежат ООО «Газпром трансгаз Махачкала». Имущество продается единым лотом. **Начальная цена Имущества:** 1 329 768 рублей, включая НДС 18%. Заявки на участие в торгах принимаются Агентом с 4 июля 2011 г. по 3 августа 2011 г. по рабочим дням с 10 до 17 часов по адресу: 109012, г. Москва, ул. Варварка, 14.

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.



+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.

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

**Дата и время проведения торгов:** торги состоятся 11 августа 2011 г. в 16 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 м<sup>2</sup> с системой обслуживающих сооружений и оборудования. Земельный участок, занимаемый производственной базой, имеет площадь 431,7 м<sup>2</sup> и принадлежит ООО «Газпром газнадзор» на правах аренды с 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 рублей, включая НДС 18%.

**Дополнительную информацию** о порядке проведения торгов можно получить по телефону +7 (495) 739-63-30 и на сайтах [www.gazprom.ru](http://www.gazprom.ru) и [www.zaoafina.ru](http://www.zaoafina.ru).



+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». **Дата и время проведения торгов:** торги состоятся 15 августа 2011 г. в 12 часов 00 минут по московскому времени. **Место нахождения Имущества:** Калужская обл., г. Малоярославец, ул. Энтузиастов, 8. **Выставляемое на торги имущество:** «Склад моторного топлива»: очист. сооружения замасоченных дожд. стоков, 95,9 м<sup>2</sup>; ж/д пути, 1024 м; 4 метал. резервуара по 300 м<sup>3</sup>; здание КТП-250, 2,4 м<sup>2</sup>; два резервуара противопож. запаса по 144,0 м<sup>3</sup>; резервуар счищенных дожд. стоков, 250 м<sup>3</sup>; здание насосной, 36,0 м<sup>2</sup>; здание произв. корпуса, 94,3 м<sup>2</sup>; устр. для налива топлива (3 шт.), молниеотвод, эстакада для осмотра цистерн; земельные участки (земли поселений), на которых расположены объекты: уч. площ. 6843 м<sup>2</sup>; уч. площ. 10 277 м<sup>2</sup>. Все объекты принадлежат ООО «Газпром торгсервис» на правах собственности как объекты незавершенного строительства. **Начальная цена Имущества:** 10 000 000 рублей, вкл. НДС 18%. **Дополнительную информацию** о порядке проведения торгов можно получить по телефону +7(495) 739-63-30 и на сайтах [www.gazprom.ru](http://www.gazprom.ru) и [www.zaoafina.ru](http://www.zaoafina.ru).

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.

**Дополнит. информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7(495) 739-63-30.



+7 (495) 739-63-30





**ЗАО «АФИНА»** сообщает о проведении торгов по продаже объекта недвижимого имущества в г. Курске.

**Продавец:** ООО «Газпром межрегионгаз».

**Организатор торгов** (Агент): ЗАО «АФИНА», тел. +7 (495) 739-63-30.

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

**Дата и время проведения торгов:** 10 августа 2011 г. в 12 часов по московскому времени. **Выставляемое на торги имущество:** встроенные помещения в здании с подвалом. **Назначение:** нежилое. Окна пластиковые. Двери входные – металлические, межкомнатные – деревянные; полы – линолеум, ламинат, плитка. Внутр. отделка стен – покраска, подвесной потолок. Холодное и горячее водоснабжение, канализация, отопление, электроснабжение; телефон. **Общ. площадь помещений – 1294,3 м².** Все объекты продаются единым лотом. **Место нахождения Имущества:** г. Курск, ул. М. Горького, 9. **Начальная цена Имущества:** 31 449 000 рублей, включая НДС 18%. **Заявки на участие в торгах** принимаются агентом с 8 июля 2011 г. по 9 августа 2011 г. по рабочим дням с 10 до 17 часов по московскому времени по адресу: г. Москва, ул. Варварка, 14.

**Дополнительную информацию** о предмете и порядке проведения торгов, типовую форму договора о задатке, проект договора купли-продажи имущества и бланк заявки можно запросить по телефону +7 (495) 739-63-30.



+7 (495) 739-63-30



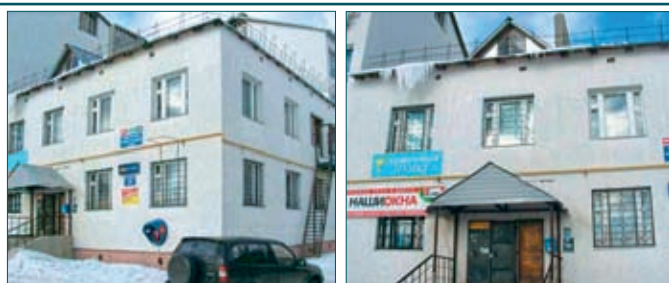
**ООО «Газпром трансгаз Москва»** сообщает о проведении торгов по продаже детских яслей санатория «Голубая горка» в г. Сочи.

**Продавец:** ООО «Газпром трансгаз Москва». **Организатор торгов** (Агент): ЗАО «АФИНА», тел. +7 (495) 739-63-30. **Место проведения торгов:** г. Москва, ул. Варварка, 14. **Дата и время проведения торгов:** 10 августа 2011 г. в 16 часов по московскому времени. **Место нахождения имущества:** Краснодарский край, г. Сочи, Хостинский район, ул. Ушинского, 6. **Выставляемое на торги имущество:** здание детских яслей, одноэтажное, площ. 310 м². Состояние – ветхое. Беседка дерев., площ. 46,8 м². Сарай с пристройкой дерев., площ. 55,6 м². Земельный участок, на котором расположено имущество, площ. 2 100 м² находится в долгосрочной аренде до 01 июня 2051 г. Имущество продается единым лотом. **Начальная цена имущества:** 26 588 141,14 рубль 14 коп., включая НДС 18%. **Заявки на участие в торгах** принимаются агентом с 08 июля 2011 г. по 09 августа 2011 г. по рабочим дням с 10 до 17 часов по московскому времени по адресу: г. Москва, ул. Варварка, 14.

**Дополнительную информацию** о предмете и порядке проведения торгов, типовую форму договора о задатке, проект договора купли-продажи имущества и бланк заявки можно запросить по телефону +7 (495) 739-63-30.



+7 (495) 739-63-30



**ООО «Газпром трансгаз Ухта»** сообщает о проведении торгов по продаже объекта недвижимого имущества в пос. Урдома Ленского района Архангельской области.

**Продавец:** ООО «Газпром трансгаз Ухта». **Организатор торгов** (Агент): ЗАО «АФИНА», тел. +7 (495) 739-63-30. **Дата и время проведения торгов:** 11 августа 2011 г. в 14 часов по московскому времени. **Место проведения торгов:** 109012, г. Москва, ул. Варварка, 14. **Место нахождения Имущества:** Архангельская область, Ленский район, МО «Урдомское», пос. Урдома, ул. Паламышская, 12. **Выставляемое на торги имущество:** двухэтажное здание блока обслуживания в составе стройки многоквартирного жилого дома общ. площадью 307,2 м². Земельный участок под стройкой «53 (100)-квартирного жилого дома с блоком обслуживания» имеет назначение: земли поселений и принадлежит ООО «Газпром трансгаз Ухта» на праве долгосрочной аренды. **Наличие обременений:** отсутствуют. **Начальная цена Имущества:** 3 695 320 рублей с учетом НДС 18%. Описание процедуры проведения торгов и заключения договора купли-продажи, а также перечень документов, прилагаемых к заявке, публикуется на сайтах [www.gazprom.ru/bulletin-board/assets](http://www.gazprom.ru/bulletin-board/assets) и [www.zaofina.ru](http://www.zaofina.ru).

**Дополнительную информацию** о порядке проведения торгов можно получить по тел. +7 (495) 739-63-30.



+7 (495) 739-63-30



**ООО «Газпром трансгаз Махачкала»** сообщает о проведении торгов по продаже объектов недвижимого имущества в г. Махачкале.

**Место нахождения Имущества:** Республика Дагестан, г. Махачкала, просп. Насрутдинова, 107.

**Выставляемое на торги имущество:** объекты коммуникаций к 164-квартирному дому. В состав объектов входят: низковольтные внутриплощадочные сети 0,4 кВ; наружная канализация – 225 п. м; два резервуара по 250 м³; трансформаторная подстанция K42-630-M5 площ. 44,5 м²; наружный водопровод общ. протяженностью 1052 п. м; насосная общей площадью 9 м².

**Все объекты продаются единым лотом.**

**Заявки на участие в торгах** принимаются Агентом с 4 июля 2011 г. по 3 августа 2011 г. по рабочим дням с 10 до 17 часов московского времени по адресу: г. Москва, ул. Варварка, 14.

**Дополнительную информацию** о предмете и порядке проведения торгов, форму договора о задатке, проект договора купли-продажи и бланк заявки можно запросить по тел. +7 (495) 739-63-30.



+7 (495) 739-63-30



# Бермудский треугольник из отельных звезд

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

**Сегмент отелей, которые в мировой практике причисляют к категории «три звезды», в Москве, да и в России в целом, практически отсутствует: четырех-пятизвездочных – в изобилии, а потом сразу гостиницы вне категорий, которые у нас называются экономклассом. Средний класс международного уровня только формируется. И помочь ему в этом могут длинные деньги, поддержка властей и изменение санитарно-эпидемиологических норм.**

**С**равнение количества отелей среднего класса на гостиничном рынке Москвы и в мировых столицах будет, мягко говоря, не в нашу пользу: пока в Первопрестольной официально существует только один международный отель уровня «три звезды» — «Ibis на Павелецкой» на 150 номеров. «Из 12 тыс. московских гостиничных номеров, которые насчитываются в отелях, так сказать, международного качества, только 1% приходится на номера экономического сегмента», — такую статистику приводит руководитель отдела гостиничной недвижимости компании Cushman&Wakefield Дэвид Дженкинс.

Вообще подсчитать количество гостиничных номеров в столице оказалось делом непростым. Так, по оценкам компании Knight Frank, на конец 2010 года совокупный объем номерного фонда Москвы составил 42 тыс. номеров, а по данным Мосгосстата на 1 января 2011 года, в столице работали 215 гостиниц с номерным фондом более 72 тыс. мест. Судя по всему, в эту цифру включены уж совсем «не категорийные» отели.

## » КТО Ж ЭТИ ЗВЕЗДЫ СЧИТАИ

Если рассматривать только сертифицированные отели среднего класса, то в большинстве европейских стран





По логике бизнеса, ситуация, когда инвестор строит единственную трехзвездочную гостиницу на 150 номеров, почти абсурдна. Традиционно развивается сеть таких объектов, тогда высока и прибыльность

По оценкам компании Cushman&Wakefield, в обозримом будущем гостиницы экономического сегмента начнут открываться, к примеру, рядом с железнодорожными вокзалами, Павелецким (напомним, здесь уже есть гостиница Ibis), Белорусским и Киевским, которые связывают Москву с тремя основными аэропортами. По прогнозам компании, трехзвездочные гостиницы будут появляться в основных деловых районах города, около метро. Возможно строительство гостиниц данной категории рядом с аэропортами, выставочными центрами, крупными торговыми зонами

на долю качественных трехзвездочных гостиниц приходится 30–40% рынка. Например, в Лондоне из общего фонда (100 тыс. номеров) более 70% — как раз номера в трехзвездочных отелях. И даже с учетом всего нашего «внезвездного эконома» это, по словам партнера, главы департамента жилой недвижимости компании Chesterton Екатерины Тейн, в шесть раз больше, чем в Москве.

Впрочем, Екатерина Тейн считает, что сравнение некорректно. В Европе номерной фонд складывался десятилетиями. Если же европейцев поставить перед необходимостью создавать гостиничный бизнес с нуля, как это происходило, да и сейчас происходит в Москве, то ситуация там окажется не намного лучше.

Справедливости ради стоит отметить, что многие московские гостиницы совет-

ского образца после реновации предлагают приемлемый уровень сервиса и большой набор услуг. Так что продукт этот неплохой, хотя и не стандартизированный, поэтому никакими классификационными системами не признанный и официальной мировой статистикой не учтенный. Дэвид Дженкинс в этом видит отдельную проблему: старые советские гостиницы иногда нереально перевести в международную трехзвездочную категорию именно из-за невозможности стандартизации. Площадь номеров в таких гостиницах зачастую сильно варьируется, гостиницы предлагают избыточный набор дополнительных услуг, что нетипично, скажем, для трехзвездочного отеля в Европе. Кроме того, далеко не всегда площади в зданиях используются эффективно.





**Старые советские гостиницы очень сложно, а иногда и нереально перевести в международную «трехзвездочную» категорию из-за невозможности стандартизации**



Есть и другое мнение: стандарты не главное. Генеральный директор компании Hospitality In.Comm Елена Лысенкова считает, что основой классового самоопределения гостиниц старой формации становится локальная рыночная ситуация. «Звездность гостиницы определяет сам собственник, — считает Елена Лысенкова, — категория отеля зависит от рыночных характеристик объекта под строительство или месторасположения реконструируемого здания, от потенциальной аудитории, существующего и потенциального спроса». Характеристики самого отеля — размер номеров, дополнительные сервисы — занимают в рейтинге эксперта отнюдь не верхние строчки.

### » ПОМОГИТЕ СРЕДНЕМУ КЛАССУ

Выходит, в России собственная звездная гордость, а чтобы международный средний класс пришел и построился, ему нужна помощь. Европейские операторы категории «эконом», в частности Holiday Inn Express, хорошо понимая потенциал российского и московского рынков, рассматривали возможность выхода в Москву.

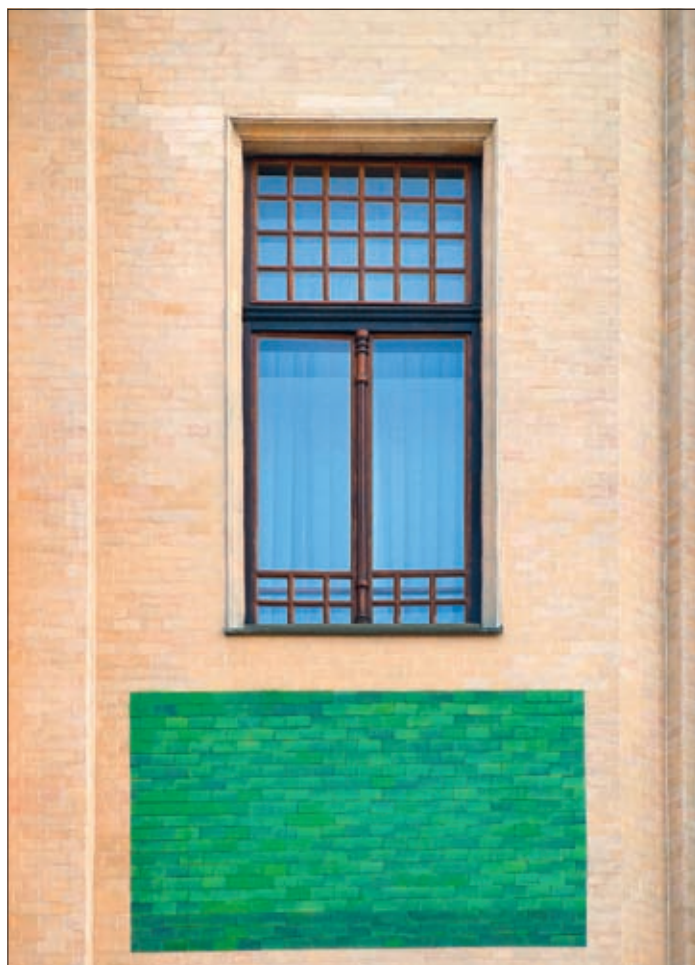
Но, как и многие российские инвесторы, отказались от этой затеи.

Причина банальна — все упирается в деньги. Директор департамента торговой недвижимости компании Penny Lane Realty Алексей Могила напоминает, что стоимость земли в Москве и подключения коммуникаций настолько высока, что себестоимость номера получается запредельной. «В целом операторы готовы работать в сегменте «три звезды» с номерным фондом от 200 номеров и больше. Только при таком показателе проект становится экономически выгодным», — поясняет Алексей Могила.

Однако в Москве в принципе очень сложно построить что-либо с нуля. А шанса запустить проекты от 200 номеров девелоперы практически лишены — это связано с ограниченными земельными ресурсами. Поэтому в основном девелоперы заняты реконструкцией под трехзвездочные отели старых помещений, которые изначально ограничены в функциональности, размере и т.д.

Еще один камень преткновения — отсутствие поддержки городских властей (по крайней мере, прежних властей во главе с Юрием Лужковым). По словам





главы Hotel Consulting and Development Group Александра Лесника, за последние три-пять лет правительство Москвы приняло множество «гостиничных» программ, в которых декларировало льготы по стоимости земельных участков, техусловиям, стоимости подключения к сетям, налоговые льготы. Но пока это все остается на бумаге. «К тому же российские инвесторы не привыкли работать с длинными деньгами. Срок окупаемости гостиниц категории «три

В ближайшие пять лет в Москве должно открыться 177 отелей на 51 тыс. номеров. Это поможет столице принять чемпионат мира по футболу в 2018 году и продолжить формирование в качестве финансового центра

звезды» составляет 8–10 лет. Замораживать деньги на такой период инвесторы пока опасаются», — напоминает Александр Лесник.

Делают свое черное дело и административные барьеры, которые затягивают процесс многочисленных согласований и ложатся дополнительным финансовым бременем на плечи инвесторов и девелоперов. «В мировой практике строительство трехзвездочных гостиниц — это проект, который тщательно рассчитан, его прибыльность



## 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](http://group.avtovaz.ru)



### ГОСТИНИЦЫ, ПЛАНИРУЕМЫЕ К ВВОДУ В 2011 ГОДУ

НАЗВАНИЕ	КАТЕГОРИЯ	АДРЕС	НОМЕРНОЙ ФОНД
Four Seasons (гостиница «Москва»)	5*	Моховая ул.	185
Grand Hyatt Residences&Spa	5*	ММДЦ «Москва-Сити», башня «Федерация»	368
Intercontinental Moscow Tverskaya	5*	Тверская ул., 22	203
Kempinsky Hotel-Никольская	5*	Лубянская пл.	200
Mandarin Oriental Moscow	5*	Тверская ул., 10	237
Courtyard Marriott Moscow Paveletskaya	4*	Кожевническая ул., вл. 8/4	170
Holiday Inn Ryazansky	4*	Рязанский просп.	240
Mercure Arbat	4*	Смоленская пл., 6	109
Radisson SAS Belorusskaya	4*	3-я ул. Ямского Поля	264
Scandic Khimki	4*	бизнес-парк «Химки»	300
Гостиница	4*	аэропорт Внуково	443
«Азимут отель» («Даниловская мануфактура»)	3*	Варшавское ш./ТТК	144
<b>ИТОГО:</b>			<b>2 863</b>

По данным NAI Besag и открытых источников

зависит от экономности бюджета и скорости строительства, — комментирует Дэвид Дженкинс. — Эти объекты не могут откладываться на год-два-три, иначе они теряют свою финансовую привлекательность».

Есть и еще более специфические препятствия, связанные с санитарными нормами и правилами, которые вынужда-

ют российских девелоперов запускать в работу большие площади, чем строят их европейские коллеги. «Допустим, инвестор приезжает в европейский город, видит проект экономкласса, который хочет скопировать в России. Но сделать этого он не сможет, — сетует Дэвид Дженкинс, — потому что по российским нормам он обязан построить кух-





ню определенного размера, отдельную комнату для хранения яиц и т. д.». В результате площадей становится больше, чем необходимо для финансово успешного проекта экономкласса. Дэвид Дженкинс полагает, что необходимо вмешательство не только городских, но и федеральных властей, потому что эти правила действуют по всей стране. Корректировка этих требований, безусловно, помогла бы девелоперам и инвесторам в России.

### » ДА ПРИДЕТ ИНВЕТОР!

И все же ситуация не столь безнадежна, а тенденции вполне соответствуют общемировым. На развивающихся гостиничных рынках, поясняют эксперты, сначала появляются гостиницы с центральным расположением, рассчитанные на верхний ценовой сегмент. Судя по всему, наш рынок продолжает настаивать, что он развивающийся.

По официальной статистике столичного стройкомплекса, итоги 2010 года таковы: завершено строительство или реконструкция 21 гостиницы на 5710 номеров (из них категории «две звезды» — 38%, «три звезды» — 19%, «четыре звезды» —

19%, «пять звезд» — 24%). А в этом году намечено закончить строительство, реконструкцию и реставрацию 17 гостиниц, чей номерной фонд (совокупно международно признанный и «отечественный») составляет 4388 номеров.

По оценкам компании NAI Becar, планируется открытие не 17, а 12 новых гостиниц с номерным фондом более 2800 номеров. При этом в своем отчете компания делает осторожные прогнозы: «Учитывая тенденции прошлых лет, можно предполагать, что фактический ввод составит около 1200–1800 номеров. Пополнение номерного фонда произойдет посредством увеличения объектов верхнего ценового сегмента».

«И опять только четверть номерного фонда, заявленного к выходу на рынок в 2011 году, представлена гостиницами категории «три звезды», — считает руководитель отдела консалтинга компании Colliers International Ольга Мусиенко, — при этом опять учитываются все гостиничные проекты — международные и несертифицированные».

На коллегии городского Комплекса градостроительной политики и строительства, которая прошла в июне, заме-

**За последние три-пять лет правительство Москвы приняло множество «гостиничных» программ, в которых декларировало льготы по стоимости земельных участков, техусловиям, стоимости подключения к сетям, налоговые льготы. Но пока это все остается на бумаге. «К тому же российские инвесторы не привыкли работать с длинными деньгами. Срок окупаемости гостиниц категории «три звезды» составляет 8-10 лет. Замораживать деньги на такой период инвесторы пока опасаются», — напоминает глава Hotel Consulting and Development Group Александр Лесник**





**На развивающихся гостиничных рынках сначала появляются гостиницы с центральным расположением, рассчитанные на верхний ценовой сегмент. Судя по всему, наш рынок настаивает, что он развивающийся**

стител ь мэра в правительстве Москвы Марат Хуснуллин сообщил: в ближайшие пять лет в Москве предусмотрено строительство 177 отелей на 51 тыс. номеров. Это поможет столице принять чемпионат мира по футболу в 2018 году и продолжить формирование международного финансового центра.

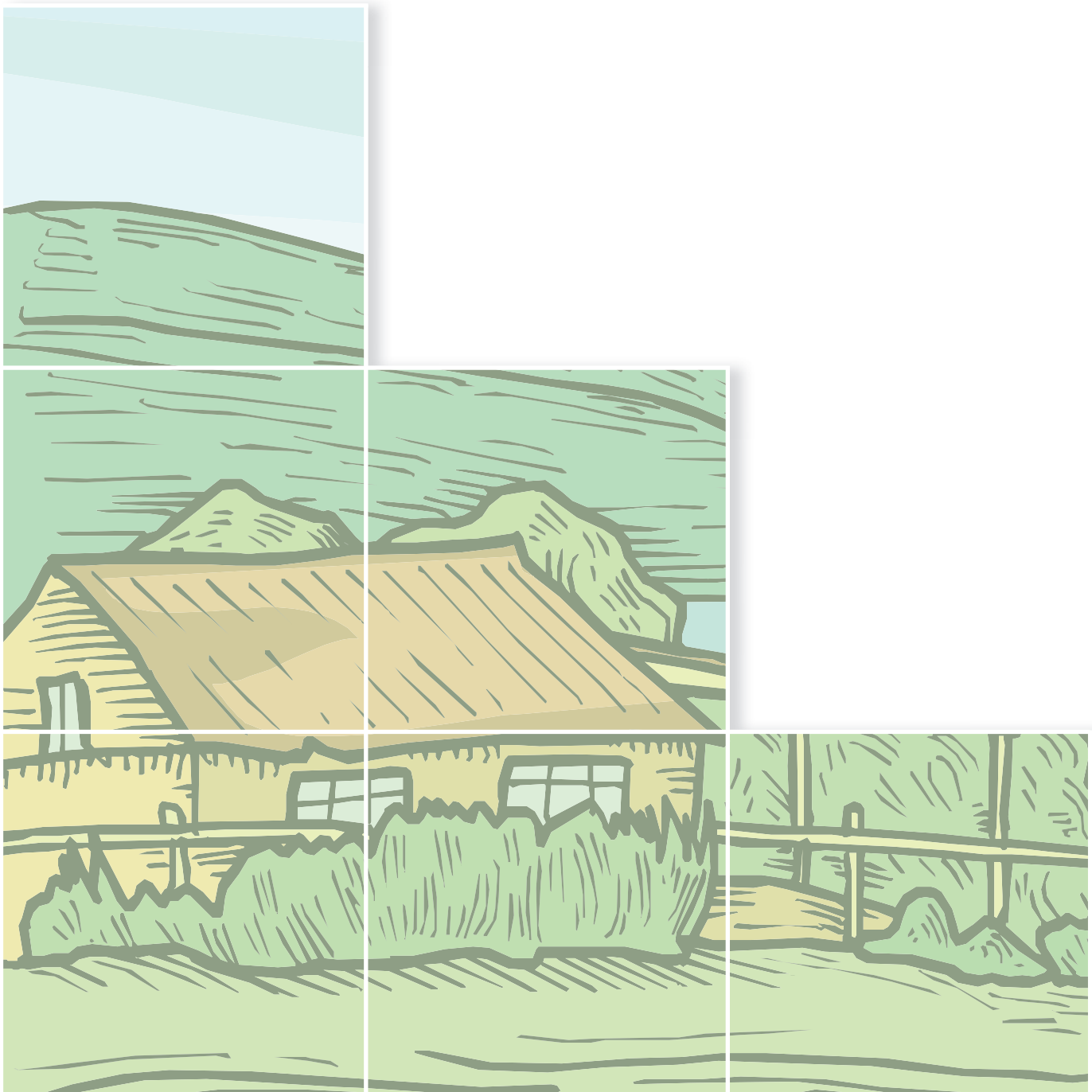
Правда, по информации компании Knight Frank, под международными брендами планируется открыть более 25 гостиниц с совокупным фондом, превышающим 6,5 тыс. номеров. Но в основном будущий номерной фонд будет состоять из четырех-пятизвездочных гостиниц, хотя есть и трехзвездочные проекты. «Это планы до 2015–2016 гг., но, учитывая характерную для рынка практику переноса (зачастую неоднократного) сроков ввода, вероятно, стоит ориентироваться на 2018–2020 гг.», — считают в компании.

Если исполнится хотя бы часть задуманного, кусок пирога перепадет и трехзвездочным «международникам». Эксперты не сомневаются, что эволюция столичного (да и российского в целом) гостиничного рынка будет иметь центробежный вектор. По оценкам компании Cushman&Wakefield, в обозримом

будущем гостиницы экономического сегмента начнут открываться, к примеру, рядом с железнодорожными вокзалами, Павелецким (напомним, здесь уже есть гостиница Ibis), Белорусским и Киевским, которые связывают Москву с тремя основными аэропортами. По прогнозам компании, трехзвездочные гостиницы будут появляться в основных деловых районах города, около метро. Возможно строительство гостиниц данной категории рядом с аэропортами, выставочными центрами, крупными торговыми зонами.

Будут ли тащить этот «воз» разные операторы или всего один-два — тоже большой вопрос. По логике бизнеса, ситуация, когда инвестор строит единственную трехзвездочную гостиницу на 150 номеров, почти абсурдна. Традиционно развивается сеть таких объектов, тогда высока и прибыльность. «В настоящее время меняется как ситуация на рынке, так и настроение девелоперов — они начинают понимать, как работает модель трехзвездочных гостиниц и какую окупаемость может принести», — оптимистично заявляет Дэвид Дженкинс. **ОН**





# ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



# УЧАСТОК БЕЗ ПОДРЯДА ДЛЯ ЛЕТНЕГО ЗАРЯДА

АВТОР: Анастасия МОРОЗОВА

**Лето для большинства владельцев земельных участков в Подмоскowie – подходящая пора, чтобы начать строительство. Однако многие сталкиваются с одной и той же проблемой – с отсутствием коммуникаций. Застройщики обещают «подтянуть электричество» буквально завтра, но ничего не делают. Реально ли заставить девелопера выполнить обязательства по подведению коммуникаций, куда для этого нужно обращаться?**

**И**менно эти вопросы на сайте [www.RussianRealty.ru](http://www.RussianRealty.ru) были наиболее популярны в июне. Дача — модная тенденция: теперь москвичи предпочитают строить дома для постоянного проживания в Подмоскowie, а не покупать очередную квартиру в столице.

Особенной популярностью пользуется приобретение участка без подряда. Чаще всего такие участки расположены на огороженной территории — поселка как такового нет. Как найти общий язык с застройщиками и не остаться обманутым? Руководитель проекта «Экопарк Ушаково» компании «Вектор Инвестментс» Алексей Иванов счита-

ет, что для правильного ответа на данный вопрос необходимо владеть полной информацией о категории земельного участка и виде его разрешенного использования. Надо проанализировать документы, подписанные с застройщиком, так как схемы прокладки коммуникаций на землях для ИЖС и дачного строительства отличаются.

При продаже участков без подряда за подведение коммуникаций обычно отвечает собственник продаваемых земельных участков или взаимосвязанное с ним лицо, владеющее участком на основании договора аренды. Если девелопер подписывает с покупателем договор на строительство коммуника-



## Тимур ФАИЗОВ, руководитель управления маркетинга компании «Велес Капитал Девелопмент»:



– Можно смело утверждать, что спрос на участки без подряда не только не снижается, наоборот, данная тенденция усиливается. Только за май 2011-го мы получили около 800 звонков по участкам без подряда. В 70 % случаев ими интересуются мужчины от 36 до 45 лет (39 % спроса), которые хотят построить свой дом на участке площадью 6-10 соток (35 % общего спроса).

Популярны участки площадью 11-15 соток (18 % спроса). А вот земельные участки площадью 16-20 соток собираются приобрести лишь 9 %.

Об изменении цен целесообразно говорить только в рамках рублевой инфляции. В основном цены стабильны. Традиционно летом спрос выше, количество запросов увеличилось на 35 % в месяц (с мая по июнь).

К последним заявлениям о лидерстве Симферопольского направления на рынке участков без подряда я бы отнесся с большой долей сомнения. По моему мнению, наиболее привлекательны в этом плане Новорижское и Рублево-Успенское шоссе. Например, на Новорижском шоссе в проекте «Между Лесом и Рекой» легко найти участок

от 15 до 30 соток. На Рублево-Успенском шоссе проект «Папушево» – лидер продаж данного формата – предлагает участки от 10 до 30 соток с уже подведенными на каждый участок коммуникациями.

Причем наличие уже готовых и работающих коммуникаций является одним из важнейших конкурентных преимуществ этих объектов. Ведь ни для кого не секрет, что многие компании часто выставляют на продажу участки, не уточняя, что коммуникации вообще отсутствуют или будут подведены через много лет. Или замалчивают тот факт, что только часть из центральных коммуникаций вообще возможно подвести. Участки с коммуникациями стоят в среднем в два раза дороже наделов без коммуникаций.

Как застраховать себя от риска, что продавец не подвел обещанные коммуникации? Конечно, необходимо попросить продемонстрировать физическое наличие подведенных коммуникаций, а также просмотреть наличие выданных на участок (или поселок – это зависит от стадии) мощностей. Например, в поселке «Папушево» от «Велес Капитал Девелопмент» все коммуникации уже подведены, они действительно есть на каждом участке. ■

ций, то необходимо исходить из условий и мер ответственности, прописанных в этом документе.

Иная ситуация складывается в том случае, если застройщиком коммуникаций выступает объединение собственников участков в поселке. Чаще всего для этого создается некоммерческая организация в виде некоммерческого партнерства на землях ИЖС либо дачное/садоводческое объединение граждан. В такое объединение покупатели вступают одновременно с покупкой участка без подряда и как часть платы за свой надел делают взносы, которые расходуются на создание коммуникаций.

Общее собрание членов этой некоммерческой организации вправе сменить руководство, не исполняющее свои обязательства по подведению коммуникаций, и привлечь для строительства иные подрядные организации. Новое руководство проводит анализ хозяйственной деятельности бывших начальников, чтобы понять, почему работы выполняются несвоевременно и куда ушли деньги от взносов. В некоторых случаях является основанием для обращения

в правоохранительные органы, чтобы привлечь таких лиц к ответственности.

По мнению адвоката «Первого столичного юридического центра» Олега Сухова, при покупке земельного участка стоит знать несколько моментов, которые помогут не допустить ошибок. Разрешения на проведение коммуникаций полностью зависят от местных органов государственной власти. Как показывает практика, дороже всего обходятся именно коммуникации. Кроме того, оформление согласований и «одобрений» электрических мощностей, газификации (иногда — канализации и воды) занимает значительное время — от полугода до нескольких лет. И это в лучшем случае.

Следующий нюанс: организацию невозможно заставить подвести коммуникации по трем причинам. Первая причина: даже если в судебном порядке будет вынесено положительное решение, нет механизма реализации подобных судебных постановлений, соответственно, принятое решение останется не исполненным.

Вторая сложность: любая компания в нашем государстве может быть легко

**Заставить организацию согласовать, оформить и подвести коммуникации практически нереально, а любое такое оформление – жест доброй воли той компании, что пообещала их собственнику земельного участка**



**Армен МАРКОСЯН, директор по развитию земельных участков компании «Промсвязьнедвижимость»:**

– Покупка участков без подряда так же популярна, как и в предыдущие годы. Наблюдается лишь частичное снижение темпов продаж. Оно связано с тем, что предложение увеличилось, а спрос устойчиво сохраняется на прежнем уровне. Таким образом, кажется, что участки без подряда стали менее популярными, но в реальности поддерживается относительно высокий уровень спроса: всегда есть люди, которые сами хотят по-

строить свой дом. Пик продаж участков без подряда пришелся на 2009 год (70% рынка), в 2010 году – 63%, на сегодняшний день подобные сделки составляют 55% общего объема рынка. Спрос устойчив, он снижается, но очень медленно и незаметно для рынка и игроков. Полагаю, еще в течение трех-четырех лет участки без подряда будут популярны.

В проектах, которые были заявлены в 2009-2010 годах, цены поднялись на 10-20% в связи с тем, что объекты готовы: на данный момент в поселках есть все коммуникации, большая часть участков распродана. Если компания выходит на рынок с «чистым полем», то на начальной стадии принимается решение о снижении цен. Такое решение принимается с целью привлечь внимание потенциальных поку-

пателей в условиях насыщенного рынка и высокой конкуренции.

Лидером по количеству проектов без подряда является Новорижское шоссе.

Самая распространенная сложность, с которой приходится сталкиваться покупателям поселков без подряда, – невыполнение компанией-застройщиком своих обязательств. На сегодняшний день участок в поселке до 60 км от МКАД с необходимыми коммуникациями (газ, свет, вода, канализация) не может стоить дешевле 150-200 тыс. руб. за сотку. Если на таком расстоянии от Москвы предлагается участок стоимостью 30-100 тыс. руб. за сотку, для покупателя это повод задуматься, что включено в эту цену. На деле может выясниться, что в стоимость входит лишь электричество, а газом, водой и канализацией покупатель должен обеспечить участок самостоятельно.

Когда договор заключен и деньги перечислены, единственной возможностью отстоять свои права является обращение в суд. Лучше изначально правильно подбирать компанию и проекты: клиент должен обратить внимание на застройщика, внимательно изучить портфель проектов, чтобы быть уверенным, что компания выполняет все намеченные работы. Кроме того, имеет смысл внимательно изучать договоры: если предлагается договор продажи от имени физического лица, то это обман: физлицо не может нести обязательства по подведению коммуникаций. ■



и «безболезненно» либо ликвидирована, либо переоформлена на третье лицо. Следовательно, компания прекратит свою юридическую или фактическую деятельность — ее нельзя будет принудить к исполнению каких-либо обязательств, которые она брала на себя ранее.

Третье препятствие: очень редко в договорах на продажу земельного участка правильно и грамотно прописываются обязанности продавца земли или третьего лица по обеспечению земельных участков коммуникациями. Обязательства «оформляются» на словах и не имеют никакой юридической силы. Покупатель участка земли без коммуникаций всегда попадает в зону риска. Защита интересов в данном случае возможна только через суд. Однако судебная перспектива зависит от того, что обещали покупателю в соответствии с подписанными документами, может ли продавец ответить по данным обязательствам или это давно не существующая компания, активы которой выведены. Риск снижается, если продавец земли — очень крупная компания, долгое





Разрешения на проведение коммуникаций полностью зависят от местных органов государственной власти. Практика показывает, что дороже всего обходятся именно коммуникации

время работающая на загородном рынке недвижимости: она заинтересована в том, чтобы обеспечить коммуникациями весь район застройки, но подобных компаний очень немного.

Все дачные поселки начинаются с огороженной территории, а вот их дальнейшее развитие целиком зависит от грамотности и профессионализма девелопера, а также от соблюдения им принятых договорных обязательств. Генеральный директор компании «ЗемАктив» Юлия Севериненко советует обращать внимание на мелочи, которые помогут избежать существенных проблем при покупке участка без подряда. Так, чем больше в проекте «подарков» и бесплатных опций, тем выше вероятность, что застройщик применяет «серую» схему. Если «подарок» ока-

жется не очень качественный, спросить будет не с кого. При этом в защите интересов конечного потребителя ключевую роль будет играть то, каким образом эти обязательства закреплены, чем и каким способом они гарантированы, насколько их условия определенные и прозрачные, существует ли шанс проверить, куда и как расходуются деньги покупателя.

Как всегда, самый актуальный совет на все времена — внимательно читать подписываемые документы. И при этом помнить, что на практике заставить организацию согласовать, оформить и провести коммуникации практически нереально, а любое такое оформление — жест доброй воли той компании, что пообещала их собственнику земельного участка. **ИИ**

**Все дачные поселки начинаются с огороженной территории, а вот их дальнейшее развитие целиком зависит от грамотности и профессионализма девелопера, а также от соблюдения им принятых договорных обязательств. При этом в защите интересов конечного потребителя ключевую роль играет то, каким образом эти обязательства закреплены, чем и каким способом они гарантированы, насколько их условия определенные и прозрачные, существует ли шанс проверить, куда и как расходуются деньги покупателя**

Архитекторы разработали более 15 проектов: найдутся решения как для любителей капитальных кирпичных домов с облицовкой природным камнем, так и для приверженцев клееного бруса



## В эпицентре активной загородной жизни

Сегодня загородный рынок может удовлетворить запросы взыскательного покупателя. Поселки на любой вкус и цвет предлагаются по всем направлениям Подмосковья. Среди этого многообразия самыми популярными остаются поселки с выходом к «большой воде» или имеющие собственную «фишку» – некую особенность, выделяющую его среди прочих. Но поселков, сочетающих оба преимущества, не так уж и много.

Одним из ярких представителей этого редкого вида является коттеджный поселок «АкваВилла». Он расположен в 43 км от МКАД по Дмитровскому шоссе, непосредственно на берегу Икшинского водохранилища. Именно вода является главным, но отнюдь не единственным достоинством этого поселка. Помимо благоустроенного пляжа в поселке есть собственный причал, куда жители поселка могут пришвартовывать свои яхты и катера.

В связи с ухудшающейся дорожно-транспортной ситуацией альтернативные автомобилям виды транспорта в последнее время приобретают особую актуальность. Вертолетное, мото- или водное такси — не только роскошь, они стано-

вятся частью привычной жизни. Кстати, жителям «АкваВиллы» доступны все эти современные средства передвижения. В 10 мин езды от поселка расположена площадка вертолетного такси. Для тех, кто предпочитает чувствовать твердую землю под ногами, избавлением от пробок станет мотоцикл. Идеальная подъездная и внутриселковская дорога позволит добраться до каждого дома с максимальным комфортом.

Ну и конечно, наличие причала дает возможность собственникам катеров и яхт беспрепятственно путешествовать не только по водной сети Подмосковья, но и превратить поездку из города в свой загородный дом в приятную водную прогулку, так как





Икшинское водохранилище входит в систему канала им. Москвы.

Кроме практической пользы выход к воде имеет и эстетическую составляющую: что может быть прекраснее, чем наблюдать с террасы собственного дома, как над водной гладью всходит и заходит солнце — естественный рельеф в «АкваВилле» позволяет наслаждаться чудесными видами из каждого домовладения.

Поселок задуман таким образом, что при всей насыщенной инфраструктурной части он органично вписан в окружающий пейзаж. Все дома в «АкваВилле» выдержаны в единой архитектурной концепции, при этом собственники домов выбирают вариант дома по своему вкусу.

Архитекторы поселка разработали более 15 готовых проектов: найдутся решения как для любителей капитальных кирпичных домов с облицовкой природным камнем в сочетании с деревянным блок-хаусом, так и для приверженцев клееного бруса. Все коттеджи имеют капитальный и основательный низ, наиболее оптимальный для шумных зон (гостиной и кухни), и легкий экологичный

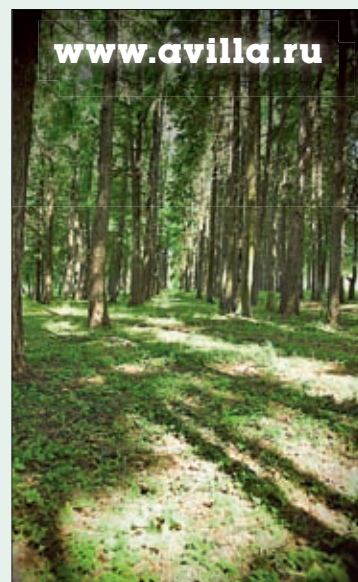
верх, идеально подходящий для спален, детских и кабинетов.

Все дома расположены на участках от 20 до 80 соток, чтобы жители ощутили простор загородной жизни. Самые большие участки (от 60 до 80 соток) имеют выход непосредственно к прибрежной зоне.

Поселок «АкваВилла» расположен на территории площадью 32 га, что позволяет комфортно расположить не только жилые коттеджи, но и детские и спортивные площадки, магазин, пляж, прогулочные зоны, зоны отдыха. Помимо собственной инфраструктуры жители поселка будут пользоваться услугами спортивно-развлекательных объектов Дмитровского направления, такими как горнолыжные комплексы «Сорочаны», «Волен», «Яхрома», яхт-клубы «Адмирал», «Буревестник», «Спартак», комплексы отдыха «Славино», «Солонцово», спортивно-стрелковый клуб «Лисья нора», картодром «Маяк», Ледовый дворец в Дмитрове и др.

Жители «АкваВиллы», находясь в самом эпицентре активной загородной жизни, не будут ломать голову над тем, как провести досуг. ■

**Кроме практической пользы выход к воде имеет и эстетическую составляющую: что может быть прекраснее, чем наблюдать с террасы собственного дома, как над водной гладью всходит и заходит солнце**







# ПОСЕЛКИ БЕЗ ТЕМЫ ВЫПАДАЮТ ИЗ СИСТЕМЫ

АВТОР: Альберт АКОПЯН

**Поселки по интересам, они же тематические поселки («тематики»), они же хобби-поселки. Или «хоббиты», как называют риэлторы не самые удачные проекты. Как и любая другая плодотворная идея, «тематики» эксплуатируются в хвост и в гриву. Если рядом нет ни водохранилища, ни горки, ни пространства под гольф-клуб, сгодится театральная студия или площадка для гонок радиоуправляемых моделей. Какое будущее ждет такие поселки?**

**Д**оговоримся сразу: обвинения девелоперов в том, что «тематики» являются лишь маркетинговым ходом, — то же самое, что и обвинения в популизме, которыми награждают друг друга политики. Да, маркетинговый ход, и что? Все манипуляции продавца вокруг товара — серия ходов более или менее грамотного маркетинга. Вопрос в том, насколько потребительская стоимость «темы» соответствует добавочной. Точнее, насколько продавец убедил покупателя в том, что соответствует.

А еще уточним, что к «тематикам» не относятся ни ведомственные, ни этноконцептуальные поселки. Существование первых вполне оправданно

или, по крайней мере, объяснимо целым рядом аргументов: экономический расчет, поддержание корпоративного духа, наконец, подражание «крупняку», когда группа топ-менеджеров компании средней руки решает «замутить» свой поселок, например, на Калужском шоссе, по соседству с поселком газового монополиста.

Если в компании пунктик на корпоративном духе, то и поселок будет «тематичным» дальше некуда. Причем «тема» определяется предпочтениями и возможностями руководителя компании или политическими соображениями. Когда-то это был большой теннис, затем горные лыжи и восточные единобор-





КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК  
*Идиллия*

Калужское шоссе 20 км



«FASHION ПОСЕЛОК  
2010 ГОДА»

231 6060

www.idyll.ru

ства. После того как Владимир Путин в начале 2000-х похвалил спортивные возможности Дмитровского направления, крупные компании принялись скупать здесь участки целыми «лихтенштейнами». Рассказывают, что одна компания, которая не могла угнаться за остальными, купила по дешевке заполненный «с горкой» полигон ТБО, проще говоря, свалку, досыпала строительным мусором и устроила прекрасный горнолыжный спуск для жителей поселка, который возвела рядом. Да и не одна она такая.

Проблема в том, что ведомственные поселки по определению не могут иметь отношения к рынку. Разумеется, всевозможные современные поселки «писателей» или «художников» тоже не являются ведомственными. Хотя кто сегодня не пишет в блогах и не фотожабит?

Что касается этноконцептуальных поселков, то более примитивный гибрид «понтов» и комплекса неполноценности придумать трудно. Хороший пример привел кто-то из специалистов рынка, сослав-

шись на книгу Алена де Боттона «Архитектура счастья». В ней рассказывается о голландском поселке в Японии, в котором не только каналы и мельницы, но и стройматериалы, технологии были родными, голландскими. Ничего, кроме отвращения, у автора-европейца, уважающего самобытные японские традиции, этот поселок не вызвал.

Вот и представьте, как европейские гости воспринимают вашу гордость — коттедж в какой-нибудь «Вюртембергской деревне». Да что там частные девелоперы! Полпред президента в Северо-Кавказском федеральном округе в одном из недавних интервью рассказывал, какое недоумение вызывают у потенциальных инвесторов наша трусость в выборе концепции: «Вот я встречался с Armani Group, которые занимаются проектированием отелей — известные архитекторы, специалисты. «Ну что, — говорят, — вы творите в Сочи? Вы очередной европейский курорт строите, на который никому не интересно будет ездить. У нас все это уже есть. При этом у вас есть



«Вот я встречался с Armani Group, которые занимаются проектированием отелей – известные архитекторы, специалисты. «Ну что, – говорят, – вы творите в Сочи? Вы очередной европейский курорт строите, на который никому не интересно будет ездить. У нас все это уже есть. При этом у вас есть шикарный Кавказ, с его нетронутостью, с его дикостью профессиональной, красотой неопишуемой. Возьмите аланские храмы, смотровые башни – и в их стиле сделайте отели, которые бы отражали этот колорит. И все сюда попрут, потому что интересно посмотреть впервые»

Рассказывают, одна компания купила по дешевке заполненный «с горкой» полигон ТБО, проще говоря, свалку, досыпала строительным мусором и устроила прекрасный горнолыжный спуск для жителей поселка

шикарный Кавказ, с его нетронутостью, с его дикостью профессиональной, красотой неопишуемой. Возьмите аланские храмы, смотровые башни — и в их стиле сделайте отели, которые отражали бы этот колорит. И все сюда попрут, потому что интересно посмотреть впервые». Это ни в коем случае не призыв вернуться к сермяжным истокам, к избам и саклям. Эти лубочные выверты выглядят и вовсе убого.

К сожалению, поговорку «Каждый мнит себя педагогом, врачом и политиком» следует дополнить «и архитектором». Может быть, проблема в неистребимой убежденности российского заказчика (заказчика всего — от архитектурного проекта до реквизита к детскому празднику) в том, что он «лучше знает, как надо»: он «деньги платит».

Логическая ущербность самого построения его не смущает.

Лишь в очень немногих проектах (чтобы их перечислить, хватит пальцев одной руки) архитекторы получили максимальную свободу в пределах бюджета. И эти проекты идут на ура. Остается дожидаться, когда конкуренты увидят в этой свободе архитектора не маркетинговый ход, а условие успеха. Впрочем, если называть вещи своими именами, то в подавляющем большинстве случаев концепция какой-нибудь «Квебекской деревни» выбирается из-за экономии на поточной дешевой технологии.

Что остается из тематических поселков? Те самые по интересам, хобби-поселки. Строго говоря, отличить такой поселок от обычного предельно просто: собрались друзья и построили себе





поселок... Для таких и пальцев одной руки будет многовато. Вот и мечется девелопер между желанием получить «фишку» и нежеланием ограничивать целевую аудиторию. Получается каша-размазня.

Здесь тоже есть одно «но». Не стоит называть «тематическими» элитные поселки ближайшего Подмосковья. То, что было «фишкой» шесть-восемь лет назад (яхт-клуб, горнолыжный спуск, гольф-поле, конюшня при поселке или в непосредственной близости от него), сегодня является обязательным условием высокого статуса поселка.

Так что «тематики» — не от хорошей жизни. Это один из немногих инструментов создать продукт «элитного класса» в 50 км от МКАД и «бизнес-класса» — в 100 км и далее. Обман? Нет. Передовой отряд. Пройдет несколько лет, и эти удачные «фишки» станут простым условием заявленного статуса.

Дерзайте, господа девелоперы. Да, набор невелик. Но в жизни всегда есть место фантазиям. Уже существует поселок охотников. Правда,

до угодий от него так же далеко, как до Москвы, но разве настоящим охотникам нечем заняться на досуге? (См. картину Василия Перова «Охотники на привале».)

Большие надежды возлагаются на дальнейшие послабления для любителей воздухоплавания в Подмосковье. Вот один из депутатов приземлил вертолет прямо во дворе Троице-Сергиевой лавры, перекрестился и дальше полетел. Растет поселок у одного из аэродромов малой авиации (вот он действительно из тех, что по интересам), продолжают эксперименты с воздушными шарами. Но в свете возможного переезда федеральных органов власти в Подмосковье трудно спрогнозировать, как это отразится на режиме полетов.

И еще одно «давайте». Давайте не называть все это спортом. Поселков с настоящей спортивной инфраструктурой практически нет и быть не может. Скажем, подмосковный комплекс с первым в России 18-луночным гольф-полем принадлежит ФГУП при МИД

жилой комплекс  
ДУБРОВКА



*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**





**Что касается этноконцептуальных поселков, то более примитивный гибрид «понтов» и комплекса неполноценности придумать трудно. Хороший пример привел кто-то из специалистов рынка, сославшись на книгу Алена де Боттона «Архитектура счастья». В ней рассказывается о голландском поселке в Японии, в котором не только каналы и мельницы, но и стройматериалы, технологии были родными, голландскими. Ничего, кроме отвращения, у автора-европейца, уважающего самобытные японские традиции, этот поселок не вызвал**

РФ. Коттеджный поселок — это все-таки жилье, а не база подготовки олимпийской сборной.

Кроме того, членство даже в любительской команде и возможность приобрести жилье в коттеджном поселке высокого класса — вещи очень разные. В одной команде спортивного рыболовства состоят старые друзья, но это люди неодинакового достатка. Кстати, если представить, что кто-то задастся целью создать поселок с настоящей инфраструктурой спортивного рыболовного хозяйства, то ему бы это обошлось, пожалуй, дороже гольф-клуба. Но такой вариант невозможен: Ахтубу с Карелией не скрестить.

Так что такое тематические поселки? Надувательство? Тупик? Ни то ни другое. Как было сказано выше, это передовой отряд, действующий методом проб и ошибок. Девелопер преследует свои интересы, задача покупателя коттеджа — оценить, насколько «фишка» такого поселка отвечает его интересам.

Возможно, не проиграют те девелоперы, которые в ближайшие годы ориентируются на пенсионеров — разумеется, активных и обеспеченных. Да и не самых

обеспеченных — тех, кому достаточно мини-гольфа, неспешной конной прогулки, прудика с сазанами. Для особо продвинутых — восточные практики: фэншуй, йога и прочие блаватские.

Кстати, не исключено, что именно пенсионеры станут целевой аудиторией действительно тематических поселков. В Германии, например, поселки для пожилых людей — *Senioren-siedlung* (сеньорензидлунг) — возникли не слишком давно. Шарлотта Залов (*Charlotte Salow*) в своей статье «Деревня для пенсионеров» отмечает, что идея одного из первых подобных проектов принадлежит архитектору Йозефу Вульффу (*Josef Wulf*). Он провел опрос среди пожилых людей, как и где им хотелось бы жить. Ответ был короткий — свободно, независимо, но с гарантированной помощью в экстренных случаях. Главное правило — не мешать жить другим.

В живописном месте, в лесу, на берегу канала, было построено 36 одноэтажных бунгало с плоской крышей (в Германии они считаются домами повышенной комфортности), с душевыми, приспособленными под инвалидное кресло. Поддержание порядка и органи-





## Коттеджный поселок «Николо-Пятницкое»



от 9,9  
млн.руб




775·74·75.ru

15 км от МКАД  
Пятницкое шоссе

зация ухода за стариками лежит на опекуне, который также проживает в поселке. Дома не дешевые, стоят €120-180 тыс.

Согласно исследованию Объединения строительного и жилищного хозяйства (Bau und Immobilienwirtschaft) и строительного профсоюза Agrar Umwelt, только 400 тыс. из 40 млн квартир и домов в Германии подходят для проживания пожилых людей. Исследование показало, что за 15 лет потребность в таком жилье возрастет в пять раз. Так что у поселков, ориентированных на пенсионеров, большое будущее. И не только в Германии.

Трудно судить, приживутся ли у нас экопоселки. Экологические фобии пока не слишком свойственны российскому сознанию. А тем, кто им все-таки подвержен, природный скептицизм подскажет, что экологически чистый материал и экологически чистое производство — не совсем одно и то же, то есть производство какого-нибудь «экологически чистого» материала обходится природе вдвое дороже.

Тем, кто дочитал, бонус. Одна компания все-таки изучала возможность строительства на юге Подмосковья поселка для цветоводов-любителей. Поскольку идея принадлежала автору статьи, а той компании уже нет, идея вакантна. Вы даже не представляете, как много есть грунтовых цветов, для которых наш климат считается непригодным, но... они растут! Совместить коттеджный поселок с ботаническим садом — вот это тема. 







**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 Подмосквья, 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 м<sup>2</sup>. 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](http://www.kps-s.ru)

Тел.: +7 (903) 136-56-64



**Симферопольское ш., 50 км от МКАД**

Дома из оцилиндрованного бревна диаметром 22 см площадью от 180 до 230 м<sup>2</sup>, 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 Подмосквье Симферопольскому шоссе (50 км от МКАД).

Цена: от 5,9 млн руб.

Собственник

Тел.: +7 (910) 490-06-25, +7 (926) 105-82-02



**Дмитровское ш., 38 км от МКАД**

Коттеджный поселок бизнес-класса «Аква Форест» на «большой воде» (на берегу канала им. Москвы). Предлагаются участки с подрядом от 11 до 25 соток, окруженные хвойным лесом. Коттеджи выполнены из камня площадью от 150 м<sup>2</sup>. Европейский стиль. На территории поселка два озера – для купания и рыбалки. Богатая инфраструктура. Все центральные коммуникации. Поселок круглосуточно охраняется.

Цена: от 210 тыс.руб./сот.

**Дмитров-ка<sup>py</sup>**

[www.dmitrov-ka.ru](http://www.dmitrov-ka.ru)

Тел.: +7 (495) 221-11-20



**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](http://www.astra-dom.com)

+7 (495) 2-271-271



**Рублево-Успенское ш., 18 км от МКАД, ОКП «Новое Лапино»**

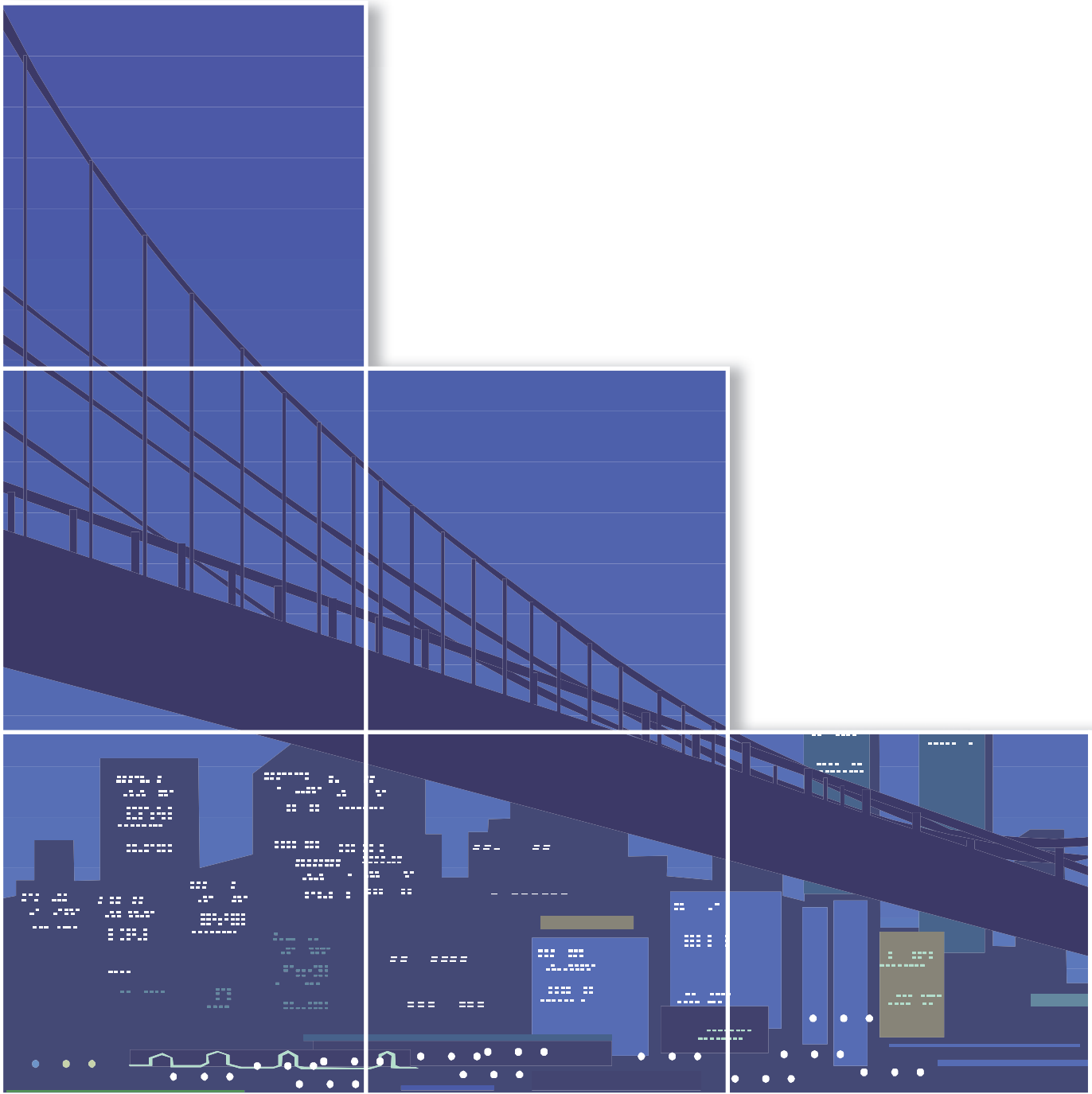
Европейский уровень комфорта при экологии загородного проживания. Трехуровневый люксхаус 357 м<sup>2</sup> с отделкой в классическом стиле. Терраса 30 м<sup>2</sup>. Подземная парковка на 6 м/м. Лифт от паркинга до мансарды. Телефон. КПП. Инфр-ра: торгово-спортивный комплекс Orange Fitness.

Цена: \$1 800 000 (top)

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

Тел.: +7 (903) 506-3687, +7 (903) 258-7886





# ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



# Бедность студентов не порок для инвесторов

АВТОР: Элина ПЛАХТИНА

**Студенческую недвижимость можно без натяжки назвать уникальной. В кризис этот вид недвижимости не только не просел, как все остальные, но и значительно поднялся. Недаром жилье для студентов пользуется заслуженной популярностью у западных инвесторов уже несколько десятилетий. В России инвестиции подобного рода до сих пор не завоевали прочных позиций. Однако эксперты уверяют, что это временно.**

Студенческой принято называть недорогую недвижимость, которая арендуется или покупается в городах с большим количеством высших учебных заведений и, соответственно, студентов и аспирантов. Обычно такая недвижимость приобретается учащимся для собственного проживания или инвестором для последующей сдачи в аренду студентам.

Нередко имеет место и смешанный вариант, когда учащийся покупает квартиру или дом с тремя-четырьмя комнатами, в одной из которых живет сам, а остальные сдает, получая доход, который направляет, скажем, на погашение процентов по ипотечному кредиту.

Важной особенностью студенческого жилья считается его стандартность: основные параметры одинаковы для большинства стран. Обычно выделяют три типа такой недвижимости:

- специально построенные студенческие жилые корпуса, где на несколько апартаментов приходится общая кухня — подобные объекты, как правило, профессионально управляются, поэтому инвестору не приходится самому решать текущие вопросы;
- переделанные жилые дома — в большинстве случаев это дома с тремя и более спальнями, которые сдаются нескольким студентам;



## НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫЕ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СТУДЕНЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ГОРОДА ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Итоговый рейтинг города	Город	Кол-во высших учебных заведений	Кол-во очных студентов (2009/10 уч. г.)	Прирост студентов (с 2004/05 по 2009/10 уч. г.), %	Соотношение зачисленных студентов к объему студ. жилья в университетах, %	Доля очных аспирантов в общем количестве очных студентов (2009/10 уч. г.), %	Доля иностранных студентов в общем количестве студентов, %	Рейтинг города по средней стоимости жилой недвижимости (на декабрь 2010)
1	Лондон	40	291 815	20,7	15,4	25,5	35	1
2	Кингстон	1	21 675	39,9	10,9	15,7	22,3	2
3	Брайтон	2	25 345	18,1	21,5	13,9	19,8	5
4	Эдинбург	5	46 270	12,4	20,8	19,9	32,3	6
5	Оксфорд	2	31 620	6,7	54,3	27,7	30,2	3
6	Дарем	1	14 290	2,6	40,3	21,5	21,2	19
7	Манчестер	4	79 405	14,7	18,7	16,9	21,2	18
8	Сент-Эндрюс	1	7 760	4,1	50,2	21,2	47,3	15
9	Бристол	2	38 560	18	20,5	15,1	18,5	12
10	Экзетер	1	16 175	50	26,6	23,7	25,4	7
11	Йорк	2	17 350	27,3	33,9	21,9	19,8	9
12	Ньюкасл	2	39 195	15,1	20,3	18,1	23,8	17
13	Глазго	5	50 155	7,7	13,2	18,2	18,1	14
14	Бат	2	16 845	20,1	25,7	14,3	25,5	4
15	Кентербери	3	30 185	27	22,5	11,8	17,5	8
16	Борнмут	2	16 170	41	18,6	9,1	14,5	11
17	Кембридж	2	30 790	10,4	48,5	24	30,5	10
18	Кардифф	2	29 760	10	20,5	18,1	31,6	13
19	Бирмингем	5	55 300	18	18,4	18,4	24	16
20	Ноттингем	2	50 630	20	22,9	17,8	21,4	20

По данным компании Knight Frank

- отдельные апартаменты в жилом здании: стоимость аренды относительно высока, поэтому арендаторами чаще всего являются выпускники, аспиранты и иностранные студенты.

### » ДОХОДНЫЙ НОНКОНФОРМИЗМ

К характерным чертам студенческого жилья управляющий партнер компании Evans Анна Левитова относит высокую стабильность и хороший потенциал в качестве долгосрочной инвестиции. Обычно ставки аренды для студенческих объектов ощутимо выше, чем ставки аренды жилья в том же городе. Это позволяет погасить кредит, если он привлекался для покупки, в короткий срок, а также означает отсутствие проблем, связанных с управлением, обслуживанием и т. д.

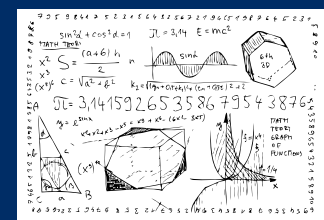
При всех своих привлекательных чертах студенческая недвижимость имеет и «червячка», не заметного на первый взгляд, — повышенную амортизацию, проще говоря, высокие риски порчи (как самого объекта, так и имущества внутри него). Обусловлено это спецификой потенциальных арендаторов дан-

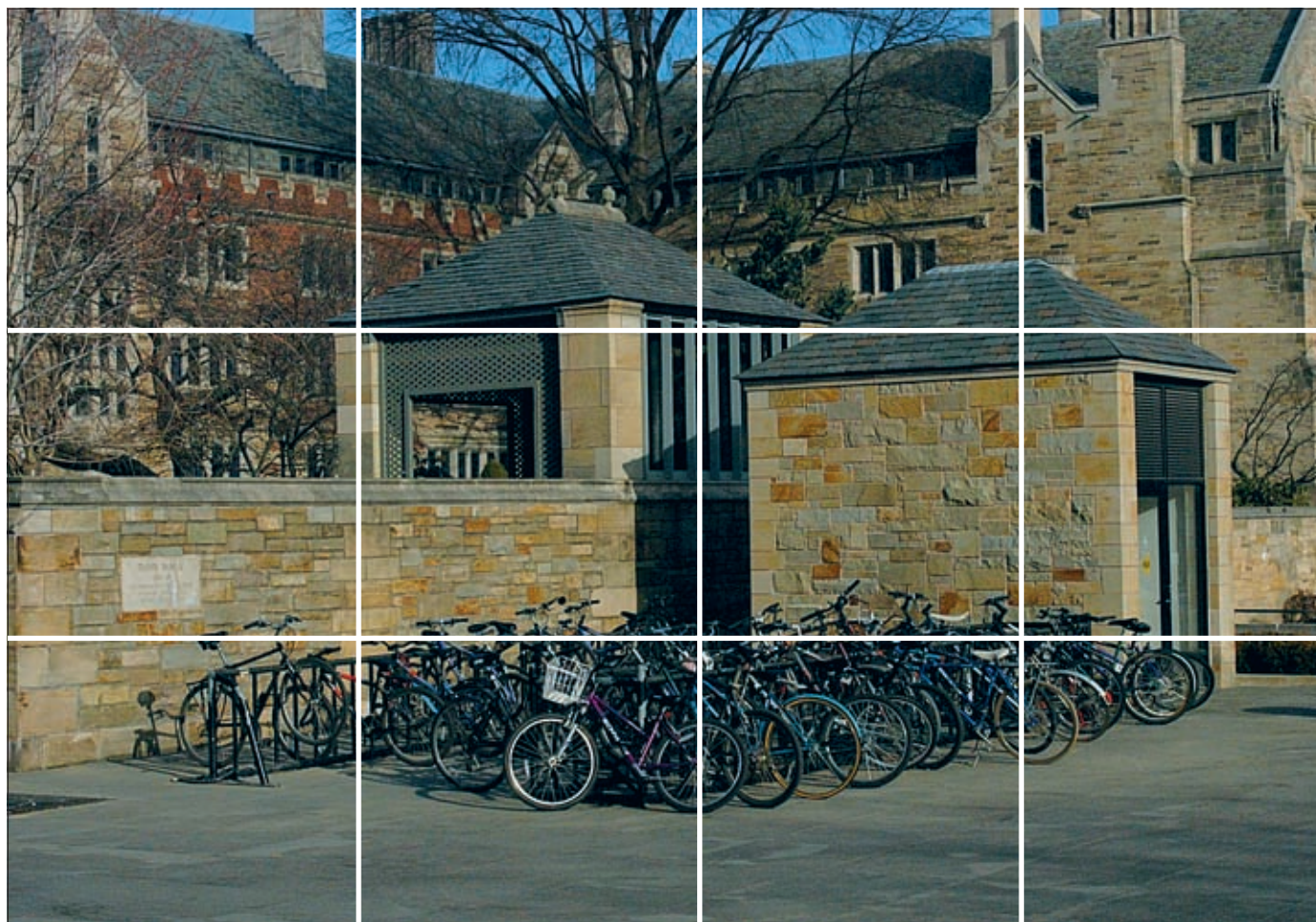
ного жилья. Любому человеку, жившему в студенческом общежитии, это понятно без объяснений.

По мнению президента агентства недвижимости Gordon Rock Станислава Зингеля, «заточенная» под студентов недвижимость зачастую демонстрирует тенденции, противоположные тем, которые отмечаются во время рецессий в целом на рынке жилой недвижимости. То есть основные показатели студенческой недвижимости особенно активно растут во время кризиса. В период экономической нестабильности вложение средств в собственное обучение или обучение своих детей является своеобразным способом хеджирования рисков. Люди охотнее тратят средства на образование, чем повышают спрос на студенческую недвижимость, увеличивая и показатели данного рынка.

Еще одну отличительную черту отмечает директор отдела инвестиций в зарубежную недвижимость компании IntermarkSavills Игорь Индриксонс — доходность с «квадрата». При своей компактности студенческая недвижимость является абсолютным лидером по степени полезности ее площади. Уровень

**Американский математик Джордж Данциг, будучи аспирантом университета, однажды опоздал на урок и принял написанные на доске уравнения за домашнее задание. Оно показалось ему сложнее обычного, но через несколько дней он его выполнил. Оказалось, что он решил две «нерешаемые» проблемы в статистике, над которыми бились многие ученые**





**Основные показатели студенческой недвижимости особенно активно растут во время кризиса. В период экономической нестабильности вложение средств в собственное обучение или обучение своих детей является своеобразным способом хеджирования рисков. Люди охотнее тратят средства на образование, чем повышают спрос на студенческую недвижимость. При своей компактности студенческая недвижимость является абсолютным лидером по степени полезности ее площади. Уровень доходности сильно зависит от страны, но за последние шесть лет рост прибыльности составил от 5 до 10 % в год**

доходности сильно зависит от страны, но, по разным оценкам, за последние шесть лет рост прибыльности студенческой недвижимости составил от 5 до 10 % в год.

#### » БРИТАНИЯ НЕ РЕЗИНОВАЯ

Безоговорочным лидером по доходности студенческой недвижимости эксперты единогласно называют Великобританию. Согласно данным Knight Frank, по итогам 2010 года региональная студенческая недвижимость Великобритании показала лучшую доходность по отношению к прочим активам в виде объектов недвижимости. Совокупный доход по всем регионам Великобритании составил 14,65 %, по Англии и Уэльсу — 13,53 %, а по Лондону — 8,41 %. В других странах уровень доходности студенческой недвижимости несколько ниже, но редко составляет меньше 5 %.

Секрет успеха британской студенческой недвижимости тривиален — тотальная нехватка мест в общежитиях самых престижных университетов мира. При этом, как отмечают эксперты, в будущем дефицит будет только усиливаться.

По словам Станислава Зингеля, на рынке студенческого жилья Великобритании в последнее время наметились две параллельных тенденции: сокращение доли рынка, занимаемой университетскими общежитиями, и увеличение доли рынка, образуемой коммерческими общежитиями. «В последние годы многие британские университеты были вынуждены урезать бюджеты, что не могло не отразиться на обеспечении студентов университетскими койко-местами. По правилам, применяемым большинством университетов, на место в университетском общежитии могут рассчитывать только первокурсники (старшекурсники стоят перед необходимостью аренды койко-места вне университетских общежитий). Но университеты не в состоянии обеспечить местами 100 % первокурсников. Обеспеченность первокурсников местами в университетских общежитиях равняется примерно 85 %, оставшиеся 15 % вынуждены идти на рынок аренды жилья вслед за старшекурсниками», — поясняет эксперт.

В продолжение темы руководитель отдела студенческой недвижимости





компании Knight Frank (Лондон) Джеймс Пуллан приводит в качестве примера столицу Англии, где расположено 40 вузов и наблюдается наивысшая в стране концентрация студентов. По его данным, Лондону необходимо еще 100 тыс. единиц студенческого жилья в ценовом диапазоне £150–200 в неделю.

Помимо Великобритании (Лондон, Кингстон, Брайтон, Эдинбург и Дарем) в тройку лидеров по востребованности студенческой недвижимости, по словам Анны Левитовой, стабильно входят Германия (Берлин, Бонн, Мюнхен, Фрайбург, Констанц, Мюнстер — города, в которых на долю студентов приходится от 5 до 20% всего населения) и США.

### » СПОСОБЫ РАЗНЫЕ, ЦЕЛЬ ОДНА

Как это ни парадоксально, но при доходности в среднем на четверть большей, чем доходность обычной недвижимости, студенческое жилье стоит столько же, сколько любое другое идентичное предложение на рынке. Эксперты объясняют это тем, что сама студенческая недвижимость не име-

СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ РЕНТНОЙ ДОХОДНОСТИ СТУДЕНЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	
Великобритания	12–13%
Германия	7–10%
США	6–9%
Франция	5–7%
Чехия	5–7%

По данным Gordon Rock

ет каких-либо уникальных характеристик по сравнению с обычной жилой недвижимостью. За исключением того, что находится в университетском городе и позиционируется при продаже как студенческая.

Более того, минимальный порог вхождения на рынок студенческой недвижимости зачастую гораздо ниже, чем на другие рынки. Немаловажным

**Студенческая недвижимость имеет повышенную амортизацию – высокие риски порчи (как самого объекта, так и имущества внутри него). Обусловлено это спецификой потенциальных арендаторов данного жилья**

**Студенты Йельского университета в 1950-х годах увлекались бросанием друг в друга жестяными подставками для пирогов фирмы Frisbie Pie Company. Название «фризби» было настолько популярно среди них, что компания Wham-O, придумавшая пластиковые «летающие тарелки», дала им название Frisbee (одну букву изменили во избежание претензий на торговую марку)**





**Швейцары ресторанов «Стрельна» и «Яр» в Татьянин день писали адрес студентов мелом на их спинах. Когда студент напивался до бесчувствия, извозчик знал, куда его везти**

является способ инвестирования. Как уточняет Станислав Зингель, теоретически для частного инвестора существуют следующие способы инвестирования:

- покупка одиночного объекта недвижимости (квартира/дом) в расчете на сдачу его студентам (самостоятельно или с помощью профессиональной компании);
- покупка студенческих апартаментов в коммерческих общежитиях;
- покупка пая в паевом инвестиционном фонде недвижимости (REIT), ко-

торый специализируется на студенческой недвижимости.

По мнению эксперта, покупка одиночного объекта недвижимости является наименее предпочтительным способом инвестирования, поскольку не гарантирует стабильного дохода и требует высокого уровня вовлеченности инвестора.

А вот покупка апартаментов в коммерческих общежитиях, наоборот, — наиболее доходный способ инвестирования: ежегодная прибыль инвестора может достигать 15% и более. Главная проблема состоит в том, что частному инвестору войти в этот сегмент рынка крайне сложно: он контролируется несколькими крупными специализированными компаниями, которые занимаются строительством и управлением коммерческими студенческими общежитиями.

Именно эти компании показывают наиболее высокие и стабильные показатели доходности, но частных инвесторов к покупке апартаментов в своих комплексах они обычно не подпускают: крупные блоки апартаментов с удовольствием покупают пенсионные фонды и инвестиционные фонды недвижимости. То есть







у успешных компаний нет мотивации работать напрямую с частными инвесторами, которые приобретают один-два апартамента. Тем не менее иногда такие проекты выходят на открытый рынок и, конечно, пользуются высоким спросом со стороны частных инвесторов.

Самым простым, быстрым и доступным способом вхождения на этот рынок является покупка пая в инвестиционном фонде студенческой недвижимости. Правда, в этом случае достижимый уровень доходности в среднем несколько ниже, чем при удачном инвестировании в апартаменты в региональном коммерческом общежитии (8–10% против 12–15%).

Минимальный порог вхождения на рынок студенческой недвижимости, характерный для Германии, — €10–12 тыс. Именно за такую сумму можно приобрести малогабаритную квартиру в небольшом университетском городе (например в Вуппертале). Средние цены на студенческое жилье здесь колеблются в пределах €20–30 тыс.

В свою очередь на дорогом британском рынке цена студенческого жилья достигает и €450 тыс. Столько стоит квартира, позиционируемая как студенческая, в городке Гринвич, где расположено сразу несколько престижных учебных заведений. В Оксфорде стоимость однокомнатной квартиры составляет около £160 тыс. В Лондоне студенческое жилье обойдется примерно в £170–190 тыс.

В испанском Аликанте стоимость студенческой недвижимости оценивается в среднем в €55 тыс.

#### » ПРЕДСТОИТ УЧИТЬСЯ НАМ

Несмотря на всю привлекательность зарубежной студенческой недвижимости российские инвесторы пока крайне неохотно и осторожно вкладывают свои средства. По данным Gordon Rock, сегодня более половины (55%) россиян, покупающих такую недвижимость, делают это не в инвестиционных целях, а чтобы обеспечить жильем своих детей, обучающихся за рубежом.



HIGHWAY 2 PARADISE  
REAL ESTATE CONSULTANCY

Португалия - небольшая страна на западном побережье Европы.

Океанические пляжи южной провинции Алгарве, мягкий климат и гостеприимство местных жителей не оставят равнодушными никого. Хорошие возможности капиталовложения при покупке роскошных вилл, квартир или участков под строительство

estate@highway2paradise.com

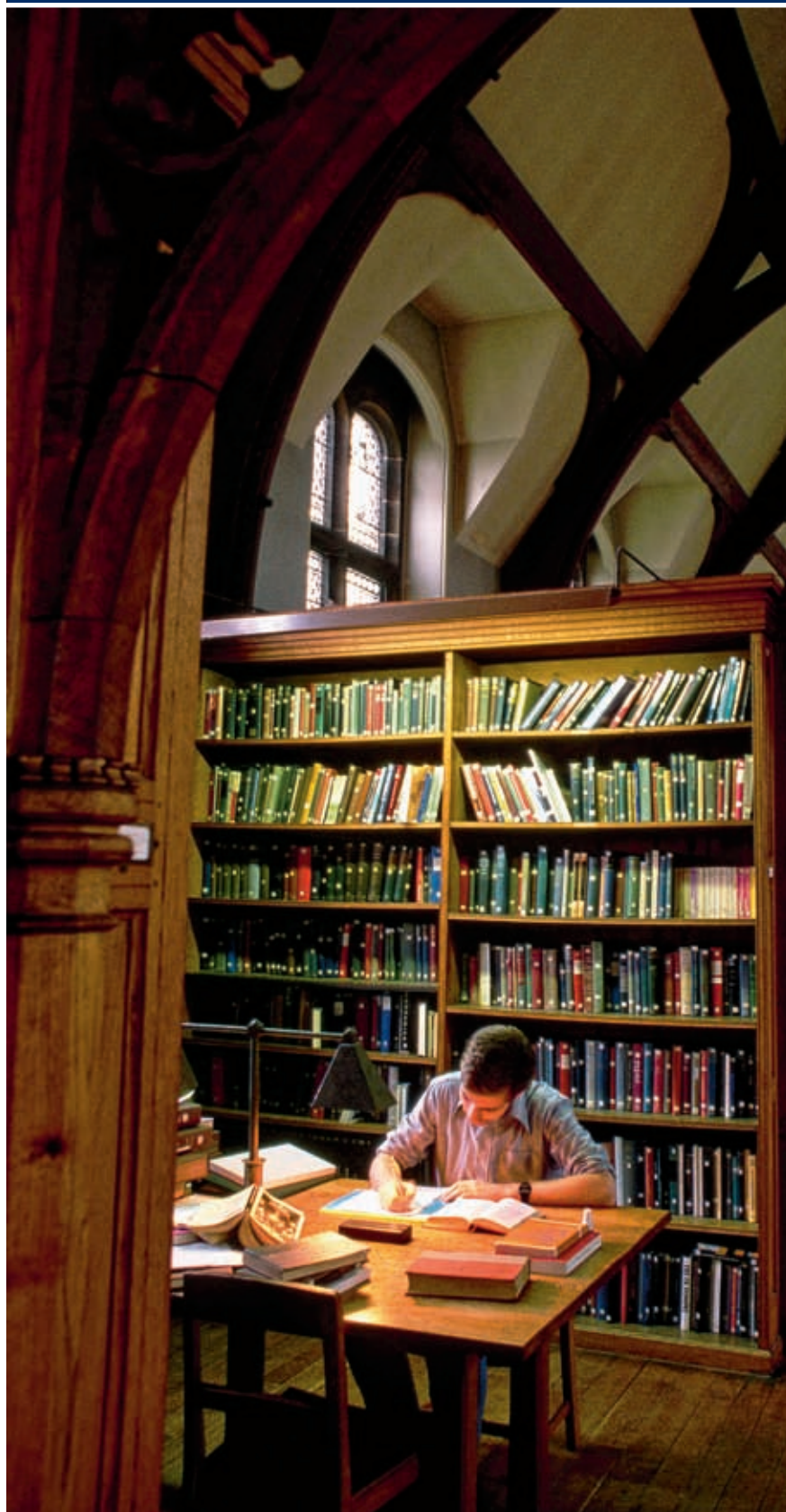
Phone: +351 289 513 752

www.highway2paradise.com

Europe - Portugal  
REAL ESTATE CONSULTANCY



Психологию иногда называют «наукой о студентах-второкурсниках и белых крысах», поскольку множество экспериментов ставят именно на этих двух категориях. Большинство психологов-исследователей работает в вузах, поэтому для исследований им легче всего привлечь именно студентов



«С учетом того, что сейчас за рубежом учатся более 45 тыс. россиян, потенциальный объем сделок по покупке недвижимости, конечно, велик. Другое дело, что подавляющая часть учащихся и студентов из России выбирают не собственное жилье, а студенческие общежития или арендуемые апартаменты. По нашим оценкам, не более 2% имеют собственное жилье. Таким образом, можно приблизительно оценить количество сделок по покупке студенческого жилья, которые ежегодно заключают россияне за рубежом: не более тысячи в год», — резюмирует Станислав Зингель.

Эксперты единодушно отмечают, что за последние несколько лет число россиян, инвестирующих в студенческое жилье за рубежом, выросло. Однако до глобальных изменений еще очень далеко. Между тем, пока русские присматриваются к этому рынку и делают робкие шаги на пути его освоения, западные инвесторы активно наращивают капиталы на одном из самых высокодоходных и востребованных сегментов недвижимости — студенческом жилье.





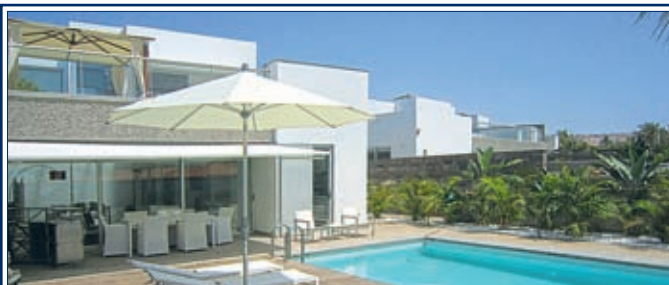
**Германия. Многоквартирный дом, г. Берлин, р-н Nikolassee**  
 Полностью сданный многоквартирный дом в элитном районе Берлина 1982 года постройки. Жилая площадь – 649 м², площадь участка – 1740 м², три этажа, парковка перед домом. Доход 7,5%. Цена: €780 000

[www.ge-rus.ru](http://www.ge-rus.ru)  
[anevixunion@gmail.com](mailto:anevixunion@gmail.com) Anevix Union GmbH Тел.: +7 (495) 643-07-12



**Германия. Многоквартирный дом, г. Берлин, р-н Friedrichsfelde**  
 Полностью отремонтированный и сданный многоквартирный дом. Жилая площадь 1875 м², площадь участка 1283 м², год постройки – 1905. Реконструкция в 2002 и 2010 гг. 20 квартир, одно помещение под бизнес. Доход 7%. Цена: €2 150 000

[www.ge-rus.ru](http://www.ge-rus.ru)  
[anevixunion@gmail.com](mailto:anevixunion@gmail.com) Anevix Union GmbH Тел.: +7 (495) 643-07-12



**Испания, о. Тенерифе, виллы Habitats и Oasis del Duque**

Два комплекса эксклюзивных вилл, находящихся в южной части острова, в 100 м от престижного пляжа Bahia del Duque, рядом с коммерческим центром Plaza del Duque. Первый этаж: гараж на 2 машины, ванная комната, комната для приема гостей/игровой зал, патио, прачечная, лифт. Второй этаж: лаунж-зона, полностью меблированная кухня (Miele/Bosch) с барной стойкой, гостиная, ванная комната, гостевой туалет, две спальни, сад и бассейн. Третий этаж: главная спальная комната с ванной и просторная терраса-солярий. Виллы выполнены из материалов высочайшего качества: итальянская сантехника, система видеонаблюдения, солнечные панели, кондиционер.

Адрес: Villa № 5, Playa Fanabe, Adeje, S. C. de Tenerife, 38670, Spain.



[www.tenerifeluxuryresidences.com](http://www.tenerifeluxuryresidences.com)  
[office@tenerifeluxuryresidences.com](mailto:office@tenerifeluxuryresidences.com)  
[ekaterina@actualproperties.com](mailto:ekaterina@actualproperties.com)

**Екатерина Мухина**  
 Тел.: +34663844819  
 Тел.: +34922718307



**Латвия, г. Рига, таунхаус «Усадьба Берги»**  
 Двухуровневая квартира 96,5 м², дизайнерский проект. Газовое отопление. Терраса 21 м². Гараж на 2 машины. Территория 2500 м². Личный земельный участок 300 м². Юридическое оформление вида на жительство для всей семьи. Цена: €143 000

[af@mbsegroup.com](mailto:af@mbsegroup.com) Александр Федоринов Тел.: +7 (926) 526-11-79



**Черногория. Апартаменты, виллы, таунхаусы**

Жилой комплекс клубного типа VINO-Grad расположен в местечке Зеленика в 1,5 км от г. Герцег-Нови и в 400 м от морского побережья. Фантастическое сочетание близости живописнейших гор и морского побережья создает здесь уникальную климатическую зону, благоприятную для здоровья человека. Апартаменты площ. 36-90 м² с отделкой «под ключ», duplex, виллы, таунхаусы. Управляющая компания. Охраняемая территория, бассейны, фруктовый сад, кафе, спортивные и детские площадки, SPA-центр, паркинг. Два года гарантии на всю недвижимость. Возможна покупка в рассрочку.

[www.mne-vinograd.ru](http://www.mne-vinograd.ru), [info@mne-vinograd.ru](mailto:info@mne-vinograd.ru) Тел.: +7 (495) 767-81-25



**Болгария. Апартаменты в Созополе**  
 Жилой комплекс Lucky Star находится в 200 м от пляжа. Идеальный вариант для круглогодичного и сезонного проживания. Состоит из двух зданий класса «люкс», включает 46 апартаментов и студии. Открытый бассейн, парковка. Все квартиры «под ключ» с видом на море.

E-mail: [lucky288@abv.bg](mailto:lucky288@abv.bg), Skype: lucky288288 Тел.: +359886025361



# ИСЛАНДИЯ: ЛЕД И ПЛАМЕНЬ



**Эйяфьядлайёкюдль. Название вулкана, которое никто не может выговорить. И мало кто знает, где он расположен. Но зато все прекрасно помнят последствия его извержения. А находится он в Исландии – стране, славящейся своей сельдью и названием столицы – Рейкьявика, воспетой в российских и зарубежных шлягерах. Одни географические названия стоят того, чтобы узнать об Исландии больше. Хотя лучше увидеть всю красоту этой страны своими глазами. Поездка получится недешевая, но подобных пейзажей больше нигде в мире не найти.**





### СПРАВКА О СТРАНЕ

**ИСЛАНДИЮ** иногда называют «страной льдов» (дословный перевод с английского Land of Ice). Это государство в северной части

Атлантического океана, его территория состоит из острова Исландия и островков около него.

**Форма правления:** парламентская республика.

**Государственный язык:** исландский и язык жестов.

**Государственная религия:** лютеранство.

**Столица:** Рейкьявик.

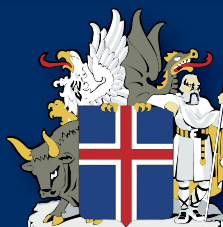
**Крупнейшие города:** Рейкьявик, Коупавогюр, Хабнарфьордюр.

**Президент:** Олафур Рагнар Гримссон.

**Административно-территориальное деление:** 8 областей, включающих в себя 23 района.

**Валюта:** исландская крона.

**Климат:** субарктический, холодный, но несколько смягченный воздействием течения Гольфстрим. Погода в Исландии непредсказуемая, может меняться несколько раз за сутки. Зимы ветреные и малоснежные, лето – влажное и студеное, зато есть возможность наблюдать белые ночи, сравнимые по красоте с питерскими.



### ВИЗОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

**Визовый режим:** для въезда в страну необходима шенгенская виза.

#### ГЕНКОНСУЛЬСТВО ИСЛАНДИИ

**Адрес:** 121069, Москва, Хлебный пер., 28.

**Посол:** Бенедикт Асгейрссон.

**Телефон для справок:** + 7 (495) 956-76-04.

**Факс:** +7 (495) 363-03-67.

**E-mail:** icemb.moscow@utn.stjr.is

**Часы работы:** с пон. по пятн. с 9:00 до 17:00.

#### ВИЗОВЫЙ ЦЕНТР ИСЛАНДИИ В МОСКВЕ

**Адрес:** г. Москва, Дубининская ул., 35.

**Ближайшее метро:** м. «Павелецкая» (7 мин пешк.), м. «Серпуховская» (12 мин пешк.)

**Тел.:** +7 (495) 276-25-18.

**Время приема документов:** с пон. по пятн. с 9:00 до 16:00.

**Время выдачи паспортов:** с пон. по пятн. с 11:00 до 16:00.



Фантастичны «лунные» пейзажи Исландии – застывшие лавовые поля, поросшие изумрудным мхом, пустынные каменные фьорды без единого деревца, кристально-синий лед глетчеров и огненные выбросы бушующих вулканов... При этом таинственная и «неземная» Исландия – цивилизованная европейская страна, признанная ООН одной из лучших для проживания. Парламент Исландии (альтинг) считается одним из самых демократичных законодательных органов во всем мире, исландские СМИ snискали славу самых свободных, а тюрем в Исландии вовсе нет – их заменяет единственный в стране исправительный поселок Торсман.







В переводе с исландского Рейкьявик означает «дымящаяся бухта». Это самая северная столица мира и один из самых чистых городов планеты. Несмотря на название здесь нет дымящихся труб и промышленных предприятий, отапливается город исключительно экологически чистым теплом геотермальных источников.



■ Существует легенда, что исландская порода лошадей произошла от восьминогого коня Слейпнира, помощника верховного бога Одина. Первых лошадей в Исландию привезли викинги. В 982 г. н. э. исландский парламент утвердил закон, запрещающий импорт лошадей. Поэтому исландская порода сохраняет чистоту крови уже более тысячи лет. Благодаря плотной шерсти эти животные совершенно не боятся холодов, они даже приспособились, подобно медведям, накапливать жир. Главная особенность исландских лошадей – они пятиалюорны. Как и большинство пород, они владеют четырьмя аллюрами (шаг, рысь, галоп и иноходь), а также тёлтом. При тёлте лошадь делает такие же движения ногами, как и при шаге, но с большей скоростью.



■ Всем известное слово «гейзер» – исландского происхождения. Название горячим источникам нашей планеты дал знаменитый Гейсир (исл. Geysir), который находится в исландской долине гейзеров Хейкадалур. Сейчас Гейсир утратил былую силу и фонтанирует не очень часто, зато буквально в нескольких метрах от него располагается его молодой и активный «брат» – гейзер Строккюр, выбрасывающий горячий пар и столб воды на поверхность Земли каждые 10 минут. Гейзеры долины Хейкадалур – одно из часто посещаемых туристами достопримечательных мест Исландии. В общей сложности на территории Исландии располагается около 30 гейзеров, в числе которых также Прыгающая Ведьма (Грилла), известная регулярностью и постоянством выбросов пароводяной смеси.



■ Купание в гейзере – затея опасная и порою не осуществимая, ведь температура воды там достигает 100°C. Да и густой запах сероводорода способен отпугнуть даже самого бесстрашного купальщика. Зато прием горячих ванн в термальных источниках, образованных гейзерами, – занятие весьма полезное даже для пожилых людей. Йодобромистые ванны благотворно влияют на нервную систему, предупреждают заболевания щитовидки и омолаживают кожу. Один из всемирно известных термальных бассейнов – Голубая Лагуна. Молочно-голубые горячие озера в окружении пористых черных лавовых полей ежегодно привлекают колоссальное количество туристов, которые зачастую едут в Исландию только из-за Blue Lagoon. Термальные воды служат колоссальным геоэкономическим подспорьем Исландии как источник энергии и теплоснабжения. В частности, Рейкьявик целиком и полностью обогревается теплом геотермальных вод.



■ Неофициальный символ Исландии – птица тупик. Иногда их называют «глупышами», или «паффинами» (англ. puffin). Ярко окрашенный клюв и лапы позволяют этим северным птицам быть чрезвычайно фотогеничными. Исландцы с большим уважением относятся к тупикам и называют их «летучими рыбами». Изображение тупика используется на открытках, в календарях и путеводителях по Исландии чаще других видов.







■ Ученые утверждают, что название вулкана Эйяфьядлайёкюдль способны правильно выговорить лишь 0,005 % населения Земли, и те – коренные исландцы. До апреля 2010 года вулкан был безымянным, но после начала извержения горного гиганта, считавшегося спящим, его стали именовать по названию ледника у его подножия. Как известно, извержение парализовало воздушное движение над Европой, привело к людским жертвам и миллиардным экономическим убыткам. В мае 2011 года другой вулкан, Гримсвоثن, известный своей сейсмической активностью, вновь напугал Северную Европу, едва оправившуюся от последствий извержения Эйяфьядлайёкюдль. Выбросы дыма и пепла привели к массовым отменам авиарейсов в Британии, Исландии, скандинавских странах. Кстати, название Гримсвоثن переводится с исландского языка весьма зловеще: grims – мрачные, vötn – воды.



■ Исландия является одной из основных стран – добытчиков атлантической сельди. Для крошечной страны с населением около 320 тыс. чел. промысел этой распространенной северной рыбы – основа экономики, национальный символ и гордость с давних пор. Исландцы – лучшие рыболовы и засольщики всеми любимой селедки. В 60-е годы XX века первая партия сельди Iceland Waters в винной заливке была доставлена в Россию. С того момента и до сих пор исландская селедка является одним из любимых лакомств и желанным украшением любого стола.

■ По статистике, более 80 % исландцев верят в существование троллей и прочих мифических существ. Любопытно, что если будущее строительство теоретически может нарушить покой предполагаемых мест обитания сказочного персонажа, то проект возведения такого здания отменяется безо всяких споров и условий.



■ В Исландии нет вооруженных сил. На территории Европы только в Исландии нет ястребов-тетеревятников. В Исландии вообще нет хищных животных и птиц. В Исландии нет сети железных дорог. В Исландии практически нет лесов. В Исландии нет фамилий.

■ В 1925 году специальным законом исландцам запретили иметь фамилии. У них есть только отчества, образующиеся путем прибавления к имени отца суффикса son (сын) или dottir (дочь). Скажем, Олаф Гудрунссон – это имя и отчество. Если у Олафа Гудрунссона родится сын Йонс, его будут называть Йонс Олафсон. В случае рождения дочери девочку назовут, например, Берта Олафсдоттир. Жена не может взять фамилию мужа, так как у мужа фамилии попросту нет. Количество имен в языке ограничено, поэтому найти нужного исландца в адресной книге нереально.



■ Кстати, стать гражданином Исландии возможно только при наличии исландского имени. Поговаривают, что для выдачи исландского гражданства советскому дирижеру Владимиру Ашкенази правительство страны ввело в официальный список новое исландское имя – «Владимир Ашкенази».

■ Бьорк Гудмундсдоттир – настоящее имя популярной во всем мире исландской певицы, актрисы и музыканта. В переводе с исландского bjork – береза. Таинственная, неразгаданная и слегка чудаковатая, как мифические существа исландского эпоса, Бьорк вызывает у исландцев чувство гордости и уважения.



# Испанский центр сдается, но НЕ продается

АВТОР: Альберт АКОПЯН

**Испания чем-то напоминает Болгарию, хотя, конечно, она другого класса. Нет, правда. Есть побережье с Барселоной и Валенсией (Варной и Бургасом, если проводить параллели), а также дюжиной «кост» – «берегов». И есть столица – где-то там, внутри страны, куда не всякого занесет даже после десяти лет регулярного отдыха на «Бланке» или «Браве».**

**Д**ействительно, греется человек на какой-нибудь абсолютно маркетинговой «косте» (вы же понимаете, что Costa Calida, Costa Tropical, Costa del Sol — в переводе с испанского «горячий берег», «тропический берег» и «солнечный берег» — это не исторические названия). И не подозревает, что всего в сотне километров от его шезлонга лежит Ла-Манча Дон-Кихота или арабская крепость Гранада, павшая в том же году, когда каравеллы Колумба отправились на поиски Индии.

Так или иначе, но многие однажды оказываются в Мадриде. Иногда они объясняют это случайностью. Но «наши дороги внутри нас самих». Прежде чем

отправиться на мадридский «Арбат», сделаем небольшой крюк. От театра имени Кальдерона по одной из центральных улиц — Аточа. Здание драматического театра в Мадриде есть, а драматического театра нет. В том смысле, что в Испании нет государственных репертуарных театров. А есть то, что было и при Кальдероне — антреприза. Собрались, разучили, арендовали сцену, заработали. Или прогорели.

От театра, точнее, от улицы Аточа, отходит улица Кортеса. Ага, того самого кровавого завоевателя Мексики. Только для испанцев он — доктор Кортес. Действительно, был юристом, окончил университет Саламанки. Чудеса. Улица





В первом квартале 2011 года, по данным Министерства развития королевства, в автономном сообществе Мадрид (столица с пригородами от 30 до 60 км) средняя цена недвижимости составила €2921 за 1 м<sup>2</sup>

недлинная и заканчивается площадью Тирсо де Молина. Тоже драматург. Сразу видно, испанцы обожают театр.

За площадью де Молины проходит улица, названная в честь герцога Альбы. Ага, того самого кровавого палача Нидерландов. А крюк мы сделали для того, чтобы вы поняли: во-первых, испанцы заносчивы (да, неполиткорректно), во-вторых, пресловутая политкорректность испанцам по барабану. Кортес и Альба — их история. И точка.

Но наша цель — мадридский «Арбат». Некоторые считают, что это — Plaza Puerto del Sol (Пласа Пуэрто дель Соль — площадь Солнечных Ворот). Никакого маркетинга: здесь лет 500 назад действительно стояли восточные ворота города, встречавшие восход солнца. Это формальный центр Мадрида

и Испании, «нулевой километр». Если эта площадь и «Арбат», то не туристический, а местный, молодежный — у фонтана потусить. Здесь установлен символ города — скульптура «Медведица и земляничное дерево». На гербе Мадрида она выглядит настолько лубочной, что кажется, будто это герб какого-нибудь русского городка Золотого кольца. Но символу, между прочим, тысяча лет.

Все-таки мадридский «Арбат» — это Plaza Mayor (Пласа Майор — Главная площадь), в трехстах метрах в сторону кафедрального собора Святой Альмудены (разумеется, покровительницы города). Если идти по улице Майор, то площадь очень просто проскочить. Дело в том, что она представляет собой огромный прямоугольный двор, войти в который можно только через арки. Вот

**Интересно, что жилая недвижимость в несомненном политическом и культурном центре страны – Мадриде – стоит дешевле, чем в Барселоне, Сан-Себастьяне и еще трех-четырех менее крупных городах. Впрочем, Барселона – столица автономной Каталонии и лежит в окружении «кост», а Сан-Себастьян – крупнейший город Страны Басков на безразличном для россиян, но не для европейцев Бискайском побережье**





**Скульптура «Медведица и земляничное дерево» – символ Мадрида – на гербе столицы выглядит настолько лубочной, что кажется, будто это герб какого-нибудь русского городка Золотого кольца**



так, под арку, ныряет на Пласа Майор и уже знакомая нам улица Аточа.

Из достопримечательностей... да, в общем-то, ничего. Балкон над булочной, с которого королевская семья когда-то наблюдала за праздниками: корридой или сожжением еретиков. И памятник Филиппу III — «королю-катастрофе», с которого начался закат Испании. Он изгнал из страны морисков — крестившихся арабов, которые держали в руках самые ценные ремесла и торговлю, и фактически оставил казну Испании без доходов.

Но золото из Америки позволило в пять или шесть раз увеличить расходы на содержание двора. Именно

Филипп III, а не его жалкое подобие — французский Людовик XIV, «король-Солнце», — придумал для придворных дворян такие высокооплачиваемые должности, как хранитель королевских чулок или хранитель королевской ночной вазы. Филипп III будто бы и сгорел у камина потому, что хранитель королевского кресла (имевший право его передвигать) куда-то запропастился. Анекдот, конечно.

Кстати, на площади-конкуренте — Пласа Пуэрто дель Соль — стоит памятник Карлу III, который через 100 лет из всего этого безобразия Испанию худо-бедно вытащил. Провел множество не громких, но важных реформ, устроил в городах канализацию и уличное освещение, за что получил удивительный для короля неформальный титул «лучший мэр Мадрида». А еще он изгнал из страны иезуитов.

Поменять бы эти два памятника местами. А так Пласа Майор — то ли площадь, то ли большой двор, патио, — похожа на кафе под открытым небом. В остальном, как на всех «арбатах» мира, — музыканты, художники, лотки с сувенирами. По воскресеньям пло-





щадь служит местом сбора коллекционеров. Говорят, здесь можно найти любые марки, открытки, монеты, ордена всех стран и эпох. Сертификаты подлинности не прилагаются.

В общем, если вы коллекционируете спичечные этикетки и решитесь прикупить квартирку рядом с Пласа Майор, скажем прямо, сделать это будет нелегко. Мадрид относится к тем устоявшимся столицам, где центр города сдается, но не продается. Продажи квартир на двухкилометровом пятачке между Королевским дворцом и бульваром Прадо очень редки.

Интересно, что при этом жилая недвижимость в несомненном политическом и культурном центре страны стоит дешевле, чем в Барселоне, Сан-Себастьяне и еще трех-четырех менее крупных городах. Впрочем, Барселона — столица автономной Каталонии и лежит в окружении «кост», а Сан-Себастьян — крупнейший город Страны Басков на безразличном для россиян, но не для европейцев Бискайском побережье.

Кризис сказался и на испанской недвижимости, в частности столичной.

Однозначных оценок общего уровня падения цен на мадридское жилье нет. В первом квартале 2011 года, по данным Министерства развития королевства, в автономном сообществе Мадрид (столица с пригородами от 30 до 60 км) средняя цена по сравнению с тем же периодом прошлого года опустилась на 8,9% (на фоне общего снижения по стране 4,7%), составив €2921 за 1 м<sup>2</sup>.

Что же касается недвижимости на улицах и в переулках, примыкающих к улицам Аточа, Майор, бульвару Прадо, а также, вероятно, в самом престижном районе Саламанка, то предложения €4 тыс./м<sup>2</sup> здесь можно бы признать стандартными, если бы их было чуть больше. К тому же картину портят предложения, подобные вот этому: «Район Саламанка, улица Гойя, три спальни, цена €465 тыс.». То есть стоимость 1 м<sup>2</sup> — €3345.

Ну и на заметку: самая низкая средняя цена квадратного метра в Испании — €759 — была зарегистрирована в городке Эльин на границе Ла-Манчи и Мурсии. Сосны, горы, трасса, железная дорога, полтора часа до Картахены.

**Первый камень будущего кафедрального собора Святой Альмудены был заложен в 1884 году королем Альфонсом XII. Полное название храма – собор Санта-Мария-ла-Реаль-де-ла-Альмудена**





# Древние римляне, Феллини и Шопинг

АВТОР: Анна СЕМИНА

**Римини – один из самых знаменитых и демократичных итальянских курортов на Адриатическом побережье. Он славится свободными пляжами с золотистым песком, уютными прибрежными отелями, множеством баров и дискотек, аттракционов и яхт-клубов. При этом Римини остается городом с многовековой историей, где с современными зданиями соседствуют постройки древних римлян и средневековые храмы.**

Римини вырос из небольшого римского поселения Ариминум, основанного в 268 году до н.э. Путешественнику, желающему погрузиться в атмосферу древнеримского полиса, достаточно посетить площадь Тре-Матрири. Здесь, в южной ее части, находится триумфальная арка императора Августа — самый старый монумент города, который по праву является его символом. А на противоположной стороне площади еще один памятник — мост императора Тиберия, от которого начинается древнеримская дорога, прозванная «Путь консулов».

Поклонникам рыцарских времен обязательно понравятся шедевры позд-

него Средневековья — Палаццо дель Подеста и Палаццо Аренго, а также прекрасно сохранившийся замок Малатеста. С этим замком связана история любви, воспетая в произведениях литературы, живописи, музыки и кинематографа. Ее героиня — Франческа да Римини, отличавшаяся исключительной красотой и, по одной из версий, жившая в этом замке, была влюблена в брата своего мужа, Паоло. Узнав об этом, ревнивый муж велел казнить влюбленных. Таким образом, он, сам того не желая, сохранил в веках печальную историю влюбленных.

И конечно, не стоит забывать, что Римини — родина великого Федерико





В Римини огромное количество магазинов и бутиков, в которых можно приобрести продукцию практически всех известных марок

Феллини, мастерски передавшего в своих фильмах необыкновенную атмосферу города и гостеприимство местных жителей. Обязательно прогуляйтесь по узким улочкам района Сан-Джулиано с уютными кафе, в котором когда-то родился и жил Феллини. С именем кинорежиссера неразрывно связан шикарный «Гранд Отель», которому маэстро посвятил свой фильм «Амаркорд». Отель до сих пор является настоящим украшением курорта.

Римини придется по душе не только поклонникам истории, но и любителям шоппинга. В сезон распродаж, с января по февраль и с середины июля по начало сентября, за покупками сюда приезжают и сами итальянцы.

Родители с маленькими детьми любят отдых в Римини за чистые пес-

чаные пляжи, теплое море, аттракционы и парки развлечений. Молодежь привлекает бурная ночная жизнь: вечером вдоль променадов открываются бары и более 80 дискотек. У любителей активного отдыха в Римини есть возможность заняться виндсерфингом, подводным плаванием, рыбной ловлей, поиграть в пляжный волейбол и баскетбол. А желающим поправить здоровье рекомендуется посетить центр талассотерапии с большим выбором оздоровительных процедур на основе термальных вод.

Именно из этого города стартуют многие экскурсионные туры по красивейшим городам: Риму, Болонье, Флоренции, Венеции, Милану. Римини — это ворота в Италию, отсюда стоит начать знакомство с этой притягательной страной. ■



**Асент Трэвел**  
Member of  Hotelplan GROUP



**Собственные чартерные программы:**  
Римини, Генуя, Тревизо, Пиза, Неаполь

**Гарантированные места в лучших отелях**  
Венецианская Ривьера,

Римини, Риччионе, Милано Мариттима

Лигурия: Сан Ремо, Алассио, Рапалло и др.

Тоскана: Виареджио, Форте дей Марми и др.

о.Искья, Сорренто, Амальфи

**Экскурсионные программы:**

- Классическая Италия

- Римские каникулы

- Италия - Швейцария - Лихтенштейн

- Италия - Франция/Австрия

**Собственные представители и гиды**  
[www.ascent-travel.ru](http://www.ascent-travel.ru)

**КОМБИНИРУЙ СВОЙ ТУР!**  
**(495) 981-88-55**



# ЖЕЛЕЗНЫЙ ЧЕЛОВЕК: ИЗ ТЮРЬМЫ — В ИСТОРИЮ

АВТОР: Маргарита ИВЛИЕВА

**«Александр Густав Эйфель, вы приговорены к двум годам заключения и выплате штрафа в размере 20 тыс. франков за занятия денежными махинациями», — произнес судья. У Эйфеля не было сил и желания что-либо отрицать. Ведь все не так уж и страшно. Тюрьма — самое подходящее место для размышлений о бренности бытия. Так с чего же все началось? Почему его вдруг стали преследовать неудачи?**

**П**роjekt Троицкого моста в Санкт-Петербурге отклонили, теперь Панамский канал... Кто мог предположить, что реализация этой затеи станет столь трудоемкой и дорогостоящей? Кто знал, что этот участок окажется одним из самых сложных геологических участков земной поверхности, на котором сосредоточено пять центров вулканической активности? Да еще рабочие постоянно умирают от малярии и желтой лихорадки! И журналисты, как всегда, подливают масла в огонь — пишут, что строители, приезжающие из Франции, на всякий случай везут с собой гробы.

Неужели после Эйфелевой башни он больше не сможет создать ничего оше-

ломляющего? Неужели это была кульминационная точка в его карьере? Конечно, неплохо закончить творческую деятельность таким блестящим проектом, но ведь он так мало сделал!

Обвинения в связи с Панамским каналом с Эйфеля в итоге сняли и выпустили из тюрьмы — помог очень хороший друг, премьер-министр Франции Шарль Луи Фрайсине, который некогда и сам был инженером и очень ценил творчество коллеги. К тому же они состояли в одной масонской ложе.

Творческая карьера великого инженера и архитектора начиналась, как обычно и бывает, с детских фантазий. Когда маленький Александр Густав си-





дел перед полуразрушенными замками родной Бургундии, перед его мысленным взором мелькали образы будущих проектов. Их было больше сотни, и все — непременно из железа! «Почему из железа?» — спросила мать, с упоением слушавшая фантазии своего сына. Мальчик задумался, а потом уверенно заявил: «За ним будущее, мам».

Действительно, видеть полуразрушенные каменные строения для юного мечтателя было большим мучением. Неужели средневековые архитекто-

на века, необходимо использовать железо! С его помощью можно показать людям изящество форм в соединении с новейшими технологиями.

Эйфель окончил лицей с техническим уклоном и собирался поступать в Политехническую школу. Профессия инженера по тем временам была очень перспективной, и родители будущего «мастера по стали» поддержали сына в его выборе. Да даже если бы и не поддержали, он все равно поступил бы по-своему! Упорство, упрямство, дотош-

**Парижская школа искусств и ремесел сформировала стиль будущего мастера. Юноша внимательно присматривался к собору Парижской Богородицы, Латинскому кварталу, Триумфальной арке, капелле Сен-Шапель**

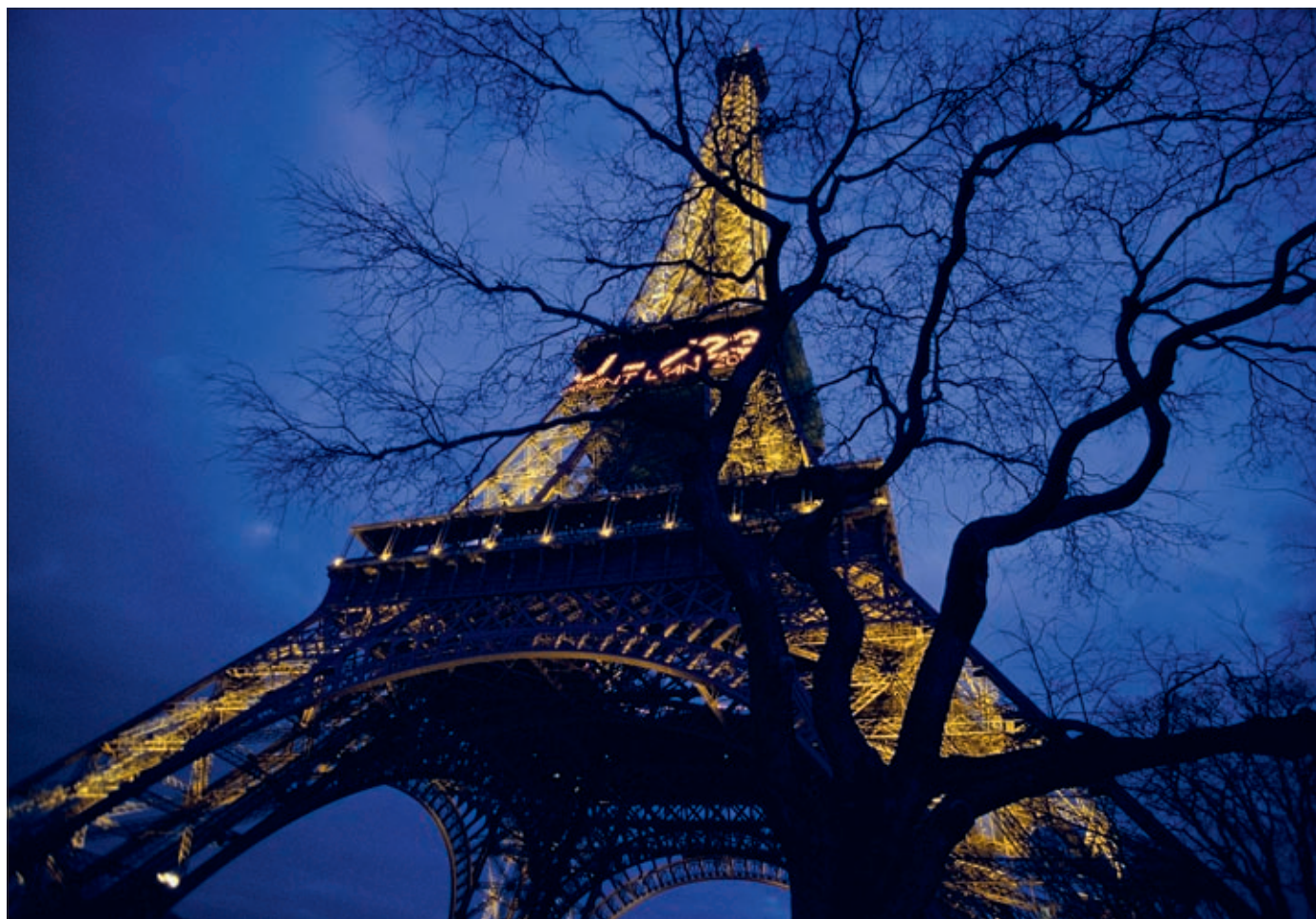
Эйфель был великолепным математиком. Так, расчеты при строительстве башни были настолько точны, что конструкция не потребовала доработки. Четыре ножки основания соединились в идеальное сооружение

ры столько трудились, создавая плотные и толстые стены, которые ни одна пушка не могла пробить, только для того, чтобы их творения были уничтожены не оружием, а природой и временем? Если он хочет, чтобы его конструкции сохранились

ность были основными чертами его характера, которые помогали доводить начатое дело до конца и не пасовать перед препятствиями.

В Политехническую школу Эйфель не поступил, провалившись на пер-





Большинство кричало: «Это не башня, а четырехногая каракатица!» Хотя не архитектор придумал такую форму – все создала сама природа. Изучая труды швейцарского профессора Германа фон Майера, Эйфель наткнулся на исследования костной структуры бедренной кости в месте, где она изгибается и входит в сустав. Она не может сломаться, так как покрыта сетью косточек со строгой структурой, благодаря чему нагрузка перераспределяется. Впоследствии Эйфель использовал этот принцип при проектировании самого известного сооружения, получившего его имя

Триста деятелей культуры подписали манифест против уродования облика Парижа. Ги де Мопассан утверждал, что обедает на Эйфелевой башне потому, что это единственное место, откуда ее не видно

вом экзамене, что ничуть не ослабило его желания быть инженером. Не поддаваясь унынию, он подал документы в Парижскую школу искусств и ремесел. Школа сформировала вкус и стиль будущего мастера. Живя в Париже, Эйфель внимательно присматривался к готическому собору Парижской Богоматери, Латинскому кварталу, Триумфальной арке, капелле Сен-Шапель. Что он чувствовал, глядя на них? Трепет, страх? Вовсе нет! Юноша гордо поднимал подбородок: «Это, конечно, восхитительно, но я могу сделать лучше!»

Окончив училище, он устроился в фирму Шарля Нево. Первые же работы представили его как великолепного математика. В 1867 году Эйфель рассчитал конструкцию для покрытия

«Галереи машин». В алгебре он всегда был очень силен. Так, например, расчеты при строительстве Эйфелевой башни были настолько точны, что не пришлось каким-либо образом дорабатывать конструкцию. Четыре ножки основания соединились в идеально ровную башню.

Неуемную творческую фантазию Эйфель смог продемонстрировать при постройке магазина Бон Марше. Это был первый универмаг в Париже, который находился на левом берегу Сены. Вот уж где архитектор развернулся! Наконец-то его воображению было найдено достойное применение. Магазин сразу стал привлекать покупателей не только своими товарами, но и уникальным интерьером. Легко играя со светом, Эйфель смог сде-





лать так, что весь магазин был наполнен золотистым сиянием. Впервые мастер применил в своей работе любимое им железо.

Пользуясь его пластикой, инженер создавал фантастические и ошеломляющие формы, которые становились все более причудливыми и сложными с каждой новой работой. Окончательно Александр Густав перешел с железом на ты в 1887 году при постройке так называемого «Железного дома» в Перу. Незамысловатая конструкция, однако, требовала тщательного и дорогостоящего ухода. Экваториальные дожди быстро разъедали металл. Такой дом оказался настоящим предметом роскоши. Но красота требовала жертв. Жить в нем было совершенно невозможно. Металл очень быстро нагревался на солнце — в полуденные часы в доме нельзя было находиться.

Заслуги Эйфеля в области техники столь же велики, как и в сфере архитектуры. Об этом свидетельствует тот факт, что в возрасте 26 лет он разработал собственный метод для пневмонической установки основания моста. Детали приводились в движение с помощью сжа-

того воздуха. Мост в Бордо стал первым полноценным проектом Эйфеля, который он выиграл на конкурсе, так как смог предложить самую дешевую конструкцию. Именно мост в Бордо стал визитной карточкой Эйфеля и сделал его известным.

Еще одним техническим достижением инженера явился проект купола обсерватории в Ницце. С помощью новейших самодельных машин он заставил его двигаться. Причем в действие его приводил только один человек! Показать чудеса техники ему удалось и при сооружении статуи Свободы, которую Франция преподнесла в дар США. Эйфель проектировал железную опору и промежуточный каркас, позволяющий медной оболочке статуи двигаться свободно в вертикальном положении.

Параллельно со своими выдающимися работами Эйфель строил мосты и железнодорожные вокзалы. В 70-х годах XIX века он исколесил почти весь мир, участвуя в различных проектах и оттачивая свое мастерство. Внезапно свалившаяся слава должна была отрицательно сказаться на его характере и об-



**Чудеса техники Эйфель продемонстрировал при сооружении статуи Свободы. Он спроектировал железную опору и промежуточный каркас, позволяющий оболочке статуи двигаться свободно в вертикальном положении**



**Незамысловатая конструкция «Железного дома» в Перу требовала дорогостоящего ухода. Экваториальные дожди быстро разъедали металл. Жить в нем было совершенно невозможно**

разе жизни, но Эйфель оставался тем же славным малым.

Даже всеобщее признание было не так важно для него, как уютный дом, любящая жена и крепкая семья. Простое человеческое счастье заключалось в том, чтобы находиться рядом с любимым человеком. В 1858 году он женился на дочери своего поставщика, 17-летней Марии Годеле, которая

разительный успех? Ведь «Железный дом» в Перу или «Воздушный мост» в Латвии вполне способны соперничать с ней. Во-первых, на тот момент это была самая высокая башня в мире (324 м). Во-вторых, ни одно архитектурное сооружение не вызывало столько жарких споров. Как ее только ни называли: и «отвратительной колонной из железа», и «громоотводом», и «бесплезным, чу-

«Господину Эйфелю, инженеру, отважному строителю огромного и необыкновенного творения от того, кто очень уважает и восхищается всеми инженерами, включая великого инженера Господа Бога. Томас Эдисон»

подарила ему пятерых детей. К несчастью, она умерла от пневмонии, так и не увидев ни башню своего мужа, ни купол обсерватории в Ницце, ни статую Свободы. После ее смерти Эйфель больше не женился.

Из всех творений великого инженера Эйфелева башня считается самым главным достижением. В чем ее тайна, ее по-

довищным сооружением». Список эпитетов можно продолжать.

Образовался даже целый союз из 300 деятелей культуры, которые написали знаменитый манифест против уродования облика Парижа. Самыми яркими противниками башни стали Ги де Мопассан, Александр Дюма-сын, Шарль Гарнье. Ходили даже слухи, что мно-





гие из этих деятелей культуры после постройки башни уехали из Парижа. Одно дело, когда народ осуждает проект, но когда к ним присоединяются известные люди — это становится невыносимо. Тот же Мопассан утверждал, что обещает на Эйфелевой башне только потому, что это единственное место, откуда ее не видно.

Недолго думая, Эйфель ответил на протесты оригинальным и необычным способом. Он написал трехтомник о пользе башни, о том, какие перспективы открываются человечеству, какие опыты можно было бы проводить на ней. В любом случае все протесты были лишь отличной рекламой. За один год ее посетили около 600 тыс. человек, что покрыло три четверти расходов на строительство.

Как-то раз башню посетил и Томас Эдисон. Вот что он написал в гостевой книге: «Господину Эйфелю, инженеру, отважному строителю огромного и необыкновенного творения современного инженерного искусства от того, кто очень уважает и восхищается всеми инженерами, включая великого инженера Господа Бога. Томас

Эдисон». Такая записка однозначно была очень лестной для Александра Густава. Наверное, только Эдисон смог оценить весь масштаб его работы.

А большинство кричало: «Четырехногая каракатица!» Хотя не он же придумал такую форму — все создала сама природа. Изучая труды швейцарского профессора Германа фон Майера, Эйфель наткнулся на исследования костной структуры бедренной кости в месте, где она изгибается и входит в сустав. Она не может сломаться, так как покрыта сетью косточек со строгой структурой, благодаря чему нагрузка перераспределяется. Впоследствии архитектор использовал этот принцип при проектировании самого известного сооружения, получившего его имя.

Башню возвели к Всемирной выставке 1889 года, а после «железную даму» намеревались снести, но передумали. Все-таки ее популярность оставалась колоссальной. Эйфелева башня (сам автор называл ее просто «300-метровая башня») стала апогеем творчества Александра Густава, соединив в себе основные идеи и вкусы автора и принеся ему мировую славу. **ДН**

**В 1875 году в конкурсе на проект самого дешевого варианта моста через реку Дору в Португалии победил вариант Густава Эйфеля. Названный в честь жены короля Луиша I Марии Пиа, Понте-де-Дона-Мария-Пиа соединяет два города – Порту и Вила-Нова-ди-Гая. Строительство позволило сократить расстояние между городами на 12 км, а сам мост в течение семи лет удерживал первое место в мире по наибольшей длине пролета.**





# АНГЛИЦКИЕ МАНЕРЫ НА РУССКИЙ ЛАД

АВТОРЫ: Елена САВИНОВА, Галина УЛЬЯНОВА

Земли Звенигородского уезда всегда славилась своей живописностью. С постройкой железных дорог в конце XIX века подмосковные местности стали делить по-новому. Так появилось Рижское направление, то есть земли вдоль Московско-Виндавской (теперь Рижской) железной дороги. Тут имеются архитектурные достопримечательности – Архангельское, Николо-Урюпино, Новый Иерусалим и Покровское-Рубцово.

Село Рубцово было известно с XVI века. В конце XVII века его владельцами стали Нащокины, по заказу одного из них — Николая Михайловича — в 1745–1748 годах была построена церковь Покрова Богородицы, после чего к названию села прибавилось звучное имя — Покровское. Вскоре рядом с селом возникла усадьба.

От Нащокиных имение перешло в собственность Голохвастовых и Змеевых, а в 1786 году целиком попало в руки Павла Ивановича Голохвастова, который был «угрюмый, скупой, но чрезвычайно честный и деловой человек», «старинный столбовой и очень богатый русский барин». Дворянский род Голохвастовых,

несмотря на комичность фамильного имени (слово «голохваст» означает бахвала, хвастуна, пускающего пыль в глаза), был известен с XIV века, по преданию, происходил из Литвы и дал России немало ярких личностей — государственных людей и писателей.

Павел Иванович Голохвастов благоустроил усадьбу. Когда он в 1822 году умер, его сын Дмитрий Павлович унаследовал Покровское с окрестными деревнями и 254 крестьянскими душами. Площадь имения была серьезной — 660 десятин (по-современному 600 га). Дмитрий Павлович Голохвастов имел представительную наружность, по словам его кузена Александра Герцена,





**Про огромный угловой диван в гостиной А. П. Чехов говорил: «Если бы у меня был такой диван, я бы сидел на нем целый день и думал»**

он был «блондин с британски-рыжеватым оттенком, со светло-серыми глазами, которые он любил щурить и которые говорили о невозмущаемом штиле души». Человек он был, с одной стороны, острый умом, интеллектуал — начал государственную службу в Коллегии иностранных дел и закончил на высоком посту попечителя Московского учебного округа. С другой стороны, сочинял исторические опусы да баловался критическими статьями в свободное от службы время. Фантазия его, стало быть, была развита.

Этот «фантазийный» настрой сказался на судьбе имения. Д. П. Голохвастов как-то поехал за границу, посетил Лондон и Париж. Его наблюдения за европейской жизнью привели к мысли, что российское житье-бытье неплохо бы окультурить и подтянуть к цивилизованным стандартам. Деньги у Голохвастова имелись, и он начал техническую революцию со своей усадьбы.

Современник писал, что Д. П. Голохвастов вернулся из-за границы, «вооруженный планами девонширских ферм и корнвельского конского завода (английские графства Девоншир и Корнуолл

славились образцовой постановкой агрикультуры — *Прим. авторов*), в сопровождении английского берейтора и двух огромных ньюфаундлендов. Морем плыли сеяльные и веяльные машины, необыкновенные плуги и модели всяких агрономических затей». Короче, хозяйство в Покровском-Рубцове перевели на заграничный лад — владелец показывал гостям поля, засеянные клевером, конский завод, сельскохозяйственные машины и водоподъемник на пруду. Соседи дивились, делали из посещения Покровского-Рубцова своеобразный аттракцион, но следовать примеру Голохвастова не спешили.

Англомания Голохвастова получила наивысший градус в обожании племенного скакуна по прозвищу Бычок — «первейшего рысака по бегу, красоте, мышцам и копытам не только Москвы, но и всей России». Он обожал Бычка наравне со своими детьми. Дмитрий Павлович украсил домашний кабинет портретами Бычка, писанных маслом и акварелью.

После смерти Дмитрия Павловича усадьбой 40 лет владел его сын Дмитрий — уездный предводитель дво-

**Дети Морозовых в Покровском-Рубцове**







Гости жили в Покровском, ничуть не стесняя хозяев. Шехтель спроектировал расположение комнат так, что дом делился на светскую часть и семейную половину. В парадной гостиной каждый предмет являлся произведением искусства – его местоположение определялось архитектурным проектом. В домашней части дома царила патриархальная обстановка, свойственная быту купеческой семьи: скромная столовая, кабинет хозяйина, спальня хозяйки с будуаром и туалетной комнатой, детские. На стенах – иконы, на небольших столиках у кроватей – семейные фотографии. И везде – живые цветы

рянства. В имении велось хозяйственное строительство. А после его смерти в 1890 году усадьба стала хиреть. В 1891 году управляющий предлагал купить ее под психиатрическую больницу Московскому губернскому земству. Земство не могло решиться на покупку.

И тогда, в 1892 году, нашлась покупательница весьма волевая. Ею стала московская миллионерша Зинаида Григорьевна Морозова, муж которой, Савва Морозов, прославился необычным поведением на всю Москву. Чего стоила только женитьба Саввы — он увел 18-летнюю Зинаиду у собственного двоюродного племянника, добился развода и заставил всех родственников считаться со своим выбором.

В год покупки Покровского Зинаиде исполнилось 25 лет, у нее было двое малышей — сын Тимофей трех с половиной лет и двухгодовалая дочка Маша. Молодая чета владела дачей в Киржаче, неподалеку от их орехово-зуевских фабрик, но она не устраивала Зинаиду из-за удаленности и сырого климата (болели дети). А поскольку в 1890-х годах продажа «оскудевающими» дворянами подмосковных имений приняла массовый ха-

рактер, Зинаида стала присматривать что-то подходящее.

Этим подходящим стало Покровское-Рубцово. Зинаида купила не все 600 га, а только территорию усадьбы — 47 га без угодий. Это было и экономичнее, и бесхлопотнее — усадьба предназначалась для отдыха семьи. Морозова, обладая художественной и романтической натурой, мечтала о «дворянском гнезде», где могли бы собираться художники и литераторы.

Продав угодья и оставив себе только усадебную часть прежнего поместья (литературоведы считают, что именно наблюдения за покупкой Покровского-Рубцова вдохновили Чехова на создание «Вишневого сада»), Зинаида взялась за реконструкцию двухэтажного усадебного дома, выстроенного еще в конце XVIII века. Бережно сохранив фасад с четырехколонным портиком, Зинаида решила сделать «начинку» с учетом новейших требований техники и дизайна.

Воплотить в жизнь идеи богатой заказчицы в 1900 году был приглашен Франц Осипович Шехтель, который был к тому времени своим человеком в семье Морозовых — он делал проект их го-





Парадная гостиная.  
Начало 1900-х годов

Для Шехтеля, который тщательно продумывал каждую деталь интерьера, витражи стали возможностью создать иллюзию хрупкой преграды между внешним миром и пространством дома

тического особняка на Спиридоновке, работал по заказам председателя Нижегородского ярмарочного комитета Саввы Тимофеевича Морозова на стройке павильонов в Нижнем.

Сближало их и то, что и Шехтель и Морозовы принадлежали к одному поколению и трепетно относились к английской культуре. Савва Морозов стал англоманом после поездки в Англию в 1887 году, когда он побывал в Манчестере и Кембридже, где изучал новые текстильные технологии производства. Вернувшись в Россию, Савва увлекся английской литературой — романы Вальтера Скотта читал в оригинале.

Не трогая архитектурный ансамбль и вековой парк, Зинаида Морозова поставила перед архитектором задачу спроектировать новые интерьеры. Сам

Шехтель путешествовал по Европе, знал языки, имел богатейшую библиотеку, откуда черпал много идей. Во вкусах московских купцов он подметил и поддерживал одну тенденцию: «Им нравилось, надев западноевропейский смокинг, подниматься по широкой парадной лестнице из темного дуба готического вестибюля, скопированного (в уменьшенном размере) с Виндзорского замка». Простор для творчества Шехтелю давало и то, что заказчики его не имели стеснения в средствах — строительные работы, особенно отделочные, выполнялись первоклассными мастерами.

В 1900 году проект перестройки Покровского-Рубцова был утвержден, и работы пошли полным ходом. Шехтелю пришлось сохранить принцип классической дворянской усадь-

**Покровское-Рубцово было не просто усадьбой в английском стиле, а уютным загородным домом, в котором предполагалась насыщенная духовная жизнь и каждому находилось место для семейного отдыха и уединения**





**В витражах воплотились принципы модерна – сочетание полезного и прекрасного. Цветные стекла создавали яркие пятна, меняющиеся в течение дня, – каждый раз комната выглядела иначе**



бы — афиладность комнат. Но, следуя канонам модерна, он проектировал каждую комнату как отдельный мир, где все было подчинено законам красоты. Очевидно, Морозова принимала живейшее участие в творческом процессе. К этому времени она обрела жизненный опыт и превратилась в светскую даму.

Для нее Шехтель создал не просто усадьбу в английском стиле, а уютный жилой загородный дом, в котором предполагалась насыщенная духовная жизнь, где росли и воспитывались дети, но каждому находилось место для отдыха и уединения.

Войдя в дом, посетитель оказывался в холле, куда свет попадал через окна, заключенные в витражи с изображением диковинных цветов. Стилизованный цветочный орнамент обрамлял оконные проемы. Извилистые линии, как цветочные стебли и листья, переплетали перила деревянной лестницы. Светильники на лестнице представляли с ней единую композицию. По моде того времени были установлены живые пальмы в кадках. В холле стояло множество низких диванов. В центре — декоративный камин с майоликовыми вставками. На темном

комоде — резная фигурка орла — излюбленный Шехтелем готический мотив. Поднявшись по лестнице в парадную гостиную, гость вновь попадал в романтическую атмосферу. Витражные окна создавали волнующие цветные полутени, навевая поэтические образы.

Для Шехтеля, который тщательно продумывал каждую деталь интерьера, витражи стали возможностью создать иллюзию хрупкой преграды между внешним миром и пространством дома. В витражах воплотились принципы модерна — сочетание полезного и прекрасного, функциональности и эмоциональности. Цветные стекла создавали в гостиной яркие пятна, меняющиеся в течение дня, — каждый раз комната выглядела иначе. Световые блики преломлялись в извилистых линиях потолка.

Растительные орнаменты повторялись на изразцах двух каминов, украшавших гостиную. Угловые низкие диваны с наддиванными полками, на которых стояли майоликовые вазы и фотографии в резных деревянных рамках, располагались в разных частях гостиной, создавая «зоны общения». Огромный ковер с растительным





Спальня хозяйки  
Зинаиды Морозовой

«Московским купцам нравилось, надев западноевропейский смокинг, подниматься по широкой парадной лестнице из темного дуба готического вестибюля, скопированного с Виндзорского замка»

узором спускался по стене от потолка до пола, захватывая низкий диван без спинки. Каждый предмет представлял собой часть единой композиции.

С балкона можно было увидеть уходящую вдаль дорогу. Перед домом росли розы. Извилистые дорожки спускались вниз с холма, огибая посадки жасмина и сирени. Позади дома начинался регулярный парк с тенистыми липовыми аллеями, озером. На станцию надо было ездить две версты в Новоиерусалим. Там получали почту, закупами продукты.

Зинаида Морозова обожала Покровское-Рубцово, ставшее местом ее молодости, страстной супружеской любви, рождения детей. Здесь же она пыталась спрятаться от душевной тоски, когда счастье стало призрачным и зыбким. Увлечись Художественным теат-

ром, а затем его примой — актрисой Андреевой, Савва Морозов все меньше времени проводил дома с семьей. Даже рождение маленького Саввушки не возвратило благополучия в семью. Семейное равновесие окончательно рухнуло в 1905 году, когда Савву нашли мертвым в отеле в Каннах, куда Зинаида увезла его лечить от депрессии.

Причина смерти Саввы Морозова осталась тайной. Следствие не смогло установить, покончил ли он жизнь самоубийством или был убит: некоторые улики указывали на то, что Морозова по политическим мотивам застрелили соотечественники. Вернувшись из Франции, Зинаида Григорьевна приезжала в Покровское с детьми, но опустевшая без хозяина усадьба больше не приносила радости. ❏







# ЖИЛОЙ ЦЕНТР ТЯЖЕСТИ ДОМА

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

Иностранное слово «бельэтаж» в словаре Брокгауза и Ефрона получило такое объяснение: «лучший этаж, обыкновенно второй, в жилом помещении». Впрочем, в дореволюционной России не надо было листать энциклопедию, чтобы понять, почему квартиры на втором этаже считались элитными. Это было привычной бытовой деталью, отразившейся в русской классической литературе.

Взять хотя бы произведение Николая Васильевича Гоголя: «ревизор» Хлестаков, войдя в образ важного сановника, немедленно «переселяется» на второй этаж: «Как взбежишь по лестнице к себе на четвертый этаж — скажешь только кухарке: «На, Маврушка, шинель...» Что ж я вру — я и позабыл, что живу в бельэтаже».

В драме Михаила Юрьевича Лермонтова «Два брата» богатая княжеская чета занимает соответствующую статусу квартиру:

«Дмитрий» Петр<ович>: — Разве не знаешь!.. Веринька Загорскина вышла за князя Лиговского! Твоя прежняя московская страсть.

Юрий: — А! Так она вышла замуж, и за князя?

Дмитрий> Петр<ович>: — Как же, три тысячи душ, и человек пречестный, предобрый, они у нас нанимают бельэтаж, и сегодня я их звал обедать».

В свое время Глеб Иванович Успенский назвал литераторов-реакционеров обитателями бельэтажа, и никому не надо было объяснять, как далеки они от народа.

Квартира в бельэтаже отличалась от прочих, прежде всего, высотой потолков, достигавшей четырех метров. Это было связано как с гигиеническими требованиями к жилым помещениям, так и с существовавшими тогда принципа-





ми их оценки. Считалось, что чем больше объем комнаты, тем она комфортнее для проживания. И уже следствиями этого становились богатство отделки и устройство лестницы.

Во второй половине XIX века архитекторы, следуя требованиям домовладельцев, проектировали доходные дома с несоразмерно высоким вторым этажом и широкими пологими лестницами, ведущими к нему. Делалось это для того, чтобы важные жильцы меньше уставали, поднимаясь к себе в бельэтаж. От этого принципа стали отказываться в начале XX века, когда неотъемлемым признаком элитного дома стали считаться «подъемные машины» — лифты.

В 1898 году журнал «Домовладелец» опубликовал исследование, автор которого изучил распределение квартир по этажам: «Если мы обратимся к вопросу: где, в каких этажах ютятся городское население, то найдем, что со вторым центральным этажом соперничают в этом отношении, с одной стороны, первый, а с другой — третий с четвертым. В Петербурге в начале текущего десятилетия во всех них соответственно помещалось по 231–232 тыс. жителей

обоего пола, или по 28% всего населения жилых обыкновенных квартир.

Во втором этаже помещается как бы жилой центр тяжести дома. В других отношениях второй этаж, или иначе бельэтаж, еще рельефнее оправдывает свою репутацию «среднего» и «лучшего».

Заслуживает еще внимания то обстоятельство, что бельэтаж упорно удерживает в Петербурге преобладающее место среди прочих этажей по относительному числу жилых квартир».

Любопытно, что 20% квартир на втором этаже проходили по категории «казенные». Это означало, что государственные служащие высоких рангов предпочитали селиться в престижных (и самых дорогих) апартаментах, а платило за них государство.

С развитием капитализма в бельэтаже стали селиться не только «их превосходительства» (военные и статские генералы), но и богачи новой волны. Сколотив капитал на банковских операциях или железнодорожном строительстве, они скупали дома по бешеным ценам, чтобы обосноваться в «барской квартире». И непременно, чтобы у дверей подъезда дежурил швейцар. ■

**Архитекторы проектировали  
доходные дома  
с несоразмерно высоким  
вторым этажом и широкими  
пологими лестницами,  
ведущими к нему, чтобы  
важные жильцы меньше  
уставали, поднимаясь к себе  
в бельэтаж**



+7 (495) 937-75-74

+7 (495) 937-75-65

+7 (495) 797-57-56

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



# УСТАНОВКА ТЕЛЕФОНА И ИНТЕРНЕТ



**АБОНЕНТ ВСЕГДА В ВЫИГРЫШЕ!**

Специальное предложение:

**ТЕЛЕФОН + ИНТЕРНЕТ**  
ПОДКЛЮЧЕНИЕ БЕСПЛАТНО

- Подключение – в любом месте Москвы и Московской обл.
- Срок подключения в Москве – 14 дней, в Московской обл. – от 14 до 30 дней.
- Установка прямого московского телефонного номера
  - Многоканальные телефонные номера
  - IP-телефония
  - Выделенные линии Интернет
  - Корпоративные частные сети (VPN)
  - Хостинг, услуги data-центра

**РМ Телеком**® [www.rmt.ru](http://www.rmt.ru) e-mail: [info@rmt.ru](mailto:info@rmt.ru) (495) 988-8212

Приглашаем специалистов, имеющих опыт работы в области телекоммуникаций



# МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ВЫСТАВКА



**ИНВЕСТИЦИИ В ЗАРУБЕЖНУЮ  
НЕДВИЖИМОСТЬ**

**invest show**

Moscow International Investment Show

Приглашаем Вас 14-15 октября 2011 года на IX Московскую Международную Инвестиционную Выставку, которая пройдет в выставочном комплексе «Т-Модуль» по адресу: Москва, Тишинская площадь, д. 1, ТЦ «Тишинка», (м. Маяковская, м. Белорусская), 14 октября – 12:00 – 19:00 и 15 октября – 11:00 – 19:00

Телефон организатора выставки: +7 495 926 9695

**14-15**

**ОКТАБРЯ 2011**

Выставочный комплекс «Т-Модуль»  
Москва, Тишинская пл. 1, ТЦ «Тишинка»

**WWW.INVESTSHOW.RU**





# 223-89-00

[WWW.2238900.RU](http://WWW.2238900.RU)

# КВАРТИРЫ

## ПЛОЩАДИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА



**ДОМА  
ПОСТРОЕНЫ**  
КВАРТИРЫ ОТ  
**65 000**  
РУБ./М<sup>2</sup>

ИПОТЕЧНЫЕ ПРОГРАММЫ



**СБЕРБАНК**

*Всегда рядом*

ОАО «Сбербанк России»;  
Генеральная лицензия Банка России  
на осуществление банковских операций  
№1481 от 30.08.2010г. 8(495)500-55-50  
[www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru). Реклама.



Проектную декларацию и ответы  
на вопросы покупателей смотрите  
на сайте [www.2238900.ru](http://www.2238900.ru)  
Застройщик «ООО СТРАЙП+»