

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

DIGEST OF RUSSIAN AND FOREIGN REAL ESTATE MAGAZINE

ФЕВРАЛЬ 2008 (№31)



МОСКВА
СЛАГАЕМЫЕ
БОЛЬШОГО ГОРОДА
[с. 18]

ИПОТЕКА
ЭКЗОТИЧЕСКИЙ
ФРУКТ
[с. 36]

АРХИТЕКТУРА
КАК БЫ
ЧЕГО ВЫШЛО
[с.28]

ПОДМОСКОВЬЕ
БЫТЬ ЛИ
РОССИИ
ГОЛЛАНДИЕЙ?
[с. 55]

СИНГАПУР
ИНВЕСТИЦИИ
ПО ПРИНЦИПУ PR
[с. 90]

www.d-n.ru

ISSN 1814-1978



9 771814 197774 >

ВСЕ, ЧТОБЫ НАСЛАЖДАТЬСЯ ЖИЗНЬЮ!



Достаточно сделать всего один звонок и Вы окажетесь в
Москва | ЦМТ | 123610 | Краснопресненская наб. 12 | подъезд 6 | офис 1032 | www.pafilia.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ НА КИПРЕ

Откройте для себя Кипр... Выберите компанию Пафилия!

ВИЛЛЫ | ДОМА | БУНГАЛО | КВАРТИРЫ | УЧАСТКИ

Эксклюзивные дома по индивидуальным проектам с панорамным видом на море.

На продажу выставлен ряд эксклюзивных земельных участков в Лимассоле, Пафосе и Полисе.

Владельцы вилл «Панорама», расположенных в престижном тихом жилом районе недалеко от космополитичного центра города Лимассол, могут наслаждаться всеми преимуществами жизни на природе и в городе одновременно!

Все виллы «Панорама» проектируются индивидуально, в соответствии с потребностями владельцев, так что решения по каждой детали Вашего будущего дома будете принимать только Вы.

- Кредит, предоставляемый Кипрскими банками
- Срок кредитования до 30 лет
- Ставка кредитования около 4% годовых
- Первоначальный взнос - 30%
- Строим с 1977 г.

Мы сделаем Вашу недвижимость объектом Вашей и нашей гордости!

НЕ УПУСТИТЕ ШАНС ВЫГОДНОГО ВЛОЖЕНИЯ! СОВМЕСТИТЕ ПРИЯТНОЕ С ПОЛЕЗНЫМ!

(495) 258 1970 / 1971



двух шагах от собственного дома на Кипре!

Телефон / Факс: (495) 2581970, 2581971 | Email: russian@pafilia.com

PAFILIA
PROPERTY DEVELOPERS

САМЫЙ ПОДХОДЯЩИЙ МОМЕНТ ДЛЯ ВЫГ

НЕДВИЖИМОСТЬ НА ТЕРРИТОРИИ ГОЛЬФ-КЛУБА

ВИЛЛЫ



INTERNATIONAL PROPERTY
AWARDS 2003



BEST PROPERTY
CYPRUS

Seacaves Paradise Villa
by Aristo Developers



INTERNATIONAL PROPERTY
AWARDS 2006



BEST PROPERTY
CYPRUS

Ha-Pocami Villa
by Aristo Developers



CYPRUS

Aristo Centre, 8 Apriliou 1st Street,
P.O.Box 60269, CY-8101 Pafos, Cyprus
Tel.: +357 26 842 842 / 26 841 841
Fax: +357 26 938 290

E-mail: market@aristodevelopers.com

RUSSIA

Москва, ул. Новый Арбат, д 1, стр. 2,
3-й этаж, офис 5.
Тел: +7 495 22 555 99
моб: +7 926 385 29 39 / +7 916 688 91 87

E-mail: info@aristodevelopers.ru

ОДНОГО КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ НА КИПРЕ

МЕЗОНЕТЫ

БУНГАЛО

АПАРТАМЕНТЫ

УЧАСТКИ



Более 25 лет опыта работы на рынке недвижимости

100% соответствие запросам клиентуры

Эксклюзивная недвижимость в свободное владение в 250 различных районах Кипра

Гарантированные сроки сдачи объектов недвижимости и Титулы

Недвижимость, соответствующая любому вкусу и бюджету

Отличный послепродажный сервис и менеджмент по недвижимости

Гольф-недвижимость, виллы, бунгало, апартаменты, мезонетты, участки земли

Недвижимость на побережье

www.aristo-developers.ru





ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

Февраль-март/2008. 8
Какой предстанет обновлённая Малаховка? Сколько денег испанцы вкладывают в покупку недвижимости за рубежом, а иностранцы – в самой Испании? Чем поможет покупателям «Карта цен на квартиры в Москве и Подмосковье»?



МЕРОПРИЯТИЯ

Календарь событий 12
Куда пойти, что посмотреть, кого послушать – информация для профессионалов и заинтересованных любителей.

РЫНОК: СЛОВО И ДЕЛО

Кипр, который вне конкуренции 14
Глава московского представительства компании Aristo Developers Виктория Михайлова – о кипрском рынке недвижимости, его традициях и новинках.

МОСКВА

В ФОКУСЕ

Слагаемые большого города 18
Москва сквозь призму кластеров и мегакластеров: генеральный директор Russian Research Group Денис Колокольников – специально для ДН.



ТЕНДЕНЦИИ

Как бы чего вышло 28
Есть ли у столичных девелоперов стимул «вкладываться» в архитектуру? Быть может, преобладание в Москве скучных и безликих «жилых коробок» – отражение действительности, в которой покупателю важна экономика, но безразлична эстетика...

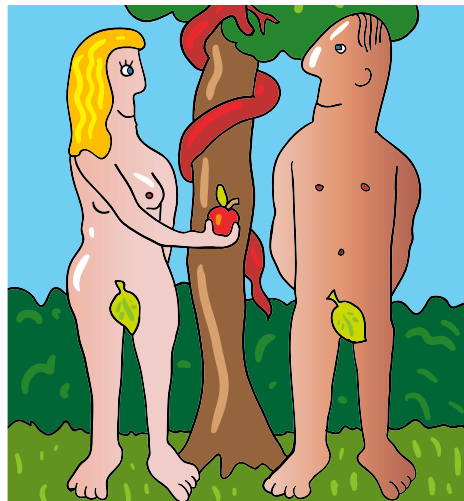
ИПОТЕКА

ЛЮДИ ГОВОРЯТ

АИЖК vs. Рынок 35
Профессионалы рынка – о рекомендациях Агентства по ипотечному жилищному кредитованию и возможных последствиях выполнения этих рекомендаций.

ТЕНДЕНЦИИ

Экзотический фрукт 36
Кредит в швейцарских франках или японских йенах – что это, удачный маркетинговый ход? Или попытка решить самые болезненные вопросы отечественной ипотеки?



ЛЮДИ, УПОМЯНУТЫЕ В НОМЕРЕ:

Атаянц Максим	28
Афонин Дмитрий	37
Ашай Тони	89
Базанова Ольга	37
Белов Василий	35
Бланкова Наталья	30
Вайншток Семён	48
Вербицкая Юлия	35
Григорьев Юрий	29
Гусева Ольга	42
Джеймс Кит	86
Долгин Александр	29
Дубровский Олег	30
Елизарова Мария	28
Зиминский Александр	31
Иссопов Эдуард	38
Каарма Кайдо	31
Кайнова Юлия	62
Кикутакэ Кионори	30
Киселёв Сергей	29
Колодяжный Виктор	46
Колокольников Денис	19
Кондачкава Светлана	52
Кузьмин Иван	8
Кукуй Игорь	63
Лабазов Михаил	29
Лукашенко Александр	48
Лупашко Анна	34
Махонин Игорь	30
Мещеряков Александр	8
Михайлова Виктория	14
Накамура Мицуо	10
Остробородов Алексей	31
Панкратова Анна	35
Пападопулос Тассос	82
Путин Владимир	48
Райт Том	87
Рубин Олег	30
Савин Андрей	29
Сайфутдинов Тимур	52
Семенов Александр	37
Симеониду Найя	79
Смит Адриан	87
Темников Максим	10
Ткаченко Сергей	30
Удалов Александр	47
Уткин Илья	30
Уфимцев Андрей	29
Филиппов Михаил	32
Фишер Дэвид	89
Харченко Александра	66
Хаузер Иоахим	88
Цонев Димитрь	65
Цытович Алла	37
Чельцов Андрей	29
Черняк Александр	35
Шаламов Вячеслав	37
Шилина Елена	43
Щеблецов Виктор	8



De Luxe в центре Москвы

два новых исключительных проекта на Площине и Смоленской набережной



ЖИЛОЙ КВАРТАЛ НА ПЛОЩИНЕ

Расположен в тихом районе центра Москвы, в окружении зеленых скверов и парков, рядом с Новодевичьим монастырем и храмом архангела Михаила. В основе архитектуры квартала лежат классические мотивы, в оформлении фасадов и интерьеров используются натуральные материалы. Просторный двор-патио площадью 7 тыс. кв. м. В квартале расположены итальянское кафе, SPA и винный бутик.



КЛУБНЫЙ ДОМ SMOLENSKY

Стильный и современный клубный дом расположен в районе Смоленской набережной, в окружении модных ресторанов и бутиков. Использование смелых приемов современной архитектуры в сочетании с отделкой фасадов натуральным камнем делает SMOLENSKY одним из самых оригинальных зданий Москвы. В доме всего 70 квартир – просторных и светлых за счет панорамных окон и витражного остекления.



КОМПАНИЯ «ДОН-СТРОЙ» 105 47 47, 105 49 30
Лиц. МСЛ №024449, 041338, 041466

www.don-stroy.com

ИПОТЕКА

ВАШ СЛУЧАЙ

Мелочи жизни40
Ипотечные «частности», без знания которых можно «в целом» совершить множество ошибок.

СТАТИСТИКА

Региональная ипотека: где, кто, сколько?43

Яркая тенденция развития российской ипотеки — движение банков, кредитных брокеров и прочих профессионалов рынка в регионы страны. А что их, собственно, ждёт в регионах?



РЕГИОНЫ

В ФОКУСЕ

Отсчёт начался46
Новые километры, кубометры, квадратные метры... В стороне от развернувшейся в Сочи олимпийской стройки века не хотят оставаться ни японцы, ни канадцы, ни арабы, ни даже белорусы.

VSEPOSELKI.RU

ТЕНДЕНЦИИ

Волшебная сила PR-искусства52
Что надо сделать для того, чтобы посёлок оказался не просто «одним из...», а первым, по крайней мере вторым среди равных? Например, грамотно его «пропиарить». Но что гарантирует PR — вот в чём вопрос.



VSEPOSELKI.RU

АЛЬТЕРНАТИВЫ

Быть ли России Голландией?55
Пока россияне ещё не «заболели» европейским увлечением строить дома на воде. Тот редкий случай, когда на рынке загородного строительства предложение опережает спрос.

ZAGRANDOM.RU

СТОЛИЦЫ МИРА

Город, который растёт, но не стареет60
София — одна из немногих европейских столиц, расположенных у подножья гор, один из самых древних городов Старого света и одно из наиболее инвестиционно привлекательных мест Европы.

ИСПАНИЯ

Испанский дом: почувствуйте разницу70
Продавцы недвижимости в Испании никогда не назовут виллу загородным домом, и уж конечно не перепутают полуособняк с сельским домом. Потому что в этой стране вещи принято называть своими именами.

КИПР

Есть новости: хорошая и очень хорошая!78
Кипр перешёл на наличные евро — и это хорошо. Введение налога на землю откладывается на неопределённый срок — и это очень хорошо. Начало года оказалось для острова богатым на события.



ОАЭ

Восточные сказки рождаются на Западе.84
Описание незаурядных построек современного Дубая могли бы составить содержание целой книги. Поэтому содержание статьи — рассказ лишь о самых значимых и масштабных проектах региона.

СИНГАПУР

Инвестиции по принципу PR.90
На вложениях в недвижимость Сингапура можно очень хорошо заработать. А более серьёзным «вкладчикам» страна даже готова предоставить вид на жительство.

ежемесячный журнал

ДАЙДЖЕСТ
НЕДВИЖИМОСТИ
РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

ООО «ИнформДом» Россия, Москва, 123007,
2-Хорошёвский пр-д, д.9, стр.1, оф. 511

Генеральный директор

Михаил Тимаков

Исполнительный директор

Николай Веденяпин [vede.nb@gmail.com]

Коммерческий директор

Андрей Шнытко [shnytko@d-n.ru]

Директор по развитию

Константин Скоробогатов [daigest@inbox.ru]

Финансовый директор

Алла Аббакумова [alla@d-n.ru]

PR-директор

Галина Дмитриева [PR@d-n.ru]

РЕДАКЦИЯ

тел.: +7 (495) 940 18 15, 940 19 54 [info@d-n.ru]

Главный редактор

Валерия Мозганова [mozganova@d-n.ru]

Редактор раздела VsePoselki.ru

Светлана Андреева [kler7@mail.ru]

ДИЗАЙН И ВЁРСТКА

Арт-директор

Ярослав Ушаков [yaruslav.ushakov@gmail.com]

ИЛЛЮСТРАТИВНЫЙ МАТЕРИАЛ

Фотограф: **Анна Кантемирова**Обложка: **Даниил Кузьмичев** [mail@dahr.ru]

Из архивов компаний: Aristo Developers, Lanitx, IFA, SKM group, RIGroup, Solvex, CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость, «Златна Антилопа» ЕООД, «АТИА Ипотека», «МИЭЛЬ-Брокеридж», «НОМОС Банк», «Уралдон», «АСТА Элит», «Базовый Элемент», «Фосборн Хоум», «Царьград».

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

тел.: +7 (495) 940 18 15, 941 11 42

Директор по рекламе

Ольга Тимакова

Администратор рекламного отдела

Ирина Туранская [tur@d-n.ru]

Секретарь рекламного отдела

Анна Гальцова [informdom@d-n.ru]

РАСПРОСТРАНЕНИЕ

тел.: +7 (495) 940-19-54, 940-18-15

Руководитель транспортного отдела

Владимир Громченко

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 - 50 000. Цена свободная.

Права на опубликование материалов защищены. При перепечатке материалов и использовании их в любой форме, в том числе и в электронных СМИ, ссылка на «Дайджест Недвижимости» обязательна.

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

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ на Ленинском проспекте

Лицензия ГС-1-50-02-22-0-7729036784-008050-1 Реклама



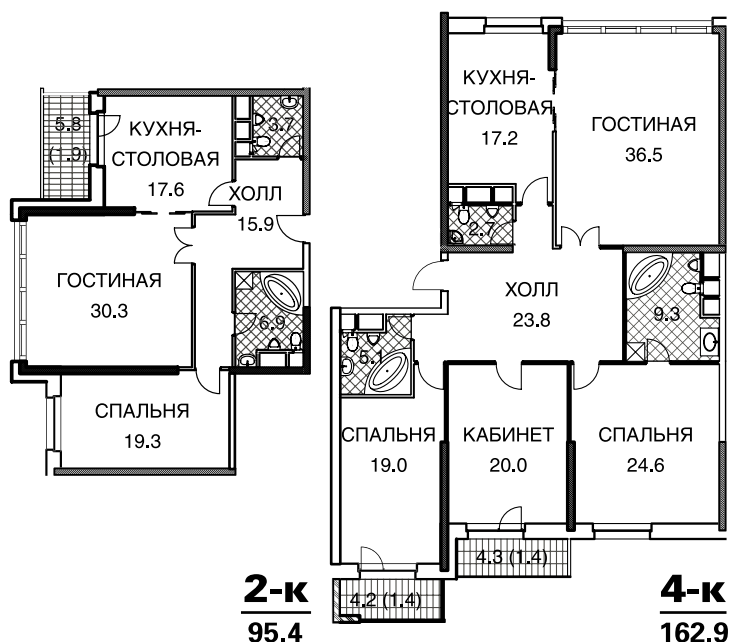
ИПОТЕКА

- Ленинский проспект, д. 96 (дом сдан)
- Дом переменной этажности (10-13-11 этажей) состоит из трех секций
- В доме 92 квартиры, 187 машиномест
- Площади квартир:
2-х к.кв. от 101.6 до 106.8 кв.м
3-х к.кв. от 130.6 до 163.2 кв.м
4-х к.кв. от 172.7 до 174.1 кв.м



ИПОТЕКА

- Ленинский проспект, д. 126 (дом сдан)
- Дом состоит из трех секций переменной этажности (9-11-8 этажей)
- В доме 78 квартир, 166 машиномест
- Площади квартир:
2-х к.кв. от 95.4 до 106.9 кв.м
3-х к.кв. от 118.6 до 147.6 кв.м
4-х к.кв. от 161.5 до 167.1 кв.м



(495) 232-22-11
www.kvartal.ru
проектная декларация опубликована на www.kvartal.ru

КВАРТАЛ

ЖИЛЬЁ НА ТЮЛЬПАНОВОМ ПОЛЕ



Холдинг SKM group приступает к реализации проекта комплексной застройки одного из самых красивых исторических уголков Подмосковья – посёлка Малаховка, Люберецкого района. В течение ближайших 3-х лет на территории площадью 21,3 га должен появиться жилой район, рассчитанный на 5 300 жителей. Общее число квартир в новом проекте комплексной застройки – 2006, общая жилая площадь – 180 000 м², ориентировочная стоимость проекта – \$220 млн. Помимо 4 жилых комплексов переменной этажности здесь будут построены многочисленные объекты инфраструктуры, в числе которых: торгово-развлекательный комплекс с фитнес-центром, детские сады на 360 мест, а также элитная частная школа. В районе будет представлено жильё разного класса – от «эконом» повышенной комфортности до «премиум». Что касается архитектуры, то авторы проекта остановили выбор на стиле ретро. С Малаховкой связано множество исторических фактов и легенд, поэтому, по словам **руководителя проекта Ивана Кузьмина**, «мы стараемся максимально сохранить как культурную, так и архитектурную самобытность Малаховки с её богатой историей. Каждый жилой комплекс по-своему уникален, как уникально и местоположение микрорайона, – он вырастет на месте тюльпанового поля. Ведь когда-то здесь был совхоз, в котором выращивали цветы».

SKM group – первая компания, которая реализует в Малаховке проект комплексной застройки. До сих пор девелоперы, несмотря на очевидную привлекательность этой земли, не спешили в посёлок – прежде всего по причине отсутствия инженерных коммуникаций. Существующие мощности работают на пределе своих возможностей, поэтому в новом проекте предусмотрено строительство автономного энергокомплекса – газопоршневой теплоэлектростанции, которая позволит удовлетворить потребности в бесперебойной подаче тепловой и электроэнергии. ■

ЖИЗНЬ В СТИЛЕ ECOLOGY



Список экологически безопасных коттеджных посёлков, участников проекта EcoVillage, пополнился ещё пятью строчками. По результатам очередного, IV этапа проекта, организатором которого выступает группа компаний EcoStandard, победителями в номинации «Абсолют» (посёлки, находящиеся на завершающей стадии строительства)

стали «Никольская слобода» (г. Казань) и «Каприз» (Киргизия). В номинации «Зелёная долина» (посёлки, находящиеся на ранних этапах строительства) победу праздновали «Президент», «Финская деревня» и «Боровики». Любопытно отметить, что, если «Каприз» расположен на берегу озера Иссык-Куль, чья слава экологически чистого места стала почти легендарной, а «Боровики» – в Калужской области, в районе, практически полностью лишённом источников экологического загрязнения, то «Президент» возводится всего в 8 км от Москвы. Выход на международный уровень инициаторы EcoVillage считают огромным успехом и очередным свидетельством того, что «жизнь в стиле ecology» постепенно превращается из милого чудачества в общепринятый мировой стандарт. И если победителями V, весеннего этапа проекта станут посёлки не только из ближнего, но и из дальнего зарубежья, то удивляться уже не придётся. ■

«МИЭЛЬ» ПОМОЖЕТ СОРИЕНТИРОВАТЬСЯ

Холдинг «МИЭЛЬ» запустил на корпоративном ресурсе новый сервис «Карта цен на квартиры в Москве и Подмосковье». Новая услуга разработана на основе популярного географического сервиса Google Maps и позволяет пользователям оперативно получать представленные Аналитическим консалтинговым центром холдинга данные о динамике цен на рынке недвижимости московского региона, в том числе о ежемесячном ценовом приросте. Новый ресурс является частью поисковой системы «МИЭЛЬ», которая до недавнего времени включала 4 поисковых сервиса: «Продажа квартир», «Аренда квартир», «Продажа загородной недвижимости» и «Аренда загородной недвижимости». «Мы считаем, что новые технологии позволяют пользователям сократить время на анализ сложных данных и сделать работу с аналитическими инструментами более удобной, – считает **Виктор Щелбцов, руководитель интернет-отдела холдинга «МИЭЛЬ»**. – Я убеждён, что в результате распространения информационных технологий доля прибавленной стоимости, которую получала риэлторская компания от эксклюзивного владения информацией, будет постоянно снижаться в пользу консалтинга. Чтобы удовлетворить вкусам и потребностям современного клиента, необходимо предлагать «интеллектуальные» услуги, т.е. информацию, снабжённую анализом и удобную для быстрого, качественного и самостоятельного восприятия потребителя». ■

50 – ЭТО ТОЛЬКО НАЧАЛО



Входящий в ГК «СУ-155» Войсковский завод ЖБИ №1 под Санкт-Петербургом отметил своё 50-летие. За полвека существования завод знал и годы подъёма, и времена упадка. Всё изменилось в апреле 2004 г., когда вместе с вхождением завода в состав ГК «СУ-155» начались работы по перепрофилированию

и модернизации предприятия (до этого предприятие входило в ВПК и не было ориентировано на строительство жилья). Надо отдать должное столичным профессионалам – они не испугались трудностей и приложили максимум усилий, чтобы превратить полуразвалившийся завод в серьёзное предприятие, ныне лидера строительной индустрии Северо-Запада. Сейчас мощность завода – 150 000 м² жилья в год, а в планах – достичь отметки в 300 000 м². Высокие темпы роста производства на Войсковском заводе ЖБИ обусловлены масштабными планами строительства «СУ-155» в Северо-Западном регионе. Инвестиционный портфель компании на сегодняшний день уже составил 2 млн м² жилья. ГК «СУ-155» возвела в Санкт-Петербурге жилой комплекс «Серебряные ключи», а теперь приступила к застройке микрорайонов «Серебряные звёзды» и «Серебряный источник». Так что работы хватит на всех. Как отмечает **генеральный директор ГК «СУ-155» Александр Мещеряков**, «в России надо строить ещё долго и много». ■

ЭКОНОМИЧНЫЙ «БЕЛЬФОР»

В коттеджном посёлке «Опушкино», расположенном на 38 км Новорижского шоссе, открыта продажа земельных участков с домами по новому проекту «Бельфор», специально для этого посёлка. Площадь коттеджей серии «Бельфор» начинается от 180 м², площадь участка под застройку – от 9,4 до 14 соток. Потребность в таких небольших домах на загородном рынке недвижимости оказалась довольно велика. Ведь не все люди планируют жить за городом постоянно, а молодым семьям необходим приемлемый бюджетный вариант для выезда на выходные и не важна большая площадь как коттеджа, так и участка. Так что дома по проекту «Бельфор» более просты и экономичны в эксплуатации, чем масштабные постройки. При этом покупателю гарантировано высокое качество строительных работ, удобная планировка, комфорт проживания в большом современном коттеджном посёлке. Внешняя отделка всех коттеджей в «Опушкино» выполняется с учётом требований владельца, при желании хозяин может участвовать в творческом процессе создания облика своего дома. ■

▶ МАНЯЩЕЕ ВЕЛИКОЛЕПИЕ ЦАРСКИХ ПАЛАТ

На юге Подмосквья, недалеко от наукограда Пущино, началось строительство уникального по архитектуре и единственного в своём роде VIP-посёлка «Царьград». К концу 2009 г. 39 га высокого берега Оки украсят дома, спроектированные авторитетным итальянским архитектором Альберто Приоло. Это будет 10 типов особняков из бревна и клееного бруса площадью от 350 м² до 700 м², стилизованных под русские терема, на участках от 25 до 50 соток, с захватывающим видом на Оку и заокские просторы. К услугам будущих жителей посёлка – развитая инфраструктура, расположенная буквально в двух шагах от «Царьграда»: большой спортивный комплекс, теннисный корт, горнолыжный спуск, оздоровительный

центр с бассейном и SPA, футбольное поле, марина с причалом и пляжем и конюшня с крытым манежем. Тем, кто неравнодушен к историческому наследию, нелишне будет знать, что именно в этом районе Оки был основан Тешилов град – ровесник столицы и её верный защитник от набегов непрошенных гостей, стремившихся к сердцу земли русской. Нынешнее название местности Спас-Тешилово, и древнее городище с курганными захоронениями напоминает нам о тех беспокойных временах. Кроме того, «Царьград» возводится в месте расположения бывших дворянских Пущинских усадеб, которые в XVIII–XIX вв. украсили эту землю роскошными зданиями и пышными садами. ■

▶ ИСПАНИЯ ВСПОМИНАЕТ АРИФМЕТИКУ

Банк Испании обнародовал данные о размерах инвестиций испанцев в зарубежные рынки недвижимости и, наоборот, инвестиций иностранных граждан в рынок недвижимости самой Испании. Согласно официальным данным, к октябрю 2007 г. объём первых составил 2 794 млн €, а в целом с января по октябрь прошлого года испанцы уже вложили в объекты зарубежной недвижимости на 26,7% больше, чем за весь 2006 год. Стоит отметить, что в последние 5 лет (за исключением «провисшего» 2004 г.) размеры соответствующих испанских инвестиций неуклонно растут: в 2003 г. они составляли 812 млн €, в 2004 г. – 385 млн €, в 2005 г. – 1 512 млн €, в 2006 г. – 2 345 млн €.

Эволюция зарубежных инвестиций в испанскую недвижимость, увы, проходит в противоположном направлении. Так, с 7 072 млн € в 2003 году они упали до 6 650 млн € в 2004 г., потом до 5 495 млн € в 2005 г., и, наконец, до 4 766 млн € в 2006 г. Однако в 2007 г. ситуация, похоже, начала исправляться: к октябрю прошлого года объём зарубежных инвестиций уже достиг 4 721 млн €, что на 22,9% больше 3 840 млн €, инвестированных за первые 10 месяцев 2006 г. Особенно знаменательным стал октябрь 2007 г., когда в Испании был зарегистрирован второй за год всплеск инвестиционного интереса со стороны иностранцев, которые вложили в покупку недвижимости страны 547 млн € (т.е., на 112 млн € больше, чем в октябре 2006 г.). ■

▶ ЧЕРНОГОРИЯ ВЫХОДИТ В ЛИДЕРЫ

На первой ежегодной конференции «Рынок недвижимости в Адриатическом регионе – новые горизонты», состоявшейся в октябре 2007 г. в Бечичах, Черногория была признана самой привлекательной для инвестирования страной в Европе. В конференции принимали участие свыше 200 официальных государственных представителей, инвесторов, представителей сети

международных отелей, лизинговых компаний, адвокатских и консалтинговых агентств и других профессионалов рынка. По официальным данным, только за 9 месяцев прошлого года объём сделок с недвижимостью в Черногории составил 1,4 млрд €.

По словам министра экономического развития Черногории Гвозденовца Бранира, в 2006 г. в страну уда-

лось привлечь 640 млн € прямых иностранных инвестиций, что составляет 1 000 € на каждого жителя страны, а за 6 месяцев 2007 г. было привлечено уже 500 млн €. А к 2030 г. Черногория собирается выйти на инвестиционный уровень – 30 млрд € в год. Так что у страны есть все шансы догнать таких «гигантов» по привлечению инвестиций, как Сингапур или Гонконг. ■

Комфорт безматеревой жизни с видом на море

жилой комплекс
Римские дворики

Черногория, летний сезон 2008 года

50% зданий уже под крышей, работа напрямую с застройщиком, полное сопровождение сделки, гарант - Основной суд Черногории.

+ качественно новый уровень сервиса

"Eccostan" d.o.o.
т. +7 495 749-45-14, +382 678-436-43
www.dvoriki.com

▶ ЕВРОПЕЙСКИЙ ПОСЁЛОК НА РУССКОЙ ЗЕМЛЕ



Симферопольское шоссе становится популярным местом приложения сил застройщиков. К 2010 г. на правом берегу Оки возведут один из самых больших посёлков по этому направлению – «Окская Слобода». На 120 га вырастут аккуратные австрийские дома, производители которых дают 30-летнюю гарантию экологичности и добротность материалов и комплектующих для сборки. В целом вся концепция посёлка – плод совместной работы австрийских и российских архитекторов и удачная адаптация европейской градостроительной культуры к российским условиям. Те, кто пожелает поселиться в «Окской Слободе», смогут выбрать себе жильё европейского уровня, причём выбрать придётся из коттеджей 5 типов: от 100-метрового бунгало

до 325-метрового дома для большой семьи. А дополнит каждый дом постройка в виде террасы для чаепития с видом на реку, беседка для задушевных разговоров и баня.

Коттедж в «Окской Слободе» площадью 100 м², расположенный на 10 сотках земли, пока стоит 99 000 у.е. К тому же впридачу к новому «австрийскому» дому покупатель получит в подарок продуманную инфраструктуру: удобные подъездные пути, охраняемую благоустроенную территорию, все центральные коммуникации (газ, водоснабжение, канализация, электричество), магазины, детский сад. И, самое главное, Оку – реку, которую наши предки величали «поясом Богоматери». ■

▶ КУРШЕВЕЛЬ ОБНОВЛЯЕТСЯ

Американское представительство международной инвестиционно-девелоперской компании RIGroup приобрело в Куршевеле 2 отеля – Crystal и Alpes Hotel Du Pralong – с целью их реконструкции. Это первые проекты сети S-Club, которая к 2013 г. будет насчитывать около 30 luxury-отелей по всему миру. На базе отеля Alpes Hotel Du Pralong, модернизацией которого будет руководить известный архитектор Джанкарло Алхадефф, появится комплекс S-Club Pralong. Он будет включать 52 гостиничных номера класса luxe, 12 роскошных апартаментов общей площадью 70–180 м² и 4 двухуровневых пентхауса общей площадью 150–200 м², для создания которых в здании надстрают ещё один уровень. Эксклюзивный дизайн интерьеров пентхаусов и апартаментов будет выполнен в альпийском стиле, с использованием экологичных материалов местного происхождения и производства, а частью оформления интерьеров отеля станут произведения лучших современных художников. Концепция второго отеля, новое название которого Crystal Palace, пока разрабатывается – к работе привлечён известный американский архитектор китайского происхождения Ио Мин Пей, автор знаменитой стеклянной пирамиды в парадном дворе Лувра в Париже. Осуществлять эксплуатацию и управление гостиницами будут ведущие специалисты – члены Французской ассоциации гостиничного бизнеса, имеющие опыт работы в отелях класса luxe в Европе и США. ■



▶ БЕСПРЕЦЕДЕНТНО НИЗКО

Клиенты первого в России профессионального кредитного брокера «ФОСБОРН ХОУМ» теперь могут получить ипотечный кредит по беспрецедентно низкой ставке – от 6% годовых. Согласно программе Банка Москвы, партнёра «ФОСБОРН ХОУМ», такая ставка действует для кредитов в японских йенах и является минимальной на отечественном рынке. Более того, Банк Москвы специально для клиентов «ФОСБОРН ХОУМ» вдвое сократил комиссионный сбор за выдачу кредита, а в течение месяца (в рамках специальной акции) этот сбор вообще не нужно платить. Надо отметить, что в Банке Москвы предусмотрен льготный курс при погашении кредита в йенах – курс ЦБ + 0,5% (в среднем на 30–40 коп. меньше, чем в обменных пунктах столицы). ■

▶ НАЛОГОВАЯ НОВИНКА

В налоговом законодательстве России произошли важные и позитивные для ипотечных заёмщиков изменения. До 31 декабря 2007 г., согласно Федеральному законодательству, при получении кредита по ставке, меньшей, чем ставка рефинансирования ЦБ РФ (на сегодняшний день – 9% годовых), заёмщик во всех случаях должен был выплачивать процент с полученной материальной выгоды. Однако с 2008 г. экономия на процентах по заёмным средствам на строительство или приобретение жилья не облагается налогом – при условии, что получатель кредита имеет право на предоставление имущественного вычета. (Право на имущественный вычет даётся один раз в жизни – при первом осуществлении сделки с жильём). Однако те, кто уже использовал право на вычет, должны платить налог с материальной выгоды по ставке 35%, а не 13%, как было до конца прошлого года. ■

▶ И \$50 МЛН В ПРИДАЧУ

Корпорация MIRAX GROUP и компания Coral Travel заключили договор, который можно назвать уникальным как для туристического рынка, так и для гостиничной сферы. Coral Travel стала обладательницей эксклюзивных на территории России и Украины прав на представление и продажу номеров в самом крупном на побережье Анталии курортном комплексе – отеле SUNGATE Port Royal, принадлежащем MIRAX GROUP. Со своей стороны MIRAX GROUP получила партнёра для продвижения бренда отеля, а также гарантии на прибыль в размере более \$50 млн, которые Coral Travel собирается заработать до конца 2008 г., обеспечив отдых в SUNGATE Port Royal более 165 000 туристов. «Компания Coral Travel была выбрана как самая достойная среди рассматриваемых нами туристических компаний, – утверждает Максим Темников, член совета директоров корпорации MIRAX GROUP. – Контракт подписан на 2008 год, и мы уверены, что это сотрудничество будет плодотворным и прибыльным для всех партнеров». Стоит отметить, что в планах MIRAX GROUP превращение SUNGATE Port Royal в эксклюзивный «7-звёздочный» курорт, равно которому Турция ещё не знала. ■

▶ ДЕЛОВАЯ «МЕТРОПОЛИЯ»

Новый деловой мегацентр «Метрополия» появится через несколько лет на бывшей территории промзоны завода «Москвич». На 21 га возведут 10 зданий, в среднем по 10 этажей каждое. Это будет офисная, гостиничная, торгово-развлекательная, спортивная и жилая недвижимость площадью порядка 1,5 млн м². Поскольку проектированием занималась одна из ведущих японских компаний Nikken Sekkei, все имеющиеся площади использовались максимально продуктивно. В центре возведут башню высотой 350–380 м, от которой, как лучи, будут расходиться все остальные сооружения.

Но японцы экономно распорядились не только землёй. «Наша задача была максимально применить энергосберегающие технологии, а также полностью соблюсти нормы полярности, – отмечает глава Nikken Sekkei Мицуо Накамура. – Теперь все наши здания стоят так, что не загораживают друг другу солнце и виды Москвы. При этом нигде в мире нет аналогичного проекта с таким компактным и в то же время комфортным расположением строений».

К работе над проектом привлечена консалтинговая девелоперская фирма CB Richard Ellis. Японские архитекторы завершат создание мастер-плана к марту нынешнего года. Общая себестоимость проекта составит \$3–4 млрд. Построенные здания застройщик не будет продавать поодиночке, скорее всего, формой инвестирования выберут доленое участие акционеров. ■

HOTEL for SALE

in Karlovy Vary!

+7 495 772-9382; alt-70@mail.ru



Mallorka Гостиница-пансион

В центре Карловых Вар (Marianska 321/6), рядом с известной гостиницей «Pupp». Построена 157 лет назад, реконструирована в 1997г. 4-х этажное здание общей площадью 758,8кв.м.



Ibiza Гостиница-пансион

В центре Карловых Вар (Zamecký vrch 391/3), в 30м от главного курортного источника. Построена 150 лет назад, реконструирована в 1996г. 5-и этажное здание общей площадью 426кв.м.

14–17 февраля**+7 342 2206 111****forum@metrosphera.ru**

в ВЦ «Пермская ярмарка» в рамках ежегодной Ярмарки недвижимости состоится III Камский форум профессионалов рынка недвижимости. Среди главных тем форума: «Основные тенденции развития земельных отношений на территории Пермского края», «Технологии развития риэлторского бизнеса», «Анализ и прогноз рынка недвижимости», обучающий семинар «Методы исследования и прогнозирования рынка недвижимости».

19–22 февраля**+380 44 494 4704****www.domexpo.com.ua**

в Международном выставочном центре (г. Киев) пройдет IX Международная выставка-форум «Недвижимость-2008». Будут представлены ведущие строительные, инвестиционные, финансовые, девелоперские компании, банки и управляющие компании, риэлторские объединения и агентства, юридические фирмы, инвестиционные бизнес-проекты, страховые и консалтинговые компании, ведущие украинские и зарубежные СМИ и т.д. Организаторы уверены, что выставка представляет интерес как для частных лиц, так и для профессиональных игроков рынка недвижимости.

20 февраля**+7 495 232 1769****alexmt@imedia.ru**

в отеле «Марриотт Аврора» пройдет конференция «Рынок земли и недвижимости-2008: юридические и налоговые аспекты». На конференции будут рассмотрены последние изменения в законодательстве в области земли и недвижимости, особенности инвестиций в строительство и осуществления сделок, работа ЗПИФов как инструмента налогового планирования и т.п.

20 февраля**+7 495 507 4660****natasha@mosbizclub.ru**

в «Президент-отеле» состоится очередное заседание Московского бизнес-клуба, на этот раз посвященное теме «Основные тенденции ипотечного рынка 2008 г. Сотрудничество банков и кредитных брокеров. ЗПИФы недвижимости – инвестиции в недвижимость с высокой доходностью». Заседание будет состоять из 3-х сессий с соответствующими названиями.

20–21 февраля**+7 495 540 7340****m.chupris@impressmedia.ru**

20 февраля в «Гранд Отель Европа» (г. Санкт-Петербург), а 21 февраля в отеле «Мариотт Тверская» (г. Москва) пройдет конференция «Mixed-Use Development: Единство в многообразии», посвященная строительству крупноформатных многофункциональных комплексов. В рамках конференции состоится мастер-класс «BUILT-TO-LAST. Masterplanning: creation long-term value for mixed-use projects» всемирно известного архитектора Эрика ван Эгераата, руководителя архитектурного бюро Erick van Egeraat Associated Architects, Голландия.

21 февраля**+7 812 347 8470****pr@gud-estate.ru**

в Зале инвестиционных проектов (пл. Островского, 11, г. Санкт-Петербург) пройдет круглый стол на тему: «Почему город не доверяет частным управленцам?». Петербург – единственный субъект РФ, где принят закон о доверительном управлении городской собственностью. Между тем здания, которые за несколько лет были переданы в руки частных управленцев, можно пересчитать по пальцам одной руки. Участники круглого стола постараются ответить на вопрос – почему.

21–22 февраля**+7 495 781 1134****savin@b2bpg.com**

в Санкт-Петербурге пройдет уникальный саммит первых лиц отельной и туристической индустрии стран большой восьмёрки – «BIG 8: Hotels & Tours», – где впервые на одной бизнес-площадке соберутся международные туристические операторы и российские отельеры. Главная тема саммита: «Стратегии и совместные инициативы бизнеса. Транснациональное сотрудничество». Одна из главных пленарных сессий будет посвящена самым перспективным направлениям для инвестиций в гостиничном секторе. В рамках сессии будет дана аналитическая информация по рынку: каковы интересы международных и российских гостиничных операторов, какие регионы и города являются приоритетными на ближайшее десятилетие, как быстроразвивающийся российский рынок готов принять финансовые потоки, формирующиеся в России.

21–24 февраля**+7 495 258 8764****interdomexpo@expo-design.ru**

в Гостином Дворе пройдет DOMEXPO INTERNATIONAL – раздел, представляющий зарубежную недвижимость международной выставки «ДОМЭК-СПО», который в феврале 2008 г. выходит как самостоятельный проект и впервые займёт всю площадку Гостиного Двора. В выставке примут участие компании более чем из 25 стран.

22 февраля**+7 812 347 8470****assistant@proestate.ru**

в МДЦ «Нептун» (г. Санкт-Петербург) состоится семинар «Управление проектами и затратами при выполнении работ по строительству и реконструкции». Основные темы семинара: «Управление проектами, контрактами и проектными затратами – определения и роль профессионалов», «Управление строительным контрактом», «Концепции и практические методики управления затратами».

27–28 февраля**+7 495 540 7870****contact@lbsglobal.com**

В Marriott Grand Hotel пройдет конференция «Девелопмент торговой недвижимости», посвященная многим вопросам, связанным с данным сектором недвижимости: от схем финансирования строительства торговых объектов до продвижения проекта среди розничных операторов. В рамках конференции состоится мастер-класс по темам: «Архитектурная стилистика ТРК: опыт реализованных проектов и новые возможности», «Западные стандарты и современные технологии управления торговой недвижимостью», «Брендинг торговой недвижимости».

28–29 февраля**+7 383 218 8719****gradoforum@sib-gud.ru**

в Новосибирске пройдет II Открытый градостроительный форум «Город Завтра», который призван стать площадкой для обсуждения стратегий и сценариев развития современных сибирских городов. В рамках форума состоится выставка инвестиционных проектов Сибирского региона.

29 февраля**+7 495 514 8316****conf@i-v-s.ru**

в Москве пройдет III Ежегодный конгресс «Инвестиции в строительство яхт-клубов». Мероприятие будет включать 4 сессии: «Состояние рынка», «Яхт-клуб как объект для инвестиций», «Создание яхт-клуба», «Законодательство и регулирование деятельности яхт-клуба».

29 февраля

+7 495 721 8951

info@kluwerevents.ru

в отеле «Националь» состоится круглый стол «Земельные вопросы в Московской области». Будут затронуты вопросы изменения назначения использования земель сельскохозяйственного назначения, правовые проблемы приобретения прав на землю на территории Московской области, распоряжения землями лесного фонда в Московской области, строительства в зонах отчуждения водоёмов (правовые проблемы предоставления и застройки земельных участков вблизи водных объектов).

13 марта

+7 495 540 7340

i.pomigueva@impressmedia.ru

в отеле «Карлтон» (г. Канны) состоится DASTARKHAN in CANNES – уникальное деловое мероприятие для неформальной встречи и общения первых лиц казахстанского и зарубежного рынков коммерческой недвижимости, заинтересованных в продвижении бизнеса в Казахстане, а также игроков российского и казахстанского рынков недвижимости, заинтересованных в установлении деловых отношений с зарубежными партнёрами.

14–15 марта

+7 495 540 9695

www.aigroup.ru

в выставочном комплексе T-Modul состоится московская международная инвестиционная выставка InvestShow. Среди участников выставки: специалисты по зарубежной недвижимости с лучшими инвестиционно-строительными проектами, российские и зарубежные банки, управляющие, инвестиционные и страховые компании, профессиональные участники фондового рынка, частные пенсионные фонды, паевые фонды, а также компании, предлагающие инвестировать в предметы роскоши и искусства.

19–22 марта

+7 495 935 7350

interhome@ite-expo.ru

в Экспоцентре на Красной Пресне состоится Московская международная выставка недвижимости за границей InterHome, которая пройдёт одновременно с XV Международной выставкой «МИТТ/Путешествия и туризм», главной туристической выставкой в России и СНГ. В рамках InterHome состоится Международная конференция по недвижимости с участием ведущих экспертов по вопросам покупки недвижимости, финансирования и налогообложения.

20 марта

+7 495 666 2244

badriyachko@infor-media.org

в отеле Baltshug Kempinski Moscow состоится V ежегодная конференция «Управление коммерческой недвижимостью». Каким образом можно оценить управляющую компанию, как выстраиваются отношения УК и арендаторов, появилось ли что-то новое в законодательной базе управления... Ответы на эти и другие вопросы можно будет получить на конференции.

24–26 марта

+7 495 380 0310

expo@smile-expo.com

в международном выставочном центре «Крокус Экспо» состоится премьера новой выставки – EAAPA (Eurasian Association of Amusement Parks and Attractions). Несмотря на то что выставка посвящена рынку развлекательных услуг, профессионалы рынка недвижимости тоже найдут для себя интересные разделы, в частности, посвящённые строительству кинотеатров и ледовых катков, ландшафтному дизайну и т.д.



АВТОМОБИЛИ МОТОЦИКЛЫ АКСЕССУАРЫ ЗАПЧАСТИ СЕРВИС

АВТОМОТОЦЕНТР, ПЕРЕСЕЧЕНИЕ ЯРОСЛАВСКОГО ШОССЕ И МКАД

ТЕЛ. (495) 780-1000, 728-8077

ТЦ "МЕГА", ПЕРЕСЕЧЕНИЕ КАЛУЖСКОГО ШОССЕ И МКАД

ТЕЛ. (495) 775-3090

53 КМ МКАД, СТРОЕНИЕ 6 (МОЖАЙСКОЕ ШОССЕ)

ТЕЛ. (495) 589-2323

ТЦ "ТИШИНКА", ТИШИНСКАЯ ПЛ., Д.1, СТР.1

ТЕЛ. (495) 626-7139, 295-0810

АТЦ "МОСКВА", КАШИРСКОЕ ШОССЕ, Д.61, КОРП.3А

ТЕЛ. (495) 221-4224

"АВТОДИНА-САРАТОВ", УЛ. ЧЕРНЫШЕВСКОГО, Д.94

ТЕЛ. (8452) 588-080

В середине 90-х годов прошлого века Кипр стал едва ли не первой страной, на которую россияне, получившие возможность приобретать недвижимость за рубежом, обратили внимание. Тогда «дача на Кипре» являлась для многих символом финансового процветания и социального благополучия. Какие изменения претерпело отношение россиян к Кипру? Спокойно ли остров выдерживает конкуренцию со своими средиземноморскими соседями? Стал ли другим портрет потенциального российского покупателя кипрской недвижимости? На вопросы **ДН** отвечает глава московского представительства компании Aristo Developers Виктория МИХАЙЛОВА.



Остров, который вне конкуренции

» Так чем же объяснить, что страной №1 для россиян-первопроходцев рынка зарубежной недвижимости стал именно Кипр?

— Прежде всего стоит вспомнить, что в то время въезд россиян на Кипр был безвизовым. Поэтому до 2004 года поток как российских туристов, так и российских покупателей недвижимости был воистину огромным. Затем, после введения виз, наблюдался очевидный спад, но в прошедшем, 2007 году, интерес граждан России к Кипру и его объектам недвижимо-

сти снова существенно повысился: практически показатели 2007 года в два раза выше показателей-2006.

В 2004 году российский туристический поток на Кипр сократился процентов на 40. Это факт. Однако кипрское консульство предоставляет визы в крайне облегченном режиме, требуя при этом необременительный набор документов и тратя на визовые процедуры минимум времени. Система настолько упрощена, что никаких проблем с оформлением виз не возникает. Понятно, что в 2004 году у рос-

сиян возник страх перед самой необходимостью получения визы на Кипр. Страх вполне оправданный: многие ведь на практике знают, насколько непросто получить визу в шенгенские страны, США, ряд других государств. Но россияне быстро разобрались, что Кипр не из этого списка.

» Понятно, что безвизовый въезд — огромное преимущество страны. Особенно такой, как Кипр, то есть, окруженной серьезными средиземноморскими конкурентами. Но всё же, была ли в повышен-

Беседовала Валерия МОЗГАНОВА

ном внимании к Кипру заслуга властей острова, начавших продвигать его на российском рынке, или девелоперских кипрских компаний, оказавшихся активнее итальянских, французских или греческих?

— Конечно, кипрские власти прекрасно понимали, что Россия — богатейший источник привлечения на остров инвестиций. Поэтому и государственным структурам, и девелоперским и строительным компаниям всегда было интересно сотрудничать с российским рынком. Однако сказать, что правительство Кипра активно вело себя в России, нельзя. Исключение составляет, пожалуй, 2007 год, когда на рекламу и продвижение острова (и не только его туристической сферы) на российском рынке действительно был выделен огромный бюджет.

В принципе, Кипр всегда был интересен россиянам как направление зарубежного рынка недвижимости. Это объясняется в частности экономическими показателями: к примеру, с января по конец марта 2007 года повышение цен на 2-спальные апартаменты в Лимассоле составило 12,95%, а к концу года этот показатель дорос до отметки 37–39%. Похожая картина наблюдалась и с отдельно стоящими домами. Так что с инвестиционной точки зрения Кипр был и остаётся крайне привлекательным.

Важное обстоятельство — очень дружелюбное отношение киприотов к россиянам (что наблюдается, прямо скажем, далеко не во всех странах). Думаю, не ошибусь, если скажу, что на Кипре смотрят на Россию как на старшего брата. Отчасти и это стало причиной



Проект Argaka 6 расположен в деревне Аргака (район Полис). Он включает в себя восемь 3- и 4-спальных вилл (площадь домов — 170 м², площадь участков — от 435 м²). Для тех, кто отдаёт предпочтение отдыху «первого класса» в обстановке тишины и спокойствия, Argaka 6 — практически идеальный вариант. Стоит обратить внимание, что виллы просторны и построены по высочайшим стандартам (с активным использованием в декоре природных камней). К тому же, у каждой есть отдельный участок с собственным бассейном и парковкой, а из окон открывается прекрасный вид на море и горы. Безусловно привлекательной является и цена — от 365 000 €.

активизации кипрских властей. Особо если учесть, что зарубежные государства постепенно приходят к пониманию: за Россию, её ресурсы, её рынок и её инвестиции надо бороться.

» А кто же сегодня является основными конкурентами Кипра в этой борьбе: в Средиземноморском регионе или за его пределами?

— Я люблю свою страну и смело могу сказать, что конкурентов у неё практически нет. Почему? В сравнении с Испанией Кипр однозначно выигрывает по части цен на недвижимость — они у нас чуть ниже. В сравнении с Грецией я тоже нахожу Кипр более интересным, потому что как нация киприоты, на мой взгляд, намного доброжелательнее греков. Не стоит сбрасывать со счетов и превосходный кипрский климат: я приехала оттуда 14 января, так там температура была в районе 20 градусов тепла, и за все рождествен-

ские каникулы, которые я провела на Кипре, был только один пасмурный день. Так что выигрывает Кипр и в сравнении с Болгарией или странами Адриатики, где действительно летний сезон — максимум 3 месяца. В Турции, наверное, и климат, и цены интересны, но качество жизни на Кипре, безусловно, выше.

» Сегодня уже стало расхожим местом утверждение, что на Кипре фактически появилась русская колония: русские школы, русские газеты...

— И русское радио, русские больницы, русские врачи, русские библиотеки, русские центры (как в Лимассоле, так и в Никосии) — это правда. По сути, Кипр стал в определённой степени местом компактного проживания россиян, эдаким российским форпостом в Средиземноморье. Ничего похожего во Франции, Италии или даже популярной у российских покупателей недвижимости Испании нет. И уж, конечно, этого нет в Хорватии или в Дубае.

» Но ведь подавляющее число иностранных приобретателей недвижимости на Кипре по-прежнему составляют британцы.

— Да, по-прежнему. Хотя «соотношение сил» между британцами и россиянами постепенно меняется: если в 2006 году оно было, условно говоря, 80 на 20 — в пользу первых, то в прошлом году — уже 70 на 30. И эта тенденция, как мы надеемся, сохранится. Никаких причин для падения спроса россиян на Кипр нет.

Объём строительства на острове в прошлом году заметно вырос. Если





Paradise. На продажу выставлялось три блока, и уже к июню 2007 года проект был полностью продан. Конечно, реализация этих проектов стартовала пораньше, но основное число продаж пришлось именно на прошлый год.

Есть у нас проекты, которые появились на рынке именно в 2007 году, и в этом же году были целиком проданы. Примером может служить проект в Пафосе Coral Bay Village 13: 28 октября утром он появился в списке продаж, к 12 часам

рассматривать только нашу компанию, то за год на рынок вышло проектов 15. Подчеркну, именно проектов, состоящих из немалого числа объектов. Причём, если мы возьмём проект Konia Village 3, то продан он был в течение 1,5 месяцев — то есть, буквально «уле-

дня 5 объектов было продано, а полностью проект был реализован на рынке в течение двух недель. Две недели! То есть, если сегодня мы говорим об объекте недвижимости как о потенциальном варианте покупки, то завтра этого объекта может попросту не быть —

целями, остальные, что называется, для себя. Правда, даже «чистые» инвесторы, покорённые качеством и архитектурой домов и самим Кипром с его климатом и качеством жизни, впоследствии нередко отказываются продавать свою недвижимость и оставляют её за собой.

» Из упомянутых 15 проектов, стартовавших в прошлом году, какие бы вы выделили как наиболее интересные?

— Тут стоит рассматривать не только прошлый год: в январе 2008 года у нас вышли на продажу ещё 3 проекта. Так что в данный момент я бы посоветовала обратить особое внимание на проект Aristo Germasoyia Bay Side 2, состоящий из 10 домов с собственными бассейнами и участками земли от 3,5 до 6 соток. Расположен проект в Лимассоле, рядышком с отелем San Rafael. Здесь очень привлекательные цены — от 449 000 € до 548 000 € (+15% НДС). Ещё один очень интересный проект Agnades Village 1.

» Раньше часто говорили, что, к примеру, британцы предпочитают селиться в Пафосе, а россияне в Лимассоле. На сегодняшний день насколько сохраняются эти национально-географические предпочтения?

— Раньше такое разделение, возможно, и наблюдалось, но сегодня уже нет. Россияне любят и Пафос, и Лимассол, и Полис. У нас есть клиенты, которые приобретают недвижимость и в Писсури, и вообще, где угодно на Кипре. Утверждение, что россияне едут только в Лимассол, давно опровергнуто практикой продаж. Лимассол — это своеобразный бизнес-центр острова, Пафос — это исторический центр, где

«В принципе, Кипр всегда был интересен россиянам как направление зарубежного рынка недвижимости...»

тел» с рынка (впрочем, стоит отметить, что среди покупателей были как россияне и англичане, так и сами киприоты). Другой проект, Limassol Star, где 287 объектов, входящих в его состав, также «улетели» в течение года, причём тут россияне составляли около 40 процентов покупателей. Проект Rosmari Village вышел на продажу в конце 2006 года, и уже к концу января 2007 года был продан фактически за 1–1,5 месяца. Ещё один наш проект — Limassol

слишком уж Кипр интересен и для инвесторов, и для покупателей сезонного жилья, и для тех, кто ищет место постоянного жительства. Кстати, у нас есть обращения от людей предпенсионного или пенсионного возраста, которые хотят часть своей жизни провести именно на Кипре. Конечно, точно подсчитать сложно, но я думаю, что в нашей компании процентов 30–35 российских клиентов приобретают жильё на Кипре с инвестиционными

Проекты Prodromi Village 2 и Prodromi Village 3 специалисты кипрского рынка недвижимости, не стесняясь, называют роскошными, стильными и элегантными, очарывающими с первого взгляда. Prodromi Village 2 состоит из 2-3-спальных вилл, Prodromi Village 3 — из 3-4-спальных вилл класса de luxe с индивидуальными бассейнами. Серьёзным конкурентным преимуществом обоих проектов является местоположение по соседству со всевозможными ресторанами, рыбными тавернами, барами и кафетериями. Площадь домов здесь — от 156 м², а вот площадь участков по кипрским меркам немалая — от 799 м² до 1 838 м². Учитывая высокое качество строительства, а также вполне умеренные цены (от 391 000 € + НДС), недвижимость в Prodromi Village 2 и Prodromi Village 3 вполне оправдывает надежды покупателей на выгодное капиталовложение.



сохранились и виллы «романского» периода II-IV вв., и Монастырь Святого Неофитуса XII века, Полис Лачи, Аргака — это чистейшее море, целебный воздух и сумасшедшие по красоте виды на горы и море. Исключение составляет, пожалуй, Айя-Напа — это искусственный город, центр летних молодежных тусовок, изобилующий кафе, клубами и дискотеками, но практически полностью вымирающий с ноября по апрель. Точную статистику по Айя-Напе привести не могу, но я лично особо не знаю россиян, которые приобрели недвижимость в этом районе. Возможно, более интересен Проторас, но уж никак не Айя-Напа.



ект застрахован, и ситуация, что с ним случится нечто из ряда вон выходящее, просто нереальна. Если у меня в плане стоит, что проект Regina Court

Сургус в Греции. Поэтому мы сохранили для своих клиентов прежние условия: 20% собственных и 80% кредитных средств при покупке наших объектов.

» **Насколько изменился портрет потенциального покупателя из России?**

— Скажем так: он меняется. Например, сегодня среди покупателей встречаются представители самых разных слоев населения, а не только очень обеспеченные россияне. Ведь имея \$70 000 – 80 000 и даже чуть меньше, уже можно всерьез думать о приобретении жилья на Кипре. Простой пример: буквально перед новым годом мы продали объект в Diamond Complex — 1-спальную квартиру крытой площадью 63,4 м², расположенную буквально в 3 минутах ходьбы от моря. Стоила квартира 49 000 кипрских фунтов, то есть около 84 000 €. Учитывая условия выдачи

» **Ещё одна общеизвестная тенденция — стремление россиян на первую от силы вторую береговую линию, в то время как европейцы с лёгкой душой покупают жильё в относительной дали от моря. Эта тенденция сегодня сохраняется?**

— Пока ещё да. В процентном соотношении около 80% потенциальных покупателей хотят жильё как можно ближе к морю. Хотя уже появляются люди, понимающие: чем дальше, в глубь острова, тем интереснее. Потратить 10 – 15 минут на дорогу до моря — не проблема, зато на возвышении воздух чище, влажность намного ниже, а температурный режим спокойнее. Если в июле-августе непосредственно на побережье 37 – 39° С, то в горах — 32 – 34° С, так что и дышится легче, и жара не причиняет неудобств.

» **Какие проблемы, с вашей точки зрения, могут возникнуть у россиянина, пожелавшего купить недвижимость на Кипре?**

— Нередко объект, выставленный на продажу, — это только земля и красивые картинки, так что человеку предлагается приобрести недвижимость, что называется, «с плана». Понятно, что россиянин, знакомых с ситуацией на своём национальном рынке, это может испугать: а вдруг не построят, «заморозят», сорвут все сроки? Опасения напрасны: на Кипре подобного не бывает. Каждый строительный про-

должен быть сдан 30 марта — значит он будет сдан в установленные сроки. В этом смысле россиянам надо учиться доверять Кипру.

«По сути, Кипр стал местом компактного проживания россиян, эдаким российским форпостом России в Средиземноморье. Ничего похожего во Франции, Италии или даже популярной у российских покупателей Испании нет...»

А совет во избежание каких бы то ни было проблем очень простой: во-первых, обращаться в надёжную, проверенную компанию, а во-вторых, непременно приглашать для участия в сделке кипрского адвоката, до тонкостей знакомого с реалиями местного рынка. Участие адвоката потребуются и при оформлении всех документов, и при общении с банком, и при регистрации сделки в Земельной регистрационной палате.

» **Кстати о банках. Легко ли россиянину получить кредит в кипрском банке?**

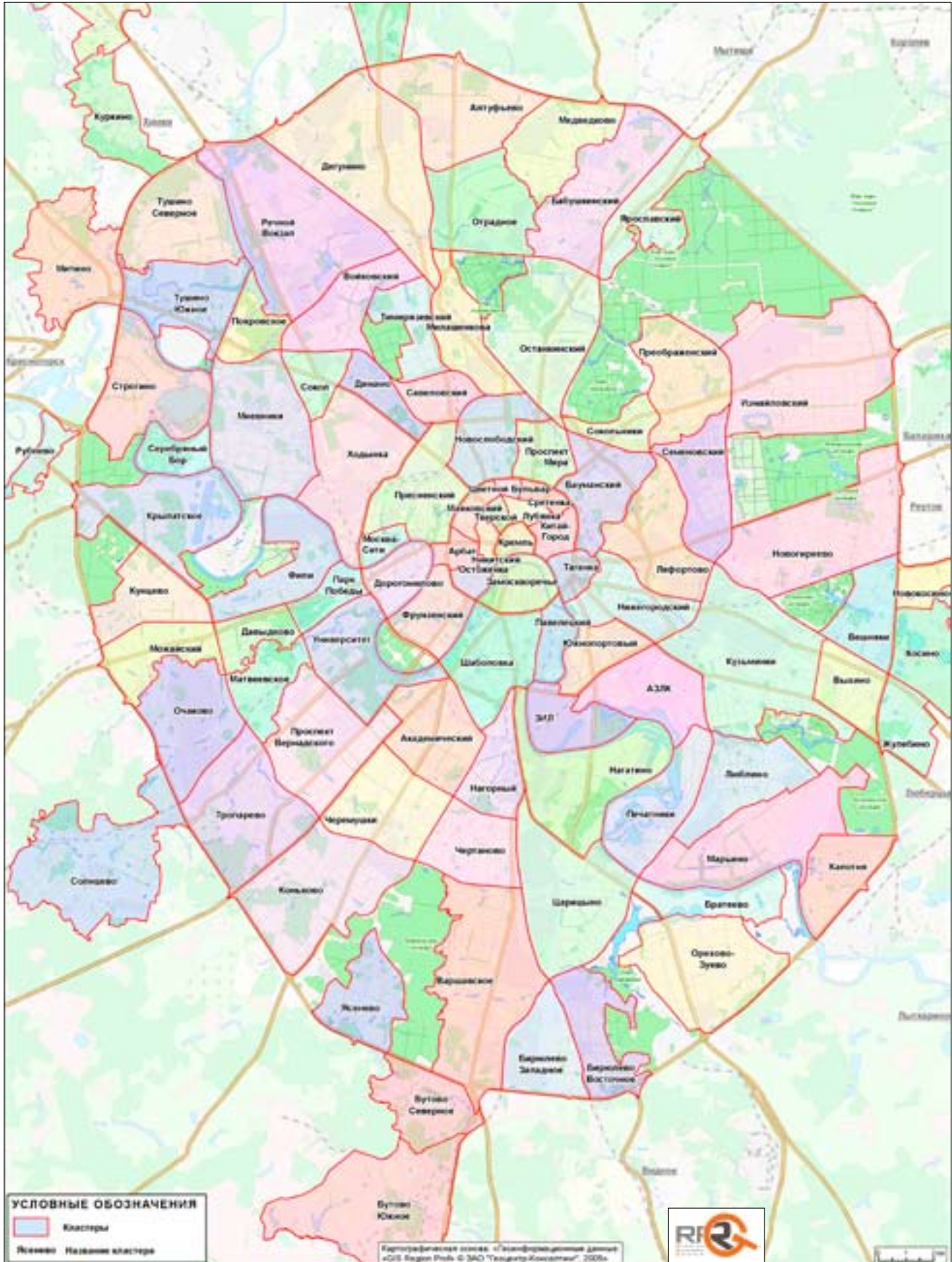
— Нетрудно. Правда, в конце августа прошлого года кипрский Центробанк изменил условия кредитования: если раньше спокойно можно было получить кредит на 80% от стоимости объекта при 20% собственных средств, то теперь соотношение стало 60% на 40%. Однако наша компания в особой ситуации. Директор и основатель Aristo Developers Аристодиму Теодорос является членом совета директоров банка Сургус на Кипре и директором банка

кредита, нетрудно подсчитать, сколь незначительная сумма нужна для приобретения такого жилья.

» **Многие продавцы зарубежной недвижимости отмечают, что россияне всё чаще выдвигают требование, чтобы по соседству было как можно меньше русских и как можно больше европейцев...**

— Знаете, люди разные. Есть такие, которые сторонятся соотечественников. А есть, напротив, те, кто приобретает жильё там, где уже поселились друзья или родственники. Нельзя однозначно утверждать, что англичане или немцы в качестве соседей лучше или хуже россиян или голландцев. У меня, к примеру, были соседи-англичане — очаровательные люди. Но есть и другие примеры, негативные. Одно могу сказать: бурные 90-е с их «перекосами» ушли в прошлое, и сегодня российский покупатель недвижимости за рубежом — человек высокой культуры поведения, главная черта которого, проглядывающая и в глазах, и в походке, и в манере общения, — достоинство. **ПН**

Кластеры г. Москвы





Денис КОЛОКОЛЬНИКОВ
генеральный директор
Russian Research Group

специально для **PH**

Слагаемые большого города

Мегакластеры — большие по площади территории города, ограниченные искусственными (железные дороги, промзоны, мосты, «пробки») или естественными (горы, реки, овраги) преградами, мешающими передвижению (границы московских мегакластеров обозначены на карте №2, стр. 22). Мегакластеры можно разделить на наземные и подземные, существующие в городах, где есть метро, а значит, и в Москве: если с одной ветки на другую, параллельную, можно попасть только через центр, значит, эти ветки, несмотря на близкое соседство, будут относиться к разным кластерам.

Кроме того, мегакластеры, а в ещё большей степени входящие в их состав кластеры (территории помельче), отличаются «социальным ландшафтом», единым либо по национальному составу, либо по социальному статусу жителей. Конечно, явных этнических кластеров в Москве нет, хотя за рубежом их немало. Примерами могут служить негритянские кварталы, Чайна-таун или знаменитый Брайтон-Бич. Впрочем, неофициальные места массового проживания лиц той или иной национальности постепенно формируются и в российской столице. Общеизвестно, скажем, что в районе Нагорной сегодня компактно проживает множество выходцев с Кавказа.

Разделение же по социальному признаку в Москве существует, причём применительно к жилому рынку «социальный статус» в немалой степени определяет период застройки и, соответственно, преобладающий в кластере тип жилья — «сталинки», «хрущёвки», панель, современный монолит и т.д. Например, объединение Люблино и Марьино в один кластер выглядело бы вполне логичным, если бы они существенно не разнились по жилому



Используя при выборе квартиры карту кластеров, можно представить приблизительную стоимость жилья, причём в привязке к конкретным, хорошо известным местам

фонду: первый район — это в основном пятиэтажки и даже сталинские дома, второй — застройка с 1980-х годов до наших дней.

Ещё один принцип, который работает в Москве, — разделение по профессиональному признаку, отчасти связанное с формированием в городе промышленных кластеров: юго-восток — вотчина автомобилестроения, северо-запад — место сосредоточения авиационных заводов и НИИ, юго-запад — научные владения и т.д. А поскольку раньше пода-

вляющее большинство квартир предоставлялось бесплатно и, так сказать, в организованном порядке, то жилые кластеры сотрудников автомобильных заводов, авиационных КБ или научных институтов появлялись в непосредственной близости от места их работы.

Новые кластеры могут формироваться и за счёт комплексного освоения территорий. К примеру, вполне можно считать самостоятельным кластером ЖК «Гранд-Парк», возникший там, где раньше жилья практически не было, или Косино-Ухтомский с рай-



оном Кожухово, который, входя в состав Москвы, стоял почти безлюдным, а теперь там в перспективе построят около 7 млн м² жилья, благодаря чему также сформируется новый кластер. Не исключено, что зона ЗИЛа, ныне выделенная в один кластер, в ходе освоения территории даст городу несколько разных кластеров, или предстоит изменять границы старых. Определённые коррективы наверняка внесёт и новый Генплан Москвы, в частности новые магистрали, появление которых предусмотрено на карте столицы.

По сути, кластер — это маленький город, в котором для жизни есть всё или практически всё. Причём если раньше актуальнее всего было наличие объектов социальной инфраструктуры (магазины, детские сады и школы, поликлиники и т.д.), то сегодня у москвичей, измученных транспортными проблемами, выходит на первый план и местоположение работы. Среди руководителей компаний, от которых зависит принятие решений, мы провели небольшое исследование, позволяющее стопроцентно утверждать: большинство сегодня выбирает офис по принципу «чтобы было удобно и быстро добираться из дома» (хотя есть и второй принцип — близость к офисам компаний-партнёров). Да и наёмный работник, живущий в Кузьминках, в выборе между работой на Волгоградском или Ленинградском проспекте в 9 случаях из 10 выберет первый вариант.

Мегакластеров, то есть больших «маленьких городов», в составе Москвы 12. Кластеров, то есть городов совсем небольших, — 94. Вообще же,

минимальная кластерная единица, как и минимальная градостроительная, — квартал. Однако такая детализация не всегда необходима. Границы кластеров в ряде случаев полностью совпадают с административными границами (поскольку и градостроительное планирование, и кластерная система учитывают естественные и искусственные преграды), но совпадение наблюдается не всегда. Для определения мегакластеров приоритетными являются естественные преграды, а если искусственные, то уж совсем непреодолимые, вроде железной дороги. Транспортные же магистрали могут в рамках мегакластера служить объединяющим звеном (как, например, Ленинский проспект), а для обычных кластеров, напротив, являться разделительной чертой.

Вполне может возникнуть вопрос: что даёт инвестору, девелоперу или покупателю предложенное деление на кластеры? Коммерческие соображения требуют при определении

цены объекта принимать во внимание стоимость аналогичных (либо по местоположению, либо по набору характеристик) квартир или офисов. Иногда оценщики, не находя точных аналогов в «своём» кластере, берут для сравнения объекты в других, равных по рейтингу кластерах, таким образом решая вопрос ценообразования. Важна кластерная система и при строительстве «обычных» объектов торговой недвижимости. Практика показывает, что около 80% покупателей, как правило, являются жителями кластера, где расположен торговый объект, так что оценка кластера — важная составляющая преарендного консалтинга.

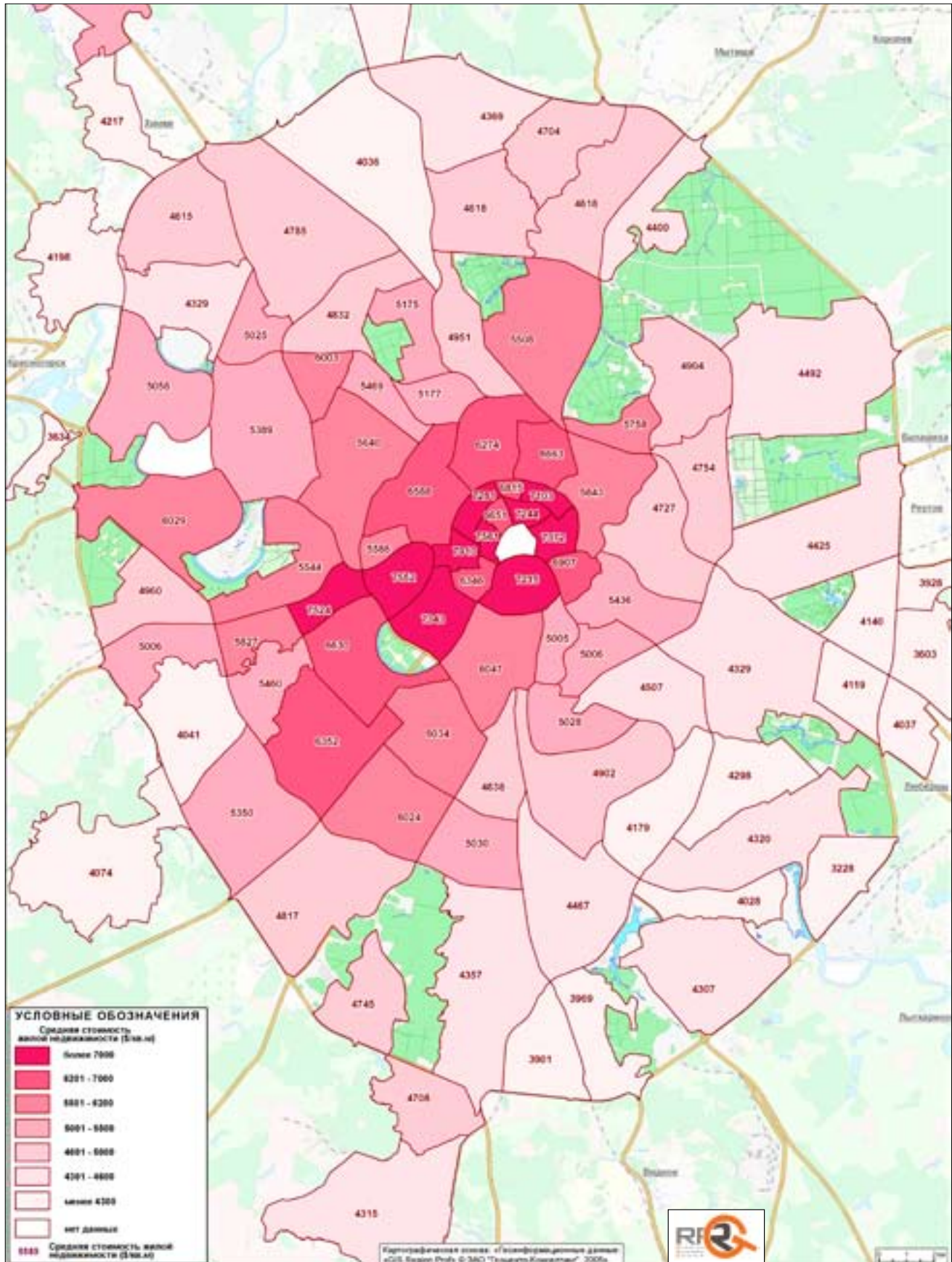
Что касается «простых» покупателей, то им деление на кластеры просто помогает ориентироваться в ценовой ситуации на локальных рынках, давая им, рынкам, сравнительную характеристику. Используя при выборе квартиры карту кластеров, легко можно представить приблизительную стоимость жилья, причём по желанию — в привязке к конкретным местам, которые хорошо известны человеку. Ведь по сути, границы кластера — это границы «своего» района; то, что находится за рекой, железной дорогой или широкой транспортной магистралью, чаще всего воспринимается людьми как «чужая» территория. Хотя, как уже отмечалось, деление на кластеры нельзя воспринимать как нечто застывшее, раз и навсегда утверждённое. Появление новых, серьёзных объектов инфраструктуры, начавшееся масштабное строительство, целый ряд других причин могут привести к довольно быстрой смене статуса кластера и, соответственно, к повышению (или понижению) в его границах цен на жильё.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО МЕГАКЛАСТЕРАМ (ДЕКАБРЬ 2007 г.)

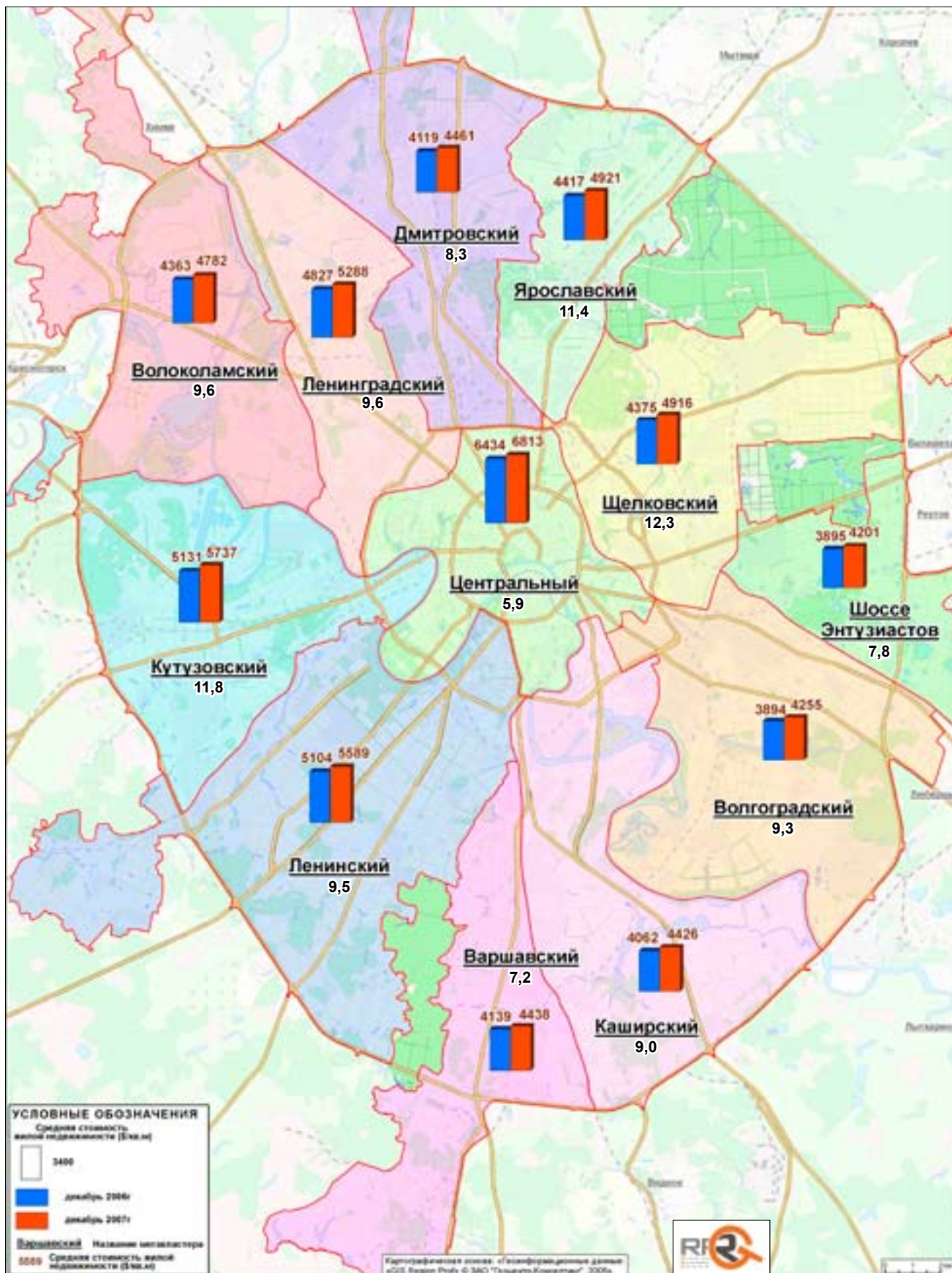
Мегакластер	Средняя стоимость (\$/м ²)
Волгоградский	4 255
Шоссе Энтузиастов	4 201
Варшавский	4 438
Каширский	4 426
Дмитровский	4 461
Волоколамский	4 782
Щёлковский	4 916
Ярославский	4 921
Ленинградский	5 288
Ленинский	5 589
Кутузовский	5 737
Центральный	6 813

Карта: №1

Средняя стоимость жилой недвижимости по кластерам (декабрь 2007 года)

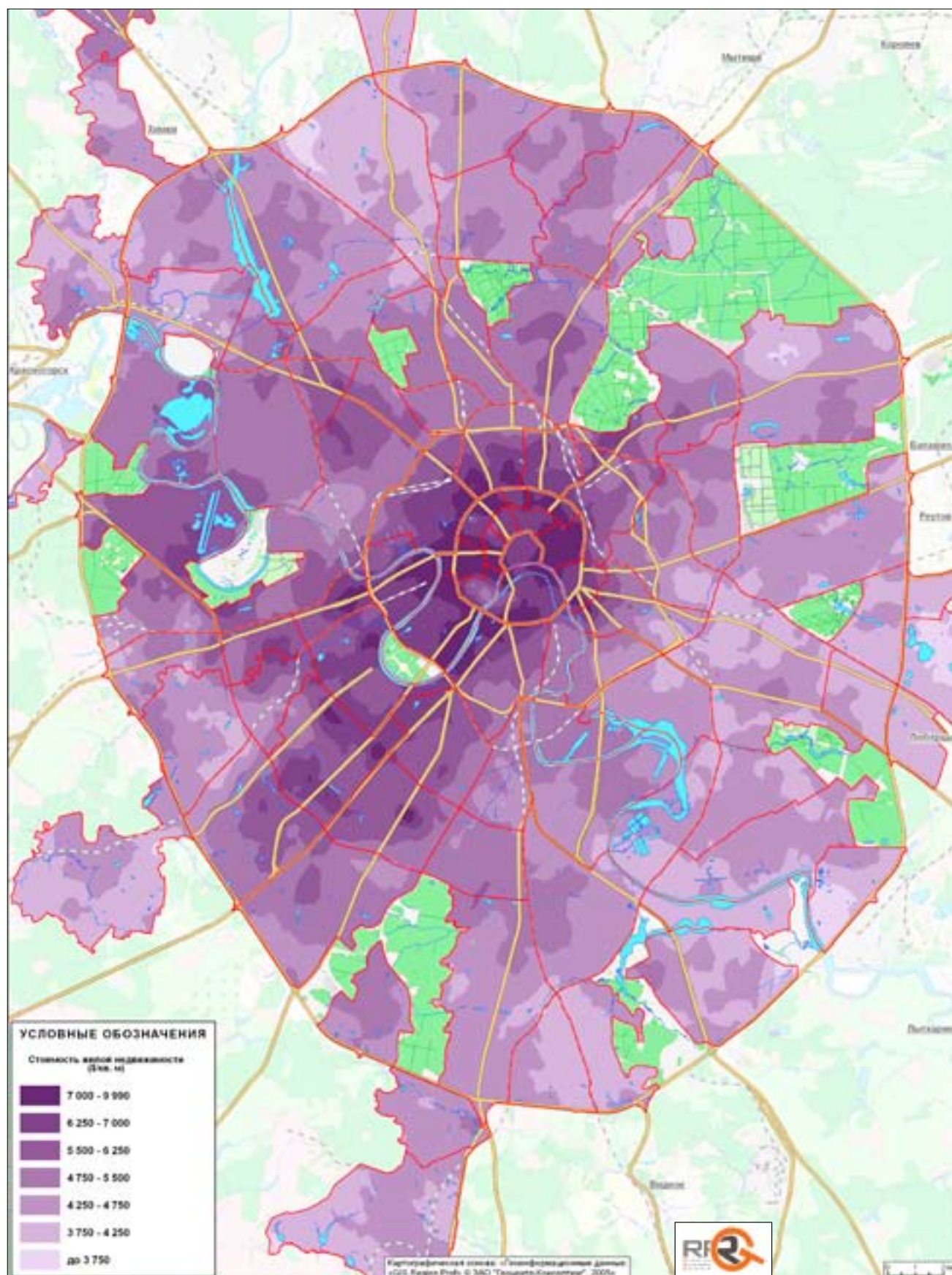


Изменение средней стоимости жилой недвижимости по мегакластерам (декабрь 2006 – декабрь 2007 года)

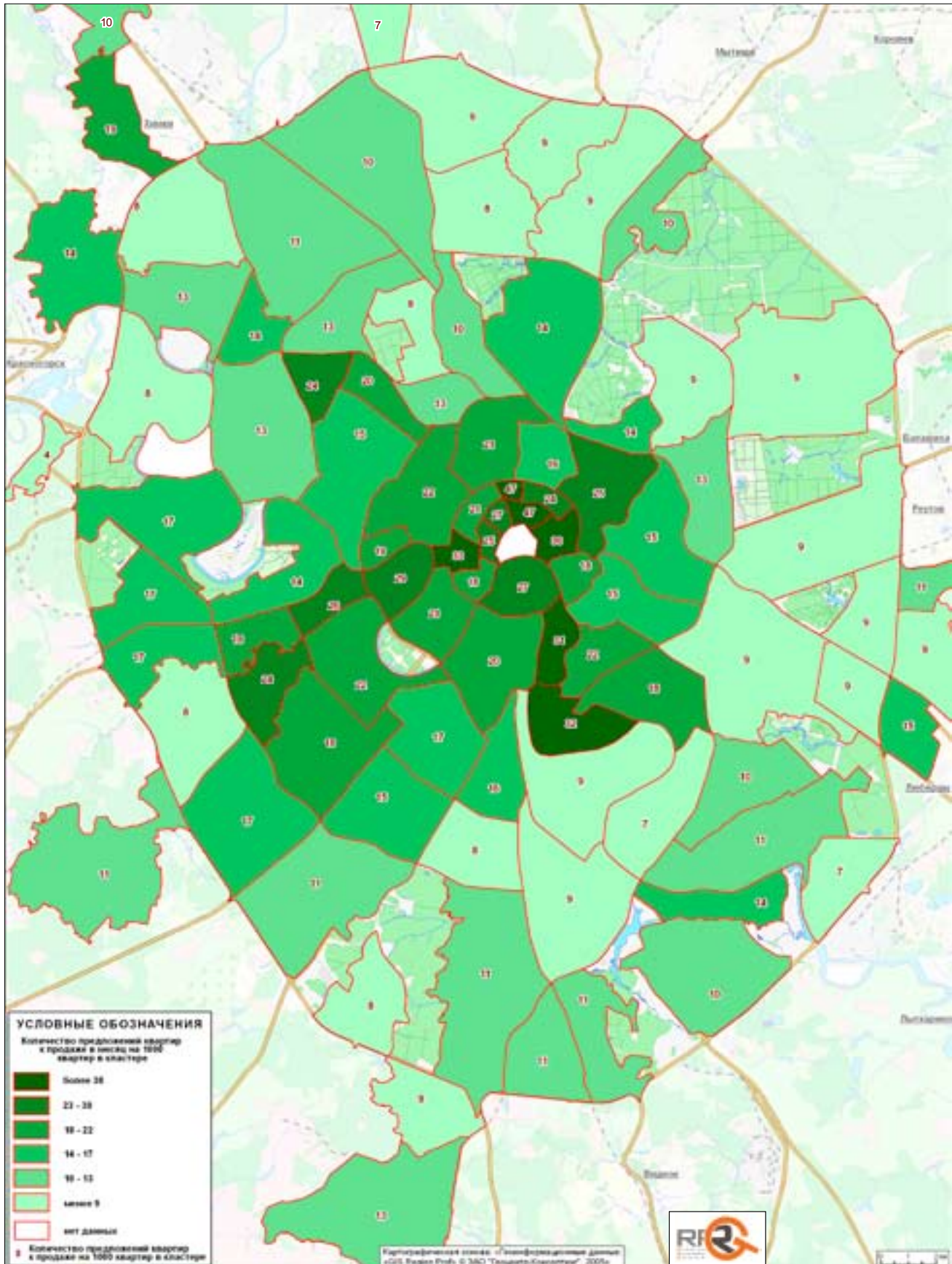


Карта: №3

Стоимость жилой недвижимости (декабрь 2007 года)



Активность предложения по продаже жилой недвижимости по кластерам



»» Карта №1 (стр. 21)

Средняя стоимость жилой недвижимости по кластерам (декабрь 2007 года)

На этой карте и соседней таблице представлена средняя цена жилья по мегакластерам и кластерам. В центре белым пятном располагается кластер под названием Кремль — по нему нет данных. Впрочем, данных нет и по Мневникам, хотя Кремль — это просто «пустое место» на рынке жилья, а Мневники — лишь пока «пустой», а в принципе совершенно реальный кластер. Очевидно, что есть кластеры, выглядящие несколько иначе, чем их ближайшее окружение. К примеру, то же Марьино (за счёт более качествен-

ного жилья) или Очаково-Матвеевское (по сути, остающееся промзоной). Граничащие друг с другом кластеры, скажем, Кунцево и Крылатское, могут иметь принципиально разный ценовой статус, и в рамках одного мегакластера разрыв по ценам на жильё может составлять до 20%. Даже в центре, где всё очень «кучно», наблюдаются некоторые колебания (хотя тут сразу надо оговориться: при составлении карты устанавливалась верхняя ценовая планка — \$10 000/м². Таким образом из расчётов исключалась

«элитка», в рамках Центра серьёзно влияющая на общие показатели). Арбат и площадь Маяковского дороже Цветного бульвара и района Москва-Сити, старый жилой фонд которых мало привлекателен для покупателей. Кстати, для справки: в исследованиях оценщиков 1873 г. был составлен рейтинг районов Москвы в привязке к полицейским участкам (и тоже использовалась теория кластеров, но словословных: здесь — район купцов, здесь — мещан и т. д.). Наиболее дорогими уже тогда были названы

Городской район (территория рядом с Кремлём), Арбат, Патриаршие пруды и Остоженка. Так что их нынешняя дороговизна имеет давнюю историю.

Заметно стали «подтягиваться» кластеры, расположенные за МКАД. Одно время они выглядели явным «прогибом» на общем ценовом фоне, а теперь разница между «предМКАДовыми» кластерами и, скажем, Жулебино и Новоосино, не столь существенна, а Бутово стало даже дороже своих непосредственных соседей, прежде всего за счёт появления метро. ■

»» Карта №2 (стр. 22)

Изменение средней стоимости жилой недвижимости по мегакластерам (декабрь 2006 – декабрь 2007 года)

На ней представлены сравнительные ценовые характеристики мегакластеров. Цены за декабрь 2006 г. и декабрь 2007 г., а также изменение цен в процентном отношении. Сразу видно, что последний параметр отличается ровностью: в сфере коммерческой недвижимости в одном кластере цены за прошедший

год выросли в 3 раза, в другом — в 2, в третьем — в 1,5, а рынок жилья в этом смысле более однороден. Здесь разрывы, как по площади объектов, так и по ценовым показателям не столь существенны. Самым дорогим, безусловно, остаётся Центральный мегакластер, далее идут Кутузовский, Ленинский, Ленинградский;

самые дешёвые — равноценные мегакластеры шоссе Энтузиастов и Волгоградский. При этом Центральный мегакластер демонстрирует самый незначительный прирост цен, а наибольший — Щёлковский, Ярославский и Кутузовский, чему способствуют два основных фактора: определённая недооценка этих районов

в предыдущий период и период активного возведения жилья, пришедший на смену периоду строительного затишья. В частности, и в Щёлковском, и в Ярославском мегакластере в последнее время начали сноситься пятиэтажки. И за счёт появления нового, более качественного предложения, цены сразу же пошли вверх. ■

»» Карта №3 (стр. 23)

Стоимость жилой недвижимости (декабрь 2007 года)

На ней отражено состояние дел в области цен не по кластерам, а в целом по Москве. Самые тёмные пятна — самые дорогие районы, включая «анклав» Крылатское. Самые светлые — дешёвый юго-восток. Есть и совсем бледные пятна вроде района Дмитровки или отдалённого Бескудника. При этом не стоит напрямую воспринимать данную карту как

схему распределения проживающего населения по уровню доходов. Ни для кого не секрет, что и на элитной Остоженке, и на престижной Фрунзенской набережной по сей день живут люди, мягко говоря, малообеспеченные. (Кстати, в Москве приватизированного жилья порядка 60%, то есть около 40% москвичей даже не захотели стать собственниками квартир,

что, конечно, исключает выход такого жилья на свободный рынок). Так что если цена м² в кластерах различается в два раза, это вовсе не значит, что и люди в одном вдвое беднее, чем в другом. В своё время наша компания проводила исследование на тему обеспеченности москвичей автомобилями. Мы разбили частный столичный автопарк на 10 групп (с учётом

года выпуска, марки и модели машин) и получили определённые показатели, напрямую связанные с уровнем доходов людей. Самые дорогие автомобили — Bentley, Ferrari, Maserati стоимостью более \$100 000 — мы «наносили» на карту Москвы, и получалось, что их владельцы живут не только в ЦАО, но и в Марьино, Косино, Орехово-Борисово. ■

»» Карта №4 (стр. 24)

Активность предложения по продаже жилой недвижимости по кластерам

Эта карта демонстрирует соотношение количества квартир, которые были выставлены на рынке, и количества квартир, которые в этом кластере в принципе есть (учитывая как «первичку», так и «вторичку»). То есть, карта предлагает оценить, насколько активно население в том или ином кластере продаёт свои квартиры. И если на первых схемах отличия между кластерами были невелики, то здесь уже есть кластеры, показатели которых различаются в несколько раз.

Признанным лидером всегда был и остаётся центр, квартиры в котором являются особо востребованным на рынке продуктом и потому часто находятся в обороте. Но есть, к примеру, яркое пятно — Нагатино — при в общем-то небольшом квартирном фонде выбившееся в лидеры за счёт активного возведения новостроек. Спальные районы в целом находятся в пределах «девятки», однако в более современных районах с более молодым населением, допустим, в Марьино,

Орехово-Борисово, Братеево, активность выше, поскольку люди деятельно стремятся улучшить свои жилищные условия. Конечно, и здесь прослеживается тенденция главенства запада и юго-запада.

При этом нельзя сказать, что данную карту однозначно можно рассматривать как карту показателя строительной активности в районах Москвы. Всё-таки в общем объёме предложения объём новостроек занимает меньше 20%, поэтому в основном речь идёт именно о позиции

населения. Столь же сложно провести очевидную параллель между активностью по продаже жилья и активностью спроса на него. Последний вообще непросто измерить — из-за влияния множества как объективных, так и субъективных факторов. Но смело можно утверждать, что в Москве спрос более-менее уравновешен: даже в Капотне, ставшей для столицы притчей во языцех со знаком «минус», квартиры пользуются спросом благодаря своей дешевизне. ■



АЛЕКСЕЕВСКИЙ

- Новый жилой комплекс бизнес-класса
- 142 квартиры свободной планировки от 55 до 125 кв.м.
- Обжитой район с развитой инфраструктурой
- Благоустроенная территория с парком

Москва, СВАО,
ул. Маломосковская, вл. 4, стр. 1

Действует услуга

дизайн-проект
в подарок!

- Индивидуальный проект
- Подземная двухуровневая автостоянка на 180 м/м
- Цена: от 142 000 руб./кв.м.
- Срок ввода в эксплуатацию жилого дома - 4 кв. 2008 г.
Проектная декларация размещена на сайте www.alekseevsky.com



Дом на Новокүзьминской

- Новый жилой дом бизнес-класса
- 138 квартир улучшенной планировки от 48 до 118 кв.м.
- Обжитой район с развитой инфраструктурой
- Рядом с метро "Рязанский проспект"

Москва, ЮВАО,
1-я Новокүзьминская ул., вл. 11

Действует услуга

дизайн-проект
в подарок!

- Индивидуальный проект
- 3-х уровневый отдельностоящий гараж на 138 м/м
- Цена от 106 000 руб./кв.м.
- Срок ввода в эксплуатацию жилого дома - 4 кв. 2008 г.
Проектная декларация размещена на сайте www.novokuzminki.ru



РАЗУМОВСКИЙ

- Новый жилой комплекс бизнес-класса
- 204 квартиры свободной планировки от 50 до 250 кв.м.
- Обжитой район с развитой инфраструктурой
- Рядом с метро

Москва, САО,
ул. Верхняя Масловка,
владение 23, корп. 2, владение 25

Действует услуга

дизайн-проект
в подарок!

- Индивидуальный проект
- Подземный паркинг на 180 м/м
- Цена от 134 000 руб./кв.м.
- Срок ввода в эксплуатацию жилого дома - 4 кв. 2009 г.
Проектная декларация размещена на сайте www.vmaslovka.ru



ПЕРЕСВЕТ
ДЕВЕЛОПМЕНТ

Москва, ул. 1-я Дубровская, д. 14 корп. 1

Практичное решение. Достойный выбор.



Новый дом НА ХОРОШЕВСКОМ ШОССЕ

- Новый жилой комплекс бизнес-класса
 - Панорамные квартиры свободной планировки
 - 2-х уровневая парковка для автомобилей
 - Срок ввода в эксплуатацию жилого дома - 4 кв. 2007 г.
- Проектная декларация размещена на сайте www.peresvet.ru

Москва, ЦАО, Хорошевское шоссе, владение 38 А



КАСКАД

- Концепция "Город в городе"
- Четыре жилых корпуса переменной этажности
- 723 квартиры свободной планировки от 58 до 158 кв.м.
- Эксклюзивные одно- и двухуровневые квартиры с панорамным видом
- Отличная транспортная доступность
- 3-х уровневый подземный паркинг на 1700 м/м
- Единый стилобат с развитой инфраструктурой
- Фитнес-центр, магазины, сервисные службы и др.
- Комплексный ландшафтный дизайн, детские площадки
- Современная многоуровневая система безопасности

Срок ввода в эксплуатацию жилого дома - 4 кв. 2007 г.
Проектная декларация размещена на сайте www.kaskad-house.com

Москва, ЦАО,
наб. Академика Туполева, вл. 15

Дизайн-проект в подарок

- БЕСПЛАТНО создание планировки и дизайна Вашей будущей квартиры, в т.ч. архитектурная концепция, эскизный и рабочий проекты, комплект технической документации, 3D визуализация
- БЕСПЛАТНО согласование перепланировки до сдачи дома приемочной комиссией

Ипотечное кредитование

- неизменяемая ставка по кредиту от 10,75% годовых в рублях на весь период кредитования
 - первоначальный взнос от 10% стоимости жилья
 - срок предоставления кредита до 30 лет
 - возможность прописки, сдачи в аренду, досрочное погашение без штрафов
- ООО "ИС "Экспобанк" лицензия №2998

дизайн-проект
в подарок!

www.peresvet.ru

789 8888

Автор: **Евгения ЛЕБЕДЕВА**

Как бы чего вышло

Среди сотен жилых домов, построенных за последние годы в Москве, архитектурную ценность представляют единицы. Остальные же — жилые «коробки», безликие и скучные. Впрочем, преобладает мнение, что при выборе жилища большинство покупателей ориентируется не на эстетику, а на место, цены и метраж, поэтому у девелоперов нет стимула вкладываться в архитектуру.

» ВАЖНОСТЬ АРХИТЕКТУРЫ

Интерес к любому городу в значительной мере объясняется его архитектурой. Но многие дома, построенные в Москве, вряд ли станут украшением столицы. Они плохо вписываются в окружающую застройку и поэтому теряются сами. По мнению **Максима Атаянца, руководителя «Архитектурной мастерской Максима Атаянца»**, чтобы жилая среда была уютной и комфортабельной, в ней должно присутствовать зрительное разнообразие. «Пицца для глаза должна быть иерархически сложной, и адекватно восприниматься с разных дистанций», — уточняет он.

Если при рассмотрении вплотную здание представляет интерес, а с большой дистанции выглядит как бессмысленная коробка без силуэта, то такая архитектура работает плохо. И наоборот, при ближайшем рассмотрении должны открываться интересные детали: фактура материалов, качество работы и т.п. «Можно построить очень красивое здание, а в итоге на сотни метров вокруг среда окажется разрушенной», — добавляет Максим Атаянц.

В общепринятом представлении «интересная архитектура» — это масштабные проекты, отличающиеся как размерами, так и крайне экстравагантными архитектурными решениями. Но **Мария Елизарова, главный архитектор проектной мастерской «Архиздрав»**,



считает, что интересная архитектура — это, в первую очередь, гармоничное сочетание внутреннего содержания и образа. «Сложносочинённое внутреннее пространство, позволяющее человеку чувствовать себя комфортно, и гармоничный объём, тонко вписанный в окружение, — обязательные составляющие интересной и качественной архитектуры», — отмечает она.

Выступая на круглом столе «Цена эстетики в жилищном строительстве», **Юрий Григорьев, первый заместитель главного архитектора г. Москвы, директор ГУП «МНИИТЭП»** отметил, что Москва всегда была ансамблевым городом, но сейчас многие архитекторы видят только себя и больше ничего и никого вокруг. Из-за этого в городской среде появляется всё больше и больше случайных зданий, поэтому и теряется ансамблейность столицы.

Хотя господин Григорьев лукавит, списывая несовершенство проектов только на бездарных архитекторов. До того как дом будет построен, каждый проект проходит длительную процедуру согласования. На общественном совете обсуждается не только высота здания и соответствие застройки «красным линиям», но и детали самого проекта, его архитектура. В процессе обсуждения чиновники могут «порекомендовать» убрать или заменить непонравившийся фрагмент фасада и доработать проект в соответствии с высказанными

замечаниями. «С точки зрения культуры плохо, когда чиновники берут под уздцы творчество и красоту, поскольку они неизбежно оглядываются на вкус вышестоящего начальника и руководствуются соображениями «как бы чего не вышло», — уверен **Александр Долгин, профессор ГУ-ВШЭ, управляющий интернет-проекта «ИМХО-НЕТ»**. — А настоящий художник, наоборот, придерживается принципа «как бы чего вышло»».

Андрей Уфимцев, директор по продажам агентства элитной недвижимости «Новое Качество», счи-

тает, что понятие «яркая архитектура» является довольно широким. Для архитектора это — самовыражение и попытка оставить свой след в истории. Для девелопера — удачный коммерческий проект. Для риэлторов — дополнительный стимул привлечения покупателей. Для покупателей — престиж. Иногда эти понятия совпадают, и появляются дома, у которых есть шанс стать достопримечательностью города, его архитектурным наследием. Например, дома «Стольник» в Малом Левшинском переулке (архитекторы Андрей Савин, Михаил Лабазов, Андрей Чельцов —

Мария Елизарова, главный архитектор проектной мастерской «Архиздрав», автор ряда проектов, реализуемых инвестиционно-строительной компанией «Квартал»: «Сейчас в Москве появляется много интересных архитектурных и инженерных объектов — от крайне крупномасштабных проектов, таких, как мост «Живописный» в Крылатском и проекты мировых архитектурных знаменитостей в рамках «Москва-Сити» до относительно небольших, но не менее интересных, как, например, «Миракс Плаза» на Кутузовском проспекте мастерской «Сергей Киселёв и Партнёры» (реализация — к 2010 г.), жилой комплекс «Панорама» архитектурного бюро «Остоженка» (проект реализован) и т. д. Смотреть на Москву становится всё более и более интересно, а впервые попавшим в Берлин студентам МАрХИ Потсдамерплац уже не кажется чем-то из ряда вон выходящим».

архитектурное бюро «А-Б») и «Дворянское гнездо» в Большом Левшинском переулке (построен архитектором Ильёй Уткиным совместно с бюро «Сергей Киселёв и Партнёры»). Они хорошо вписались в окружающую среду и стали примерами неординарных архитектурных решений, создавших не только добавочную стоимость объектам, но и позволивших домам стать брендовыми — своеобразными визитными карточками архитекторов и девелоперов их реализовавших.

Другой пример — дом «Патриарх» на Патриарших прудах (архитекторы — Сергей Ткаченко и Олег Дубровский). Ни одно здание за последние годы не обсуждалось так широко и не вызвало столько противоречивых мнений московской архитектурной общественности. «Дом-торт», как его нарекли архитекторы, не очень нравится москвичам. Большое здание, доминирующее над существующей застройкой, чаще всего характеризовали как богатый, вызывающий, декоративный, помпезный китч. Но с позиции девелопмента — проект успешный. Удачное место расположения в исторической части Москвы вблизи Патриарших прудов сыграло свою решающую роль. Поэтому квартиры в нём продавались так же хорошо, как и в «Стольнике» или «Дворянском гнезде».

Есть мнение, что сложный архитектурный проект негативно сказывается на планировках квартир: в них мало света, много углов, полукруглых элементов и т.д. «Красивый фасад, уродующий планировку квартиры, — это результат конфликта между архитектором и девелопером», — поясняет **Олег Рубин, генеральный директор «МИАН-девелопмент»**. — Нередко амбициозные архитекторы побеждают. Но я считаю такой подход непрофессиональным, потому что при грамотном



взаимодействии девелоперов, маркетинговой структуры и архитектора привести в соответствие интересные архитектурные решения и удачные планировки не составляет труда».

Александр Долгин проблему видит в том, что до сих пор не сделано ничего, чтобы у девелоперов, архитекторов, риэлторов и покупателей выработывался единый подход к оценке проектов. Нет ни соответствующей аналитической площадки, ни практики обсуждения, ни процедуры сближения позиций, установок, концепций. «Процесс институционально никак не оформлен. Это беда стройиндустрии, в которой настолько же много денег, насколько мало правил и здравого смысла», — говорит он.

» ЭСТЕТИКА И ЭКОНОМИКА

Эстетика и экономика — разные понятия. Например, если в объект вложить много денег, но при этом архитектурная идея, по которой он будет построен, слабая или сомнительная, то вряд

ли из этого получится что-то стоящее. И на воплощение смелой, продуманной идеи тоже нужны деньги, так как за всё приходится платить. «Чем выше класс здания, тем важнее архитектура, — утверждает **Игорь Махонин, заместитель директора департамента коммерческой недвижимости MIRAX GROUP**. — Если компания строит дом экономкласса, то она больше концентрируется на себестоимости квадратного метра, а про архитектуру думает в последнюю очередь. Достаточно соорудить квадратную «коробку», снабдить её маленькими окнами, огромным количеством несущих стен и назвать это домом».

Впрочем, по словам **Нatalьи Бланковой, маркетолога компании «Пересвет-Реал Эстейт»**, состоятельные покупатели предъявляют к жилью более высокие требования, поэтому в элитном и бизнес-сегментах архитектурной составляющей придаётся большее значение, чем в экономклассе. Этим можно объяснить, что для разработки проектов элитных домов приглашаются самые титулованные отечественные и зарубежные архитекторы. Например, ЖК Paradise Living, который будет построен на освобождаемой территории завода «Фили Кровля» на Кутузовском проспекте, — совместный проект компании MIRAX GROUP и известного японского архитектора Кионори Кикутаке (Kikutake architects).

По мнению Александра Долгина, современная однообразная застройка, поражающая унылостью и серостью,

Андрей Уфимцев, директор по продажам агентства элитной недвижимости «Новое Качество»: «Архитектурный стиль дома является важным критерием при продажах и определяют круг потенциальных потребителей. Допустим, если дом выполнен в стиле современного модерна (например, новый проект на улице Гиляровского, 55), то круг потребителей — это успешные люди 30–40 лет. Если он построен в классическом стиле, как жилой комплекс «Коперник», или дом в Лаврушинском переулке, то возрастной уровень потребителя чуть выше — в основном, это люди 35–50 лет».

не российская национальная отметина. Её следы видны вокруг мегаполисов всего мира, даже в предместьях Рима. Это реакция на рост городов: так строили, чтобы обеспечить базовые потребности переселенцев в квадратных метрах. Решение социальных задач, на которые направляется лимитированное финансирование, не позволяет ни архитекторам, ни девелоперам думать о красоте. Главное — дешёвый метраж.

Цена — важная составляющая любого проекта: чем она ниже, тем больше желающих приобрести жилплощадь. Есть мнение, что для застройщика главное — как можно дешевле спроектировать, сэкономить на мозгах проектировщиков, архитекторов, инженеров, как можно дешевле построить и как можно дороже продать.

Алексей Остробородов, коммерческий директор «Межрегиональной девелоперской компании», подтверждает, что хорошая современная архитектура стоит больших денег, которые редко окупаются. Поэтому в большинстве случаев девелоперы предпочитают вкладывать в архитектурный проект ровно столько денег, сколько

необходимо для того, чтобы обеспечить, на их взгляд, успешные продажи. Как следствие, в большинстве проектов, реализуемых в Москве, затраты на архитектурные работы невысоки — примерно 3% на объектах эконом-класса и до 10% на элитных проектах.

По данным компании «Новое Качество», около 60% новых домов элитного класса простроены в стиле классический модерн, и только небольшая доля в стиле конструктивизма — например, известные дома в Коробейниковом, Молочном и Бутиковском переулках.

Широкая вилка допустимых вложений в архитектурную составляющую позволяет девелоперам принимать волевое решение или в пользу архитектуры, или в пользу экономики.

Девелоперы понимают, что на архитектуре можно заработать. В этом их убеждают риэлторы, которым гораздо проще продавать красивые дома. «Мы заинтересованы в том, чтобы на рынке появлялись объекты, ко-

торые соответствуют запросам наших клиентов», — говорит **Александр Зиминский, директор департамента элитной недвижимости Penny Lane Realty**. Но **Кайдо Каарма, директор департамента элитной недвижимости компании «Миэль-Новостройки»**,

отмечает, что хотя девелоперы и ведут консультации с риэлторами, мнение сторонних консультантов носит рекомендательный характер. «Окончательное решение принимает застройщик», — подчёркивает он.

Александр Долгин не склонен списывать все недостатки современной архитектуры на прижимистость девелоперов. Он предполагает, что девелопер хочет сделать красивый проект,



ПРОМИНГРУПП
группа компаний

г. Москва, СВАО, ул. Искры, вл.3, стр.2.
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ИСКРЫ РАДОСТИ



КОЛЛЕКЦИЯ МАРОК БЛАГОПОЛУЧИЯ
+7(495) 228 0 888 www.promingroup.com

Эксперты склоняются к мнению, что понятие эстетики определяется сегодня, в основном, рекламой. Они допускают, что среднестатистический москвич может считать красивыми дома, о которых часто говорят, показывают, пишут. Является ли дом по-настоящему красивым или это результат массивной рекламы – ему понять непросто. Поэтому покупатели ориентируются на раскрученные бренды, зачастую весьма условные и сомнительные.

поскольку это повышает конкурентные преимущества объекта, но не знает, как этого добиться на практике. «Немногие рискуют полагаться на свой вкус, а общепринятого ориентира не существует, как не существует и авторитетов в этой области и табели о рангах», — отмечает он.

Но есть и другая причина. В первую очередь девелопер отвечает за экономику проекта, а не за эстетику, и, чтобы привлечь в проект деньги физических лиц и сократить объём дорогого банковского финансирования, продажи жилья начинают ещё задолго до того, как дом будет построен. На момент открытия продаж у него есть только согласованный проект, но дома нет, а стены высотой в 2–3 этажа являются для покупателей слабым гарантом того, что здание когда-то будет признано архитектурным шедевром. Как правило, на момент сдачи дома госкомиссии, когда можно полностью оценить его архитектуру и в случае удачи на этом хорошо заработать, квартиры уже распроданы.

Если дом оказался удачным, его архитектуру высоко оценили, то отдачу получают скорее инвесторы, успевшие купить квартиры в строящемся доме, а не девелопер. Даже в случае провала больше выигрывает тот девелопер, который успел продать как можно больше квартир на стадии строительства дома. Например, у компании «Капитал Групп» сейчас идут продажи двух жилых домов — «Аэробус» и «Северный город», — которые разительно отличаются по архитектуре. Стартовая цена м² в более архитектурно ярком «Аэробусе» была на \$150 выше, но спустя некоторое время цены сравнялись. На практике качественная архитектура никакой добавочной стоимости

не образует. Неудачная архитектура в условиях преобладания спроса над предложением не снижает стоимость квадратного метра, но и не позволяет больше заработать, — соглашается Наталья Бланкова.

По мнению Александра Зиминского, незаурядный архитектурный проект — это далеко не единственный фактор, определяющий успех проекта. ЖК «Золотые ключи-2» и «Кутузовская Ривьера» сложно назвать архитектурными шедеврами. Но квартиры в этих жилых комплексах пользуются стабильным спросом у покупателей. «Причина успеха этих проектов — удачная концепция; авторы умело использовали удачное местоположение, грамотно спланиро-

вали придомовые территории внутри жилых комплексов и оптимально подобрали объекты инфраструктуры», — считает Александр Зиминский. Сложно представить ЖК «Коперник» не на Якиманке, вблизи Кремля, а, скажем, в Марьино или в Западном Бирюлёве. Вряд ли нашлись бы желающие платить по \$20 000–30 000 за м² только потому, что будут жить в красивом доме. Но если цена составит \$3 000–4 000 за «квадрат», жилплощадь будет продана независимо от того, находится она в «коробке» или в доме с яркой архитектурой.

Алексей Остробородов признаёт, что хотя покупатели и не отказались бы жить в красивых домах, желающих платить «за вклад в искусство» пока немного. Как следствие, девелоперы не уверены в том, что их усилия по созданию «красоты» будут вознаграждены. Большинство экспертов солидарны во мнении, что столичный рынок недвижимости настолько разогрет и перегрет, что «ест» всё, и ему совершенно всё равно, интересная это архитектура или нет. «Потому что всем понятно: недвижимость — это лучшее вложение капитала, и пока это не изменится, не сдвинется ситуация и с архитектурой», — уверен **Михаил Филиппов, руководитель «Мастерской Михаила Филиппова».** ■



м. "ПОЛЕЖАЕВСКАЯ"
"ГРАНД-ПАРКЪ", Хорошевское шоссе, вл.38А

 1-6 к.кв. **56-162,6 м²**.

Ипотека в 6 банках.

Жилой комплекс в экологически чистом районе Москвы, всего в 8 км от центра. Прекрасные панорамные виды. Работают детские сады и школа.

Комплекс построен!

Охраняемая территория. Машинместа в подземном паркинге. Рядом спорт-комплекс и ледовый дворец ЦСКА, и Березовая роща. Удобная транспортная развязка на Ленинградском проспекте, 5 минут до метро. Представители на объекте:

799-3615, 796-3296.
м. "НОВЫЕ ЧЕРЕМУШКИ"
"АКАДЕМДОМ" ул. Архитектора Власова, вл.13-21

 1-8 к.кв. **58,6-293,7 м²**.

Ипотека

«Академдом» расположен в престижном районе на юго-западе Москвы, на улице Архитектора Власова, недалеко от Веронцовского парка. Инфраструктура: научно-техническая библиотека, фитнес-центр, малое дошкольное учреждение, кафе, мини-маркет, салон красоты, трехуровневый подземный паркинг (400 машиномест). Территория комплекса огороженная, охраняемая. Машинместа. Представители на объекте:

8-903-148-15-47, 8-903-783-33-96.
м. "КУНЦЕВСКАЯ"
Ул. Гвардейская, вл.2, 6

 1-4 к.кв. **48,4-122,4 м²**.

Рассрочка

Два монолитно-кирпичных 24-х этажных корпуса расположены в глубине застройки, в тихом зеленом месте. Очевидные достоинства дома - хорошая транспортная доступность, высокое качество строительства, а также развитая инфраструктура района, наличие неподалеку зеленых зон. Панорамные виды из окон на Поклонную гору.

Предусматривается обустройство детских и игровых площадок, гостевой автостоянки, территории. Сдача ГК - 2 кв. 2009 г. Представитель на объекте:

8-903-675 0068.
м. "ПРЕОБРАЖЕНСКАЯ ПЛОЩАДЬ"
ул. 3-я Гражданская, вл.3

 1-3 к.кв. **48,6-107,8 м²**.

Монолитно-кирпичный дом состоит из 3 секций по 9, 16 и 22 этажа.

Расположен в живописной местности на востоке Москвы с развитой инфраструктурой. Панорамные окна квартир выходят на парк Сокольники и Лосиный Остров. Недалеко находится ВВЦ.

В доме круглосуточная охрана и подземный паркинг, общественные помещения отделаны современными материалами. Представители на объекте:

8-903-148-15-46, 8-903-738-34-18.
м. "ДИНАМО"
"Дом на Масловке", ул. Мишина, 57

 1-4 комн. квартиры свободной планировки **52,2-157,2 м²**.

19-этажный жилой дом строится среди зеленых парков в престижном районе на севере столицы. Дом оснащен высококачественными инженерными и охранными системами. Подземный паркинг. На огороженной территории планируются детская площадка и сквер для отдыха. Отличная транспортная

доступность, развитая инфраструктура района. Представители на объекте:

968-76-44, 968-75-78.
м. "ЮГО-ЗАПАДНАЯ"
"АКАДЕМИЯ ЛЮКС" пр-т Вернадского, вл. 84

 1-3 к.кв. **62-146 м²**.

Жилой комплекс "Академия Люкс" состоит из трех монолитных зданий переменной этажности. Расположен в зеленом уголке Москвы, в 5 минутах ходьбы от метро. Собственная инфраструктура, двухуровневый подземный паркинг.

Огороженная охраняемая территория. Сдача ГК - 2 кв. 2008 г. Представитель на объекте:

8-903-148-15-50.

Если звёзды замигают...

Наша жизнь, увы, состоит в основном из рабочих будней, поэтому-то праздники в ней особо ценятся. А когда праздник удаётся совместить с подведением итогов работы за год, то он становится ценным и приятным вдвойне. Именно таким и стало празднование Дня риэлтора и чествование лауреатов очередного конкурса профессионального признания «Московские Звёзды», состоявшегося 15 декабря 2007 года. А то что риэлторы собрались в одном из самых респектабельных мест Подмосковья – роскошном, пышном, полном огня «Империал Парк Отель & SPA» – только подтверждало высокий уровень мероприятия. Премия «Московские Звёзды» была учреждена для поощрения риэлторских компаний, которые наиболее ответственно подходят к решению социально значимых задач рынка недвижимости. Она удостоверяет устойчивость компаний на современном рынке недвижимости, эффективность их маркетинговых стратегий продвижения услуг и продуктов, уровень их надежности. Организатором конкурса стала Московская Ассо-

циация Риэлторов. По замыслу организаторов проекта, конкурс должен предоставлять компаниям возможность получить подтверждение высокого качества своих услуг, привлечь внимание государственных органов власти всех уровней, бизнес-структур, объединений предпринимателей и проблемам современного рынка недвижимости. Премия вручается за оказание качественных, квалифицированных услуг, грамотную корпоративную политику, высокие позиции компании на рынке недвижимости, а в целом, она направлена на формирование в обществе объективного представления о профессии риэлтор. По словам президента МАР Анны Пупашко, «наш конкурс хоть и рассчитан на профессионалов, но прежде всего нужен потребителям риэлторских услуг. Ведь участие в подобных конкурсах – показатель цивилизованности и открытости. Это в конечном итоге помогает потребителю сделать выбор в пользу той или иной компании. Цели конкурса, предусматривающие повышение уровня риэлторских компаний, а также пропаганду в профессиональном сообществе высоких стандартов качества оказания услуг, безусловно, совпадают с желаниями наших потребителей».

Московская Ассоциация Риэлторов учредила собственную награду – «Знак почёта МАР». По решению президентского совета МАР, два ордена присвоены людям, сделавшим немало для ассоциации: депутату Государственной думы, председателю совета общественной партии «Развитие предпринимательства», президенту Международной Академии ипотеки и недвижимости, председателю национального совета по оценочной деятельности РФ, председателю Экспертного совета комитетом Совета Федерации по законодательному обеспечению формирования рынка доступного жилья Ивану Грачеву и первому президенту МАР, генеральному директору компании «Вавилон» Сергею Багаеву.

В 2007 году конкурс профессионального признания «Московские Звёзды» проводился в 7 номинациях. Лауреатами премии стали:

- В номинации «Признание года» (лучшая брокерская компания) – ООО «РЕСКОР-Недвижимость»
- В номинации «Инвестор года» (лучшая инвестиционная компания) – компания «Московское Агентство Недвижимости»
- В номинации «Штурман ипотеки» (лучшая компания на рынке ипотеки) – ЗАО «Корпорация «ИНКОМ-Недвижимость»
- В номинации «Прогресс года» (самая динамично развивающаяся компания) – ООО «КОНДР»

• В номинации «Босхотин оформитель» (лучшая компания по оформлению сделок с недвижимостью) – компания «Специализированное государственное унитарное предприятие по продаже имущества города»

- В номинации «Золотая середина» (лучшая компания с численностью сотрудников до 30 человек) – компания «Покупатель»
- В номинации «Инициатива года на рынке загородной недвижимости» (лучшая инициатива на рынке загородной недвижимости) – компания «Национальное агентство малоэтажного и коттеджного строительства»

Премия конкурса «Московские Звёзды» вручается исключительно за достижения по итогам года. Многие компании-участники вырвали надежду, что и в следующем году они покажут хорошие результаты, чтобы снова претендовать на звание лучших.



АИЖК vs. РЫНОК

В конце 2007 г. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) разослало своим региональным операторам письмо, содержащее рекомендации банкам — какой должна быть

ипотека-2008. Считать кредиты с первоначальным взносом менее 20% и суммой более 1,5 млн руб. кредитами повышенного риска, ограничить предельный возраст заёмщика 65 годами вместо нынешних 75, а макси-

мальную сумму кредита — 7,5 млн руб. вместо 16,2 млн руб. — эти и другие предложения АИЖК не порадовали потенциальных заёмщиков. А как отреагировали на инициативу агентства профессионалы рынка?



Юлия ВЕРБИЦКАЯ

консультант генерального директора «МИЭЛЬ-Брокеридж» по ипотеке

Сразу отмечу, что Агентство по ипотечному жилищному кредитованию оперирует в основном в регионах России. В Москве банков, работающих в стандарте АИЖК, немного. Рекомендации, по сути, осуществимые

в регионах, будут абсолютно неуместны относительно ипотечных кредитов в Москве. В частности, на сегодняшний день, по данным нашей компании, около 50% клиентов, желающих воспользоваться ипотекой, берут ипотечный кредит без первоначального взноса, либо с первоначальным взносом до 10%. Следовательно, если банки будут предлагать ипотечные программы с первоначальным взносом не менее 20%, то количество заёмщиков сократится почти в 2 раза.

Кроме того, сумма кредита до 1,5 млн руб. для Москвы не адекватна, так как стоимость, например, стандартной двухкомнатной квартиры площадью 53 м² в типовом панельном доме составляет около 4,5 млн руб. Подводя итоги, могу сказать, что, если рекомендациям АИЖК последуют московские банки, то количество заёмщиков сократится примерно на 80%. ■



Василий БЕЛОВ

генеральный директор кредитного брокера «ФОСБОРН ХОУМ»

В сочетании с ростом процентных ставок по ипотеке, который связан с кризисом ликвидности и продолжающимся, пусть и медленным ростом цен на недвижимость, новые

рекомендации АИЖК могут способствовать тому, что жильё в России станет ещё менее доступным. АИЖК относит к кредитам повышенного риска займы с первоначальным взносом менее 20% и суммой более 1,5 млн руб., что не может иметь отношения к реалиям Москвы, где средний размер ипотечного кредита — от 3,5 млн руб. до 5 млн руб. 1,5 млн руб. — низкий порог даже для других городов-миллионников, хотя квартиры там стоят намного дешевле, чем в столице.

К тому же, сегодня заёмщиками наиболее востребована категория кредитов на сумму до 85–90% от стоимости залога. Также возрастает популярность кредитов без первоначального взноса. Увеличивая соотношение кредит/залог, АИЖК снижает целевую аудиторию по ипотеке минимум вдвое. Многие люди не смогут купить жильё даже с помощью кредита.

Ужесточение условий может коснуться не только тех кредитных организаций, которые работают по стандартам АИЖК. Кризис ликвидности продолжается, и есть банки, которые сужают возможности заёмщиков по собственному усмотрению. Однако, по прогнозам, примерно через полгода ситуация должна стабилизироваться, и, возможно, ставки вновь поползут вниз. ■



Александр ЧЕРНЯХ

генеральный директор компании «АТА Ипотека»

Российскому рынку ипотечного кредитования не удалось избежать влияния американского, а точнее, даже мирового кризиса. Для России это проявилось прежде всего в сокращении притока иностранных инвестиций на ипотечный рынок, что отразилось в повышении ставок. Сокращение инвестирования в ипотечные ценные

бумаги в свою очередь привело к нехватке средств у первичных кредиторов для выдачи кредитов заёмщикам, отвечающим требованиям банка или иной кредитующей организации. Ещё когда кризис только начал проявляться, банки ужесточили условия и снизили объёмы выдачи кредитов, стремясь уменьшить свои риски и искусственно ограничить число потенциальных заёмщиков. Но следует отметить минимум один положительный момент: с ужесточением требований можно ожидать улучшения качества ипотечного актива. Однако только при одновременном снижении доступности ипотеки для большинства населения России. В ближайшее время означенная тенденция сохранится. Сегодня банки очень внимательно относятся к заёмщикам, удлинился срок обработки заявок, ужесточились требования к подтверждениям дохода, уменьшились суммы выдачи. Ожидать снижения ставок и смягчения условий кредитования пока не приходится. ■



Анна ПАНКРАТОВА

директор департамента маркетинга розничного бизнеса «НОМОС-БАНКа»

В условиях усиления нестабильности на мировых финансовых рынках, ввиду ипотечного кризиса в США и предкризисного состояния в Великобритании рекомендации АИЖК вполне оправданы. Большинство российских банков ужесточило требования к заёмщикам, чтобы не допустить массового роста просрочки по ипотечным кредитам. Выпол-

нение рекомендаций АИЖК вполне реально, но они, эти рекомендации, затрагивают в первую очередь средние региональные банки, которые выдают ипотечные кредиты для последующего рефинансирования.

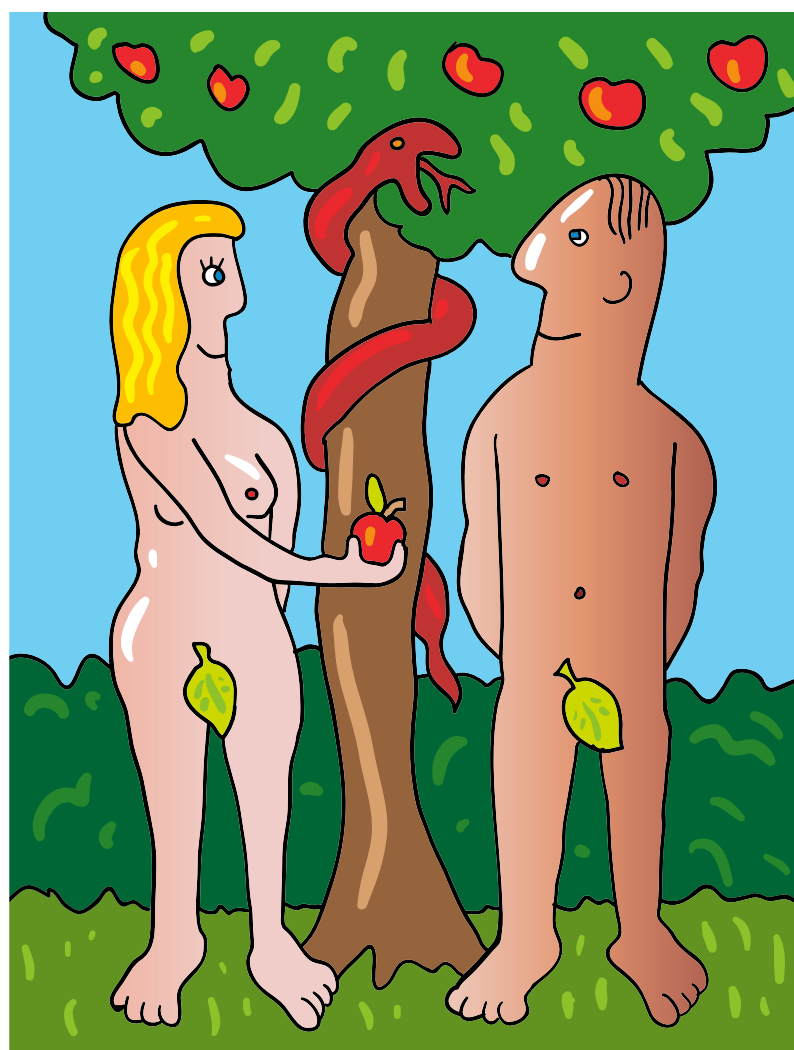
Если внимательно проанализировать изменения АИЖК, то они вполне вписываются в рынок ипотеки в современном состоянии: первоначальный взнос в размере не менее 20% предусмотрен для кредитов на сумму свыше 1,5 млн руб., а средняя сумма кредита, рефинансированная АИЖК, составляет 700 000 руб., соответственно, что на суммы менее 1,5 млн руб. банки смогут выдавать кредиты с первоначальным взносом 10%. АИЖК максимально присутствует в регионах, где не очень развита инфраструктура выдачи ипотечных кредитов. Понятно, что в этих регионах средняя сумма кредита не будет превышать 1,5 млн руб. Аутсайдерами станут города-миллионники, где доля АИЖК символическая. Возраст заёмщика на момент погашения кредита — 65 лет — вполне оправдан, т. к. он является старше пенсионного возраста, и с учётом того, что средний возраст в портфеле — 35 лет, а срок кредита — 16 лет, это не окажется существенным ограничением аудитории потенциальных ипотечных заёмщиков.

Ввиду вышеизложенных аргументов, рекомендации АИЖК не могут сильно повлиять на доступность ипотеки в современных условиях. Данные рекомендации станут существенным ограничивающим условием только при сильном росте цен на жильё, и в этом случае их логично было бы пересмотреть. ■

Автор: Елена ВЕСТОВА

Доллары, рубли, в крайнем случае евро... Именно таким традиционным ассортиментом валют до недавнего времени ограничивались отечественные банки, выдававшие ипотечные кредиты. Сегодня список этих валют пополнился. Одним из самых заметных событий прошлого года стало появление ипотечных кредитов в швейцарских франках и японских йенах. Почему именно такие валюты попали в число фаворитов московских банков? Каковы преимущества данных кредитов с точки зрения потребителей? Наконец, помогут ли подобные программы решению самых болезненных проблем, тормозящих развитие ипотеки в России? А может быть, подобные акции следует воспринимать как оригинальный, чисто маркетинговый ход?

Экзотический Фрукт



Высокая процентная ставка по кредитам — это, пожалуй, одна из главных причин, сдерживающих развитие ипотечного кредитования в нашей стране. Так, в минувшем году она оказалась выше 11% годовых, предусмотренных параметрами национального проекта «Доступное и комфортное жильё». Оттого и не получается у нас расширить круг потребителей, кредит для которых оказался бы по карману. Ипотека в России рекламируется всё активнее и активнее, хотя по-прежнему страшно далека от народа. Но как снизить ставку в стране с уровнем инфляции, напрямую подходящим к процентной планке по кредитам? В минувшем году, благодаря развернувшейся конкуренции между банками, некоторое снижение ставок всё-таки произошло. Однако сегодня резервы возможностей к дальнейшему снижению, казалось бы, исчерпаны. Конечно же, размер ипотечных ставок зависит от колебаний ставок рефинансирования АИЖК и Банка России. Но предпосылок для серьёзного изменения этих показателей не наблюдается.

В создавшейся ситуации банкам приходится всё чаще искать новые пути и новые методы для привлечения клиентов. Такие пути иногда находят. Один из самых ярких и оригинальных, придуманных находчивыми игроками рынка, — это новые ипотечные программы в экзотических валютах, а именно: в швейцарских франках и японских йенах.

» ДОЛЛАР УХОДИТ. ДА ЗДРАВСТВУЕТ ФРАНК?

Разделение мнений по поводу валюты кредита стало в принципе одним из знаковых явлений на ипотечном рынке минувшего года. Неуклонное падение доллара провоцирует сограждан брать займы в американской валюте — в надежде сэкономить на еже-

месячных выплатах. Многим это уже удалось. Скажем, если кредит получен год назад на условиях выплаты долга равными долями (аннуитетная система) и предусматривает внесение, скажем, \$1 000 в месяц, то сегодня удельный вес такого взноса в общем доходе заёмщика скорее всего ощутимо снизился. Особенно эта тенденция заметна в столице: по данным исследования специалистов «Фосборн Хоум», в Москве всего 15% ипотечных займов выдаётся в российских рублях.

Действительно, кредиты в долларах в данный момент как нельзя более выгодны для заёмщиков, чего нельзя сказать о банках, вынужденных повышать ставки или отказываться от подобных программ. Например, ипотечные кредиты в долларах перестал выдавать «Юниаструмбанк», ссылаясь на нерентабельность подобной услуги. **Генеральный директор Агентства по ипотечному жилищному кредитованию Александр Семеняка** отметил, что доля валютных кредитов сокращается. Изменилась разница между базовыми долларовыми и рублевыми ставками у Городского ипотечного банка: если ранее она составляла 2,4%, то осенью сократилась до 1,5%.

Но привлекать клиентов по-прежнему необходимо, причём самой действенной приманкой, как показывают наблюдения, оказывается низкая процентная ставка. «По результатам наших исследований, сегодня большинство москвичей при выборе ипотечного кредита ориентируется в первую очередь на низкие процентные ставки. При этом оперативность принятия решения уже не имеет столь большого значения, как в прошлом году», — рассказывает **руководитель проектов банковского маркетинга и коммуникаций «ИМА-консалтинг» Дмитрий Афонин**.

На этом, казалось бы, тупиковом и безрадостном фоне родилась инициатива Банка Москвы и «Инвестсбербанка», предложивших в 2007 г. новинку: ипотечные кредиты в швейцарских франках под 8–9,5% и японских йенах под ещё более низкую по сравнению с рублевыми кредитами ставку 6,5–7,5%. Идея заимствована из опыта растущих ипотечных рынков стран Восточной Европы, где такие виды кредитования пользуются популярностью. Почему именно франки и йены? Ответ довольно прост: эти валюты относи-

тельно стабильны, при этом обходятся банкам на внешнем рынке заимствования куда дешевле.

Если брать кредит ненадолго (не более чем на 7 лет), да ещё иметь на руках 20% стоимости жилья, то заём обойдётся всего в 7% годовых. Хотя, конечно, в Швейцарии, откуда берутся франки, ставки равняются 3–4%. Чуть дороже, примерно под 4,5%, кредиты в этой валюте выдаются в Европе. Но, увы, для России подобные правила игры пока невозможны.

Алла Цытович, управляющий директор блока «Розничный бизнес» Банка Москвы: «Опасения относительно целесообразности получения кредита именно в такой валюте высказывались и продолжают высказываться постоянно. Однако, по моему мнению, кредит в этой валюте ничем не отличается от любого другого».

» ПЕРВЫЕ ИТОГИ

Сколько бы ни говорилось о выгодах и возможностях той или иной программы сегодня, критерием успеха можно считать только опыт. Насколько удалось продвинуть «экзотические» ипотечные программы за недолгий срок их апробации на рынке? С этим вопросом мы обратились к ведущим специалистам.

«За прошедший год наш банк выдал чуть более 2 000 тысяч кредитов в швейцарских франках. Это примерно в 1,5 раза более, чем запланировано», — рассказывает **управляющий директор блока «Розничный бизнес» Банка Москвы Алла Цытович**.

По мнению **заместителя начальника отдела ипотечного кредитования Банка Москвы Вячеслава Шаламова**, кредиты в швейцарских франках оказались очень востребованными на рынке, причём не только в Москве и Московской области, но и в других регионах. Иллюстрацией к этим утверждениям служит структура ипотечного портфеля «Инвестсбербанка»: на кредиты в долларах приходится 63% общего объёма, в швейцарских франках — 22%. Доля рублёвых кредитов

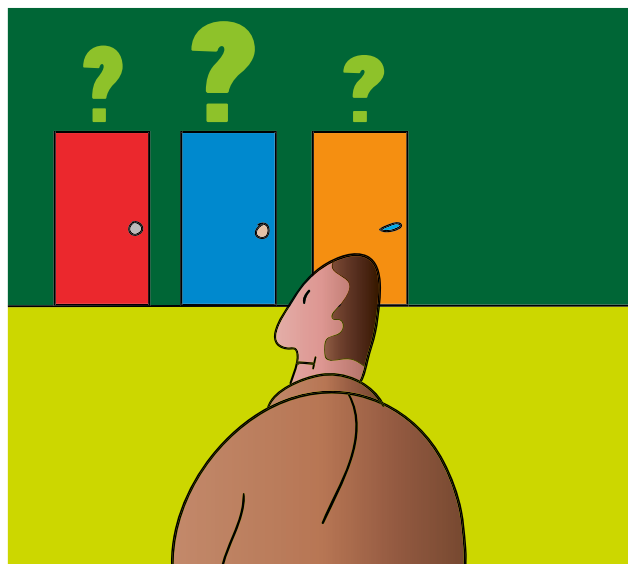
составила всего 11%. Кредиты в евро не выдавались — из-за отсутствия спроса со стороны клиентов.

Однако существуют специалисты, высказывающие скептическое отношение к начинанию. По словам **директора по маркетингу банка DeltaCredit Ольги Базановой**, «ипотека в экзотических валютах — швейцарских франках и японских йенах — это, скорее, маркетинговый ход, нежели практические и выгодные для отечественного потребителя программы кредитования».

» ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

Мнения специалистов — ценный материал для размышлений, без которого опытный и грамотный человек никогда не примет жизненно важное решение. Однако мнения непрофессионалов тоже очень интересны.

«Очень своевременные, очень интересные и привлекательные предложения» — такие отзывы об обсуждаемых программах приходилось слышать не раз от друзей и просто знакомых, «прощупывающих почву» перед тем, как решиться на оформление кредита. Как показывает практика, любое, даже очень выгодное предложение всегда имеет скрытые недостатки — это заложено в природе вещей. Не говоря уже





кредит в этой валюте ничем не отличается от любого другого. В любом случае при его оформлении заводят два счёта: валютный и рублёвый. Зачисления происходят на валютный счёт, так что от конвертации никуда не деться. Вид валюты как таковой не имеет значения, важно, чтобы был выгоден и понятен курс конвертации. Что касается клиентов нашего банка, то они на конвертации в рубли ничего не теряют. Второй момент, который нужно учитывать, касается оплаты по кредиту. Например, клиент, имеющий возможность купить йены, может внести нужную сумму в йенах. Если

же сумма выплачивается в рублях, то в нашем банке их конвертируют по курсу Центрального Банка плюс 5% — что сегодня считается довольно выгодным. Дополнительно клиенту приходится выплачивать комиссию. Её размер стандартен и составляет 1% от выплачиваемой суммы, но не более \$1 000».

лару. Однако в конкретный момент, когда подходит срок выплаты по кредиту, курс может отклоняться в сторону, причём не всегда выгодную для клиента, — считает Алла Цытович. — Однако и выгоды обсуждаемых кредитов налицо. Основная заключается в том, что при относительно более низкой ставке реально взять кредит, сумма которого процентов на 30 больше, чем в традиционных рублях и долларах. Реально это означает либо жильё, большее по размеру, либо наличие дополнительной комнаты. И тем не менее, мы не стремимся «впаривать» йены, хотя нас нередко пытаются в этом упрекнуть. Мы пытаемся дать клиенту продукт, выгодно отличающийся от традиционных. Технология банка работает совсем по-другому. Мы предлагаем клиенту возможность за известный валютный риск приобрести объект большей площади. По нашим наблюдениям, ипотечные программы в нетрадиционных валютах пользуются хорошим спросом в тех случаях, когда срок кредита невелик. Если учесть, что в России средний срок жизни кредита составляет 5–7 лет, то желающих воспользоваться нашими и подобными предложениями найдётся немало».

о том, что банки — чисто коммерческие организации, цель которых извлечение наибольшей выгоды от совершаемых сделок. Итак, каковы они, подводные камни «экзотических» программ?

«По поводу радужных перспектив кредитования в экзотических валютах сегодня говорить очень сложно, — считает Ольга Базанова. — Это объясняется несколькими причинами. Во-первых, традиционно большая часть российских потребителей ориентирована на рубли и на доллары — валюты привычные и понятные, а главное, широко используемые в нашей стране для расчётов. Во-вторых, существуют опасения, связанные с колебанием курсов экзотических валют. Сегодня, как известно, франк ведёт себя стабильно, а вот колебания курса йены довольно существенны. В-третьих, стоимость конвертации обеих валют сравнительно высокая. Если учесть, что среднестатистический российский потребитель не готов к нетрадиционным действиям относительно финансов, то обращение к экзотическим валютам для большинства потенциальных заёмщиков сегодня не станет правильным решением».

«Опасения относительно целесообразности получения кредита именно в такой валюте высказывались и продолжают высказываться постоянно, — комментирует ситуацию Алла Цытович. — Однако, по моему мнению,

в рублях, то в нашем банке их конвертируют по курсу Центрального Банка плюс 5% — что сегодня считается довольно выгодным. Дополнительно клиенту приходится выплачивать комиссию. Её размер стандартен и составляет 1% от выплачиваемой суммы, но не более \$1 000».

Член правления Московского международного банка Эдуард Иссопов в конце минувшего года предполо-

Ольга Базанова, директор по маркетингу банка DeltaCredit:

«Если учесть, что среднестатистический российский потребитель не готов к нетрадиционным действиям относительно финансов, то обращение к экзотическим валютам для большинства потенциальных заёмщиков сегодня не станет правильным решением».

» ЦЕНА ВЫГОДЫ — НЕИЗВЕСТНОСТЬ

Чем же рискует клиент, сделавший выбор с пользу кредита к нетрадиционной валюте? Известный риск действительно существует. «Сегодня наиболее выгодно для населения брать кредиты в долларах, — резюмирует Ольга Базанова. Это связано, во-первых, с низкой ставкой по долларовым кредитным программам (от 8,5%) и, во-вторых, со стабильно снижающимся курсом доллара к рублю».

«Риск связан с колебанием курса той же йены относительно доллара. Подсчитано, что средний курс этой валюты находится в равном отношении к дол-

жил, что в будущем до 40% ипотечных кредитов в России будет выдаваться в экзотических валютах. Суждено ли сбыться этому оптимистичному предсказанию? Пока сказать трудно. На сегодняшний момент в нашей стране только два банка имеют небольшой опыт работы с кредитами в швейцарских франках. Что касается японских йен, то их «хождение в народе» ещё впереди: Банком Москвы одобрено лишь несколько десятков кредитов в этой валюте. Однако сам факт поиска банками новых нетрадиционных решений не может не обнадёживать и не вызывать одобрения. **ДН**



www.stroi.ru



АССОЦИАЦИЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ
МОСКВЫ



18-я ЕЖЕГОДНАЯ ГОРОДСКАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

НЕДВИЖИМОСТЬ

ОТ ЛИДЕРОВ

2008

27 - 30 МАРТА

с 11.00 до 19.00

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ДОМ ХУДОЖНИКА
Москва, ул. Крымский Вал, д. 10
Октябрьская, Парк Культуры

www.exporealty.ru

КРУПНЕЙШИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ, БАНКОВСКИЕ И СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ ПРИГЛАШАЮТ ПОСЕТИТЬ



ЯРМАРКУ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ

ВСЕ ОПЕРАЦИИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

ЦЕНТР ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ
Самая полная информация
по ипотечному кредитованию

БЕСПЛАТНЫЙ ОФИЦИАЛЬНЫЙ
КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ
**СКИДКИ И
ПОДАРКИ**
ОТ СТРОИТЕЛЬНЫХ
И РИЭЛТИРСКИХ КОМПАНИЙ

ДОСКАЗАНО



ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПОНСОРЫ

МИЛЛИОНЫ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ЖИЛЬЯ В МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Автор: Михаил ПАРФЁНОВ



Мелочи жизни

Чаще всего, научившись видеть большое на расстоянии, спотыкаешься о мелочи, которых не замечаешь под ногами. Вот и в ипотечной сфере то же самое: только всё осознал и усвоил... бац! И мешается эта мелочь, как камешек в ботинке. Так что совет: не смотрите на частности свысока, из них-то как раз и состоит масштабное целое.

»» «Нам одобрили получение кредита, и мы уже выбрали себе квартиру. Риэлторская фирма, продающая её нам, требует достаточно большой аванс. Оформлять договор задатка они наотрез отказываются, и без внесения аванса копии документов для проверки банком нам не дают. Что делать? Вдруг мы внесём аванс, а банк не разрешит нам эту квартиру покупать? И вернёт ли нам фирма деньги?»

К сожалению, ситуация на рынке недвижимости сейчас такова, что продавцы (или их представители) просят за продаваемую недвижимость не задаток, предполагающий при невыполнении обязательств по договору продавцом двойную выплату, а аванс. В случае невыполнения условий договора аванса продавцом, тот просто возвращает покупателю внесённую им сумму. А если по каким-либо причинам (отказ банка или страховой компании и пр.) покупатель не смог «выйти на сделку», то внесённая сумма остаётся у продавца.

Чтобы себя подстраховать и не потерять внесённые деньги, вам необходимо в обязательном порядке в договоре аванса прописать следующий пункт: «В случае обоснованного отказа банка и/или страховой компании от покупки квартиры продавец (или представитель продавца, то есть то лицо, которому вы вносите деньги) обязуется вернуть внесённый аванс в течение банковских дней». И если банк не одобрит выбранную вами недвижимость, то вы хотя бы не «налетите» на потерю денег. ■

»» «Мы продаём квартиру «ипотечникам». В банке нам сказали, что при подписании кредитного договора и договора купли-продажи мы должны написать рас-

писку в получении денег. Но мы же их ещё не получили. Как нам быть?»

Да, вы действительно должны написать расписку в получении денежных средств за проданную вами недвижимость во время подписания договора купли-продажи. Расписка пишется в присутствии покупателя и визируется сотрудником банка. Ничего страшного в этом нет. Данная расписка хранится у вас до момента окончания государственной регистрации договора купли-продажи. И когда вы, получив на руки свой зарегистрированный экземпляр договора, приходите в банк за деньгами, вы просто передаёте эту расписку сотруднику банка. ■

»» «Приобрела квартиру с помощью кредита на достаточно долгий срок. Сейчас я выхожу замуж. Могу ли я прописать в квартиру (кредит ещё не погашен) своего будущего мужа?»

Да, можете. В купленной с помощью ипотечного кредита квартире можно зарегистрировать любое лицо, но только с разрешения банка. Дело в том, что квартира переходит в вашу собственность с момента государственной регистрации договора. Однако до момента погашения кредита она будет находиться под обременением (залогом), поэтому получение разрешения на регистрацию супруга от залоговой организации необходимо. Впрочем, в большинстве случаев проблем с этим не возникает. ■

»» «Мы с женой, являясь созаёмщиками, взяли кредит в банке на покупку квартиры на 3 года. Но сейчас, рассмотрев наше финансовое положение, видим, что сможем

погасить кредит досрочно. Как нам избежать уплаты неустойки при досрочном погашении кредита?»

Большинство банков предусматривает мораторий (запрет) на досрочное погашение кредита, начиная с момента его выдачи. Сроки везде разные, в среднем от 3-х месяцев и до 5 лет. Это обуславливается тем, что кредитной организации досрочное погашение не выгодно, так как процентный доход при этом меньше.

Вам необходимо ознакомиться с вашим договором, либо связаться с сотрудником банка. Если в договоре есть пункт о моратории — значит, предпринять ничего нельзя. Возможно, в вашем договоре определены размеры штрафов за досрочное погашение кредита. Если такого запрета нет, то вы можете договариваться о погашении с банком. Порядок оформления прекращения залога подскажут в вашей кредитной организации. ■

»» «Обязательно ли наличие созаёмщика при оформлении кредита? Выгодно ли это?»

Нет, не обязательно. Созаёмщик привлекается для увеличения дохода заёмщика — и это может положительно повлиять на сумму выдаваемого кредита. Созаёмщиком может выступать любое лицо, не обязательно состоящее в родстве с заёмщиком. В большинстве случаев, конечно, это члены семьи: супруги, родители и совершеннолетние дети. Приобретаемая недвижимость оформляется (по желанию) как в собственности одного из заёмщиков, так и заёмщика и созаёмщика совместно. **ДН**



www.pik.ru

КУПИТЬ КВАРТИРУ!

КВАРТИРЫ
С ОТДЕЛКОЙ



Жилой дом
на **Ленинском
проспекте**

М «Калужская»
ул. Новаторов,
д. 8, к. 2



Жилой комплекс
Теплый Край

М «Теплый Стан»
ул. Ак. Виноградова,
вл. 7, к. 5, 7



Жилой комплекс
Дом на Пресне

М «Улица 1905 года»
Шмитовский пр-д, вл. 20



Жилой комплекс
на проспекте Буденного

М «Семеновская»
пр-т Буденного, вл. 26, к. 1, 2



**ГРУППА
КОМПАНИЙ
ПИК**

500·00·20

Москва, ул. Баррикадная, д.19

ADVERT REAL ESTATE

КОНКУРС НА ЛУЧШУЮ РЕКЛАМУ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ



ИТОГИ КОНКУРСА

В начале прошлого года журнал «Дайджест российской и зарубежной недвижимости» выступил инициатором проведения Первого конкурса рекламы в сфере недвижимости «AdvertRealEstate-2007».

Как профессионалы, которые постоянно имеют дело с рекламными модулями разных компаний, мы хо-



тели привлечь внимание к качеству и дизайну рекламных разработок. Ведь сложилось мнение, что недвижимость сама по себе ценный товар, который не нуждается в особой рекламе.

И поэтому, якобы, интересных творческих идей в этой области немного. Мы хотели опровергнуть это мнение, показав, что и реклама недвижимости – та сфера, где есть яркие, запоминающиеся образы и проекты. Так что основной задачей конкурса было выявление самых креативных, интересных и профессиональных рекламных разработок в сфере Real Estate.

Всего в конкурсе приняли участие 29 компаний из разных городов России. Были представлены рекламные разработки компаний из Москвы, Самары, Ростова-на-Дону, Перми, Владивостока, Пензы. Был и один зарубежный

участник – компания GIG Grundbesitz Immobilien AG из Германии.

Много это или мало? Для первого конкурса – вполне достаточно, особенно если учесть, что многие компании приняли участие сразу в нескольких номинациях. Так, в номинации «Лучший рекламный модуль в печатных СМИ» участвовали сразу 17 компаний, в номинации «Лучшая наружная реклама» – 10, в номинации «Лучший выставочный стенд» – 9, в номинации «Креатив года» – 17, а в номинации «Лучший рекламный слоган» 12 компаний представили на суд жюри 17 слоганов! Было также проведено интернет-голосование среди посетителей сайта конкурса.



«Конкурс появился очень вовремя, – поделилась своими впечатлениями руководитель отдела маркетинга группы компаний «Домостроитель» Ольга Гусева. – Сейчас, когда потребитель стал более требователен, профессиональный конкурс в области рекламы недвижимости позволяет участникам рынка получить объективную оценку своей работы, выявить как слабые, так и сильные её стороны».



Номинация «Лучший рекламный модуль»

Победитель ОАО «Квартал»
2 место риэлторская компания CENTURY 21 Россия
3 место компания «Люкс Дом»

Номинация «Лучшая наружная реклама»

Победитель строительная компания «Славяне»
2 место компания «Фонд недвижимости» (г. Владивосток)
3 место Real Estate Marketing Agency (R.E.M Agency)

Номинация «Лучший выставочный стенд»

Победитель ОАО «Открытые инвестиции» (ОАО «ОПИН»)
2 место ГК «Домостроитель»
3 место компания WELHOME, Ltd.

Номинация «Лучший рекламный слоган года»

Победитель управляющая компания «Пересвет-Реал Эстейт»
2 место ОАО «Квартал»
3 место Forum Properties

Номинация «Креатив года»

Победитель ОАО «Открытые инвестиции» (ОАО «ОПИН»)
2 место риэлторская компания CENTURY 21 Россия
3 место проект «Дальние Дачи»

Номинация «Самая увлекательная реклама»

Победитель компания WELHOME, Ltd.
2 место ГК «Мегаполис» (г. Пенза)

Номинация «Лучшая Интернет-реклама»

Победитель ГК «Домостроитель»
2 место проект «Дальние Дачи»
3 место ООО «Респект» (г. Пермь)

Интернет-голосование

Победитель ОАО «Квартал»

Специальный приз вручен корпорации «БЕСТ-Недвижимость» за социально значимый «Креатив года» – акцию «Городской праздник «Папин день». Также специальным сертификатом от информационного партнера конкурса – портала «Индикаторы рынка недвижимости» (irn.ru) была награждена «Открытая компания».

Поздравляем победителей и надеемся, что в следующем конкурсе участников будет гораздо больше, конкурсные работы ещё более творческими, а сам конкурс станет более профессиональным и интересным!

Региональная ипотека. Где, кто, сколько?

Подводя итоги 2007 г., практически все специалисты и аналитики, чья деятельность связана со сферой ипотечного кредитования, утверждали: одной из ярких тенденций 2008 г. будет стремление банков и кредитных брокеров как можно прочнее закрепиться в российских регионах. А как на данный момент можно охарактеризовать региональный рынок ипотеки? Об этом на страницах **ИН** рассказывает **Елена ШИЛИНА, старший вице-президент по развитию первого сервисного ипотечного банка «ИпоТек Банк».**

Отметим, что цены на жильё в большинстве регионов выросли за последнее время на 20–30%. Вслед за Санкт-Петербургом, Екатеринбург, Самарой уверенно идут Тюмень, Уфа, Красноярск, Пермь, Казань, Омск. Там квартиры подорожали в среднем на 38%, и цена за м² достигает 64 000 руб. (средняя стоимость м² на вторичном рынке жилья составляет 41 000–42 000 руб.).

»» ОМСКАЯ ОБЛАСТЬ

В Омске и Омской области программы ипотечного кредитования представляют 28 ипотечных банков, которые предлагают заёмщикам ипотечные программы на приобретение жилья в кредит как на первичном, так и на вторичном рынке недвижимости. Ставки по ипотеке в Омске и Омской области находятся в диапазоне 9,00–16,00% годовых по рублевым кредитам, от 9,00% до 14,50% годовых по валютным кредитам. Минимальный первоначальный взнос по ипотеке в этом городе составляет 0%, срок ипотечного кредита может достигать 30 лет.

Объём выданных ипотечных кредитов физическим лицам в Омской области по состоянию на 1 октября 2007 г. составил 11 198,5 млн руб. Именно в Омске было предоставлено одно из первых свидетельств о компенсации расходов по ипотечному кредиту в связи с рождением второго ребёнка. Для справки: свидетельство предоставляется при рождении второго или после-



дующего ребёнка, номинал составляет 200 000 руб.; данные средства возможно использовать как в качестве первоначального взноса, так и для погашения процентов по ипотечному кредиту.

»» РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН

В Казани и Республике Татарстан ипотечные программы представляют 23 ипотечных банка, которые предлагают заёмщикам 177 ипотечных программ. Объём выданных ипотечных кредитов физическим лицам в Республике Татарстан по состоянию на 1 октября 2007 г. составил 10 536,6 млн руб. Рынок ипотечного кредитования в данном ре-

гионе очень развит, активно реализуют программы ипотечного кредитования местные банки.

»» САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ

Ипотечные программы в Самаре и Самарской области представляют 40 ипотечных банков. Минимальный первоначальный взнос по ипотечным программам в Самаре составляет 0%. Срок ипотечного кредитования может достигать 30 лет. Средняя рыночная стоимость м² на вторичном рынке жилья Самары составляет 65 700 руб. Объём выданных ипотечных кредитов физическим лицам в Самарской области по со-



стоянию на 1 октября 2007 г. составил 13 175,6 млн руб. Также необходимо отметить, что в данном регионе есть повышенный спрос на загородное жильё.

» ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ

В Воронеже и Воронежской области 26 ипотечных банков предлагают заёмщикам 220 ипотечных программ для приобретения жилья в кредит как на первичном, так и на вторичном рынке недвижимости. Ставки по ипотеке в Воронеже и Воронежской области находятся в диапазоне 9,00 – 18,00% годовых по рублевым кредитам и 7,00 – 14,00% годовых по валютным кредитам. Минимальный первоначальный взнос по ипотеке в Воронеже составляет 0%. Срок ипотечного кредитования может достигать 30 лет.



Цены на жильё в Воронеже к концу 2007 г. выросли на 20%. Показатель средней стоимости жилья здесь составляет 30 257 руб. за м². Объём выданных ипотечных кредитов физическим лицам в Воронежской области по состоянию на 1 октября 2007 г. составил 4 725,4 млн руб.

» КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ

Ипотечные программы в Красноярске и Красноярском крае представляют 28 ипотечных банков, которые предлагают заёмщикам 252 ипотечные программы на приобретение жилья в кредит как на первичном, так и на вторичном рынке недвижимости. Стоимость м² на вторичном рынке жилья Красноярска составляет 50 000 – 55 000 руб. При этом необходимо отметить, что на конец года стоимость квадратного метра в данном регионе существенно увеличилась.

Объём выданных ипотечных кредитов физическим лицам в Красноярском крае по состоянию на 1 октября 2007 г.

течных кредитов физическим лицам в Свердловской области по состоянию на 1 октября 2007 г. составил 14 382 млн рублей.

Банки, работающие на территории Свердловской области по федеральной программе Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), в январе-октябре 2007 г. выдали ипотечные кредиты на 4,147 млрд руб., что на 44,5% больше.

» КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ

В Краснодаре и Краснодарском крае ипотечные программы представляют 36 ипотечных банков. Ипотечные кредиты в Сочи представляют 14 ипотечных банков. Ипотека здесь начала развиваться вместе с увеличением инвестиционной привлекательности Сочи как города-курорта, и в данный момент практически все крупнейшие банки России предлагают множество различных программ в сфере ипотеки и кредитования в Сочи.

В 2008 году совокупный объём выдаваемых ипотечных кредитов вырастет в России до 752 млрд руб. Сегодня не менее 15% жилья приобретается россиянами с помощью ипотечных схем

составил 15 256,1 млн руб. Услугой ипотечного кредитования в крае за 2007 г. воспользовались более 2 000 человек.

» ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ

Ипотечное кредитование в Тюмени и Тюменской области осуществляют 29 ипотечных банков, которые предлагают заёмщикам 185 ипотечных программ. За 9 месяцев 2007 г. в Тюменской области с автономными округами выдано ипотечных кредитов на сумму 26 000 млн руб. Доля ипотечных кредитов в кредитных портфелях банков возросла с начала года с 21,5% до 28,9%, рост ипотечного рынка относительно начала 2007 г. составил 121%. Доля валютных кредитов в Тюменской области остаётся традиционно низкой и не превышает 2%.

» СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Реализацией программы ипотечного кредитования в Екатеринбурге и Свердловской области занимаются 45 банков. Объём выданных ипо-

течных кредитов физическим лицам в Свердловской области по состоянию на 1 октября 2007 г. составил 14 382 млн рублей. Например, банк ВТБ24 начал реализацию программы именно для данного региона. Размер кредита в рамках специальной программы составляет 114% от стоимости квартиры. В связи с победой города Сочи в борьбе за право принять зимнюю Олимпиаду 2014 года, рост цен на недвижимость может составить 35% в год. Спрос на ипотечные программы в данном регионе увеличился в 3 раза по сравнению с 2006 г. ■

» Что дальше?

Развитие российского ипотечного рынка в 2008 г. будет в значительной степени зависеть от доступности долгосрочного фондирования под ипотечные портфели – т. е. от того, когда откроются мировые рынки и с какой скоростью стоимость фондирования скорректируется до уровня начала 2007 г. Отметим, что на начало 2008 г. офисы «ИпоТек Банка» открыты в Москве, Воронеже, Липецке, Самаре, Нижнем Новгороде. Банк планирует активно продолжать региональное развитие и открыть офисы в Сибири и городах Урала. ■

КУПИ КВАРТИРУ!



Поселок таунхаусов «Береговой», г. Долгопрудный



Жилой район «Новокуркино», г. Химки

КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКАХ ПОДМОСКОВЬЯ

г. Химки

Жилой район «Новокуркино», мкр. 6, Подземный паркинг, к. 1, 2, 3 (РАССРОЧКА). Дома сданы!
мкр. 7, к. 14, к. 17 (КОПЭ-М-ПАРУС). Квартыры с полной отделкой!
Нежилые помещения, к. 14, 17, 18.

Жилой район «Юбилейный», мкр. 1а, к. 5 (КОПЭ-М-ПАРУС БАШНЯ). Квартыры с полной отделкой!
Нежилые помещения, к. 4, 5, 6 (КОПЭ-М-ПАРУС), к. 8Б, 9 А, Б (П-ЗМ).

г. Мытищи

Жилой район «Ярославский», мкр. 15, Нежилые помещения, к. 1, 1А, 3, 3А (П-ЗМ).

г. Долгопрудный

Микрорайон «Центральный». Нежилые помещения, к. 32 (КОПЭ-М-ПАРУС).

NEW!

Поселок «Береговой». Таунхаусы.

г. Дмитров

Поселок «Дмитровское Подворье». Таунхаусы.

Микрорайон ДЗФС, к. 44, 46 (индив. проект).

ул. Внуковская, к. 1, 10 (индив. проект).

ул. Космонавтов, вл. 1 (индив. проект).

**СПЕЦ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

КВАРТИРЫ В РЕГИОНАХ РОССИИ

КВАРТИРЫ *у моря!*

- ▶ г. Новороссийск (Черное море)
Район «Южный Берег»
Клубный поселок «Мысхако»
- ▶ г. Таганрог (Азовское море)
Жилой комплекс «Вишневы Сад»
- ▶ г. Ростов-на-Дону
- ▶ г. Нижний Новгород
- ▶ г. Ярославль
- ▶ г. Омск
- ▶ г. Калининград
- ▶ г. Пермь



Клубный поселок «Мысхако», г. Новороссийск (Черное море)

ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ · РАССРОЧКА

ПИК ГРУППА КОМПАНИЙ
ГРУППА ПИК

500·00·20
232·03·03

Москва, ул. Баррикадная, д.19

Автор: Светлана АНДРЕЕВА

Инвестиции в экономическое развитие Сочи в 2008 году составят более 56 млрд руб. Больше половины из них (35 млрд) выделяют из федерального фонда. На эти средства планируется завершить строительство автомобильной дороги в обход центра города и продолжить реконструкцию международного аэропорта Сочи. Всё это масштабное строительство было бы невозможно, если бы в 2007 году город не выиграл право на первое проведение в России зимних Олимпийских игр в 2014 г.



Отсчёт начался

Как гордо заявляет мэр города Сочи Виктор Колодяжный, «теперь мы не только курорт, но ещё и столица Олимпиады. К -Олимпиаде у нас построят 243 объекта разного назначения. Это не только значительно улучшит благосостояние горожан, но и позволит ускорить социально-экономическое развитие всего края. Благодаря играм посту-



пление доходов во все уровни бюджетов увеличилось на 67% и составило 18 млрд руб., а в 2008 году мы планируем увеличить эти показатели в четыре раза. Более того, правительством России рассматривается вопрос об оставлении в городе всех налогов». Помимо строительства объектов для будущих игр, в Сочи проведут капитальный ремонт всего жилого фонда, а также отремонтируют больницы, школы и детские сады, построят новые дороги.

В ближайшее время на заседании госкорпорации «Олимпстрой» будет рассматриваться вопрос строительства тоннеля-дублёра на объездной дороге в Сочи. Благодаря ему свяжут два микрорайона города — Пластунскую и Мамайку — и машины смогут попадать в центр, минуя пробки. Прокладка тоннеля длиной 2,6 км шла довольно долго — 10 лет. Были проблемы с фи-

нансированием, стройку замораживали и возобновили работы лишь в прошлом году. В нынешнем предполагается завершить в тоннеле отделочные работы, в 2009 году — оснастить системой вентиляции и пустить первые машины. Ввод в эксплуатацию тоннеля не только сократит время в пути в центр города, но и позволит грузовым машинам (когда начнётся работа на строительстве олимпийских объектов) не заезжать в город и не мешать городскому движению. И это лишь один из проектов по модернизации дорог в городе.

Более 1 млрд руб. будет потрачено в этом году на разработку проектной документации и проектирование 16 олимпийских объектов, функциональное зонирование территории Сочинского национального парка и изыскания, необходимые для проектирования коммунальной инфраструктуры.



На Красной Поляне, где будет возведён горнолыжный олимпийский кластер, в этом году предполагается построить 51 объект инженерно-строительных сооружений, среди которых и прокладка газопровода «Джубга — Сочи» протяжённостью 175 км. Уникальность этого объекта заключается в том, что только 15 км труб будет проложено по суше, а основной участок пройдёт по дну Чёрного моря. Стоимость проекта определена в \$300 млн, а его реализация даст будущей олимпийской столице дополнительно в год до 2-х млрд кубометров газа. Обещают, что построят газопровод быстро — его пуск намечен уже на следующий год. Из спортивной инфраструктуры в этом году появятся новые канатные дороги и горнолыжные спуски, а также три отеля и один коттеджный посёлок.

Пока одни ещё только собираются строить, компания «Юмако» начала продавать на Красной Поляне апартаменты в жилом комплексе «Катерина — Альпик». «Компания была первой, кто пришёл на этот рынок, — говорит президент ГК «Юмако» Александр Удалов. — Сейчас у нас 2,5 га земли, 25 000 м² площадей, 160 апартаментов. К тому же комплекс

расположен в уникальном месте знаменитого Кавказского заповедника, в долине реки Мзымта, у подножья заснеженных гор на въезде в Красную Поляну. Пока стоимость м² составляет \$6 400. Здесь можно отдыхать уже сегодня, а будут ли апартаменты использоваться во время Олимпиады — решат их владельцы. Хотя, скорее всего, ответ на этот вопрос окажется положительным». В рамках же застройки Красной Поляны до 2011 года намечено сооружение олимпийского лыжного стадиона, 7 канатных дорог, общественно-культурного центра и горнолыжных трасс общей протяжённостью более 15 км.

Между тем в прессе всё чаще появляются сообщения о том, что будут изыматься земли и дома, а в гостиницах поселят строителей. В общем, для сочинцев настали плохие времена. «Сейчас много будет спекуляций вокруг Олимпиады, — отмечает Александр Удалов. — Те территории, которые попадают под олимпийские объекты, абсолютно мизерные и минимальные. Говорить о том, что кого-то обидели, рано, прецедентов нет. Надеюсь, и не будет. Располагали олимпийскую инфраструктуру так, чтобы она не попадала под существующую застройку. На 99 процентов идёт спекуляция. Я же на все сто уверен, что те, кто занимается данным проектом, — разумные и адекватные люди. И никого на улице не выгонят».

И все же... Проблем новое строительство не избежит. Когда строили апартамент-отель «Катерина — Альпик» пришлось расселять барак, в котором пол был глиняным. В бараке проживало 5 семей, был один общий туалет на улице. Компания предложила семьям либо квартиры, либо дома. Все согласились, за исключением одного человека. Когда к бараку подошла техника, чтобы его снести, этот житель вышел к строителям с ружьём: «Я здесь родился и здесь хочу умереть». Конфликт удалось уладить без жертв. «Люди не мыслят экономическими категориями, — продолжает Александр Удалов. — Мы же все эмоциональные: хочу и всё!

В конечном итоге доход от проведения Олимпийских и Паралимпийских игр 2014 года (без учёта поступлений от Международного Олимпийского комитета) составит \$485 млн, при этом \$300 млн поступят от местных спонсоров, а \$125 млн будут выручены от продажи билетов

Поэтому: проиграли борьбу за Олимпиаду — плохо, выиграли — опять плохо. Почему плохо? Жильё отберут. Во-первых, у единиц, да к тому же предоставят равноценную замену. Тогда вступают в бой «зелёные»: экологию Красной Поляны уничтожат, медведи разбегутся. А этих медведей никто, кроме егерей, никогда и не видел».

Пока же администрация города Сочи начала проводить торги по определению подрядных организаций, которые будут заниматься выполнением муниципального заказа. Объём финансирования на 2008 год — 3,2 млрд руб. Предпочтение отдаётся местным подрядчикам, с которых можно потребовать высокое качество выполняемых работ, сообщил мэр города Виктор Колодяжный. На нынешний год запланирован капитальный ремонт 10 многоэтажных домов. Причём подрядчики должны дать юридически оформленную гарантию сроком на 5 лет. При выполнении работ на Красной Поляне (строительство новой больницы на 150 мест, поликлиники на 100 посещений в день, а также





» Канадцы нам помогут*

В ближайшее время Сочи должна посетить делегация канадских архитекторов, от которых власти столицы зимней Олимпиады 2014 г. ждут конкретных советов по части оснежения склонов, водоотведения и утилизации твердых бытовых отходов в местах проведения соревнований. Канадцы «задействованы» не случайно: опыт, полученный ими в ходе проведения Олимпиады в Калгари и подготови-

к Играм в Ванкувере, сейчас может очень пригодиться россиянам. Как отметил мэр г. Сочи Виктор Колодяжный во время своей встречи с послом Канады в России Ральфом Лисишином, уже в 2012 г. планируется не только завершить строительство большинства сочинских олимпийских объектов, но и провести ряд международных соревнований в олимпийских дисциплинах – так сказать, для

пробы. Что касается «послеолимпийской» судьбы сооружений, то, по мнению Виктора Колодяжного, нерешённым остаётся только вопрос с использованием ледовых арен, расположенных в приморской зоне. Все остальные станут либо тренировочными базами национальных сборных (причём, не только российских), либо частью курортной инфраструктуры европейского уровня. ■

ремонт детских садов, школ и больниц) в администрации требуют уже 10-летнюю гарантию качества. На реконструкцию ул. Пластунской, расширение и капитальный ремонт ул. Донской уже выделено 662 млн руб., на перестройку ул. Земляничной — 337 млн руб. Подрядчиков также всё ещё определяют. А трём районам Сочи — Лазаревскому, Хостинскому и Адлерскому — выделено по 150 млн руб. на проведение в сельских округах газо- и водопроводов и приведение в порядок дорог. Подрядчиков на эти работы определяют на конкурсной основе в течение ближайших недель. Помимо этого, увеличатся и объёмы государственных инвестиций в жилищное строительство: только в этом году в городе планируется возвести более 511 000 м² жилья.

Новые гостиницы в Сочи будут строить за счёт частных вложений.

Известная арабская компания только что объявила о покупке 50% активов гостинично-курортного комплекса, расположенного в центре Сочи. Она намерена приступить к его реконструкции и строительству отеля категории 5 «звёзд», пляжной зоны, клубных апартаментов и ресторанов. Подобных частных инициатив в ближайшие годы, по всей видимости, будет ещё немало. Предложил свою помощь в возведении объектов олимпийской инфраструктуры и президент Белоруссии Александр Лукашенко — во время недавней встречи с Владимиром Путиным в резиденции Бочаров ручей.

Курорту Сочи вот уже второй раз приходится переживать глобальное переустройство. Сначала в 30-х годах прошлого века отряды комсомольцев возводили на берегу Чёрного моря город-сад с помпезной курортной ар-

хитектурой, непременно атрибутами которой были колонны, арки, балюсины, гипсовые пионеры и пионерки, затерянные между пальмами и кипарисами. XXI век — и вновь гигантское строительство, но на этот раз не только гостиниц-пансионатов, а и стадионов, подъёмников, горнолыжных трасс, оборудованных по последнему слову техники. **Председатель олимпийской корпорации Семён Вайншток** признался публично, что «собственных сил, чтобы построить такую гигантскую инфраструктуру для Олимпиады, просто нет. Все заказы будут идти через тендеры, в которых могут принять участие и иностранные строители».

В конечном итоге доход от проведения Олимпийских и Параолимпийских игр 2014 года (без учёта поступлений от Международного Олимпийского комитета) составит \$485 млн, при этом \$300 млн поступят от местных спонсоров, а \$125 млн будут выручены от продажи билетов. Регион получит: 11 новых спортивных объектов, 2 современных завода по переработке отходов, 200 км автомобильных и железных дорог, 700 км волоконно-оптических линий связи. Несколько миллионов пассажиров в год сможет обслуживать новый аэровокзал, на 100% вырастет объём энергоснабжения, более чем на 100% увеличится число гостиничных номеров категории 3–5 «звёзд». Для Сочи проведение Олимпиады можно приравнять к 25 годам непрерывного экономического развития.

Пока же курорт Сочи стал победителем ежегодной туристической премии «Звезда Travel.ru» за 2007 год в номинации «Лучший курорт». Лучшим горнолыжным курортом России, как и в прошлом году, была названа Красная Поляна. ■

В рамках застройки Красной Поляны до 2011 г. намечено сооружение олимпийского лыжного стадиона, 7 канатных дорог, общественно-культурного центра и горнолыжных трасс протяжностью более 15 км



РЕЗИДЕНЦИЯ РОСКОШИ



Первый дом
De Luxe
в Геленджике!



Пушкинь

РЕСТАУРАЦИЯ

509-7-509

МОДУС

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ В ПОДМОСКОВЬЕ

<http://www.mzn.su>

Направление

Любое

Удаление от МКАД

Любое

Цена за дом от

40 000 \$

880 000 руб.

до

15 000 000 \$

36 750 000 руб.

Искать

• Алтуфьевское шоссе

Коттеджный поселок «Исключительный»
расстояние: 3 км.

• Горьковское шоссе

Коттеджный поселок «Эко-поселок»
расстояние: 13 км.

• Дмитровское шоссе

Коттеджный поселок «Водные просторы»
расстояние: 23 км.

Коттеджный поселок «Дмитровские Холмы»
расстояние: 35 км.

Коттеджный поселок «Каменка»
расстояние: 30 км.

Коттеджный поселок «Лазурный берег»
расстояние: 23 км.

Коттеджный поселок «Монахова»
расстояние: 27 км.

Коттеджный поселок «Пестово»
расстояние: 26 км.

Коттеджный поселок «Поселки на воде»
расстояние: 14 км.

Коттеджный поселок «Чайка»
расстояние: 20 км.

Коттеджный поселок «Четыре сезона»
расстояние: 38 км.

Коттеджный поселок «Витальный»
расстояние: 8 км.

• Ильинское шоссе

Коттеджный поселок «Европейский»
расстояние: 24 км.

Коттеджный поселок «Ново-Ильинское»
расстояние: 14 км.

• Калужское шоссе

Коттеджный поселок «Антоновка»
расстояние: 10 км.

Коттеджный поселок «Бельгийское
Предместье»
расстояние: 9 км.

Коттеджный поселок «Европа Хиллс»
расстояние: 24 км.

Коттеджный поселок «Зима»
расстояние: 9 км.

Коттеджный поселок «Пештаж»
расстояние: 25 км.

Русские Узоры - эксклюзивный объект от
«Мизель»
расстояние: 78 км.

Коттеджный поселок «Свирель»
расстояние: 6 км.

Коттеджный поселок «Стародачное»
расстояние: 20 км.

Коттеджный поселок «Шаганияно»
расстояние: 23 км.

• Каширское шоссе

Коттеджный поселок «Скандинавия»
расстояние: 23 км.

Коттеджный поселок «Южный»
расстояние: 15 км.

• Киевское шоссе

Коттеджный поселок «Masovo-Village»
расстояние: 24 км.

Коттеджный поселок «Графские Пруды»
расстояние: 24 км.

• Киевское шоссе

Киевская Русь - эксклюзивный объект от
«Мизель»
расстояние: 38 км.

Коттеджный поселок «Ладога»
расстояние: 34 км.

Коттеджный поселок «Нескучный сад»
расстояние: 12 км.

Коттеджный поселок «Ульяновский»
расстояние: 7 км.

Коттеджный поселок «Форест Лейк Клуб»
расстояние: 60 км.

• Ленинградское шоссе

Коттеджный поселок «Любимая дача»
расстояние: 33 км.

• Минское шоссе

Коттеджный поселок «Баковка»
расстояние: 3 км.

Коттеджный поселок «Грибово Де Люкс»
расстояние: 12 км.

Коттеджный поселок «Крестьяно»
расстояние: 21 км.

Коттеджный поселок «Леонид»
расстояние: 12 км.

Коттеджный поселок «Маяк»
расстояние: 96 км.

Коттеджный поселок «Союзовые берега»
расстояние: 36 км.

• Можайское шоссе

Коттеджный поселок «Таун Парк»
расстояние: 20 км.

• Новорижское шоссе

Коттеджный поселок «Андреевка»
расстояние: 40 км.

Коттеджный поселок «Большая земля»
расстояние: 0 км.

Коттеджный поселок «Веледниково»
расстояние: 14 км.

Коттеджный поселок «Величье»
расстояние: 33 км.

Коттеджный поселок «Вест Кантри»
расстояние: 40 км.

Коттеджный поселок «Голландия»
расстояние: 43 км.

Коттеджный поселок «Гринфилд»
расстояние: 29 км.

Коттеджный поселок «Дворянское гнездо»
расстояние: 9 км.

Загородный комплекс «DELUXE»
расстояние: 13 км.

Коттеджный поселок «Захарово»
расстояние: 24 км.

Коттеджный поселок «Зеленые Холмы»
расстояние: 29 км.

Коттеджный поселок «Ильинский»
расстояние: 10 км.

Коттеджный поселок «Истра Кантри Клуб»
расстояние: 38 км.

Коттеджный поселок «Истринский парк»
расстояние: 21 км.

Коттеджный поселок «Корона»
расстояние: 27 км.

• Новорижское шоссе

Коттеджный поселок «Лужки-2»
расстояние: 35 км.

Коттеджный поселок «Мегапоселок»
расстояние: 38 км.

Коттеджный поселок «Монтевилю»
расстояние: 29 км.

Коттеджный поселок «Новинки»
расстояние: 18 км.

Коттеджный поселок «Новоархангельское»
расстояние: 7 км.

Коттеджный поселок «Павловская Слобода»
расстояние: 22 км.

Коттеджный поселок «Подмосковная Венеция»
расстояние: 24 км.

Коттеджный поселок «Покровское»
расстояние: 25 км.

Коттеджный поселок «Риверсайд»
расстояние: 29 км.

Коттеджный поселок «Рига - Клуб»
расстояние: 38 км.

Коттеджный поселок «Синтезия»
расстояние: 43 км.

• Новорязанское шоссе

Коттеджный поселок «Белый берег»
расстояние: 18 км.

• Осташковское шоссе

Коттеджный поселок «Клуб Радость»
расстояние: 14 км.

• Пятницкое шоссе

Коттеджный поселок «Береговой»
расстояние: 52 км.

Коттеджный поселок «Истринский»
расстояние: 40 км.

• Рогачевское шоссе

Коттеджный поселок «Живописный»
расстояние: 33 км.

• Рублево-Успенское шоссе

Коттеджный поселок «Барвиха Club»
расстояние: 10 км.

Коттеджный поселок «Барвиха Village»
расстояние: 10 км.

Коттеджный поселок «Рублево-Дальнее»
расстояние: 26 км.

• Симферопольское шоссе

Коттеджный поселок «Дубрава у Озера»
расстояние: 60 км.

Коттеджный поселок «Дубровицы»
расстояние: 18 км.

Коттеджный поселок «Заречье Вилладж»
расстояние: 98 км.

• Ярославское шоссе

Коттеджный поселок «Австрийская деревня»
расстояние: 29 км.

Коттеджный поселок «Аксеново»
расстояние: 24 км.

Коттеджный поселок «Ярославский»
расстояние: 10 км.

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ



Пестово

Дмитровское шоссе, 22 км

Строящийся поселок на берегу Пестовского водохранилища с благоустроенной береговой линией. Яхт-клуб, фитнес-центр, гольф-клуб, теннисные корты, рестораны на воде.



Шаганино

Калужское ш. 25 км.

Поселок готов! Уникальный природный ландшафт в окружении лесного массива и реки Пахра. Рядом пансионат с кортом, бассейном, пляжем и лодочной станцией.



Янтарный

Дмитровское шоссе, 5 км.

Коттеджи премиум класса из дерева. Чистый природный материал. Новые технологии и старые традиции. Готовый поселок! Индивидуальные условия приобретения!



Водные просторы

Дмитровское шоссе, 26 км.

61 участок без подряда на строительство. От 18 до 69 соток. Собственные пляж, зона отдыха. Предлагаются участки в первой линии, с собственным выходом к воде.



Лесной

Минское шоссе, 12 км

Охраняемый жилой коттеджный поселок класса De Luxe. Кирпичные дома от 350 кв.м. под чистовую отделку и под ключ на лесных участках от 20 соток. Все дома построены.



Нескучный сад

Киевское шоссе, 12 км.

80 великолепных участков от 30 до 120 соток, коттеджи 510 до 700 кв.м. в окружении леса. Парковая зона вдоль реки - прекрасное дополнение природного ландшафта.



Павловская слобода

Новорижское ш. 22 км.

Охраняемый коттеджный поселок на самый взыскательный вкус! Дома от 167 кв.м. до 1000 кв.м. Прогулочная зона по берегам каскадных озер, богатая сфера обслуживания.



Ульяновский

Киевское шоссе, 7 км.

Полностью готовый поселок! Удобный подъезд - Киевское, Боровское шоссе. Благоустроенная территория, развитая инфраструктура. Безопасность на высшем уровне. Лес вокруг.

Лучший выбор загородных коттеджных поселков в Подмосковье для Вас.

- Вы планируете приобрести загородный дом, участок или просто сориентироваться в море информации и предложениях?
- Вы хотите сэкономить время и получить качественные услуги?
- Вы не хотите пропустить выгодное предложение?
- Наши опытные специалисты помогут подобрать именно Ваш вариант.
- Уже более 17 лет уникальный опыт и профессиональное обслуживание наших специалистов являются залогом качества и сложившаяся репутация наших клиентов.

Добро пожаловать — Ваш коттедж уже строится на Ваших глазах!

www.mzn.su (+7 495) 646-10-19



Автор: **Светлана АНДРЕЕВА**

Вопрос выбора рано или поздно встает перед любым человеком. И чем шире диапазон предложений, тем труднее сделать важный шаг, да так, чтобы потом не пришлось жалеть о нём долгие годы. К тому же может случиться и так, что в ассорти предложенных вариантов тот, единственно нужный, окажется незамеченным.

Волшебная сила PR-искусства

С одной стороны, точную цифру строящихся и продающихся в Подмосковье коттеджных посёлков не мог назвать никто и никогда. И если для стороннего наблюдателя нет особой разницы, сколько всего этих закрытых поселений — 500 или 550, — то для покупателя, который ищет «дом своей мечты», отсутствие информации по всем предложениям чревато непра-

вильным выбором. С другой — после просмотра 10-го по счёту посёлка информация про первые стирается, а сил на 11-й просто не остаётся. Но вот что важно: в главном-то проигрыше остаётся продавец, данные о посёлке которого не вошли в ту заветную, осиленную покупателем, десятку. Почему не вошли? Да хотя бы потому, что информация оказалась недостаточно привле-

кательной, не останавливающей взгляда, не заставляющей потенциального потребителя обратить внимание на посёлок порой даже против собственной воли.

«Рынок постоянно растёт, новые проекты появляются каждый месяц, — говорит **Тимур Сайфутдинов, генеральный директор компании «Терра-Недвижимость»**. — Людей, имеющих возможность приобрести коттедж за городом, становится всё больше. К тому же развитию загородного рынка способствует и прошлогодний рост цен в Москве. В Подмосковье идут и девелоперы, и покупатели. Для тех и для других это возможность сэкономить: для одних — на стройке, для других — на покупке жилья. В этой ситуации особое значение приобретает просчитанная концепция продвижения объекта. Более того, чтобы расчёты оправдались и продажи начались своевременно, эта стратегия должна быть прописана ещё на этапе проектирования посёлка. При этом преимущество будет у тех девелоперов, которые обращаются либо к консультантам с опытом продаж, либо в специализированные маркетинговые агентства. Так что без маркетингового сопровождения продать нельзя». «Лишь в одном случае можно обойтись без помощи PR, — уточняет **Светлана Кондачкова, руководитель направления загородной недвижимости компании «МИАН-агентство недвижимости»**. — При реализации особняков в небольших закрытых элитных посёлках, предусматривающих привлечение в качестве



покупателей очень избранный круг людей. Такие объекты могут просто не попасть на рынок в свободную продажу. Хотя особые мероприятия, нацеленные на эту узкую категорию, всё же необходимы». (Вот показательный пример, пусть и из нескольких иной области: один из российских инвесторов задумал совместно с партнёрами строить в Италии небольшой, домов на 50, посёлок. На посыпавшиеся со всех сторон предложения прорекламировать новый проект он, усмехаясь, отвечал: «Зачем тратиться на рекламу? У меня есть друзья, друзья друзей, друзья друзей друзей... Один грамотный сабантуй, и дома уйдут с рынка». Для сведения: он оказался абсолютно прав).

Календари, блокноты, ежедневники, ручки с логотипами продавцов и названиями выходящих на рынок коттеджных посёлков — это инструменты давнего прошлого. Презентации с концертами, воздушными шарами, фейерверками — тоже вчерашний день. Сегодня, чтобы быть замеченным, мало календаря и шоу, необходимо, чтобы баннерная реклама была особой, с запоминающимся слоганом. Изысканные обёртки конфет и шоколадок с названием посёлка разрабатывались известными дизайнерами (громкое имя — дополнительный PR), сувениры являлись одновременно крайне необычными и суперфункциональными. «Среди оригинальных рекламных кампаний, с которыми приходилось встречаться, можно выделить продвижение посёлка «ФэмилиКлаб», — считает Светлана Кондачкова. — Был создан удачный, выделяющийся среди прочих креативный ряд. В рекламе использована смелая идея в стиле pin-up. Это было неожиданное решение, но оно себя оправдало. Мы получили Диплом за оригинальность представления коттеджного посёлка».

Оригинальность оригинальностью, но всё же меру знать необходимо. Понятно, что среди нынешних пиарщиков очень много искусствоведов, иначе, откуда на наружной рекламе такое обилие «перепевок» мировых произведений искусства, а в названиях посёлков постоянно встречаются если не фамилии художников, то хотя бы названия их картин. Искусствовадам — слава! Силе искусства — поклон! Но вот всегда ли заявленное соответствует действительности? «Стиль и имя посёлка должны отражать его концепцию, ука-

зывать на его конкурентные преимущества или на географическое расположение, — утверждает Тимур Сайфутдинов. — Например, коттеджный посёлок «Альпийская долина» получил такое название за близость к подмосковным Альпам — горнолыжным курортам Дмитровского шоссе. Важно эмоциональное соответствие между имиджем и ценовой категорией. Очень распространённая ошибка начинающих девелоперов — злоупотребление громкими, звучными названиями для посёлков экономкласса. Это вводит покупателей в заблуждение: состоятельные люди разочаровываются, когда выясняют цену, а целевая аудитория просто не интересуется, априори считая, что им это не по карману».

Впрочем, бывают ситуации, когда неграмотная рекламная кампания «случается» и у дорогих элитных посёлков. Здесь тоже важно не переборщить, ведь любая мелочь может нега-

Особое значение приобретает просчитанная концепция продвижения объекта. А, чтобы расчёты оправдались, стратегия должна быть прописана на этапе проектирования посёлка

тивно повлиять на выбор покупателя. Скажем, для одинокого человека неприемлем акцент на то, что облюбованный им посёлок предназначен для семейных пар, а дома, позиционированные на рынке как «приют для одиноких эгоистов», вряд ли заинтересуют родителей с детьми.

Любой PR — капитальные вложения. Однако точную сумму назвать не всегда возможно. У одних она может быть равна \$70 000 ежемесячно, у других — 2–4% от стоимости посёлка, третьи называют цифру \$1–1,5 млн в год. Причём эта сумма не находится в прямой зависимости от «классовой принадлежности» выводимого на рынок посёлка. Подчас рекламные затра-



ты для посёлка экономкласса оказываются выше, чем у «элитки». Недорогой посёлок имеет более широкую целевую аудиторию, и чтобы её охватить, девелоперу придётся задействовать больше каналов: брать много наружных щитов, рекламных модулей в прессе, разме-

щать баннеры на сайтах в Интернете. В то же время элитный посёлок можно быстро реализовать, если грамотно сфокусировать рекламные сообщения: щиты на Рублёвке, модули в парочке гляцевых журналов, красивая презентация. Как это ни парадоксально, но самый сложный для продвижения и продажи сегмент — бизнес-класс. Здесь предложение превышает спрос более чем в три раза. «Если же рассчитывать, как в математике, стоимость затрат на единицу объекта, то, конечно, затраты на продвижение элитного объекта неизмеримо выше, чем на «эконом-», — резюмирует Светлана Кондачкова.

Но... PR — это ещё и манипуляция, по крайней мере так утверждают

сами продавцы. Доля истины в этом утверждении есть, однако если покупателя легко можно убедить, что рекламируемое средство для мытья посуды или стиральный порошок намного лучше всех остальных представленных на рынке, то проверить аналогичную операцию с домами будет весьма слож-

ситуацию в месте строительства и его ближайших окрестностях, дожждётся, когда начнут прокладывать коммуникации... Кстати, позиционирование посёлка в привязке не к тому шоссе, по которому он действительно расположен, а к соседней, более раскрученной трассе, или искусственное, ничем

ентов», — говорят продавцы дальних посёлков. Поэтому они идут на риск только для того, чтобы покупатель хотя бы согласился увидеть своё будущее жильё, а потом, возможно, захотел его приобрести, и тогда расстояние не будет играть существенного значения. «В любом случае важно акцентировать внимание на положительных характеристиках продвигаемого товара, обходя негатив», — уверена Светлана Кондачкова.

Понятно, что без рекламы завоевывать современный рынок довольно сложно, а донести информацию до потенциального покупателя и вовсе невозможно (те, кто в этом месте задумается о PR-поддержке как о противовесе прямой рекламе, ошибутся, поскольку в данном контексте что PR, что реклама — без разницы). Однако реклама не панацея. И если заявленное в ней качество (количество, расстояние, площадь или что-то другое) не соответствует действительности, то обманщиков не спасут даже лучшие дизайнеры мира, трудившиеся над их рекламными модулями, календариками или обёртками от шоколадок. **ДН**

Календари, блокноты, ежедневники, ручки с логотипами продавцов и названиями выходящих на рынок коттеджных посёлков — это инструменты давнего прошлого

но. Можно написать, что посёлок расположен на берегу большого водоёма в окружении леса, но вряд ли нынешний покупатель, который выкладывает за жильё солидные средства, не захочет в этом удостовериться. Более того, если 10 лет назад ещё можно было убедить кого-то, что «на месте этого поля будет город-сад», то сегодня, прежде чем осуществить сделку, клиент проверит компанию-застройщика и её финансовое состояние, изучит экологическую

не оправданное завышение его статуса, или какие-то иные «сочинялки» тоже не помогают.

Есть ещё один пункт, на котором очень часто попадают продавцы, особенно продавцы «дальних дач». Большинство из них по-своему, весьма специфически, измеряет расстояние от МКАД до будущего посёлка и время в пути до него. Почему, ведь это легко можно проверить? «Правдивые цифры могут отпугнуть большинство кли-

Вашему вниманию предлагается более 30 коттеджных поселков по разным направлениям и разным ценовым категориям.

Агентство недвижимости «Gold Realty» является официальным представителем застройщиков коттеджных поселков Подмосковья.

Мы предлагаем, Вы выбираете! Сотрудничая с нами, Вы делаете верный выбор!

GOLD REALTY
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

+7 (495) 234-77-24 (многоканальный)

office@goldrealty.ru

www.goldrealty.ru

GOLD REALTY
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Автор: Светлана АНДРЕЕВА

«Российский рынок — один из самых привлекательных», — такую фразу можно услышать от многих западных бизнесменов. Однако на вопрос, в чём его привлекательность, они отвечают коротко: у вас много богатых людей, желающих покупать вещи не просто дорогие, а баснословно дорогие. Владельцами последних новинок в области аудио-, видео-, компьютерной техники становятся россияне; они же первыми тестируют новые модели автомобилей, яхт, самолётов малой авиации и т.д. Иными словами, всё, чем ещё предстоит «заболеть» миру, уже прошло через «руки» наших соотечественников. Пока они, то есть мы, не «купились» лишь на одно увлечение европейцев — дома на воде.

Быть ли России Голландией?



Возможно всё дело в ассоциациях. С одной стороны, самым дорогим городом на воде считается Венеция, с другой, лачуги самых бедных жителей экзотических стран юго-восточной Азии и Латинской Америки тоже стоят в воде. Да и к тому же выбор европейцев, решивших обосноваться на воде, часто определяется желанием минимизировать свои расходы. А компании, продающие такое жильё, часто рекламируют его покупку как способ сократить налоги. «Дом не на земле, а значит, платить за её аренду или земельный налог не надо», — зазывают клиентов они. Пока состоятельных россиян не очень впечатляют европейская бережливость и расчётливость. Но скоро они распробуют эту популярную во всём мире «фишку», уверены риэлторы и производители плавучих особняков.

Моду селиться на воде в Европе ввели голландцы. Сначала они жили на обычных баржах и лодках, а теперь постепенно переселяются в настоящие плавучие дома. Недалеко от Амстердама даже построили целый район на воде, называемый Ибург. Сейчас там пока 8 небольших особняков, но в перспективе планируется поставить около 500. Принцип их возведения довольно прост. Всё начинается с понтона — бетонного корпуса на стальной арматуре, заполненного полистиролом. Потом сверху водружают дом и буксируют всё это сооружение к месту стоянки, где оно крепится к суше стальными подводными тросами. Как ни странно, при общем весе всей конструкции в десятки и даже сотни тонн, она довольно хорошо держится на воде и обладает всеми свойствами настоящего судна: плавает, не тонет и весьма устойчива. Да и сое-

динять все эти дома в одно поселение совсем не сложно. Нужны лишь тросы, с помощью которых все особняки будут «привязаны» друг к другу.

Но кто может позволить себе подобную роскошь? Цена такого дома зависит от его размера, отделки и внутреннего содержания. Как правило, снаружи «водные» здания достаточно аскетичны и невелики по размеру. В Голландии их цена варьируется от 100 000 € до 400 000 €.

Поскольку прогресс не стоит на месте, голландцы придумали ещё один проект. Это водная трёхэтажная вилла, правда, водружают её не на бетонный понтон, а на площадку, по конструкции похожую на нефтяную платформу, поскольку состоит она из полых труб. Дома и в этом варианте небольшие по площади (от 80 м² до 156 м²), при стоимости от 2 000 € до 2 500 € за м². К 2010



году недалеко от Амстердама появится ещё одно поселение на воде — Гарлмермеер, где будет порядка 12 000 таких вилл.

Все эти аскетичные и новаторские предложения — прежде всего, для среднего класса. Однако не забыты и причуды богачей, жаждущих чего-нибудь поизысканнее. Так, одна из западных компаний предлагает своим будущим клиентам четырёхэтажный дом в форме летающей тарелки. У него есть и открытое пространство для прогулок на свежем воздухе наверху, и прозрачный нижний этаж, погружённый в воду, откуда можно наблюдать за подводным миром. «Испытать на себе» все эти изыски может любой. Надо только запалатить за архитектурное чудо \$4 000 000 — 5 000 000. Правда, семья «испытателей» должна быть не слишком большой: дом-корабль выдержит 6 человек.

Идея построить город-корабль несколько лет назад возникла в умах всё тех же европейцев. Предполагалось, что это будет 25-этажная баржа длиной около полутора километров и водоизмещением 2,7 млн тонн с 212 эксклюзивными резиденциями, несколькими тысячами жилых и офисных помещений, казино, обсерваторией, вертолётной площадкой. Создатели баржи даже намекали, что она будет идеальной налоговой гаванью для тех, у кого на родине облагается большим налогом прибыль, полученная за границей. Богатые засуетились, некоторые уже были готовы выложить миллионы за эксклюзивные резиденции, но достаточного количества человек для осуществления такого проекта не нашлось. Мир потерял возможность увидеть очередное чудо света.

И всё же, от утопии — к реальности и более мелким формам. Понятно,

что дом на воде — это не яхта и не лодка; перемещаться по водной глади в нём, конечно же, можно, что хозяева и будут делать, но не далеко и не долго. Тогда не проще ли купить квартиру и лодку? Во-первых, говорят экономичные европейцы, это дороже, во-вторых, миру грозит глобальное потепление. Таяние ледников приведёт к повышению уровня

мирового океана; прибрежные территории (а по прогнозам некоторых пессимистичных учёных, и целые страны) уйдут под воду. Спасаться можно будет только в подобных домах. Фундаменты этих домов — бетонные понтоны будут всегда держаться на поверхности.

Россия — не Голландия, в случае глобального потепления под воду не уйдёт, однако и здесь есть свои плюсы в приобретении подобных сооружений.

Все лучшие места на берегах подмосковных водоёмов либо уже заняты, либо находятся под охраной государства. Что делать остальным, желающим каждый день любоваться на воду и не бояться весеннего паводка? Покупать плавучий дом. К тому же, по российскому законодательству нет запрета на возведение жилья на воде. А что не запрещено, то разрешено.

Кроме того, аренда акватории водной глади обойдётся пока в сущие копейки — 2 600 руб. за м² в год. И если по каким-то причинам ваше пребывание на воде не устроит жильцов на суше, всегда можно переплыть на другое место и любоваться новым пейзажем. Не стоит забывать лишь об одном: арендовать небольшой участок у береговой линии для установки переходного мостка или причала, чтобы иметь возможность выходить на берег, желательно рядом с дорогой. Хотя, если в придачу к дому будет и лодка, можно обойтись и без наземного строительства.

Одна из особенностей большинства плавучих домов, которые сегодня

предлагает рынок, — высокий технический уровень их производства. Стены многих коттеджей выполнены из особых панелей, они лёгкие и не пропускают влагу, а значит, не гниют и не промерзают, и по срокам службы, как уверяют строители, не уступают кирпичным. Стыки панелей скреплены так, что не пропускают ветер, стало быть, не будет сквозняков. В конечном итоге на обогреве дома можно будет сэкономить. Более того, извечной беды коттеджей, возводимых на земле — кривых стен, потолка и пола, — в плавучих домах не будет. Всё здесь идеально ровное. И «начинка» дома (проводка, коммуникации) также соответствует европейским требованиям. За экологию воды и прибрежной территории, где будет кочевать такой дом, можно быть спокойным: он её не испортит.

Несмотря на всю привлекательность домов на воде, спрос на такую недвижимость в России пока невелик, сетуют продавцы данного типа недвижимости. Но они готовы к переменам во вкусах россиян. На рынке уже много предложений разнообразных коттеджей, вил, особняков, которые могут плавать по озёрам, рекам и любым водоёмам, и даже заплывать в самые заповедные уголки. Причём выбирать можно не только из проектов российских и западноевропейских компаний — московский рынок уже начали завоёвывать украинцы, литовцы и латыши. По крайней мере, когда россияне захотят приобщиться к европейскому увлечению, возможностей для выбора будет достаточно. **PH**



В Р Е М Я П Р Е С Т И Ж Н Ы Х Р Е Ш Е Н И Й



МОЖНО ВСЮ ЖИЗНЬ МЕЧТАТЬ ОБ ИДЕАЛЬНОМ ДОМЕ,
НО ЛУЧШЕ ПРОСТО ВЫБРАТЬ ЕГО.
главное - жить в правильном месте



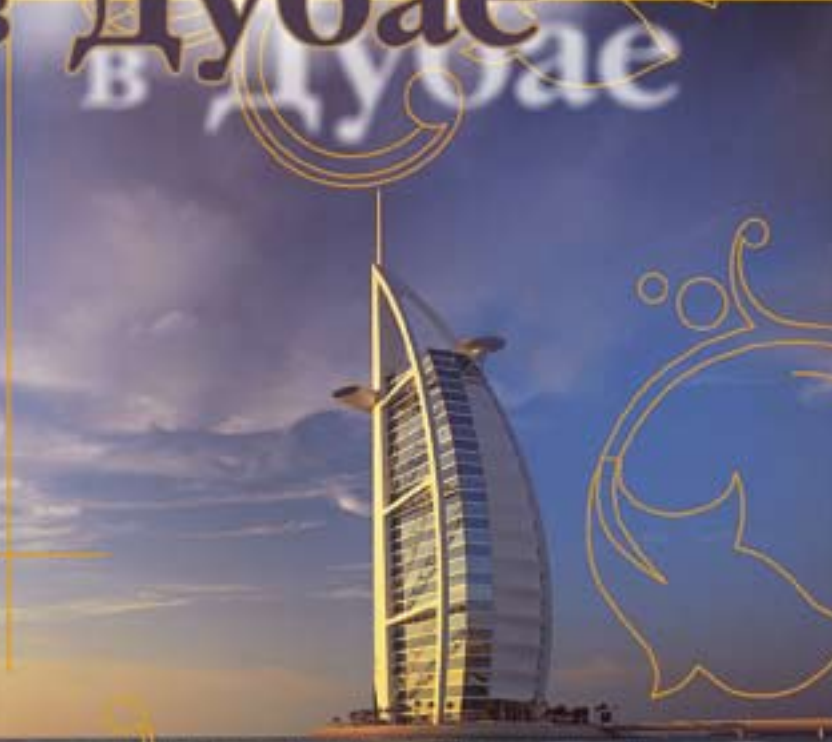
БЕЛЬГИЙСКАЯ
ДЕРЕВНЯ

780 7 780
www.belgia.ru

PRESTIGE
PROPERTY

Элитная
и коммерческая
НЕДВИЖИМОСТЬ

в Дубае
в Дубае



*Испытание
роскошью...*

Полное право собственности • Оффит в расстройку
Резидентская виза • Безвизовая зона
Личная охрана и высокая безопасность • Высокая доходность инвестиций

Престижная
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Европе

Весь спектр
элитной
недвижимости
от
эксклюзивных
апартаментов до
изысканных
вилл!
Великолепная
инфраструктура
для
комфортабельной
жизни и
полноценного
отдыха.

Австрия
Германия
Франция
Швейцария





**PERESVET
INVEST**

115088, Москва,
ул. 1-я Дубровская, д. 14, корп. 1
тел.: +7 (495) 764 16 44
E-mail: dubai@peresvet.ru
www.peresvet.ru

Дубай, ОАЭ,
Вилла №805, Джумейра Бич Роуд
(напротив отеля Jumeirah Beach Hotel)
тел.: +971 4 328 0104
факс: + 971 4 328 0105
E-mail: sales@rustar.ae
www.rustar.ae



Dubai Marina

Расположен в сердце Джумейры в самом престижном районе Дубая. Жемчужина проекта - великолепный морской бухта Marina, вокруг которой построены и еще строятся жилые дома, отели, торговые центры. Дубайская Визьера с набережной в 11 км.: вся территория расположена скверы, уютные кафе и рестораны, фонтаны. Все без исключения здания имеют свои фитнес-клубы и бассейны, зоны отдыха и сервисные центры, выделенные линии Интернета, кабельное и спутниковое телевидение, и, конечно, высококлассную систему безопасности. Квартиры уже с отделкой, встроенной кухней, полностью оборудованными санузлами, и встроенными шкафами. Можно заселиться и жить!

Стоимость от 120000\$



Jumeirah Lake Towers

Новый уникальный комплекс Дубай с многообразными торговыми центрами, ресторанами, жилыми домами и офисами. Центральная часть комплекса, в которой располагается 55-этажная башня-отель.

Jumeirah Lake Towers, создают неповторимую атмосферу микрорайона с ухоженными садями, зданием Биржи, озерами, с островом аттракционов и развлекательный.

Цветники, водопады и всякая гладь озера создадут приятную атмосферу отдыха, а близкое расположение деловых центров будет полезно для бизнеса.

Мы предлагаем Вам приобрести апартаменты и нежилые помещения от 80 кв.м и до 1000 кв.м - это

**ВЫСОКОДОХОДНЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ
ИНВЕСТИЦИИ.**

Оплата в рассрочку до 2008 г. Стоимость от 140тыс. \$



The Palm, Jumeirah

Самый дорогой и известный проект Дубай, уникальный искусственный остров. Здесь уже приобрели виллы такие знаменитости как Мадонна, Дэвид Бекхем, Энтон Джек, Шумагер, Король Монако Альберт и некоторые наши соотечественники. Знаменитые соседи, панорамные виды на море, собственный пляж. Роскошные виллы с отделкой под ключ от 650 кв. м. При отделке используются лучшие сорта древесины и редкие породы мрамора, малахит.

- Гараж для автомобилей
- Индивидуальный бассейн
- Участки готовы для создания ландшафтного дизайна
- Современные телекоммуникации и скоростной интернет
- Круглосуточная охрана
- Доступ в клуб Marina ClubHouse, который располагает бассейнами и фитнес центром.



Kempinski Palm Jumeirah Residence

На Пальме Джумейра строится комплекс, не уступающий своим блеском и великолепием лучшим европейским дворцам 200 апартаментов, 12 элитных пентхаусов и 8 роскошных вилл. Панорамные виды на закат в Персидском заливе, на отель-парус Burj Al Arab и на саму Пальму. Внутренняя отделка комплекса создается дизайнерами всемирно известной фирмы Atkins. Сервисное обслуживание предоставляется пятизвездочным отелем Kempinski. К услугам жильцов круглосуточная служба консьержа, химчистка и прачечная. Собственная линия золотого пляжа длиной в километра, зеленая стоянка, а также бассейны, тепличные курты, турецкая баня, сауна, джакузи и спа-салон. Приобретая недвижимость в проекте Kempinski Palm Jumeirah Residence, Вы получаете великолепную возможность инвестировать в отдельный бизнес. Цены от 3500 \$ за кв.м. **Прикоснитесь к Миру Роскоши! Пусть он станет Вашим Миром!**



The Grandeur Residences

Роскошно обставленные апартаменты и виллы от 106 до 380 кв.м. Полностью оборудованная кухня, плазменный телевизор. Технологии "Умный Дом". Обслуживание - гостиничный менеджмент. Стоимость - 5500-6500\$ за кв.м., оплата в рассрочку до 2009 г. Самые большие 100% натуральные спа на Ближнем Востоке, на территории резиденции, предоставит Вам широкий ассортимент эксклюзивных услуг и перемоний, павильоны для йоги и медитаций, бассейны для релаксации. Закрытые (частные) пляжи и шикаришейшая кухня от лучших ресторанов мира. Инвестиционная возможность: Вы можете приобрести недвижимость и максимизировать Вашу прибыль посредством сдачи в аренду.

Автор: Галина ДМИТРИЕВА

ГОРОД, который растёт, но не стареет

Болгария в настоящее время является одной из стран с максимально доступными ценами на недвижимость и поэтому переживает настоящий пик покупательского интереса со стороны россиян — об этом свидетельствует и статистика. По предварительным итогам 2007 г., более 20% россиян, выбирающих страну с целью приобретения недвижимости, отдадут предпочтение Болгарии.

Когда говорят о болгарской недвижимости, то традиционно в первую очередь имеют в виду недвижимость на Черноморском побережье или на горнолыжных курортах, а иногда и на бальнеокурортах (для наиболее продвинутых покупателей). Однако сегодня речь пойдёт о Софии, столице Болгарии, где удивительным образом сочетаются преимущества, которые можно найти в разных регионах страны.

София является одним из крупнейших городов Балканского полуострова. И одним из древнейших, чьей истории более 7000 лет. Некоторые историки полагают, что после Афин София — вторая по возрасту европейская столица. Древние поселения существовали здесь ещё в середине III тысячелетия до н.э. Сохранилось множество памятников культуры, свидетельствующих, что на этой земле когда-то жили римляне, праболгары и отоманцы. Собор Святой Софии — один из древнейших памятников города и всей Болгарии. Именно по имени своего главного христианского храма и получила нынешнее название болгарская столица, на гербе которой начертано: «Растёт, но не стареет».

София — современный, быстро развивающийся город, с богатым культурным наследием, но этим жителей Старого Света не удивишь. Зато София — одна из немногочисленных европейских столиц, которая расположена у подножия гор. Она находится в 22 км от «Алеко» — одного из самых популярных центров лыжного спорта в стране, в 6 км от Национального парка Витоша (National Park Vitosha), находящегося на одноимённой горе, всего в 30 мин. езды до ночной лыжной трассы «Лаалето». Парк Витоша расположен между горными массивами Стара Планина (Stara Planina) и Родопи (Rodopy), вершины его гор видны из любой точки Софии. Парк был открыт в 1934 году и занимает всю гору Витоша, на склонах которой некогда рос знаменитый «Великий болгарский лес».

В парке работают два лыжных центра: «Алеко» (Aleko) и «Конярника Ветровала» (Konjarnika Vetrovala). Старейший в Болгарии лыжный центр «Алеко» расположен на высоте 1800 м над уровнем моря. Это самый высокогорный курорт Болгарии. Снег здесь лежит от Рождества и до Пасхи — при самой низкой температуре воздуха в январе — 6°С.



Но не только близость к горнолыжным трассам может привлечь потенциальных покупателей недвижимости. Как известно, Болгария является одним из европейских лидеров по числу расположенных на её территории минеральных источников (большинство из которых ещё не разработаны), а также лиманных грязевых и целебных торфяных залежей. Научные исследования показывают, что по уникальности, многообразию и изобилию минеральных, грязелечебных и талассотерапевтических ресурсов страна занимает одно из первых мест в Европе. Бальнеология на болгарской земле имеет давнюю историю. Археологические раскопки свидетельствуют о том, что водолечение существовало здесь уже в IV–V тысячелетии до н.э. Фракийцы видели в минеральных водах источник здоровья, силы и красоты. На местах тёплых источников строились города: Пауталия, Сапарева-Баня и Сердика — нынешняя София. В самой Софии и её окрестностях расположено более сорока минеральных источников. Несмотря на очевидные перспективы подобных курортов, Болгария существенно отстаёт от Германии, Швейцарии и других стран в области развития бальнеологической структуры. Поэтому инвестирование в структуру SPA и бальнеокурортов — очень актуальное направление, которое на сегодняшний день активно поддерживается правительством Болгарии.

Ещё одним перспективным направлением для инвестиций является развитие конгрессного и бизнес-туризма. Каждый год в Софии открываются десятки новых гостиниц. Новая волна строительства отелей продиктована тем, что в ближайшие несколько лет в городе ожидается развитие именно бизнес-туризма. Проведение конгрессов и конференций является основным источником доходов городских отелей, а также, по мнению экспертов, самой рентабельной деятельностью в гостиничном бизнесе. По данным специалистов, расходы одного бизнес-туриста в несколько раз превышают траты обычного отдыхающего. Кстати сегодня, с точки зрения инвестиций, более привлекателен коммерческий сектор. К примеру, рост цен на остродефицитную в Софии офисную недвижимость в ближайшие годы должен составить порядка 30–40%. Неслучайно София стоит на первом месте в классифи-

кации «Самая выгодная инвестиция в офисы в Европе».

Архитектура болгарской столицы в основном представлена зданиями советских времён, а именно: типовыми жилыми районами, строительство которых началось в 60-х годах прошлого века, и малоэтажными зданиями высотой не более 7 этажей. Центр города занимают реконструированные после Второй мировой войны дома, которые сейчас являются визитной карточкой Софии: Народное собрание, Софийский университет, Судебная палата, Народный театр. Есть здесь и постройки 50-х годов, архитектура которых напоминает московские дома сталинских времён: Государственный совет, здание Совета министров, Партийный дом и т.д.

Софийское жильё можно разделить на несколько категорий. Первая: старый жилой фонд в панельных и кирпичных домах — «классика жанра» для бывших социалистических стран. Вторая: новые квартиры в монолитных домах, которые могут продаваться на различных стадиях готовности (на начальном этапе строительства, с отделкой «под ключ», частично или полностью меблированные). Третья категория: апартаменты в апарт-комплексах.

строительство идёт ударными темпами. Летом 2007 года было завершено строительство тоннеля между бульваром Драгана Цанкова и Университетом Софии, а в ближайшем будущем действующих станций метро станет больше, чем строящихся.

Активное строительство ведётся в Малиновой Долине, в районе Монастырские Ливады и Крыстова Вада. Несмотря на то что София считается промышленным центром страны, крупных промышленных предприятий в городской черте практически не осталось, поэтому большая часть



Цены в Софии пока относительно низкие по сравнению с ценами в столицах других государств ЕС. В среднем цена м² жилья составляет 900€

София очень быстро модернизируется и активно застраивается. К слову сказать, к 2010 году в городе будет построен первый собственный небоскрёб: 40-этажная башня высотой 180 м станет частью нового городского квартала «Европейский парк Софии». Объём инвестиций в проект составит 500 млн €. Совершенствуется и местная «подземка». В последние годы её

города вполне приемлема для покупки жилья. Наиболее привлекательными районами считаются центральные и южные части столицы Болгарии, а особо привилегированными — места у подножия горы Витоша: Бояна, Симеоново, Драгалевцы, т.е. районы бывших правительственных резиденций. С начала 2007 года каждый строящийся в Софии жилой дом

18-я МЕЖДУНАРОДНАЯ
DOM EXPO ВЫСТАВКА
 ЗАРУБЕЖНОЙ
 НЕДВИЖИМОСТИ

23 ФЕВРАЛЯ
**ДЕНЬ
 БОЛГАРИИ**

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
 ПРАВИТЕЛЬСТВА
 МОСКВЫ

DOMEXPO
 INTERNATIONAL

21-24 ФЕВРАЛЯ, 2008
 МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР



БОЛГАРИЯ
 БРАЗИЛИЯ
 ВЕЛИКОБРИТАНИЯ
 ВЕНГРИЯ
 ГЕРМАНИЯ
 ГРЕЦИЯ
 ЕГИПЕТ
 ИСПАНИЯ
 ИТАЛИЯ
 КАНАДА
 КИПР



МАЛАЙЗИЯ
 МАЛЬТА
 МАРОККО
 МОНАКО
 НИДЕРЛАНДЫ
 ОАЭ
 ПАНАМА
 ПОРТУГАЛИЯ
 США



ТАИЛАНД
 ТУРЦИЯ
 УКРАИНА
 ФИНЛЯДИЯ
 ФРАНЦИЯ
 ХОРВАТИЯ
 ЧЕРНОГОРИЯ
 ЧЕХИЯ
 ШВЕЙЦАРИЯ
 ШВЕЦИЯ

тел: +7 (495) 258 87 64 факс: 181 66 02
 interdomexpo@expo-design.ru

WWW.DOMEXPO.RU

информационный партнер: МИРЬКОМ, ЭКСПО-ДИЗАЙН, СТИЛЬС

обязательно должен иметь 2–3 этажа подземных гаражей, при этом стоимость одного машиноместа составляет 9 000–12 000 €.

Каких-либо незнакомых россиянам типов жилой недвижимости в Софии нет. Привычные понятия «студия» (1-комнатная квартира, как правило, не более 40 м² с кухонным боксом — оборудованной нишей вместо кух-

лицах других государств ЕС. В среднем цена м² жилья составляет 900 €. По данным www.imoti.net, наибольшего значения стоимость м² достигает в районе Иван Вазов (1 818 €/м²), Изток (1 652 €/м²), Лозенец (1 767 €/м²), Оборице (2 142 €/м²), Хладилника (2 083 €/м²). Наименьшая зафиксирована в районах Кръстова Вада (791 €/м²), Люлин Център (696 €/м²), Обеля-2

На каждого обитателя комплекса приходится общедолевая собственность: дополнительные м², за которые придётся заплатить и содержание которых придётся оплачивать в дальнейшем

ни), квартиры с 1, 2 или несколькими спальнями (главное отличие — наличие террасы или веранды), апартаменты в жилых комплексах... Есть ещё мезонет (многоуровневая квартира на двух-трёх этажах площадью не менее 100 м² с большой террасой) и такое понятие, как отдельный этаж («этаж от кщи»).

Цены в Софии пока относительно низкие по сравнению с ценами в сто-

(787 €/м²). В зависимости от расположения, стадии строительства и качества средние цены на новостройки находятся в интервале 700–1 300 €/м².

К числу наиболее дорогих предложений относятся комплексы «закрытого типа» с собственной инфраструктурой. Но если постараться, то можно найти дешёвые квартиры-студии стоимостью 27 000–35 000 €. Так, 1-комнатные апартаменты площадью 48 м² в райо-



Юлия КАЙНОВА
 руководитель департамента зарубежной недвижимости CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость

Болгария сейчас находится на стадии повышенного спроса как со стороны туристов, так и со стороны потенциальных инвесторов. Здесь есть определённые регионы, которые суперперспективны с точки зрения вложения в недвижимость, потому что именно туда будут направлены инвестиции Евросоюза с целью создания полноценного курорта европейского уровня. А ежегодный

Болгария на стадии повышенного спроса

рост цен на недвижимость в стране составляет 25–30%.

Столица Болгарии — София — очень быстро модернизируется. В городе идёт интенсивная точечная застройка. Значительные суммы вкладываются в развитие городской и социальной среды. В среднем цена м² жилья здесь составляет 900 €. В зависимости от расположения, стадии строительства и качества средние цены на новостройки находятся в интервале 600–1 300 €/м². В настоящее время имеется несколько весьма привлекательных проектов по цене 2 500–3 000 €/м², но интерес к ним очень слабый и скорее исследовательский, чем рыночный. Большой частью рынок Софии пока не готов воспринять цены более 1 500–1 600 €/м². Покупателям следует обратить внимание на районы, прилегающие к крупным учебным заведениям. Здесь лучше приобретать небольшие одно-двухкомнатные квартиры

стоимостью до 50 000–60 000 евро. Однако именно такой тип недвижимости в настоящий момент пользуется максимальным спросом и распродается в первую очередь.

Постепенно София становится самым крупным административным, дипломатическим, транспортным, развлекательным и бизнес-центром Восточной Европы. В связи с этим в отношении инвестиций столица Болгарии выглядит весьма привлекательно. Наиболее велик интерес инвесторов к жилой и коммерческой недвижимости в центральных районах, где предложение во много раз отстаёт от спроса. Благодаря повышенному интересу иностранцев, всё большему распространению ипотечных программ, постоянному росту рынка и выгодному расположению по отношению к транспортным магистралям, София стала самым перспективным местом для различного рода и объёма инвестиций. ■

не Druzba 1 можно купить за 45 000 €. А в районе Бояна вполне реально приобрести целый этаж с отдельным входом площадью 36 м² всего за 42 000 € (т.е. по 1 167 €/м²).

Есть и эксклюзивные предложения. Так, предлагаются к продаже старые, «аристократические», апартаменты из 4-х жилых помещений площадью 86 м² в центре Софии, на престижной улице города (бульваре Царя Освободителя), в здании старинной постройки — памятнике культуры, с высотой потолков 3,30 м и толщиной стен 0,7 м. Цена данного объекта — 170 000 € (т.е. 1 977 €/м²).

Но, безусловно, наиболее привлекательны с точки зрения инвестиций новые жилые комплексы, в состав которых входит не только жильё, но и объекты инфраструктуры: спортивные сооружения, SPA-центры, рестораны и многое другое. За период строительства цены выраста-

ют на 10–25%. Срок строительства одного такого комплекса составляет 16–20 месяцев. Так, в комплексе Comfort In Residence, расположенном в квартале Драгалевци и находящемся в непосредственной близости от лыжных трасс, можно купить апартаменты по удивительной для москвичей цене — от 556 €/м².

Внимание покупателей предлагаются также роскошные квартиры в комплексе Mount View City. Только представьте: до центра города 10 минут езды, а до лыжных трасс Витоша — всего 7 минут! В комплексе предусмотрен бассейн, подземный паркинг, спортивно-оздоровительный и детский центр. Цена продаж — 1 515 €/м². Оба проекта идеально подходят для сдачи в аренду круглый год.

В столице Болгарии можно приобрести и дом, и виллу, и даже коттедж. К примеру, в коттеджном посёлке «ДЕЛЬТА ХИЛЛ» — первом подобном

ВХОЖДЕНИЕ СТРАНЫ в Евросоюз и Шенгенскую зону подстегнуло рост цен



Игорь КУКУЙ

менеджер по продажам
компании FORT NOKS Ltd.

В последние годы цены на недвижимость в Болгарии только растут. А на фоне растущего евро, к которому фиксирована и национальная валюта лев, рост цен гораздо более значителен,

чем в «долларовых» регионах. Наибольший рост, конечно, отмечается на побережье — на крупных черноморских курортах, а также в крупных городах, прежде всего в столице. Вступление в ЕС только подстегнуло рост цен, вхождение в Шенгенскую зону также поддерживает положительную ценовую динамику.

Недвижимость в столице весьма востребована. Болгария всё больше интегрируется в ЕС, открываются представительства иностранных компаний, появляются новые рабочие места, растёт спрос как на жилую, офисную, так и торговую недвижимость. На наш взгляд, по перспективности инвестирования на сегодня на первом месте стоит офисная недвижимость, на втором — торговая, далее идёт жилая и отелная, затем загородная. ■

Агентство недвижимости «Солвекс» предлагает Вам недвижимость в Болгарии

НА ЧЕРНОМОРСКИХ, ГОРНОЛЫЖНЫХ И БАЛЬНЕОЛОГИЧЕСКИХ КУОРТАХ СТРАНЫ,
В СОФИИ, ВАРНЕ, ПЛОВДИВЕ, БУРГАСЕ...

Частные дома * Земельные участки * Апартаменты * Отели * Офисы

**НАША КВАЛИФИЦИРОВАННАЯ ПОМОЩЬ
ПОМОЖЕТ ВАМ БЫТЬ УВЕРЕННЫМИ
В ВАШЕМ ВЫБОРЕ**

Информацию Вы можете получить на наших сайтах:
www.solvexproperties.com
и по телефонам: +7 495 956 2427, 956 9847,
e-mail: ts.nadya@solvex.ru, контактное лицо Надежда Цочева,
Московское представительство — ул. Мосфильмовская, 52
Офис Варна: гр. Варна, ул. "Александър Дякович" №7, et.3 ТА "Солвекс"
тел. +359 52 6027 85, 614492 и факс 603952

**СОЛВЕКС — ЭТО ГАРАНТИЯ
ВАШЕГО СПОКОЙСТВИЯ
И КОМФОРТНОЙ ЖИЗНИ
В БОЛГАРИИ!**

**СВАДОНА
ПОДАРОК
1000 €**
ВХОДИТЕ В СТРАНУ
ДО 15.08.2008



бестоимости связаны с вступлением в Евросоюз: повышаются требования к стройматериалам, подгоняется под европейские стандарты оплата труда и электроэнергии. Что касается аренды квартир, то это также не проблема. Скажем, аренда 2-комнатной мебелированной квартиры площадью 66 м² на бульваре Сливница обойдётся в 330 € в месяц (или 5 €/м²). Средняя стоимость аренды

квартир составляет 5–9 €/м². масштабном проекте в окрестностях Софии, расположенном в районе села Кладница на территории 40 гектаров, — продаются коттеджи по цене от 160 000 € до 330 000 €. Предусмотрено строительство 306 2-этажных коттеджей 10 видов площадью от 180 м² до 300 м², с участками земли площадью от 300 м² до 1 200 м².

Цены первичного рынка имеют большие перспективы роста, чем цены рынка вторичного. Косвенные причины возможного увеличения се-

Немаловажный вопрос: можно ли приобрести объект недвижимости с помощью ипотеки? Да, для покупателей-нерезидентов в Болгарии существует возможность получения ипотечного кредита. Под залог приобретаемой недвижимости можно получить кредит на сумму от 60% до 70% от её рыночной стоимости на срок до 20 лет под 7–9% годовых. Крупные болгарские застройщики, осуществляющие инвестиционные проекты

вместе с банками, также готовы кредитовать российских покупателей под 8% годовых (размер первого взноса составит не менее 35%). По данным статистики, за последние 5 лет ежегодный объём ипотечного кредитования вырос в десятки раз и составляет сейчас порядка \$450 млн в год. Уже в начале 2006 г. 50% объёма всех выданных банками кредитов на покупку недвижимости пришлось на кредиты, выданные иностранным физическим и юридическим лицам.

Какие права есть у иностранных покупателей недвижимости в Болгарии? Законодательство страны разрешает иностранным физическим лицам приобретать недвижимое имущество, но с некоторыми ограничениями. При покупке квартир или апартаментов покупателю не придётся столкнуться с этими ограничениями. А вот землю частные иностранные инвесторы пока приобрести не могут. В качестве выхода из положения можно заключить договор аренды участка земли на длительный срок за символическую плату. Минимальный срок аренды — 4 года, максимальный — не ограничен. Обойти запрет на покупку земли

Недвижимость в Черногории

квартиры, дома, виллы,
земельные участки,
строительство,
иммиграционные услуги,
инвестиционные проекты

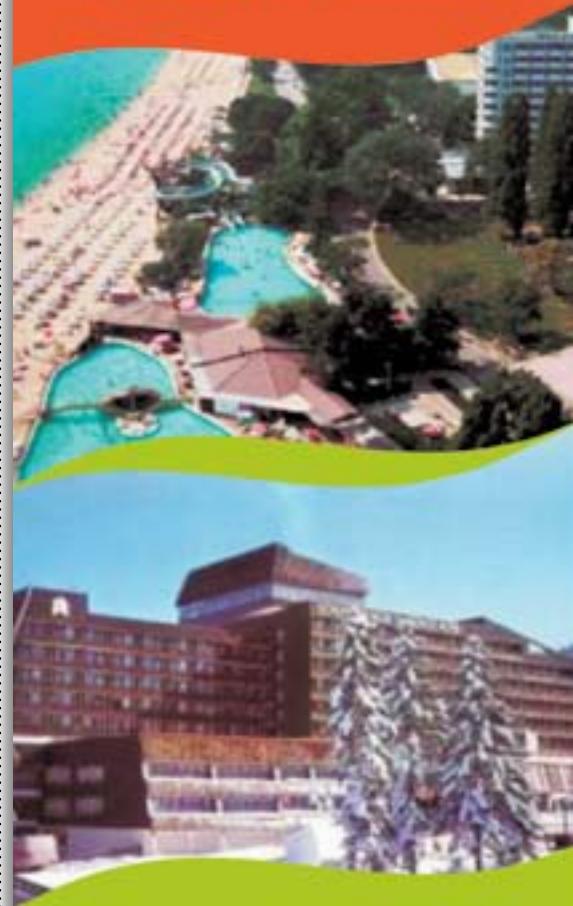
ADRIATIK STROINVEST

тел.: + 382 85 307200

+ 382 85 307201

моб.: + 382 67 339919

www.montereal.ru



НЕДВИЖИМОСТЬ В БОЛГАРИИ - Инвестиции в Ваше будущее

- Недвижимость от застройщика
- Консультации, индивидуальный подбор, юридическое сопровождение сделки, смотровые туры, ипотека

**Цена от 30 500€
за апартаменты**

г. Москва, Рязанский пр-т,
д. 8А, стр. 14
Тел. 232 -50 -70, т/ф. 232-03-22
e-mail: jmb@netway.ru
www.formulan.ru

можно, зарегистрировав фирму в Болгарии.

Покупка недвижимости обычно состоит из нескольких этапов. Сначала квартира или апартаменты резервируются. После выбора объекта, как правило, требуется внести залог в размере 10–15% от его стоимости на вторичном рынке или 1 000–2 000 € за объект первичного рынка. Только тогда объект изымается из листинга и закрепляется за клиентом.

После выбора объекта заключается предварительный договор, который не требует нотариального заверения. В нём оговариваются основополагающие условия, которые позже будут перенесены в Нотариальный акт. Это прежде всего подробное описание покупаемого объекта недвижимости, цены, условий и сроков оплаты, для строящегося жилья — сроков сдачи в эксплуатацию. Если покупатель готов сразу оплатить полную стоимость выбранного объекта, то предварительный договор может не заключаться. Сразу будет оформлен Нотариальный акт о передаче собственности и получение права распоряжаться недвижимым имуществом. Как правило, схема оплаты на первичном рынке



такова: 30% от суммы после подписания предварительного договора, 30% при готовности объекта под отделку, 40% после подписания нотариального акта. Покупая квартиру или апартаменты в жилом комплексе, клиентам следует особо обратить внимание на то, что на каждого обитателя комплекса приходится ещё и общедолевая собственность — дополнительные м², за которые придётся заплатить и содержание которых придётся оплачивать в дальнейшем.

Следующий этап — оформление Нотариального акта (аналог российского свидетельства о праве собственности на недвижимость), который в Болгарии является правоустанавливающим документом на недвижимость. Его составляет местный нотариус в присутствии продавца и покупателя. В числе документов, которые необходимо представить в нотариат, — выписка из Государственного регистра недвижимого имущества, где указаны обременения, если они есть, а также подтверждено право собственности продавца. Кроме того, потребуется государственная оценка стоимости объекта. Этот документ выдаёт территориальная налоговая служба, и именно указанная ею цена будет

Вступление в ЕС: новая точка отсчёта

с другими морскими странами Европы цены на дома и квартиры. При этом, если 2–3 года назад основной спрос был сосредоточен на черноморском побережье, то в последний год «громкое звучание» приобретают инвестиции в столицу страны. В Софии очень активно идёт строительство как небольших пятиэтажных домов в элитных комплексах «Лозенец» и «Иван Вазов», где цена за м² составляет порядка 1 500 €, так и в относительно недорогих комплексах «Бели Брези», «Красно село», «Бъкстон», где цена варьируется в пределах 900–1 200 €/м². В прошлом году отмечен рекордный (на 75%) рост

объёмов ипотечных кредитов, и это несмотря на последствия широкомасштабного ипотечного кризиса в США. Средний размер суммы кредита составлял 38 600 €.

Являясь крупным административным, культурным и политическим центром Болгарии, София имеет очень привлекательное месторасположение на пути из Европы в Азию, Ближний и Дальний Восток. В связи с этим отмечен высокий спрос на рынке офисного строительства, а также строительства складских и логистических центров площадью до 2000 м². До 2009 г. ожидается возрастание спроса на строительство гипермаркетов и моллов. ■



Димитър ЦОНЕВ

генеральный представитель
компании Solvex в России

Рынок недвижимости Болгарии активизировался и начал особенно бурно развиваться после вступления страны в Европейский союз с января 2007 г. Клиентов привлекают относительно низкие по сравнению

фигурировать в нотариальном акте. Налоговая оценка используется для целей налогообложения и может быть значительно ниже реальной рыночной стоимости недвижимого имущества. Многие покупатели предпочитают в нотариальном акте указывать именно налоговую оценку, а не реальную цену, которую они заплатили за недвижимость. Нотариус заверяет Акт

Налогооблагаемой базой является цена недвижимости, определяемая государственной налоговой службой.

Ещё один налог, который придётся платить, — такса на вывоз мусора, которая устанавливается местными властями и варьируется в различных городах от 0,15 до 0,35% от стоимости объекта в нотариальном акте. Квартплата в Болгарии как таковой не су-

Реальные доходы в этом случае могут составить от 3% до 10% в год. Если приобретена квартира в новом жилом комплексе, то сдавать её в аренду может управляющая компания. О том, что сдача в аренду приносит прибыль, свидетельствуют в частности данные доклада инвестиционной компании Assetz, согласно которым, Болгария занимает 3 место в списке наиболее прибыльных стран для инвесторов, покупающих недвижимость с целью сдачи в аренду.

По данным компании Knight Frank, скачок цен на недвижимость в Болгарии к концу 2007 г. составил 30,6% (15,4% реальный рост после учёта инфляции). Для сравнения: в Хорватии — 12,1%, в Латвии (Риге) — 10,2%, в Испании — 5,3%.

Пока трудно прогнозировать то, как будет развиваться рынок дальше, особенно с учётом окончательного вхождения Болгарии в Шенгенскую зону. И хотя некоторые эксперты грозят ширококомасштабным ростом цен на болгарскую недвижимость, российским покупателем надо знать: времена, когда цены на жилую недвижимость Болгарии удваивались за год, прошли. **ЛН**

Законодательство страны разрешает иностранным физическим лицам приобретать недвижимое имущество, но с некоторыми ограничениями

и передаёт его в районный суд. Судья вносит имя нового владельца объекта в Государственный регистр недвижимого имущества. Отметка об этом делается и в самом нотариальном акте.

Все расходы по сделке, включая налоги, госпошлины и т.д., обходятся примерно в 3–5% от суммы сделки. Покупку лучше оформлять не на загранпаспорт, а на паспорт своей страны, т.к. загранпаспорт имеет ограниченный срок действия, и недвижимость потом придётся переоформлять. Размер госпошлины и нотариальный сбор при оформлении недвижимости в собственность составляет 4%, а НДС — 20%. Эти 24% начисляются и выплачиваются с суммы, указанной в нотариальном акте.

Каждый иностранец — покупатель недвижимости — должен в недельный срок после получения Нотариального акта встать на учёт в Болгарский Статистический институт (БУАСТАТ). Ему будет присвоен учётный номер, с которым в дальнейшем будут проводиться все операции с имуществом. Также владельцы имущества в 2-месячный срок со дня покупки обязаны задекларировать его в налоговой службе. В декларации даётся подробное описание недвижимости.

Приобретая жильё в Болгарии, надо быть готовым и к выплате ежегодных налогов. Ставка налога на недвижимое имущество не зависит от статуса владельца — она одинакова как для физических, так и для юридических лиц, и составляет 0,15%. Налог на основное жильё частных лиц снижается на 50% (основным признаётся жильё, где владелец проживает большую часть года).

существует. Ежемесячно по показаниям счётчиков оплачиваются вода, электричество и теплоэнергия. Ещё владельцы платят за охрану, уборку территории, работы по озеленению. Плата взимается с м² и в среднем составляет 15–50 € в год. Кроме того, в апарта-отелях и закрытых жилых комплексах взимается плата за благоустройство, охрану, освещение территории — примерно 4–12 € в год.

Иностранец — владелец квартиры — имеет право сдавать её в аренду.



Александра ХАРЧЕНКО

управляющий
инвестиционно-строительной компании
«Златна Антилопа» ЕООД

Рынок недвижимости Софии на сегодняшний день исключительно активен. София является центром притяжения многих людей со всей страны по следующим причинам: высокий уровень университетского образования, сосредоточение государственных органов власти, представительств иностранных компаний; большинство выпускников вузов остаётся жить и работать в

София — центр притяжения

столице, дополнительно обременяя рынок недвижимости через аренду или возможность покупки в кредит; перспективы работы и успешной карьеры (включая и возможность работать в западных компаниях) в столице намного выше, чем в других городах страны; уровень зарплаты выше, чем в целом по стране; налицо положительный демографический рост населения Софии и улучшение инфраструктуры (строительство новых дорог, ремонт основных автострад, увеличение линий метро, что позволяет улучшить доступ граждан из спальных районов города к центру); оптимизация управления городом, что привлекает дополнительные инвестиции и улучшает условия жизни; повышение спроса на аренду жилья.

В последние годы рыночная цена на квартиры в Софии повышает-

ся в среднем на 10–20% в год. В городе планируется строительство больших торговых центров, что также привлекает граждан к жизни в столице. Прогноз на последующие годы останется весьма оптимистичным. Рост цен можно охарактеризовать как спокойный и плавный — 5–10% в год. Средняя цена м² для стандартного строительства составит 800–1000 €. Выгодным вложением является покупка недвижимости на нулевом цикле, где цены на 10% ниже цен в завершённых объектах. С ростом жилищного строительства растёт и потребность в расширении коммерческих площадей. Становится актуальным и загородное строительство. К тому же нераскрытым до конца потенциалом обладают небольшие, но уютные и спокойные города черноморского побережья — Бяла, Обзор, Поморие. ■



Мы строим Вашу мечту

Апартаменты
от
35 000 €

Апартаменты на лучшем курорте Болгарии - Солнечный Берег

От застройщика. Первая береговая линия

Большой выбор готовых апартаментов.

Комплексы с прекрасной инфраструктурой - теннисный корт, футбольное поле, кафе, рестораны, бары, детские площадки, бассейны для взрослых, лучшие на побережье.

Эксклюзивные схемы оплаты апартаментов

Рассрочка на готовые апартаменты до 10 лет без участия банка

Первый платеж от 10%

www.fortnoks.org

За дополнительной информацией обращайтесь:
+ 7 (495) 609 28 28; + 359 886 002 806; igor@fortnoks.org

Крым • Ялта КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ

“Южная Стальмира”

- парковая зона
- трехкомнатные
апартаменты
120-160 кв.м.
- двухуровневый паркинг

участник
Международной
выставки
“ДОМЭКСПО”

в г. Москва
с 21.02.08 по 24.02.08
стенд № F13

DOMUS

E-mail: kurpaty@domus.com.ua
продажа апартаментов:

+38 (0654) 27 36 78, +38 (050) 422 28 46



Отдых с ребенком?!

Отдых с ребенком в Болгарии без головной боли.

Поиск апартаментов, няня, уборщица, водители.

Вы полноценно отдохнете, ребенок получит радость от отдыха.

Организация отдыха: прогулки, аттракционы, воспитание, поездки по стране - это наша забота.

Звоните сейчас, не откладываете на потом.

Тел.: +359 (89) 786-09-84 www.babytrip.bg
 Тел.: +359 (88) 842-69-77 babytrip@mail.ru

инвестиционно - строительная компания
www.golden-antelope.com **Златна Антилопа ЕООД** +7 (495) 234-52-22



Дом клубного типа «Комфорт Манго» Черное море, Болгария

«Златна Антилопа» - инвестиционно-строительная компания предлагает широкий спектр услуг: инвестирование в жилое строительство за рубежом, подбор и реализация проектов, подбор участка, юридическое сопровождение, ВМЖ и ПМЖ.

«Комфорт Манго» - эксклюзивный авторский проект на одном из самых экологически чистых побережий Болгарии, в городе Вьела, пляж которого удостоен «Голубого флага» за чистоту. Большие элегантные апартаменты с видом на море, подогреваемый бассейн, подземный паркинг, детская площадка и зона барбекю.

Наши специалисты обеспечат вам содействие на всех этапах оформления покупки или аренды квартиры.

RUS ТЕЛ./ФАКС: +7 (495) 769-34-95

BG ТЕЛ./ФАКС: + 359 (52) 950-777

Автор: Алёна ЖУРАВСКАЯ

Подыскивая дом в Испании, было бы неразумно ограничивать свой выбор ценой, площадью и местоположением. Испанский дом — понятие «сложносочинённое», то есть он имеет множество вариаций, каждая из которых подразумевает набор конкретных характеристик. А потому, всегда стоит начинать не столько с разбора имеющихся возможностей, сколько с анализа своих потребностей.

Будучи в Испании, попробуйте заглянуть в первое попавшееся бюро по продаже недвижимости и спросить: «Сколько стоит дом?». Полагаете, тамошний риэлтор тут же выложит перед вами прайс-лист и каталог с иллюстрациями? Ничего подобного! Первое, что он сделает — попросит конкретизировать запрос, причём, не в смысле желаемой площади, этажности, местоположения и пр., а на предмет точности определения: «Какой именно дом вы имеете в виду?». И не стоит удивляться: в Испании дом дому рознь, а вещи принято называть своими именами. То есть, если это вилла, никому и в голову не придёт назвать её, к примеру, загородным домом. И прежде чем что-то покупать, неплохо бы почувствовать разницу!

Испанский Дом: почувствуйте разницу



Итак, виллы (их ещё иногда называют шале) — это традиционный тип испанской жилой недвижимости. В классическом понимании, это — современный особняк с садом и бассейном, олицетворяющий безусловный симбиоз комфорта, уединения и простора и обеспечивающий высокое качество жизни. Именно эти характеристики и возможности делают виллу наиболее привлекательным жилищем, прежде всего, для состоятельных покупателей.

И всё же, хотя вилла — отличное место для постоянного или сезонного проживания, особенно если в семье есть

детской чистки со всеми вытекающими затратами. Кроме того, крупная и дорогостоящая собственность «привлекает» повышенные муниципальные и государственные налоги, равно как и внушительные накладные расходы.

Большинство вилл тяготеют к городу либо располагаются в отдалённых от городского центра зонах жилой застройки, а значит, без автомобиля и пробок не обойтись. Те же виллы, которые приближаются к центру города, одновременно приближаются и к ценовому максимуму.

В последние десятилетия виллы всё чаще строятся в составе «замкну-

В Испании дом дому рознь, а вещи принято называть своими именами. То есть, если это вилла, никому и в голову не придёт назвать её, к примеру, загородным домом

ты» отдельных посёлков, зачастую расположенных в черте города. Среди очевидных преимуществ: общее охраняемое пространство, а следовательно, дополнительная гарантия безопасности проживания, и возможность пользоваться инфраструктурой, которая в посёлках такого типа, как правило, довольно разнообразна и качественна. А, к примеру, в пределах Валенсии такие посёлки дополнительно защищены законом, регулирующим вопросы «отторжения земель». То есть, если вариант покупки виллы рассматривать чисто с практической стороны, закрыв глаза на вкусовые предпочтения, то лучшее решение будет, несомненно, в пользу виллы, находящейся в составе посёлка.

Другой тип испанского дома — полуособняк, — как правило, имеет два этажа, отдельный сад и (часто) пространство для небольшого частного бассейна. Хотя иногда сад и бассейн имеют коммунальный статус и, таким образом,



Купи дом за границей:

вложи деньги выгодно и надёжно



Проект
www.kupidomzagran.ru

— это первоклассные объекты недвижимости в Швейцарии и Европе: виллы, квартиры, апартаменты, замки. Это юридическое сопровождение сделок.

Это помощь квалифицированных швейцарских, немецких, российских юристов.

Проект «Купи дом за границей» организован признанным швейцарским адвокатом Карлом Экштайном на базе швейцарского отделения компании «Eckstein & Partner».

SwissRealEstate



Наши координаты в интернете:

www.kupidomzagran.ru;

Мейл: domzagran@eckstein.ru

в Цюрихе:

Kupidomzagran / Eckstein & Partner, Oberdorfstrasse 10,
8001 Zurich, Schweiz / Швейцария.

Тел.: + 41 43 26 86 004

Факс: + 41 43 26 86 008

в Москве:

105082 Москва, ул. Фридриха Энгельса, д. 75,
стр. 11, офис 200, Eckstein & Partner.

Тел.: + 7 495 229 66 66

18-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА DOM EXPO ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

21 ФЕВРАЛЯ ДЕНЬ ИСПАНИИ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
МОСКВЫ

DOMEXPO INTERNATIONAL

21-24 ФЕВРАЛЯ, 2008
МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР



- БОЛГАРИЯ
- БРАЗИЛИЯ
- ВЕЛИКОБРИТАНИЯ
- ВЕНГРИЯ
- ГЕРМАНИЯ
- ГРЕЦИЯ
- ЕГИПЕТ
- ИСПАНИЯ
- ИТАЛИЯ
- КАНАДА
- КИПР
- МАЛАЙЗИЯ
- МАЛЬТА
- МАРОККО
- МОНАКО
- НИДЕРЛАНДЫ
- ОАЭ
- ПАНАМА
- ПОРТУГАЛИЯ
- США
- ТАИЛАНД
- ТУРЦИЯ
- УКРАИНА
- ФИНЛЯНДИЯ
- ФРАНЦИЯ
- ХОРВАТИЯ
- ЧЕРНОГОРИЯ
- ЧЕХИЯ
- ШВЕЙЦАРИЯ
- ШВЕЦИЯ



тел: +7 (495) 258 87 64 факс: 181 66 02
interdomexpo@expo-design.ru

WWW.DOMEXPO.RU

информационный партнер: АНТИКРИЗИС, официальный партнер: HOMES OVERSEAS, информационный партнер: МИРЬКОМ, ЭКСПОНАТОРЫ: САНДИС

делятся с собственниками соседних владений.

Жилое пространство полуособняка несравнимо более разнообразно, чем, скажем, пространство апартаментов, но куда более «управляемо», чем виллы. Здесь налицо целый комплект преимуществ: просторная жилая площадь, уединённость, придомовая территория и коммунальные сооружения. В то же время полуособняк дешевле и проще в эксплуатации, чем полноценный особняк. Кроме того, находясь в достаточно

Поместье, оно же усадьба, оно же имение, отличается от виллы не только своим расположением в сельской местности, но и значительно большим размахом притороченных к нему земельных угодий. Это идеальная резиденция для тех, кто предпочитает тишину, уединение, постоянное общение с природой и иные прелести сельской жизни. Хотя даже многим из приверженцев единения с природой кажется, что возможность наслаждаться первозданными пейзажами с залитой

Подавляющая часть испанских имений нуждается в основательном ремонте. Всё дело в том, что за последние полвека большая часть сельского населения Испании перебралась в города

тесном окружении, он обретает дополнительный уровень безопасности.

Спрос на полуособняки в Испании существенно вырос в последнее десятилетие, причём как среди испанских, так и среди иностранных покупателей. Интересно заметить, что ещё в недавнем прошлом полуособняки можно было отыскать, в основном, в испанских городах и деревнях, а сегодня они полным ходом строятся на новых территориях. При этом именно новые строительные проекты больше всего привлекают покупателей. Согласно оценкам экспертов, эта тенденция будет продолжаться по мере того, как люди будут осознавать тот факт, что полуособняк предлагает многие преимущества вилл при более разумных затратах как на покупку, так и на содержание.

С другой стороны, несмотря на растущий спрос, полуособняк всё ещё наименее распространённый тип недвижимости в Испании и далеко не повсеместно встречающаяся составляющая нового строительства. То есть выбор не так уж и велик. Согласно наметившейся тенденции, строительство полуособняков чаще всего включается в более крупные проекты. К примеру, в жилую застройку, примыкающую к полям для гольфа, либо в какую-либо иную масштабную загородную застройку. Вообще, для того чтобы приобрести полуособняк в Испании, имеет смысл, прежде всего, обратить внимание на наиболее популярные из испанских регионов — там всегда можно подыскать что-нибудь «разумное».

солнцем террасы собственного дома не вполне компенсирует вечно возникающие сельские заботы, чередующиеся с периодами, когда откровенно нечем заняться.

То есть, загородная усадьба могла бы быть отличным приобретением, если «прилагаемый» к ней образ жизни соответствует ожиданиям покупа-



теля, его социальным запросам и характеру, наконец. Тут как ни в каком другом случае для покупателя важно разобраться в самом себе, прежде чем принять решение о покупке такого типа недвижимости.

В то же время, было бы крайне неадекватно рассматривать такого типа загородный дом как дачный вариант, и, тем более, управлять столь обширной собственностью откуда-нибудь из-за рубежа. Только постоянное проживание может оправдать немалые расходы его на содержание. С другой стороны, покупка имения в сельской местности обойдётся дешевле, чем, скажем, дом на побережье. А в наименее «раскрученных» испанских регионах, как Эстремадура и Теруэль, сельская недвижимость дешева даже безотносительно. Возможно, как раз внушительные ценовые перепады заставляют в последнее время покупателей всё больше и больше переключать внимание с оживлённых дорожных побережий на тихую испанскую глубинку.

Разновидностей загородных усадеб в Испании также предостаточно, и их выбор заметно меняется от региона к региону. Так, в той же Эстремадуре преобладают старинные кот-

теджи, а на Балеарских островах — живописные фермерские дома. В Андалусии загородные имения привлекают оригинальностью и причудливостью построек, в то время как каталонские поместья отличаются масштабностью и солидностью.

При покупке усадьбы стоит обратить повышенное внимание на такие важные вещи как границы территории, наличие коммунальных сооружений и септических резервуаров, право на пользование водными источниками и на охоту, уровень риска возникновения лесных пожаров и право проезда через чужую территорию.

Так или иначе, подавляющая часть испанских имений, выставляемых на продажу, нуждается в основательном ремонте, если не в полной перестройке. Всё дело в том, что за последние полвека большая часть сельского населения Испании перебралась в города, и огромное множество сельских владений оказалось попросту заброшено. Сегодня, когда отношение к загородной жизни коренным образом изменилось, испанские имения вновь стали востребованными как самими испанцами, так и иностранными покупателями со всей Европы. Как следствие, сельские владения, даже те, что успели прийти в упадочное состояние и «гроша ломаного не стоили», подскочили в цене. Их сто-



унхаус с расположенным «на заднем дворе» частным садиком. В большинстве своём такие дома — далеко не новостройки и уже имеют солидный возраст, поэтому, скорее всего, потребуют реконструкции и переоборудования. В первую очередь это может касаться кухонь и ванных комнат, чья планировка, размеры площадей и габариты оконных проёмов часто оставляют желать лучшего. Центральное отопление и системы кондиционирования в таких домах также обнаружишь нечасто, как, впрочем, и пространство для парковки автомобиля. Конечно, все эти проблемы вполне разрешимы, но их решение в той или иной степени «утяжелит» общие затраты на дом.

Умиротворённо-живописные сельские пейзажи и безоблачная экология ухоженных испанских деревень в купе

Спрос на полуособняки в Испании существенно вырос в последнее десятилетие, причём как среди испанских, так и среди иностранных покупателей

имность будет только увеличиваться по мере роста спроса. В то же время в будущем спрос на недвижимость этой категории может быть удовлетворён лишь до определённого предела, что обусловлено испанскими законами и ограничениями на строительство в сельской местности.

Ещё один вариант испанской жилой недвижимости — сельский дом, то есть дом в деревне. Чаще всего испанский сельский дом представляет собой та-

к достаточно развитой инфраструктурой, конечно, того стоят. Хотя, с другой стороны, надо иметь в виду, что не в каждой испанской глубинке можно найти управляющую компанию, которая будет обслуживать вашу собственность. Тем не менее, в последнее десятилетие наметилась отчётливая тенденция к росту числа иностранных покупателей, заинтересованных в приобретении именно сельской недвижимости.



Виллы в Испании всё чаще строятся в составе «замкнутых» отдельных посёлков, так называемых урбанизаций, зачастую расположенных в черте города.

Один из наиболее востребованных типов недвижимости в Испании — это апартаменты. Как физический объект это, конечно, не дом, но в общем смысле назвать данный вариант жилья домом вполне правомерно. Тем бо-

лее что сегодня апартаменты всё чаще обретают черты и преимущества полуособняков — за счёт наличия открытых общественных пространств: садов, бассейнов и т.д. Выбор апартаментов в Испании велик и разнообразен как

с точки зрения планировки и размеров, так и в части географии их рассредоточения.

Помимо больших и малых городов, где им самое место уже по определению, апартаменты любого качества и стоимости широко представлены вдоль всего испанского побережья, с особым «акцентом» на популярные курорты. Прогрессирующее с каждым годом строительство полей для гольфа также обычно сопровождается возведением по соседству жилой застройки с широким выбором апартаментов. И только нетронутая испанская глубинка — пожалуй, единственное место, где отыскать апартаменты практически невозможно.

Кроме значительно меньшей стоимости, к «плюсам» апартаментов по сравнению с виллами и полуособняками можно отнести простоту в обслуживании и повышенный уровень безопасности — в немалой мере за счёт близости соседей. А кроме того, сегодня это довольно популярный, особенно среди иностранцев, вариант «летнего» жилья, которое всегда можно запереть и оставить до следующего года. **Д**

У выставка

САЛОН
ЗАРУБЕЖНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

21-23 марта

Петербургский СКК
Санкт-Петербург, пр. Гагарина, 8

Недвижимость в 40 странах мира
Предложения от 110 компаний

В программе:



Дни Испании



Дни Болгарии

- ежедневные семинары и консультации
 - индивидуальная программа обслуживания клиентов по вопросам приобретения недвижимости класса «ЛЮКС»
- (запись по тел. +7 812 940 19 14)



Тел. оргкомитета: +7 812 320 24 53, 320 24 57

www.yarmarka-expo.ru/showroom



НЕДВИЖИМОСТЬ В ИСПАНИИ

Коста Брава, Коста Бланка, Коста дель Соль, Канарские и Балеарские острова

 231-93-92

Испанская фирма LUSA REALTY S.L.,
Барселона, Диагональ, 465,
10 34 93 363 18 38
www.lusarealty.ru
www.barcelonarealty.ru



VILLAMAR.ru
Недвижимость в Испании

Представительство в Москве:
Корпорация GREENMAR
Мы на Старом Арбате, 12 с 1995 года
+7 (495) 223-92-22
www.villamar.ru www.greenmar.ru

11-12 АПРЕЛЯ 2008

Тишинская пл., д.1 стр. 1, ТЦ "Тишинка"
Выставочный комплекс Т-Модуль
Организатор – AI Group: +7 (495) 540 9695



МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ **ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ**

www.PropertyShow.ru

Организаторы Московской Международной Выставки Недвижимости пригласили в Москву более 170 компаний — специалистов по инвестициям в недвижимость, ведущих застройщиков и агентства недвижимости со всего мира.

Участники выставки представят разнообразие предложений по продаже, аренде недвижимости и дадут профессиональные консультации о том, как правильно покупать, арендовать и управлять недвижимостью в той или иной стране, о наиболее выгодных способах инвестирования и кредитования.

Срочно требуется Менеджер по продажам!

Работа в Черногории (Будва, Герцег Нови)

В ирландской компании Baltimore Holdings открыта позиция менеджера по продажам с опытом работы в недвижимости

Кандидат должен иметь отличные знания английского и русского языков

Мы предлагаем:

- отличный базовый оклад
- комиссию
- машину

Если Вы заинтересовались вакансией и чувствуете, что подходите на эту позицию, высылайте Ваше резюме в главный офис в Ирландии на адрес angela@baltimoreholdings.com



www.baltimoreholdings.com

BH
BALTIMORE
HOLDINGS

Контактное лицо: Анжела Брехени
angela@baltimoreholdings.com

Тел. в Ирландии: +353 86 2348636 Тел. в Черногории: +382 86 471481

Автор: Марина НИКОЛАЙЧЕВА

Есть новости: хорошая и очень хорошая!

Кипр присоединился к еврозоне. Всё прошло по плану!

С 1 января 2008 г. кипрский фунт перестал быть официальной валютой Кипра. Его место занял евро, с которым мы уже хорошо знакомы. Это приятно. Ещё одно важное событие — введение налога на покупку земли было отложено на неопределённый срок. Это радует вдвойне. В целом начало нового года оказалось богатым на события, которые так или иначе затрагивают владельцев недвижимости. Ведь вы не просто собственник жилья. Вы или ваша семья — жители острова Кипр.

Вы недавно подписали контракт о приобретении дома на Кипре или собираетесь это сделать в ближайшее время? У вас есть счёт в кипрских фунтах? Тогда вам следует знать, что с первого дня нового года все банковские вклады в кипрских фунтах были автоматически пересчитаны в евро без взимания комиссионных, а банкоматы начали выдавать наличность исключительно в евро. Но если у вас вдруг случайно «завалялись» наличные кипрские фунты, не беспокойтесь: вы сможете их обменять во время следующей поездки на остров. До 30 июня кипрские банки принимают фунты для обмена без начисления комиссионных на сумму до 1000 фунтов и монеты на сумму до 50 фунтов за одну транзакцию. Также у вас примут депозит на банковский счёт в бывшей кипрской валюте (с пересчётом в евро), но только напомним: в течение первого полугодия.

Позднее придётся обращаться исключительно в Центробанк Кипра, который будет принимать кипрские центры до конца 2009 г., а фунты — вплоть до конца 2017 г., то есть в течение 10 лет после введения евро. Завершение перехода на евро произойдёт 1 февраля. С этой даты наличные средства в кипрских фунтах более не считаются законным платёжным средством, их не будут принимать в качестве оплаты.

Что произойдёт с договорами купли/продажи недвижимости, контрактами на аренду жилья или получение разных видов услуг, заключёнными до 1 января 2008 г.? Указанные в них суммы должны быть конвертированы из фунтов в евро по курсу, зафиксированному Европейским Центробанком 10 июля 2007 г. (1 € = 0,585274 фунта). При перерасчёте сумма округляется до сотых долей.

Кстати, нужно ли упоминать, что вследствие «округления» цен в розничной торговле Кипра произошло их рядовое повышение? Такова уж сама природа торговли. Например, на частных парковках с вас запросят 2 € вместо обычной платы в 1 фунт (официально в одном кипрском фунте — 1,71 €). «Собиратели поателей» лучше знают, в какую сторону следует выравнивать цены...



» КОГДА ОЖИДАТЬ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА ЗЕМЛЮ?

Согласно данным Налогового департамента Республики Кипр, государственная казна в 2007 г. существенно пополнилась за счёт налогов и сборов, полученных в основном из сектора недвижимости. За период с января по ноябрь минувшего года общий объём налогов увеличился на 43,3% (или на 548,7 млн €), достигнув отметки 1,82 млрд € (в 2006 г. — 1,27 млрд €). Из них 422,3 млн €, то есть четверть всей суммы, поступили в виде налога на прирост капитала (для сравнения: с января по ноябрь 2006 г. данный показатель составил 174,5 млн €). Связано это с активной деятельностью риэлторов, которые пытались продать как можно больше villas, домов и квартир в прошлом году, поскольку с 1 января 2008 г. планировалось введение нового налога — НДС на землю, взимаемого в процессе покупки/продажи недвижимости. Соответственно, с нового года цены значительно выросли бы за счёт нововведения, и объекты недвижимости стало бы сложнее продать.

Однако в первых числах января кипрский Минфин заявил, что налога на землю в обещанный срок (с 1 января 2008 г.) не будет. Поскольку намеченная дата совпала с моментом ввода в обращение евровалюты, министр финансов нашёл этот предлог благовидным для обращения к Еврокомиссии с просьбой отсрочить введение данного налога до 2010 г.. До сих пор официального ответа не поступило. Поэтому Минфин (в надежде на положительное решение) решил повременить с введением НДС на землю до августа 2008 г., если, конечно, правительству не удастся выгадать ещё 2 года.

Потенциальным покупателям стоит обратить внимание на такую статистику: стоимость кипрской недвижимости



в 2007 г. поднялась на 17,5% по сравнению с предыдущим годом (данные компании Antonis Loizou & Associates Ltd). По мнению компании BuySell, цены выросли на 19,2%; среднестатистический дом, по данным BuySell, стоит 185 117 € (или 108 344 фунта). И это несмотря на

Соответственно, спрос на кипрскую недвижимость из-за рубежа становится выше. Кроме того, многие местные жители начали скупать земельные участки, чтобы успеть до 15-процентного подорожания из-за введения НДС. Возникшая неопределённость в сроке

По данным департамента статистики Кипра, уровень инфляции в декабре 2007 г. составил 3,91%. Данный показатель является самым высоким за последние 4 года: лишь в декабре 2003 г. уровень инфляции превысил отметку в 4%.

директиву Центробанка о снижении размера кредита, выдаваемого кипрскими банками на покупку/строительство недвижимости. Напомним, Центробанк Кипра выпустил в прошлом году распоряжение об увеличении начального взноса для покупателей с 20% до 40% от общей стоимости недвижимости. Это правило касается киприотов и иностранцев, приобретающих в личное владение вторую недвижимость, либо недвижимость для временного проживания (holiday house). (Подробнее об этом [ПН](#) рассказывал в №11(29) за ноябрь 2007 г.)

Аналитики приписывают подъём цен введению евро, поскольку общая валюта снижает возможные риски для покупателей из Европы.

для ввода нового налога скорее всего продолжит служить стимулом для «подогрева» спроса на землю в ближайшее время.

Однако следует учесть, что НДС на землю не затрагивает разовые сделки между физическими лицами. В частности, **Найя Симеониду, чиновница**



» Обратите внимание на платежи!

- На Кипре с 1 января 2008 г. расчёты по оплате с помощью банковских чеков, кредитных карт и других видов платежей производятся исключительно в евро.
- Чеки с указанием сумм в кипрских фунтах, выписанные после 1 января 2008 г., считаются недействительными.
- Чеки с указанием сумм в кипрских фунтах, выписанные до 01.01.2008 г., будут приниматься к оплате в течение 6 месяцев с того дня, когда они были выписаны. Выплаты будут производиться в пересчёте на евро.

из отдела НДС налогового департамента Кипра, дала газете Cyprus Mail следующие разъяснения: «Мы не намерены обложить налогом частные сделки, которые происходят от случая к случаю. Но если у какого-либо физического лица есть много земельных участков, которые постоянно выставлены на продажу, то такие сделки не считаются «разовыми». Наш департамент будет оценивать активную экономическую деятельность этого продавца по многим критериям, например, частота продаж, величина прибыли и продолжительность присутствия на рынке недвижимости».

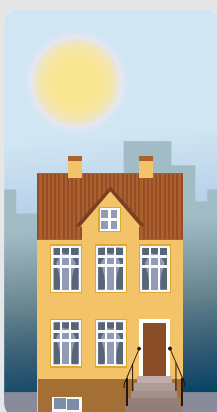
Есть ещё один момент, касающийся всех тех, кто имеет отношение к сделкам с землёй. Вопреки их надеждам, налог на регистрацию земельных участков правительство отменять не собирается. Он является частью договора между странами, вступившими в ЕС на втором и третьем этапе. Именно поэтому в Великобритании налога на регистрацию земли нет, тогда как в Греции и на Кипре он есть. В отличие от других стран кипрский налог базируется на реальной стоимости участка земли. **ДН**



• НЕОБХОДИМОСТЬ В ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ

Согласно стандартам ЕС все здания должны иметь теплоизоляцию (то есть, обладать энергосберегающей функцией). Такие требования с 21 декабря 2007 г. предъявляет департамент городского планирования Кипра к новым объектам. Как отмечают специалисты, новые правила автоматически повысят стоимость недвижимости на 2%. Кроме того, они

могут стать причиной более продолжительных проволочек с выдачей титула владельца, так как проверка использованных для тепловой изоляции материалов занимает немало времени. С другой стороны, наличие теплоизоляции даёт преимущества: по оценкам европейских энергетиков, количество потребляемой энергии для дома с теплоизоляцией сокращается на 30–40%.



ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ИНТЕРНЕТ ПОРТАЛ
По вопросам сотрудничества: Тел. : +7 (495) 940 18 15

Все о зарубежной недвижимости

Zаgгaнdоm.ru



ОКНО В ГРЕЦИЮ



Недвижимость и яхты в Греции

*Земельные участки под застройку на берегу моря
Жилая и коммерческая недвижимость
Управление недвижимостью
Яхты любого класса в аренду и собственность
Администрирование яхты*

*Получение ипотечного кредита
Юридическое сопровождение сделки
Составление финансовой документации
Консультации по вопросам оформления ВНЖ
Помощь в адаптации*



Москва: +7 495 789 99 02 (будни с 9:00 – 16:00)
Санкт-Петербург: +7 812 448 98 46 (будни с 9:00 – 16:00)
Афины: +30 2109853679 (будни с 9:00 – 16:00)
+30 6932690543 (будни с 9:00 – 20:00)
e-mail: real@pommel.com <http://www.pommel.ru>

• ТИТУЛ СОБСТВЕННИКА ПО ИНТЕРНЕТУ

Отслеживать процесс рассмотрения заявлений о разрешении на строительство с 5 ноября 2007 г. стало возможным через Интернет по адресу: www.publicaccess.tph.moi.gov.cy

Получить информацию о процессе рассмотрения своих документов в департаменте городского планирования смогут лишь те, кто подал заявления

после 29 октября прошлого года. Планируется, что в ближайшем будущем покупатели недвижимости будут распечатывать с этого сайта свои титулы собственников, топографические планы участка и другие документы. Это произойдёт после того, как департамент городского планирования введёт в строй новый сервер и компьютеризирует все системы и службы, задействованные в процессе выдачи разрешений на строительство и документов, удостоверяющих владение недвижимостью. Стоит отметить, что сейчас этой услугой могут пользоваться только граждане Кипра. Конечно, в дальнейшем доступ к сервису «титул собственника онлайн» получат также иностранцы.

• КИПР УЖЕ В ЕВРОЗОНЕ. СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ ШЕНГЕН?

В начале января президент Кипра Тассос Пападопулос провёл

пресс-конференцию по итогам года и планам на будущее. Корреспондентом газеты «Вестник Кипра» был задан интересующий всех вопрос: «Почему Кипр не вступил в Шенген? И вступит ли когда-нибудь?»

Ответ президента сводился к следующему. Прежде всего, аэропорты острова не готовы к приёму пассажиров, прилетающих из Шенгенской зоны. Там ведутся соответствующие работы, которые будут завершены к 2010 г. «Но есть ещё одна причина, по которой Кипр не может присоединиться к зоне Шенгенского соглашения, — отметил Тассос Пападопулос. — Основным принципом Шенгена является минимизация внутренних и усиление внешних границ. Нам пришлось бы не только прекратить свободное сообщение через «Зелёную линию», но и возвести пограничные сооружения, защищающие внешнюю границу Шенгенской зоны. Мы же, наоборот, стараемся наладить общение между греками-киприотами и турками-киприотами. А значит вступление Кипра в Шенген невозможно до окончательного решения кипрского вопроса».



PAFÍLIA

PROPERTY DEVELOPERS

НЕДВИЖИМОСТЬ НА КИПРЕ

СТРОИМ С 1977 г.

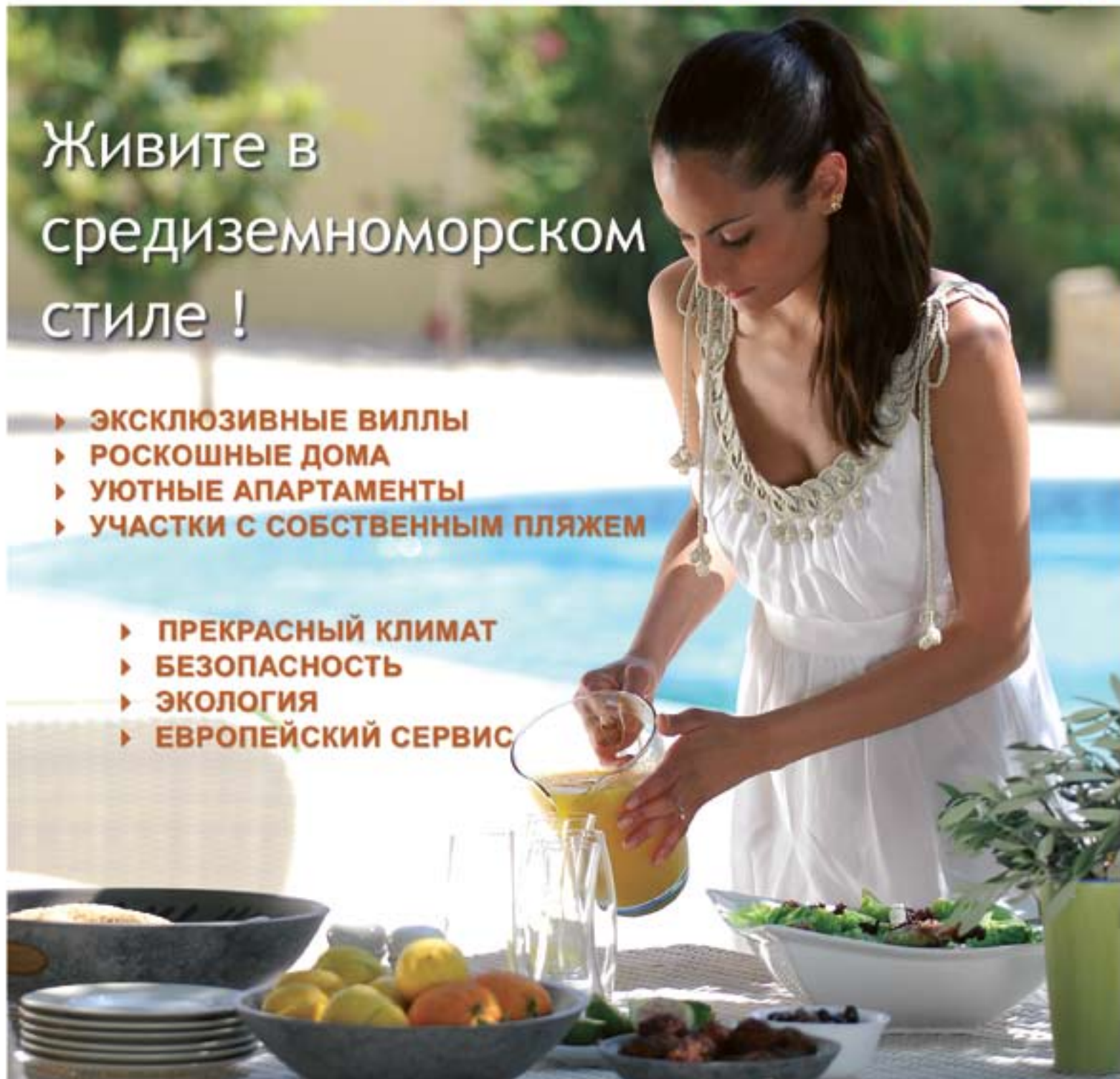
Для консультации звоните: +7 (495) 2581970, 2581971
 Представительство в Москве: ЦМТ, Краснопресненская наб. 12, подъезд 6, офис 1032

НЕДВИЖИМОСТЬ НА КИПРЕ ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО!

Живите в
средиземноморском
стиле !

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

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



25 ЛЕТ СТРОИМ НА КИПРЕ

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

www.kouroushibros.ru

info@kouroushibros.ru

Автор: Елена ВЕСТОВА

Один из самых современных, ярких и роскошных городов Ближнего Востока, а именно такова репутация Дубая, который лет 15 назад был узнаваем лишь благодаря нескольким культовым постройкам, фортам и ветровым башням, сооружаемым на крышах домов. Незурядные строения современной столицы Арабских Эмиратов могли бы составить содержание целой книги. Знаменитые архипелаги в виде географической карты мира, насыпные острова, повторяющие очертания пальм, — эти диковины достойны славы нового чуда света. Не возьмём на себя труд составить полный список архитектурных изюмин Дубая, расскажем лишь о некоторых, наиболее значимых и запоминающихся.

Восточные сказки рождаются на Западе



» ШТРИХИ К ПОРТРЕТУ СТАРОГО ГОРОДА

Существует ли самобытная национальная архитектура Дубая? Едва ли... И причина явления проста: этот край неизбалован природой. Традиционных материалов для строительства, таких, как камень, дерево или даже глина, здесь никогда не было в достатке. Поэтому местные жители приспособились возводить свои нехитрые и низкорослые постройки из обломков коралловых рифов, добытых в заливе, крупных морских раковин да известковых плит. В качестве подспорья служило красное дерево, завозимое из Восточной Африки. Все постройки не отличались искусностью и качеством отделки, и лишь правительственные здания и мечети обмазывались смесью глины и гипса, на которую в редких случаях наносили местный орнамент.

Один из самых заметных примеров гражданского строительства прошлого — дом Шейха Сайда, деда нынешнего правителя Дубая. Сейчас здание отреставрировано и украшает район Шинда-га у входа в Бухту. Заслуживает



значении построек, но это — ошибка. На самом деле назначение ветряных башен утилитарно: они улавливают ветер и направляют его вниз, во внутрен-

немение приезжих. Это одна из причин, объясняющая стремление властей города к сохранению своей скромной культурной памяти. Тем не менее было бы неверно полагать, что интерес к посещению Дубая связан именно с историческими постройками. Как известно, сегодня этот ближневосточный регион во многом задаёт тон всей современной мировой архитектуре. Благодаря огромным инвестициям в строительную отрасль Дубая здесь было реализовано множество проектов, покоряющих как своей оригинальностью, так и масштабами.

Высотные постройки доминируют и в облике современного Дубая. Однако в отличие от многих городов Азии здесь реализовано немало эксклюзивных неповторимых проектов

внимания и архитектура фортов, которых в Эмиратах построено немало. Их создатели придерживались веками отработанного проекта, который включал несколько башен, соединённых стеной. Власти города предпринимали определённые усилия для того, чтобы оставить память о постройках прошлого. Так, представление о домах «с историей» можно получить в Этнографической деревне Дубая или в небольших музейчиках, расположенных в Дейре.

Сохранилось и несколько старых районов. Один из них, служащий образцом традиционной архитектуры, — Бастакия. Однако историческим его можно назвать лишь с большой натяжкой, поскольку даже самые старые дома здесь были построены после 1902 г. Наиболее заметная черта их архитектуры — ветряные башни, выполненные в традиционном арабском стиле. Лёгкость и воздушность конструкций наводит на мысль о декоративном на-

ние помещения дома, спасая от летнего зноя.

Культовые сооружения — это, пожалуй, самый распространённый тип построек, ориентированный на традицию страны и дающий представление о её культуре. Есть они и в Дубае, самая известная — мечеть Джумейра (как утверждают специалисты, прекрасный образец современной исламской архитектуры). Мечеть построена в средневековом фатимидском стиле, её украшением служат два минарета и величественный купол. Сегодня это одно из наиболее известных мест паломничества как мусульман, так и иноверцев. Как известно, по законам ОАЭ нога немусульманина не может ступить на священные территории мечетей, но в данном случае было сделано исключение, и мечеть Джумейра открыта для посещения туристов.

Корни, исторические постройки, этнические диковины — всё притягивает

» ИСКУССТВО ТВОРИТЬ ГЕОГРАФИЮ

Исключительно жаркий климат Аравийского полуострова, значительную часть которого занимает пустыня, согласитесь, это не самые благодатные условия для туризма. Поэтому наибольшую ценность здесь представляют города и территории, расположенные на побережье. Дубай, собственно, и является одним из таких городов, однако его береговая линия протяжённостью 67 км давно обустроена, а возможности для дальнейшего строительства здесь уже исчерпаны. Такое положение вещей подтолкнуло архитекторов и инвесторов к идее создания насыпных островов. Проект получил поддержку местного правительства, заинтересованного в приумножении географических и экономических преимуществ страны. По сути своей насыпная тех-

нология не нова. Она уже применялась в Нидерландах, Норвегии, Японии — странах, вынужденных отвоевывать у воды новые жизненные пространства. Суть метода довольно проста: корабли ссыпают тонны песка на морское дно под определённым углом, чтобы песок лежал неподвижно. Потом его распыляют сверху, а образовавшуюся насыпь



укрепляют мелкими камушками и валунами. Просто? Исключительно, однако не дешево. Впрочем, в Эмиратах, где песок и камни буквально лежат под ногами, цена строительства невелика.

В настоящее время осуществляется несколько интересных, более того — грандиозных проектов, расположенных в прибрежной зоне Дубая.

Один из них — архипелаг, состоящий из 300 искусственных островов под названием «Мир» (The World), позиционируемый как эталон жилой элитной недвижимости. В основу проекта положена монументальная художественная идея: каждый из островов, имеющий внушительную площадь (от 1 до 4,5 га), повторяет очертания той или иной страны мира. В совокупности это 300 стран, разделённых между собой водным пространством. Архипелаг окружает овалный волнорез, состоящий из подводного рифа и надводного мола. Это сооружение, способное удерживать шестиметровую волну, призвано защитить жителей островов от капризов водной стихии. Характерная осо-

доказательство. Главная причина создания пальмовых островов здесь — это желание и амбиции принца сделать Дубай восьмым чудом света. Пальма Джумейра — первая из насыпных Пальм обещает стать мировым центром элитного образа жизни. Она стала флагманом индустрии курортной недвижимости в Дубае и ещё на стадии создания привлекла к себе много внимания», — рассказывает **вице-президент по продажам компании IFA Hotels and Resorts Кит Джеймс**. В отличие от проекта The World насыпные «пальмовые» острова реализуются с уже построенными объектами недвижимости и всей необходимой инфраструктурой: каналами, дорогами, ландшафтным оформлением.

» НЕБОСКРЁБЫ В АРАБСКОЙ ТРАНСКРИПЦИИ

Возможно ли сегодня кого-нибудь удивить обликом небоскрёба? Типичные «карандаши», знакомые всему миру по образцам американской кинопродукции, становятся скорее нормой, нежели исключением в практике мирового

Наибольшую ценность для туристов представляют города и территории, расположенные на побережье. Дубай, собственно, и является одним из таких городов

бенность проекта — тщательно продуманная инфраструктура, включающая торговые центры, кинотеатры и даже первый на Ближнем Востоке океанариум. Архипелаг связывают с материком паромы и 300-метровые мосты, однако предполагается, что привычным для его жителей транспортом станут личные вертолёты.

«Мир» — далеко не единственный проект, возведённый по насыпной технологии. У дубайского побережья, в Джумейре и Джебел Али, сравнительно недавно созданы два острова в виде пальм. Речь идёт о проектах La Palmera Jumeirah и La Palmera Jebel Ali — знаменитых «пальмовых островах». «Шейх Дубая Мохаммед бен Рашид аль-Мактум однажды поставил цель сделать Дубай городом-сказкой. И у него это получилось. Куда бы вы ни поехали — в Лондон, Нью-Йорк, Париж или Сидней — нигде вы не найдёте такого великолепия и фантазии, которые есть в Дубае. Пальма Джумейра яркое тому

строительства. Высотные постройки доминируют и в облике современного Дубая. Однако, в отличие от многих городов Азии здесь реализовано немало эксклюзивных проектов.

Архитекторы, проектирующие высотки, в каждом конкретном случае вынуждены учитывать особенности местного климата, конкретной природной среды. Как известно, главный природный фактор Дубая — это зной, спасение от которого приносят только голубые воды Персидского залива. Существуют и архитектурные изыски, создающие искусственное затенение. Один из них реализован в проекте «скрученного» небоскрёба. Речь идёт о стеклянной 310-метровой башне, расположенной в элитном районе Dubai Marina и построенной по проекту гонконгской архитектурной компании Aedas. Элегантная конструкция прозрачного здания спасает помещения от перегрева, создаёт затемнение для многочисленных балконов, имеющих

«выход» на море. Это один из дорогостоящих проектов, стоимость которого приближается к \$408 млн.

Форма спирали оказалась не только функциональной, но и эстетически востребованной. Поэтому её отчасти повторяют и 4 изящных спиралевидных высотных здания, возводимых на берегу рукотворного острова The Lagoons. По своему функциональному назначению — это элитный комплекс, предназначенный для размещения шикарных апартаментов и SPA-салонов, а также отеля категории 6 «звёзд». Форма небоскрёбов метафорична, она напоминает язычки пламени — символ надежды, роста и гармонии.

Небоскрёб Burj Al Arab, построенный около 10 лет назад, также запоминается благодаря выразительному силуэту. По форме это возвышающийся над морем гигантский парус. В здании, возведённом на искусственном острове недалеко от пляжа Jumeirah, размещается роскошный отель, для которого даже не хватило звёздочек в международной классификации. Его называют первым в мире «семизвёздочным» отелем. Проект здания, выполненный архитектором Райтом (Tom Wright) из английской компании Atkins, имеет немало оригинальных архитектурных изысков. Например, самый высокий в мире атриум высотой 180 м с гигантским окном-парусом, выполненным из материала на тефлоновой основе.

Цветовой эффект такого окна и функционален, и декоративен одновременно. Днём молочно-белый «парус» дарит помещению мягкую полутьму, ночью освещение многочисленными прожекторами придаёт небоскрёбу сказочный облик.

Однако самым уникальным проектом современного Дубая является Burj Dubai. Его создателем и разработчиком выступила чикагская фирма Skidmore,

обойти Burj Dubai, будет недостаточно запланировать высоту на 5 или 10 метров выше. Для рекорда нужно ориентироваться на принципиально более высокие цифры.

В основу архитектурного замысла была положена так называемая бионическая структура, заимствованная у природы. В плане здание напоминает произрастающий в этих краях цветок гименокаллис. Три его исполинских

Судьба любого предприятия напрямую связана с возможностями его инвесторов. Однако не менее важна его исходная идея, «родить» которую под силу лишь талантливому мастеру

Owings and Merrill, которой руководит известный архитектор Адриан Смит (Adrian Smith), автор нескольких знаменитых проектов. Основа замысла амбициозна: гигантское строение должно в разы превышать «рост» самых высоких башен мира. Его высота вместе со шпилем составит около 800 м, однако согласно другим источникам, высота здания превысит даже 1000-метровую планку. По планам строительство должно завершиться в 2008 г., однако до сих пор окончательная высота сооружения не обнаружится. Секретность связана с гонкой за приоритетом. Так что конкурентам, которые пытаются

лепестка, как контрфорсы, поддерживают центральный каркас. В свою очередь каждый лепесток сам состоит из нескольких небоскрёбов, которые ступами поднимаются от фундамента здания к его шпилю. Является ли столь сложный по архитектуре проект искусством ради искусства? Совсем нет. Во-первых, его создателям удалось добиться ветровой устойчивости здания, одновременно не перегрузив его каркас. Во-вторых, небоскрёб отличают черты местного мусульманского колорита. Как и многие современные небоскрёбы Burj Dubai станет современным многофункциональным комплексом,





где среди многочисленных офисов и апартаментов разместится первый отель под маркой «Армани». Тщательно продумана и организация окружающего пространства. Вокруг небоскрёба раскинется целый район, образующий с ним единый комплекс и включающий парки, рукотворное озеро, стадион, гипермаркеты, отели и несколько небоскрёбов помельче. «Тема заимствования архитектурных форм у природных творений вообще актуальна в Дубае, — рассказывают специалисты компании CENTURY 21 Россия. — Так, девелоперская компания DOMAC Properties возводит на острове настоящий 58-этажный «Цветок Лотоса». Идея проекта La Residence at the Lotus была навеяна сочетанием окружающего пейзажа, воды и одного из самых изысканных цветков в мире — лотоса. La Residence at the Lotus состоит из четырёх 58-этажных башен, расположенных на небольшом островке, постепенно сужающихся книзу и кверху. Удивительная подсветка создаёт уникальный образ здания ночью, а особенности архитектуры помогают осуществлению естественной вентиляции в здании. The Lotus находится в непосредственной близости от Шейх Зайед Роуд и Даунтаун Дубай, в самом центре ультрасовременного делового центра Дубая — Бизнес Бей. В комплексе будут продаваться суперсовременные апартаменты, оборудованные по последним информационным технологиям и располагающие всеми изысканными удобствами. Ценители преимствен-

сти с природой не только в архитектурных решениях смогут приобрести «поднебесные» апартаменты с собственным садом. Проект планируют сдать к 2010 г.»

»» ОРИГИНАЛЬНАЯ ИДЕЯ — КЛЮЧ К УСПЕХУ

Что является залогом успеха при реализации оригинальных архитектурных проектов? Навскидку можно было бы сказать, что судьба любого предприятия напрямую связана с возможностями его инвесторов. Однако, как подсказывает опыт, не менее важна

его исходная идея, «родить» которую под силу лишь талантливому мастеру. В последние десятилетия в Дубае буквально как магнитом притягивает знаменитых мастеров со всего мира. Существует и немало перспективных проектов.

Один из самых шумевших и уже находящихся на стадии реализации — проект подводной гостиницы Hydropolis. Его идея зародилась около 10 лет назад и принадлежит немецкому архитектору и инженеру Иоахиму Хаузеру. Возможно, ей так и не суждено было бы осуществиться, если бы не поддержка уже упоминавшегося кронпринца Эмиратов и министра обороны ОАЭ шейха Мохаммеда бен Рашида аль Мактума, которой удалось заручиться архитектором. Комплекс будет иметь как подводную, так и надводную часть. Над водой разместятся помещения для персонала, лаборатория по исследованию морских глубин, конференц-зал, парковка и даже небольшая клиника пластической хирургии. В подводную часть, вмещающую 220 номеров, можно будет попасть через тоннель с помощью специального бесшумного поезда. Весьма необычно, что комнаты отеля не будут иметь окон, зато в них предусмотрена прозрачная сверхпрочная крыша из плексигласа, открывающая для постояльцев уникальную возможность любоваться перед сном диковинными обитателями Персидского залива.





Ещё одна интересная идея принадлежит Дэвиду Фишеру, итальянскому архитектору израильского происхождения. Он разрабатывает план строительства в Дубае так называемого вращающегося небоскрёба. Каждый из 68 этажей этого строения сможет поворачиваться независимо от других на 360 градусов. По форме каждый этаж башни будет напоминать пончик, нанизанный на центральный «коммуникационный» стержень, по которому будут двигаться лифты, проходить пожарные лестницы и прочие механизмы.

and IMG Academies. Известный дизайнер из Беверли-Хиллз Тони Ашай будет создавать проект в тосканском архитектурном стиле, напоминающем эпоху Ренессанса. Весь комплекс, включая дома, отели и другие объекты, будет объединён в единый цифровой центр регистрации и обработки данных для управления всеми коммуникационными системами — телефонами, кабельным и спутниковым телевидением, системой безопасности. Dubai Lifestyle City расположится на территории около 3,7 км² и будет представлять

Архитекторы, проектирующие высотки, в каждом конкретном случае вынуждены учитывать особенности местного климата, конкретной природной среды

«Репутация Дубая как первоисточника самых грандиозных и уникальных архитектурных новшеств и региона выгодных инвестиций привлекает сюда и авторитетные международные компании, — рассказывают в бутике элитной недвижимости CENTURY 21 Prime Time Realty. — Так, одним из амбициозных проектов является строительство DUBAI LIFESTYLE CITY с бюджетом более \$1 млрд, которое осуществляет ETA Group совместно с западными партнёрами. Проект соединяет такие ведущие и всемирно известные бренды, как Microsoft и Cisco JW Mariott

собой автономный жилой комплекс, включающий прекрасные отели, SPA, спортивные академии и другие объекты. В комплексе будет 68 вилл и 120 домиков с имитацией даже мельчайших деталей тосканской архитектуры, с характерной для неё приземистостью, которая хорошо сочетается с окружающей пустыней».

Каких только архитектурных диковин не найти в современном Дубае! Глядя на новые проекты и уже построенные здания, понимаешь, что предела человеческой фантазии и техническим возможностям действительно нет! **П**

18-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА DOM EXPO ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
МОСКВЫ



DOMEXPO INTERNATIONAL

21-24 ФЕВРАЛЯ, 2008
МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР

**ИНВЕСТИЦИИ
ГОТОВЫЙ БИЗНЕС
ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ**

АПАРТАМЕНТЫ
ДОМА
ВИЛЛЫ
ПОМЕСТЬЯ
ЗАМКИ
КУОРТЫ
ГОЛЬФ-КОМПЛЕКСЫ



БОЛГАРИЯ
БРАЗИЛИЯ
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ
ВЕНГРИЯ
ГЕРМАНИЯ
ГРЕЦИЯ
ЕГИПЕТ
ИСПАНИЯ
ИТАЛИЯ
КАНАДА
КИПР
МАЛАЙЗИЯ
МАЛЬТА
МАРОККО
МОНАКО
НИДЕРЛАНДЫ
ОАЭ
ПАНАМА
ПОРТУГАЛИЯ
США
ТАИЛАНД
ТУРЦИЯ
УКРАИНА
ФИНЛЯНДИЯ
ФРАНЦИЯ
ХОРВАТИЯ
ЧЕРНОГОРИЯ
ЧЕХИЯ
ШВЕЙЦАРИЯ
ШВЕЦИЯ



тел: +7 (495) 258 87 64 факс: 181 66 02
interdomexpo@expo-design.ru

WWW.DOMEXPO.RU



Автор: Андрей ГРИГОРЬЕВ

Согласно исследованиям, недавно проведённым компанией Savillas Singapore, 60% клиентов компании, стремящихся заработать на вложениях в быстрорастущий сингапурский рынок недвижимости, — состоятельные и особо состоятельные иностранцы, выходцы из Великобритании, Дании, Японии, Китая, Индонезии, Индии и США. России, как нетрудно заметить, в этом списке нет. На сегодняшний день россияне не самые влиятельные в Сингапуре инвесторы. Между тем на недвижимости этого государства действительно можно неплохо заработать: к примеру, в прошлом году, большую половину которого мир «голосил» по поводу американского ипотечного кризиса и его жутких последствий, в Сингапуре были зафиксированы самые стремительные темпы роста арендных ставок на офисы — 83% в год. В итоге в списке самых дорогих бизнес-центров планеты Сингапур с 24-го места, которое занимал ещё в августе 2007 г., перепрыгнул сразу на 11-е.

Инвестиции по принципу PR

О том, что представляет собой сингапурский рынок недвижимости в современном его состоянии, **ДН** подробно рассказывал в №11(29) за 2007 г. Сегодня же стоит остановиться на одном обстоятельстве, которое не имеет прямого отношения к недвижимости и потому осталось за скобками прошлого рассказа, но которое тем не менее может оказаться для кого-то весьма существенным. Как и в большинстве развитых стран, в Сингапуре ценят иностранных инвесторов, особенно тех, чьими стараниями государство получает не только дополнительные деньги, но и новые рабочие места для своих граждан. Поэтому здесь действует система, согласно которой, серьёзные вложения в местную экономику являются основанием для подачи ходатайства на получение вида на жительство, в России именуемого ПМЖ, а в Сингапуре — PR.

Сингапурская схема работы с иностранными инвесторами не то чтобы гибкая, но, по крайней мере, вариативная. Зарубежные владельцы капиталов вправе выбрать один путь из трёх. Первый: вложить минимум 1 млн сингапурских долларов в новый бизнес или расширение старого. Второй: вложить минимум 1,5 млн сингапурских долларов в новый бизнес или расширение существующего, в зарегистрированный и одобренный сингапурскими



властями фонд венчурного капитала, организации или трасты, которые уделяют внимание экономическому развитию. Третий: вложить не менее 2 млн сингапурских долларов в новый бизнес или расширение существующего, в зарегистрированный и одобренный сингапурскими властями фонд венчурного капитала, организации или трасты, которые уделяют внимание экономическому развитию. До 50% суммы инвестиций может быть вложено в не-

движимое имущество, но только для использования самим владельцем. Для справки: на момент написания материала один сингапурский доллар по курсу ЦБ РФ равнялся 17,33 руб.

Опять-таки, как в любой развитой стране, одних денег в данном случае недостаточно (особенно если учесть, что в последнее время сингапурское правительство держит курс не только на либерализацию системы налогообложения, но и на жёсткую борьбу

бу с коррупцией и мошенничеством в экономической сфере). Для подачи заявления на получение ПМЖ важными обстоятельствами являются: солидная история ведения бизнеса, наличие опыта предпринимательской деятельности и наличие конкретного коммерческого предложения или плана инвестирования. В принципе, никаких особых ограничений по сфере инвестирования для иностранцев не существует, если только не считать особым запрет на капиталовложения в социально неблагоприятные сферы или сферы, нежелательные или противоречащие интересам общества (вроде проституции или организации так называемой службы сопровождения), в валютные спекуляции и торговлю товарами, а также (внимание!) в область аренды или перепродажи недвижимости. Другими словами, спекуляции на рынке недвижимости, пусть и не противоречащие законодательству, никаких иммиграционных дверей перед вами не откроют.

Сразу стоит отметить, что вместе с основным заявителем возможность подать документы на ПМЖ имеют право его супруг/супруга и дети в возрасте до 21 года (к слову, лица мужского пола в Сингапуре призываются на военную службу, что вряд ли грозит самому инвестору, но вполне его детям). Дети старше 21 года имеют право на получение долгосрочного разрешения на посещение страны в некоммерческих целях (LTSVP), которое может быть продлено и привязано к сроку действия разрешения на повторный въезд. Что же касается родителей (как основного заявителя, так и его супруги/супруга), то они также могут подать заявление на получение ПМЖ, но только при внесении допол-

нительной суммы инвестиции в размере 300 000 сингапурских долларов на каждого человека.

Пакет документов, подающийся инвестором в Совет экономического развития (EDB) Сингапура, включает немало важных бумаг, главные среди которых:

- Форма А: заявление для инвесторов на получение ПМЖ
- Форма В: предлагаемый план инвестирования;
- Подписанное соглашение с условиями и сроками программы
- Форма 4: заявление на получение разрешения на въезд в Сингапур.

После того как собраны и представлены абсолютно все документы, с соискателями ПМЖ назначается интервью. Затем начинается процесс «обработки полученной информации», на который у сингапурских властей обычно уходит 3–4 месяца. Если никаких отягчающих обстоятельств не обнаружено, и ваше ходатайство удовлетворено, вы получите так называемое одобрение по принципу PR. Срок его действия — 6 месяцев, в течение которых необходимо осуществить запланированные инвестиции. Полученные документальные подтверждения (сертификаты, договоры, свидетельства о собственности и т.п.) вы обязаны представить в EDB, где они и будут находиться в течение 5 лет. Взамен вы получаете статус резидента Сингапура со всеми вытекающими последствиями.

Конечно, сегодня россияне всё реже задаются вопросом об иммиграции. Результатом своих вложений в экономику зарубежных стран они гораздо чаще хотят видеть визовые послабления, дающие возможность свободного перемещения по миру. Так что и в случае с Сингапуром, и в любом другом случае статус резидента имеет смысл рассматривать не только и не столько с иммиграционной, сколько с экономической точки зрения. А тут достаточно напомнить, что предприниматели, работающие в азиатско-тихоокеанском регионе, считают Сингапур самой безопасной и стабильной в Азии страной для ведения бизнеса. **П**



ВЫГОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ? Недвижимость Сингапура.

LUXE Residences LLP - агентство недвижимости, специализирующееся на квартирах и домах класса люкс в элитных районах Сингапура. Нуждаетесь ли Вы в жилье или хотите расширить Ваш портфель инвестиций - в любом случае, мы готовы Вам помочь.

Виллы с видом на море, пентхаусы с террасами и бассейнами, тропические сады - остров роскоши и безмятежности.



Контакты:

Тел. в Москве: + 7 499 502-1257
Тел. в Сингапуре: + 65 6100 4663
+ 65 9025 4934 (рус.)
www.singaporeproperty.ru

Московская Международная Инвестиционная Выставка

14-15 марта 2008

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



Инвестиции в зарубежную недвижимость

Инвестиционные фонды

Инвестиционные бизнес-проекты

Банки и управляющие компании

Инвестиции в предметы роскоши и искусства



investshow

Moscow International Investment Show

Тел. (495) 540 9695 • www.InvestShow.ru

Автор: Алла АББАКУМОВА

Шладминг. Вертикальная среда обитания

В австрийский горный городок Шладминг хочется возвращаться вечно, едва там оказавшись. Снег тихо падает, замаякая следы. Снежинки слетаются на свет фонарей. Сумерки. Вечер. На улицах ни души. Только снег идёт, «оставляя весь мир в меньшинстве». Лучшие представители мира, сколько бы их ни было, все уже поместились во дворце Apres-ski, что в финишной зоне горнолыжной трассы. Так, чтобы всякий, спустившийся с гор, знал: он вернулся на землю, где ему бесконечно рады.



Если учесть, что финишная зона расположена у подножия трассы Планай, одной из самых сложных горнолыжных трасс в мире, то спуск к дворцу Apres-ski можно сравнить с заходом самолёта на посадку. Последние метры пролегают едва ли не по отвесному «чёрному склону», и весь город раскинулся как на ладони. Впрочем, это все нормальные люди здесь «заходят на посадку», а райдеры «пикируют», так как скоростной спуск по Планаю более напоминает изредка прерываемое свободное падение. В одном месте этой трассы есть участок, который соревнующиеся лыжники пре-

одолевают исключительно по воздуху, в прыжке на более чем 60 метров.

Эта трасса помнит звон кантов Бодэ Миллера и Хермана Майера, а Бенни Райх четырежды целовал снег в ознаменование своих четырёх побед в ночном скоростном спуске – уникальном состязании, собирающем в Шладминге более 50 000 зрителей.

Непосредственно перед финишем располагается бар, принадлежащий прославленному тренеру многих олимпийских чемпионов и чемпионов мира Чарли Карру. Если зайти к нему на огонёк, то можно повстречаться с кем-нибудь из них. Например, с шестикратным чемпионом мира Бернаром Кнауэссом, подъехавшим навестить своего учителя. Ну а если все карты правильно лягут, то в этом баре можно встретиться и с самим губернатором Калифорнии. Мать Арнольда Шварценеггера родом из Шладминга, и будущий «терминатор» здесь же осваивал лыжи, как и подобает всякому австрийскому пацану. Он до сих пор прилетает иногда сюда — чтобы покататься.

Чарли встречает как положено: потчует шнапсом, раздаёт автографы.

— В чём секрет моего тренерского метода? Да ни в чём особенном. Всё просто. Успех — он всегда в том, чтобы много и постоянно работать с ребятами. Одного их таланта недостаточно, надо пахать. Просто у нас каждый ребёнок растёт на своей горе, и катаются абсолютно все. Вот из этих урождённых лыжников и происходит отбор будущих чемпионов по принципу пирамиды: внизу — сотни, наверху — единицы.

— Что вы думаете по поводу Олимпиады в Сочи? Приедете?

— Я очень рад этому решению. Я же многих ваших спортсменов и тренеров лично знаю, включая и Леонида Тягачёва. Хороший он человек, много для нашего спорта делает. А в Сочи, конечно, хотел бы приехать, но не знаю, как получится...

Автор благодарит туристический офис Шладминга и российское представительство авиакомпании Austrian Airlines за помощь в подготовке материала.

ascent travel
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТУРЫ И ПУТЕШЕСТВИЯ

www.ascent-travel.ru



Austrian



курорты: Бадгасштайн,
Бад Хофгасштайн

Ski, Mountains & Spa
GASTEIN

www.gastein.com

курорт Сант Антон

St. Anton am Arlberg

www.stantonamarlberg.com

курорт Китцбюэль

Kitzbühel

www.kitzbuehel.com

курорт Шладминг

SCHLADMING
DACHSTEIN-TAUERN

www.schladming-dachstein.at

Горные лыжи в Австрии

Подробная информация и
бронирование туров
по телефону (495) 981-88-55

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

PM Телеком®

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

ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ



Посетите крупнейшую в России выставку недвижимости
**«ИНВЕСТИЦИИ. СТРОИТЕЛЬСТВО.
 НЕДВИЖИМОСТЬ»!**

Ведущие российские и иностранные компании
 на четыре дня соберутся на выставке, чтобы представить Вам:

- квартиры в новостройках;
- земельные участки;
- вторичное жилье;
- недвижимость за рубежом;
- ипотечное кредитование;
- юридические услуги;
- загородную недвижимость;
- бесплатные консультации.

Сравнивайте. Выбирайте. Приобретайте!
23 - 26 апреля 2008 года
 Москва, Экспоцентр на Красной Пресне

Подробности на www.realtextrussia.ru

Организаторы:



Организатор
 Форум:

RPI

Генеральный
 информационный
 спонсор:

**commercial
 RealEstate**

Партнер:



Генеральный
 медиа-партнер:

MIPR.DCM

Партнеры
 в регионах РФ:

RS

RENTSALE

DOM

Информационный
 партнер:

DOM

HOMES

RENTSALE

RENTSALE

Генеральный
 интернет-партнер:

ABRACADABRA.RU

Генеральный партнер
 по загородной недвижимости:

country.RU

Генеральный
 интернет-спонсор:

RealEstate

Интернет-партнер:

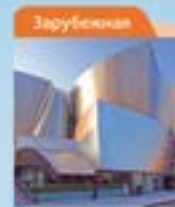
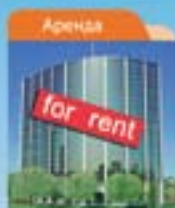
LENDARU

Информационный
 партнер:

RENTSALE

Вся недвижимость России и зарубежья

<http://ORSN.RAMBLER.RU>



Rambler · ORSN.RU

НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ: 741-64-78 234-82-19 540-09-51 514-84-65

ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ



18-я МЕЖДУНАРОДНАЯ

ДОМЭКСПО РОССИЯ



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
МОСКВЫ

10-13 АПРЕЛЯ 2008 МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
НОВОСТРОЙКИ
ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ



ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
ДОМА
КОТТЕДЖИ
ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ



КУРОРТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
БАЛТИКА
ЧЕРНОМОРСКОЕ ПОБЕРЕЖЬЕ



ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ
КРЕДИТЫ
ИПОТЕКА

ПРАВОВАЯ ПОДДЕРЖКА
ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ
СТРАХОВАНИЕ

ПОКУПКА ПРОДАЖА АРЕНДА ИНВЕСТИЦИИ



тел: +7 (495) 258 87 54 факс: +7 (495) 181 66 02 pr@expo-design.ru; www.domexpo.ru



WWW.DOMEXPO.RU

СУВАРСО... ВАШ ДОМ НА КИПРЕ!

Наилучшее расположение • Высококачественное строительство

ЛИМАССОЛ

Недвижимость для отдыха, постоянного проживания, эффективных инвестиций



Больше чем просто дом... Уникальный прибрежный курорт в Лимассоле

- Престижное месторасположение с видом на море
- Комфортабельные виллы, таунхаусы и апартаменты в традиционной средиземноморской стилистике
- Бассейны, игровые площадки, фитнес-центр, прогулочные дорожки, сады, охраняемая территория
- Марина Сант-Рафаэль и легендарный пляж Элиас у дверей вашего дома
- В получасе езды от гольф-курорта «Холмы Афродиты»
- Поэтапная оплата, долгосрочное кредитование



AMATHUSA
COASTAL HEIGHTS

*„И я покажу вам
что-то... необычное“*

Дж. Диллтон



LANITIS GROUP OF COMPANIES

ВЕДУЩАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ КИПРА • WWW.CYBARCO.RU
Московское Представительство: Большая Дмитровка 9/1 • (495) 629-70-84, 997-54-33

ДНИ НЕРЕАЛЬНОЙ ЩЕДРОСТИ!

ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ
ОТДЕЛКА В ПОДАРОК *

* При покупке квартиры от 100 кв. м на специальных условиях для «Веллхауса на Дубровке»

ВЕЛЛХАУС
на Дубровке



Новый жилой комплекс «Веллхаус на Дубровке», расположенный вблизи исторического центра столицы, — оригинальный проект с ярко выраженной архитектурой.

Комплекс представляет собой обособленную территорию на двухэтажном подиуме с двумя башнями переменной этажности высотой в 18-29 этажей.

Здесь созданы все условия для комфортабельной жизни и отдыха.

Моб. тел. менеджеров «Веллхаус на Дубровке»:
+7 (903) 798-8994, +7 (903) 792-8427

НАЧАЛО
ПРОДАЖ

ВЕЛЛХАУС
на Ленинском



Жилой комплекс «Веллхаус на Ленинском» расположен в Юго-Западном округе столицы, в непосредственной близости от Тропаревского лесопарка и представляет собой четырехсекционный комфортабельный жилой комплекс, высотой в 46, 37 и 32 этажей.

Развитая инфраструктура комплекса, благоустроенная территория, удобная транспортная доступность, выход к пруду и лесу — здесь жить комфортно и удобно.

Моб. тел. менеджеров «Веллхаус на Ленинском»:
+7 (903) 720-0163, +7 (903) 720-0176



КРУГЛОСУТОЧНО
(495) 933-8000
www.9338000.ru

ИПОТЕКА  ВТБ24

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ
ВЗНОС 5%