

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКО-ЗАРУБЕЖНОЙ



ОКТЯБРЬ
2011 (№ 65)

DIGEST OF RUSSIAN AND FOREIGN ESTATE MAGAZINE



НИКОЛАЙ ВАЛУЕВ:

ПИТЕРСКИЙ ВЗГЛЯД НА ЗАГОРОДНУЮ ЖИЗНЬ С. 22

СТАРЫЕ ПЕСНИ
О ЦЕНАХ В НОВОЙ МОСКВЕ >> С. 14

«ЭЛИТКА» ТРЕБУЕТ
ХАМОВНИЧЕСКОГО ПОДХОДА >> С. 42









Суханово Парк
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



*Доступная
роскошь*

Таунхаусы от 90 до 200 м² на участках от 0,5 до 4 соток
Варшавское шоссе, 8 км от Москвы

-  Широкая инфраструктура
-  Детский сад
-  Охраняемая территория
-  Центральные коммуникации
-  Продажи по 214 ФЗ
-  От 8 млн. руб.

Тел.: 922-40-40

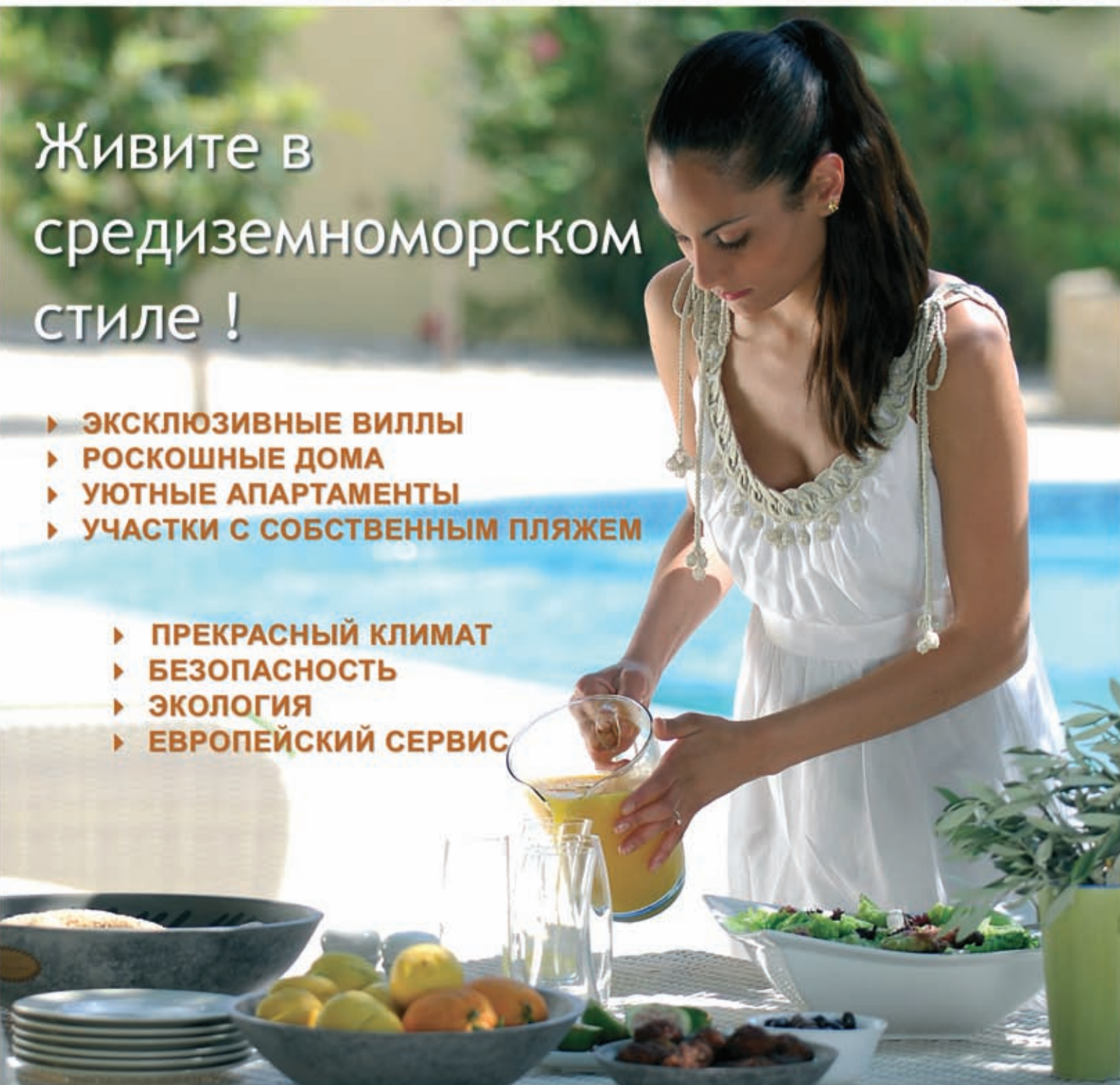
www.suhanovo-park.ru

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

В 17 ЛЕТ ВАЖНО ВСЁ!

... И СВОЯ КВАРТИРА

17 ЛЕТ **ПИК** ГРУППА



МОСКВА

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



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



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



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



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



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



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



М «СЕМЕНОВСКАЯ»,
8-я ул. Соколиной Горы, д. 8, корп. 2, соор. 3



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



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



ПОДМОСКОВЬЕ

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



г. ЛЮБЕРЦЫ,
жилой район «Красная Горка»,
мкр. 7-8, к. 43, 44 (П-44Т)



г. МЫТИЩИ,
ул. Трудовая (КОПЭ-М-ПАРУС)
жилой район «Ярославский»,
к. 13, 14 (КОПЭ-М-ПАРУС),
к. 8 (индив. проект)



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



жилой район «Новокуркино»,
мкр. 7, к. 20, 20А (П-3М),
к. 10 (КОПЭ-БАШНЯ), к. 11 (П-3М),
к. 8 (индив. проект)



жилой район «Юбилейный»,
к. 7Б, 8А (П-3М), к. 10 (КОПЭ-М-ПАРУС)



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



Квартирьы

Нежилые

Паркинг

Ипотека

Рассрочка

Отделка

Построено

Новый адрес

500 00 20

www.pik.ru

232 03 03

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ



ГОТИЧЕСКОЕ СЕРДЦЕ ПАРИЖА

стр. 88

ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК ИГРАЕТ В ТРАНСФОРМЕРЫ

 стр. 68

ДЕНЬГИ ПЕНСИОНЕРОВ СПАСУТ НЕДВИЖИМОСТЬ

 стр. 50

РЕДАКЦИЯ

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

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

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

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

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

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Фото: Алла Аббакумова, Анна Кантемирова, Антон Переверденцев, Василий Шульгин, Ирина Танина, Олег Зотов, Юлия Мальсагова.

Иллюстрации на стр. 110-115: Михаил Золотарев

Обложка: Олег Зотов.



Из архивов: iStockphoto, Getty Images/TS/Fotobank.ru, <http://www.valuevsport.ru>, Lapponia House, Urban Group, АН «Константа-Глобал», Алексея Сидорова, Андрея Рябинского, Армена Маркосяна, «Вектор-Инвестментс», группы компаний МИЦ, группы компаний «Мортон», Группы Компаний ПИК, «Дмитров-ка.ру», Екатерины Симоновой, корпорации «Баркли», «Нахабино-Парк».

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

Регистрационное свидетельство ПИ - ФС77 - 19243 от 24 декабря 2004 г.

Тираж 40 000 экз.

Цена свободная

Авторские права защищены.

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

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

www.gldom.ru

8 (499)136-67-67

8 (495)579-21-80



GREENLIGHT

**ЭЛИТНЫЙ МАЛОЭТАЖНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
ЗАО «СТРОЙСЕВЕР»**

СОДЕРЖАНИЕ



МОСКВА

МНЕНИЕ

Андрей Рябинский: «Время играть ва-банк»

10

ГЛАВНОЕ

Новая Москва с чистого листа

14

ПРОЕКТЫ

Здесь будет детский сад

20

ЗВЕЗДНЫЙ ПРОГНОЗ

Николай Валуев: все под контролем

22

ПРОЕКТЫ

Дети всегда на ПИКе внимания

28

ТОНКОСТИ

Бейсболка и Наоми Кэмпбелл в подарок

30

ЭКСПЕРТИЗА

Хамовники: элитный резерв столицы

42

В ФОКУСЕ

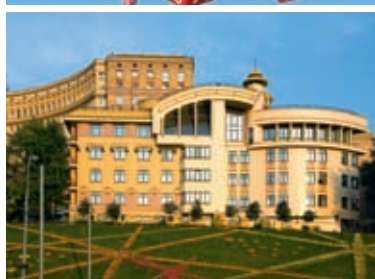
Деньги пенсионеров спасут недвижимость

50

ТЕНДЕНЦИИ

Прощайте, квартиры, хэлло, апартаменты

56



WWW.VSEPOSELKI.RU

РЫНОК

Ищем загород на «пятерку»

62

ИНВЕСТИЦИИ

Загородный рынок играет в трансформеры

68

FUTURUSSIA

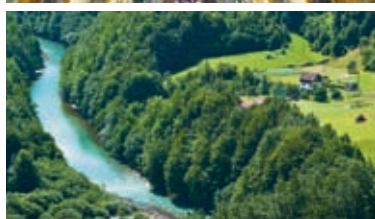
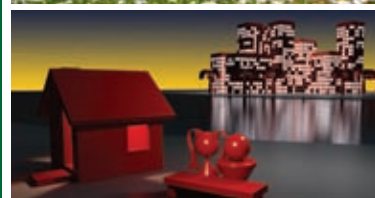
Жить в Подмосковье и быть свободным от Москвы

76

ПРОЕКТЫ

«Артек»: мечты становятся реальностью

80



WWW.ZAGRANDOM.RU

ВЕЛИКИЕ ИМЕНА

Готическое сердце Парижа

88

ПУТЕШЕСТВИЕ

Червиния: и снег, и лыжи, и любовь

94

ПУТЕВОДИТЕЛЬ

Ковент-Гарден: много шума из ничего

96

ГИД ПО СТРАНЕ

«Жаль, Черногория не стала второю родиной моей...»

102

ИСТОРИЯ

ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ

Южное дыхание старой Москвы

110

КАК ЭТО БЫЛО

«Вы спрашиваете, нужен ли мне швейцар?»

116



EXCLUSIVE PROPERTIES BY THE SEA



Dynamic high-end Development
Высококачественный и функциональный проект

Эксклюзивная недвижимость рядом с морем



Villas close to the seaside.

Виллы рядом с морем



2, 3 and 4 bedroom houses close to the seaside.

2-х,3-х и 4-х спальные дома рядом с морем



Apartments opposite to the seaside.

Апартаменты через дорогу от моря



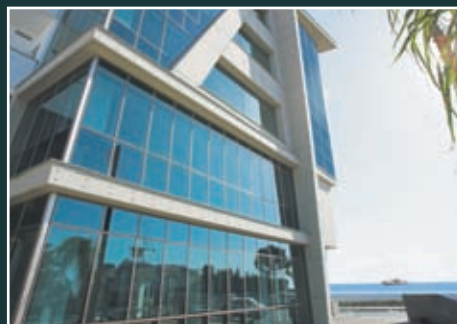
Apartments in the city centre.

Апартаменты в центре города



Project by the sea with five star facilities

Проект у моря с пятизвездочными услугами



Commercial buildings.

Коммерческая недвижимость

Plots

Участки под жилую и коммерческую недвижимость

P.O. Box 58191, 3731 Limassol - Cyprus
Sales Office: Tel.: +357 25822280, Fax: +357 25315331
Main Office: Tel.: +357 25822222, Fax: +357 25387763
E-mail: sales@cyprus-home.com
www.cyprus-home.com
www.cyprus-home.ru



ISO 9001
No. QS.1.10.002 / QS.1.10.003



ATHANASIOU
CONSTRUCTION & DEVELOPMENT



»» Как построить город для жизни

Компания Urban Group начала продажи квартир в активно строящемся ЖК «Город набережных» (округ Химки, 11 км от МКАД). Стоимость жилья здесь начинается от 1,9 млн руб.

Компания презентует новый формат для сегмента экономкласса – «города для жизни». Председатель совета директоров Urban Group Александр Долгин отмечает, что «Город набережных» знаменует собой новый этап в развитии градостроения: «Во-первых, это жилье доступно по цене: его способен приобрести любой работающий человек. По ипотеке первый взнос составляет порядка 100 тыс. руб. Еще одна составляющая формата – функциональность: жителям предоставляется выверенный набор инфраструктуры (школа, детский сад, торговый центр, паркинг, супермаркет, фитнес-центр). Наконец, третий момент – акцент на эмоциональный комфорт жителей. Наша цель – создать такую среду, где человек не ощущает себя винтиком машины, где здания не уподобляются пеналам, куда складывают людей, чтобы они выпалились перед следующей вахтой». ■

»» Москва или область на выбор

Жилой комплекс «Дубровка», расположенный на 5 км Калужского шоссе, имеет развитую инфраструктуру, тут течет своя жизнь. Это тщательно продуманный мир, включающий в себя весь набор необходимых в повседневной жизни объектов бытового и социального назначения. Есть частный детский сад и большая зона для развлечений, включающая детскую площадку на лесной поляне, зоопарк и футбольное поле, которое зимой превращается в каток. Официально ЖК «Дубровка» пока не относится к Москве, но уже занимает 1-е место среди объектов городской недвижимости в национальной премии за достижения в жилищном строительстве RREF Awards 2011 в номинации «Комфортная среда». ■

»» Новый год начинается с Риги

Эксперты компании Penny Lane Realty проанализировали стоимость аренды апартаментов в городах, которые пользуются наибольшей популярностью среди российских туристов на Новый год. В основе рейтинга – ставка на однокомнатные апартаменты в центре города. Самым доступным городом признана Рига, где можно арендовать апартаменты за €35 в сутки. Конечно, это будет небольшая квартира, но с хорошим ремонтом и мебелью. На втором месте – индийский Гоа, где за €39 в сутки предлагаются однокомнатные апартаменты рядом с побережьем. В тройке лидеров и Лиссабон (€45 в сутки). За эту сумму реально снять студию с кухней и ванной в пешей доступности от центра и моря. ■

»» Титул барона и Луна в придачу

Агентство недвижимости Doki составило список самых необычных объектов недвижимости, которые выставлены на продажу. Возглавила рейтинг покупка острова: за \$30 тыс. можно стать владельцем острова Гатун на озере в Панамском канале. Среди интересных покупок числится титул шотландского барона и кусок земли в придачу: продается баронство Ньютон. Стоимость титула (без прав на землю и других прав) – \$100 977. Многие не захотят упустить шанс купить участок на Луне или Марсе. На спутнике Земли предлагается комплект из участка площадью 16 га и куска метеорита. В мире насчитывается около 3,5 млн собственников участков на небесных телах Солнечной системы. ■

» Естественная роскошь от Филиппа Старка

Всемирно известный дизайнер Филипп Старк посетил Москву в начале октября.

Целью его визита стала презентация эксклюзивных интерьерных и дизайнерских решений, созданных специально для Barkli Park – первого жилого комплекса от yoo inspired by Starck в России. Московской публике были представлены четыре стилистических направления, в которых создается интерьерная отделка в Barkli Park: minimal, classic, nature и culture.

«Я счастлив возможности посетить Москву для презентации здесь уникального жилого проекта. Этот дом должен сделать жизнь людей, которых я называю своим кланом, счастливой, яркой и полной любви. Я имею в виду своих единомышленников со всего мира – это люди, которые ценят хороший дизайн, простоту, элегантность и свободу жизни», –



так Филипп Старк прокомментировал свой визит в столицу.

Дизайнерские решения воплотились в роскошной showroom, где каждый желающий может познакомиться с четырьмя стилями yoo inspired by Starck и в полной мере почувствовать, что господин Старк вкладывает в понятие «хороший дизайн». Новый дом корпорации «Баркли» станет украшением центра Москвы и предоставит жильцам возможность испытать новое качество жизни. ■



Вилла Прима Ялта / Крым



Остался один пентхаус и 7 апартаментов!
Подробности на сайте.

Офис в Москве: +7 (495) 544 72 70 / +7 (985) 762 30 86. **Офис в Ялте:** +38 (068) 406 80 26.
www.akterparkhotel.ru



» Большие траты большого города

По качеству жизни Москва занимает лишь 70-е место среди 80 крупных мегаполисов мира. Столичные власти с таким результатом категорически не согласны.

Город готов тратить колоссальные суммы, лишь бы сформировать благоприятную среду жизнедеятельности. Так, 63,6 млрд руб. власти направят на реализацию программы градостроительной политики. На благоустройство дворов, подъездов и организацию парковок в городе в этом году было выделено 12 млрд руб., в 2012 году на эти цели запланировано еще 20 млрд руб. Уставный капитал московского метрополитена в этом году увеличен еще на 7,68 млрд руб. Эту сумму направят на строительство капитальных объектов подземки. На 8 млрд руб. стал больше уставный капитал ГУП «Дирекция строительства и эксплуатации объектов гаражного назначения Москвы». Средства предназначены для возведения 141 «народного гаража». Кроме этого, до 2016 года город готов выделить порядка 2,2 трлн руб. на развитие коммунальной инфраструктуры. ■

» Батурин поборется за «Интеко»

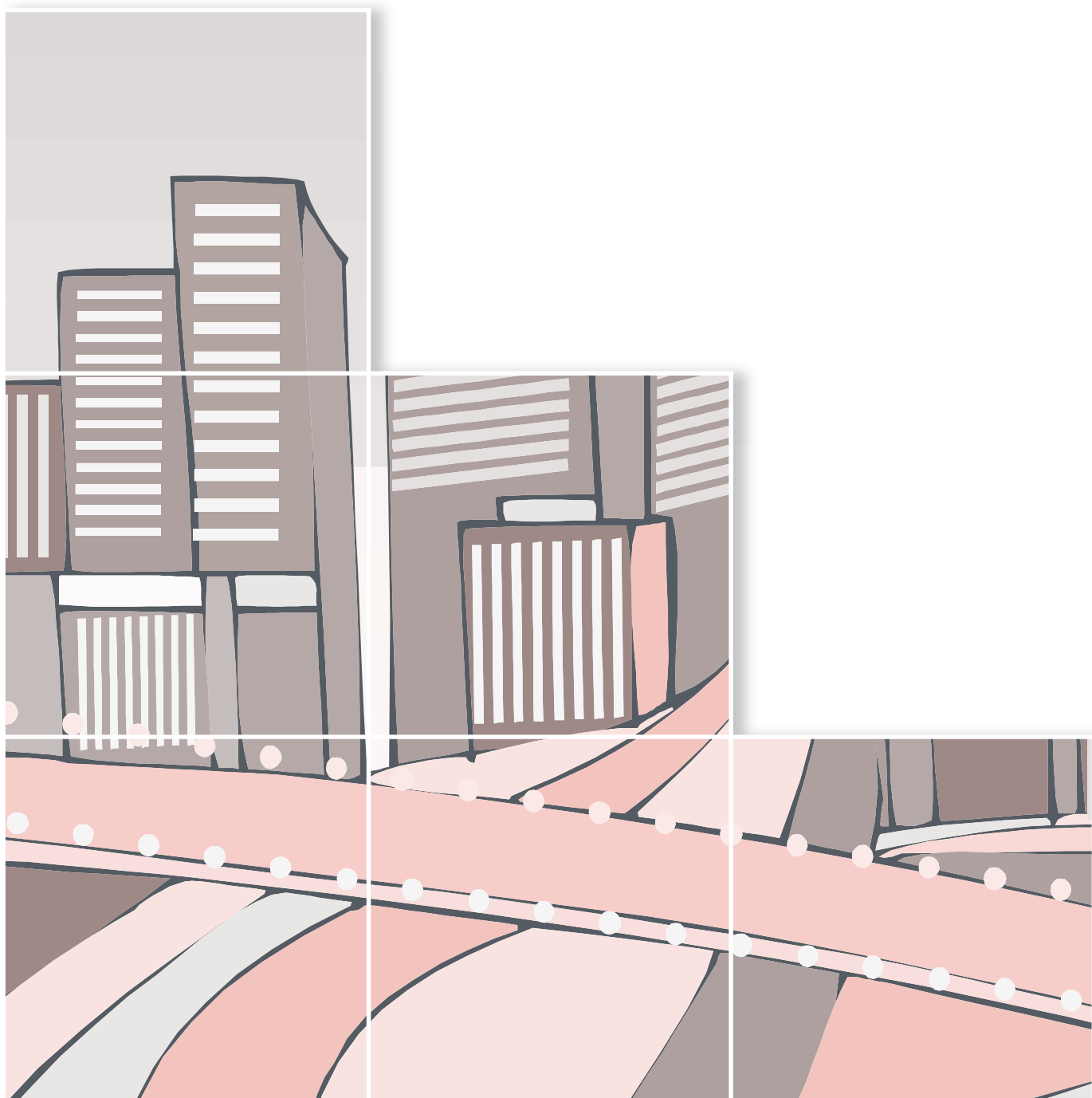
Виктор Батурин пытается сорвать сделку по продаже девелоперского бизнеса своей сестры, Елены Батуриной, структурам Сбербанка и Михаила Шишханова. Бизнесмен требует признать сделку ничтожной, так как четверть «Интеко» принадлежит ему. «Ранее у меня выкупили 1% компании, а 25% отобрали силой», – утверждает бизнесмен, намереваясь через суд добиться возврата этого пакета. Батурины основали «Интеко» в 1991 году на паритетных началах, а в 2007 году подписали мировое соглашение: у Елены Батуриной осталось 99% «Интеко». В прошлом году Батурин заявил о том, что его принудили подписать соглашение. Елена Батурина не раз опровергала обвинения брата. ■

» Пробки добрались до парковок

Москва заняла 17-е место в двадцатке, составленной компанией IBM, в которой оценивалось качество парковок. Хуже, чем в российской столице, парковки организованы только в Нью-Дели, Бангалоре и Пекине. Лучше всего ситуация с размещением транспорта обстоит в Чикаго, Лос-Анджелесе и Торонто. В исследовании учитывалось время, которое водители тратят на поиск места для авто. У москвичей на это уходит в среднем 19 мин. При этом 29% горожан ищут машиноместо 11-20 мин, 20% респондентов – до 30 мин. За последний год расстраивались, не найдя парковки, 53% москвичей. А 34% жителей хоть раз ругались с другими водителями, пытаясь поделить машиноместо. ■

» «Москва-Сити» не сразу строилась

Башня «Россия» в ММДЦ «Москва-Сити» обрела нового инвестора. Строительство будет вести владелец Магнитогорского меткомбината Виктор Рашников вместе со своим давним знакомым – выходцем из Сирии Надером Надером. Сулейман Керимов может стать совладельцем небоскреба Eurasia Tower. Его компания «Нафта Москва» выкупила у Сбербанка права требования по кредиту на сумму более 5 млрд руб. к компании МСГ Павла Фукса. Залогом выступает 50% высотки. «Федерация» и Imperia Tower могут лишиться гостиничной части. Девелоперы небоскребов – МСГ Павла Фукса и Nazvanie.net Сергея Полонского – планируют разместить в комплексах офисы и апартаменты. ■



ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ВРЕМЯ ИГРАТЬ ВА-БАНК

БЕСЕДОВАЛ Михаил МОРОЗОВ

Афоризм «Кому война, а кому мать родна» приобрел новое звучание: финансовые катаклизмы стали неплохим фильтром для рынка. Некоторые компании, не выдержав проверки, исчезли, другие, напротив, укрепили свои позиции. Секреты успеха последних раскрывает **Андрей Рябинский**, председатель совета директоров группы компаний МИЦ, превратившейся из скромного агентства недвижимости в крупнейшую девелоперскую структуру.

» Вы стояли у истоков компании, являлись ее учредителем и до сих пор возглавляете. Расскажите, какой путь вы и ваша компания прошли за это время?

— Начнем с небольшого экскурса в историю. Мое профессиональное развитие началось с агентской работы. Я и моя сегодняшняя команда создали в 1999 году свое риэлторское агентство, назвав компанию «Московский ипотечный центр», потому что изначально планировали заниматься ипотекой. Сейчас мы — группа компаний МИЦ, которая сама проектирует и строит, у нас есть собственное

риэлторское направление — «МИЦ-Недвижимость», куда входит 12 территориальных отделений по Москве.

» Почему ипотекой, ведь она была неразвита в то время?

— Это нас как раз и привлекало. Мы хотели над этим работать. Тогда брокерские сделки с использованием ипотеки были для нас основной деятельностью. Примерно через год мы увлеклись инвестированием в строительство жилья. Сначала у нас не было собственных девелоперских проектов,



СПРАВКА

АНДРЕЙ РЯБИНСКИЙ –

председатель совета директоров группы компаний МИЦ. Родился 17 июля 1973 года. В 1998 году окончил Российскую экономическую академию им. Г. В. Плеханова по специальности «Экономическая кибернетика». В 2010 году с отличием окончил факультет менеджмента Академии народного хозяйства при правительстве РФ с присуждением высшей профессиональной степени «ДВА – доктор делового администрирования». На рынке недвижимости работает более 15 лет. Группу компаний МИЦ возглавляет с 1999 года. Под его руководством МИЦ расширяет сферы влияния и в настоящее время является девелоперской компанией полного цикла.

мы работали совместно с такими компаниями, как МСМ-5, ДСК-1, «Интеко». Работа в качестве соинвесторов длилась несколько лет, с 2001 по 2004 год мы реализовали 15 проектов в Москве. В 2004 году у нас появился первый девелоперский проект — комплекс из двух домов в Красногорске общей площадью 50 тыс. м². С этого все и началось.

»» Сложно было?

— Нет, нам не сложно двигаться вперед — тяжело стоять на месте. Мы воплотили первый собственный проект, понравилось, так что инвестиционно-девелоперскую составляющую сделали основным видом деятельности. Постепенно наращивали объем в этой сфере, но не забывали и о риэлторском бизнесе, из которого мы вышли. Сейчас в «МИЦ-Недвижимость», как я говорил, 12 отделений. На данный момент в компании работает около 2 тыс. человек. Структура управления выстроена следующим

образом: существует группа компаний, внутри которой есть крупные блоки. У каждого блока или направления есть свой руководитель. За каждым сотрудником закреплен определенный функционал, своя сфера ответственности. Важно, когда человек понимает, за что он отвечает. Помимо обязанностей я даю людям полномочия и считаю, что только так можно эффективно управлять. Надо уметь делегировать и требовать.

»» Как вы встретили кризис? Каковы были ощущения?

— Кризис для нас стал очень хорошей встряской. При этом было четкое убеждение, что кризис — это шанс, которым обязательно нужно воспользоваться. Поэтому из нескольких возможных моделей поведения в кризис мы выбрали, естественно, оптимизацию: сокращение затрат, сокращение штата, смена офиса. Но внутренне мы были направлены на прорыв. Наблюдая, что происходит вокруг, мы



«Нам не сложно двигаться вперед – тяжело стоять на месте. Мы воплотили первый собственный проект, понравилось, так что инвестиционно-девелоперскую составляющую сделали основным видом деятельности»

совершили ряд действий, которые позволили нам аккумулировать входящий денежный поток. Это очень важно в кризис, когда ни у кого нет денег и все сидят в активах.

»» Каким образом вам удалось этого добиться?

— В то время входящий денежный поток формировался за счет того, что мы продавали ниже себестоимости строительства. То есть уходили в убыток и делали это осознанно. Благодаря этому денежному потоку мы смогли покупать строительные активы, которые впоследствии помогли нам совершить этот прорыв. Мы выбрали достаточно агрессивную политику. Если проводить аналогии, например, с покером, то это была игра all-in, ва-банк. Но результат не заставил себя ждать. Мы выиграли. Сейчас ГК МИЦ — объективно крупная компания.

»» Что вы считаете своим основным конкурентным преимуществом? Сегодня

многие девелоперы делают акцент на какой-то социальной составляющей, скажем, на строительстве детских садов в жилых комплексах.

— Что касается конкурентных преимуществ работы в Московской области, то, по моему твердому убеждению, самое главное конкурентное преимущество — цена. Все остальное практически не имеет значения. Относительно детских садов и прочей «социалки», то, хотите вы того или нет, вас этим «нагрузит» администрация. Поэтому бить себя пяткой в грудь и кричать, что я крутой, потому что строю детский сад, по-моему, неправильно. Это обязательство, а не новаторство. Все, что связано с детскими площадками, технологическим новаторством, эстетическим самовыражением в строительстве, — это все фантазия и желание застройщика, как правило, не связанные напрямую с получением прибыли. Цена важна, но не все сводится к экономике. Есть вещи, которые делаешь не потому, что это выгод-



СПРАВКА О КОМПАНИИ

Группа компаний МИЦ – один из лидеров рынка недвижимости Москвы и Московской области – ориентируется на внедрение передовых технологий в области строительства и использует новые инвестиционные инструменты. Компания успешно реализовала крупномасштабные проекты в сегменте жилой недвижимости, обеспечив их развитой социальной инфраструктурой. На сегодняшний день в портфеле активов ГК МИЦ более 1 млн м² жилья. В структуре группы компаний функционируют подразделения, которые обеспечивают полный цикл работ – от разработки концепции застройки, строительства и сдачи объектов с последующей эксплуатацией до оказания комплексных услуг по продаже и покупке недвижимости во всех сегментах столичного рынка.

но, а потому, что хочется их делать. К этому приходишь не сразу. Сначала все делается ради денег, а потом приходит осознание того, что это не главное. И тогда возникает желание, чтобы дом, который ты строишь, был еще и красивым. Это уже вне материальной области.

» Насколько я знаю, в настоящее время ваш главный девелоперский проект, самый масштабный и известный, — это «Коммунарка».

— Этот проект действительно самый масштабный и известный, но уже не самый главный. В Железнодорожном мы сейчас реализуем очень крупный проект на 150 тыс. м² жилья. В Видном у нас выходит на рынок проект, где предусмотрено от 200 до 400 тыс. м² жилья. И будет еще несколько проектов, которые из суеверных соображений я не буду пока озвучивать. Скажу лишь, что мы сильно по ним продвинулись, и жилья в общей сложности там будет около 600 тыс. м².

» То есть с потенциальными объектами вы перевалили уже за миллион квадратных метров?

— За миллион мы уже перевалили однозначно.

» Если вернуться к «Коммунарке», то что, по вашим ощущениям, удалось, а что — не очень?

— По большому счету нам удалось все. Другое дело, что вести бизнес идеально невозможно. Мы для себя понимаем, где и какие допускали ошибки. Но главное, что мы их вовремя замечаем и не позволяем себе их повторять. Например, в жилом комплексе «Коммунарка» наши следующие дома будут значительно отличаться от первых: мы поменяли некоторых субподрядчиков, внесли определенные изменения в проект. Как я уже говорил, это изменения, которые влияют не на коммерческую составляющую, а скорее на эстетическую и эмоциональную. ■

«Все, что связано с детскими площадками, технологическим новаторством, эстетическим самовыражением в строительстве, — это все фантазия и желание застройщика, как правило, не связанные напрямую с получением прибыли. Цена важна, но не все сводится к экономике»



НОВАЯ МОСКВА С ЧИСТОГО ЛИСТА

АВТОР: Альберт АКОПЯН

Если присоединение новых территорий к Москве было бы военной операцией, она потерпела бы безусловное поражение. Кроме команды «Вперед, в атаку!», не было ясно ничего: куда, когда, какими силами, с какой целью наступать и каковы маршруты тылового обеспечения. Что в подобных обстоятельствах спрашивать с квартирмейстера? А ведь все спрашивают с него.

Спустя месяцы, которые прошли после предложения президента РФ Дмитрия Медведева рассмотреть вопрос «о расширении границ Москвы, то есть о создании столичного федерального округа, выходящего за традиционные границы Москвы», ситуация не стала яснее. Более того, в середине сентября мэр Москвы Сергей Собянин, можно сказать, дезавуировал слова президента: «Создание нового федерального округа не предусматривалось ни тогда, ни сейчас. Речь шла, скорее всего, о некоей идеологии этой территории».

Москва как международный финансовый центр — это и подавно идеоло-

гия. Как и перенос за МКАД федеральных органов власти: после первых заявлений о поголовном переезде «хоть завтра» сегодня чаще говорят о переводе «некоторых служб». Из предложения Медведева осталось только развитие московского мегаполиса: дороги, социальная инфраструктура, жилье. Вот и хорошо. Так оно понятнее, но ненамного.

В общих чертах определились только границы новых территорий Москвы. Именно в общих чертах. Официального решения о передаче столице прорисованных на карте территорий нет, и рисунок продолжает меняться. Неизвестно, когда появится градостроительное планирование территорий. Едва назва-



ны, только на уровне идей, некоторые из транспортных решений, которые свяжут Новую Москву со «старой».

Между тем рост цен на недвижимость на новых территориях и даже в соседних городах — Подольске, Климовске, Апрелевке — сомнений не вызывает. Не слишком ли быстро, чтобы стать устойчивым и инвестиционно привлекательным? Для многих это важнейший и единственный вопрос. Однако комплекс проблем, которые предстоит решить, прежде чем новые территории по-настоящему станут частью рынка, подтверждает, что сегодняшний рост несколько спекулятивен.

«Задел, который оставила нам советская экономика, постепенно исчерпывается, — обозначил проблему пресс-секретарь инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век» Сергей Лядов. — Энергетика, тепло- и водоснабжение во многих городах работают на пределе нормативов. Это касается и объектов образования, здравоохранения, культуры. Реализация столь крупного проекта обеспечит устойчивый и долговременный рост строительства жилья в столичном регионе. Но говорить

об этом можно будет после выпуска планировочных документов — утверждалось, что они будут приняты в течение трех лет».

По мнению управляющего партнера Tekta Group Андрея Биржина, решение предварительных проблем способно занять от пяти лет до бесконечности: «Вполне вероятно, что волевым решением федеральных властей за полтора-два года будет разработан и утвержден генплан, еще за два-три года проложат новые инженерные сети, дороги и сделают транспортные развязки, а в общей сложности через пять лет начнется активное строительство жилья и инфраструктуры, создание новых рабочих мест.

Реален нейтральный вариант, когда разработка генплана растянется на срок от трех до пяти лет, строительство дорог и сетей займет еще пять лет, возведение инфраструктуры будет идти медленно, с постоянными перебоями в финансировании и переносами сроков сдачи. Наконец, не исключен и негативный сценарий: проект «Новая Москва» в обозримой перспективе разделит судьбу мегапроектов, которые так и остались красивыми картинками и 3D-моделями».

«Цены на недвижимость на присоединяемых и прилегающих к ним территориях находятся вне зависимости от московского или подмосковного статуса. Реальный рост стоимости «квадрата» будет зависеть от того, когда и как будут прокладываться коммуникации и создаваться инфраструктура. Да, искусственный рост цен на объекты жилого строительства отмечен уже сейчас – девелоперы пользуются моментом. Но если определенность в планах развития затянется, цены отыграют вниз. Поэтому поддаваться эмоциям и торопиться не надо»



Пока не будет точно определено, в какой последовательности, в какие сроки и в каких объемах будет осваиваться Новая Москва, вряд ли кто-то из девелоперов проявит к ней серьезный интерес. Коммуникации и инфраструктура – наиболее острая проблема будущего «11-го округа Москвы». Все, что мы имеем в реальности, – это отсутствие подготовленных участков, инфраструктуры и логистики и самая большая мусорная свалка в Европе

Расширение Москвы не окажет серьезного влияния на рынок в ценовом выражении. Тренд будет носить локальный характер – он зависит от конкретных планов и действий властей на данной территории

Весьма осторожно оценивает сроки освоения новых территорий руководитель аналитического отдела ГК Kaskad Family Юрий Рожин: «Проект очень затратный по времени. Освоение такой площади требует решения большого количества мелких задач. Существенные изменения произойдут через 10–12 лет. Но никто и не говорит, что проект будет реализовываться сразу и весь. Скорее всего, есть четко намеченные этапы. Если учитывать площадь застройки, то такой проект при стабильном финансировании завершится через 30–50 лет. Невозможно сначала построить жилой район, а потом подвести инженерные сети. Все должно пройти плавно, получив постепенное развитие».

Более оптимистичен, оценивая сроки реализации проекта, советник прези-

дента финансово-строительной корпорации «Лидер» Григорий Алтухов: «Вряд ли нехватка свободных мощностей оставит девелоперов. И сейчас довольно часто проекты начинаются в условиях, когда некуда подключиться. Но в процессе реализации все-таки изыскиваются возможности использования существующей инфраструктуры или же строятся необходимые объекты с долевым участием соседних застройщиков».

Тем более застройка территорий Новой Москвы, полагает эксперт, начнется с относительно освоенных земель вокруг существующих городов и поселений либо вокруг комплексов федеральных и столичных учреждений. А уж для них инженерные мощности найдутся, и магистральные сети точно будут проложены.



Если коротко, то пока не будет точно определено, в какой последовательности, в какие сроки и в каких объемах будет осваиваться Новая Москва, вряд ли кто-то из девелоперов проявит к ней серьезный интерес. Коммуникации и инфраструктура — наиболее острая проблема будущего «11-го округа Москвы». Все, что мы имеем в реальности, — это отсутствие подготовленных участков, инфраструктуры и логистики и самая большая мусорная свалка в Европе.

А теперь о ценах. По прогнозу Сергея Лядова, небольшое повышение цен в пределах 3–5% в течение года будет наблюдаться на тех землях, где публично заявят о строительстве инженерной и, прежде всего, транспортной инфраструктуры. Рынок ожидает и резкий скачок стоимости квадратного метра после утверждения планировочной документации той или иной территории. Общее повышение цен к этому времени может составить около 30%. Очевидно, в первую очередь будут дорожать объекты в населенных пунктах, которые находятся рядом с существующими границами Москвы и обладают инфраструктурой. Среди них стоит выделить Коммунарку. Не обойдет рост цен и Троицк.

«В ближайшие полгода не исключено проявление сочинского синдрома, — считает Андрей Биржин. — Квартиры на волне разговоров о блестящих перспективах Новой Москвы подорожают на 7–10%. Однако роста покупательского спроса за этим не последует: за несколько месяцев невозможно построить новые объекты инфраструктуры, облагородить территорию, привести в по-



Распродажа недвижимости в Тольятти и Самарской области

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



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



«В ближайшие полгода не исключено проявление сочинского синдрома. Квартиры на волне разговоров о блестящих перспективах Новой Москвы подорожают на 7-10%. Однако роста покупательского спроса за этим не последует: за несколько месяцев невозможно построить новые объекты инфраструктуры, облагородить территорию, привести в порядок рекреационные зоны. Поэтому цены, продержавшись пару месяцев на достигнутом пике, постепенно опустятся к первоначальному значению»

«Проект очень затратный по времени. Освоение такой площади требует решения большого количества мелких задач. Существенные изменения произойдут через 10-12 лет»

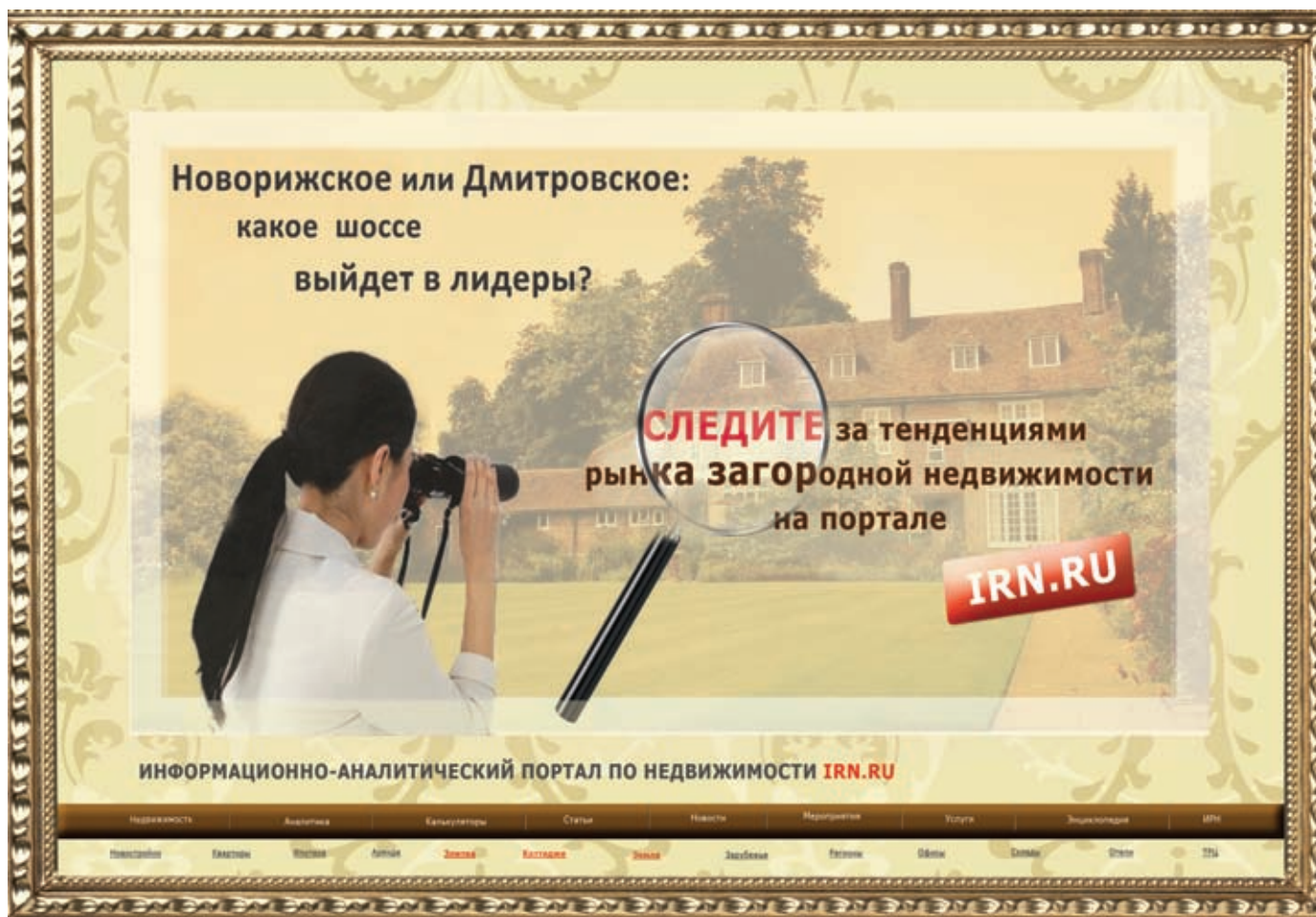
рядок рекреационные зоны. Поэтому цены, продержавшись пару месяцев на достигнутом пике, постепенно опустятся к первоначальному значению».

Действительно, конкуренция со стороны новостроек в Реутове или Красногорске просто не позволит застройщикам резко повысить стоимость жилья в Новой Москве. «Цены на недвижимость на присоединяемых и прилегающих к ним территориях находятся вне зависимости от московского или подмосковного статуса, — говорит заместитель генерального директора агентства недвижимости Great reality Петр Васютин. — Реальный рост стоимости «квадрата» будет зависеть от того, когда и как будут прокладываться коммуникации и создаваться инфраструктура. Да, искусственный рост

цен на объекты жилого строительства отмечен уже сейчас — девелоперы пользуются моментом. Но если определенность в планах развития затянется, цены отыграют вниз. Поэтому поддаваться эмоциям и торопиться не надо».

Лаконичен Юрий Рожин: «Стоимость квадратного метра в Новой Москве вырастет не более 10% в ближайшие 10–12 лет, при этом будет ниже цены квадратного метра в «старой» Москве на 30%».

Директор по маркетингу и продажам ООО «Квартал Эстейт» Сергей Лушкин обращает внимание на общую закономерность: «Месторасположение новостройки в административных границах Москвы увеличивало стоимость жилья в ней минимум на 15% по сравнению с домами неподалеку, адрес ко-



торых был в Московской области. Для сравнения приведу в пример район Новокосино и город Реутов, который расположен через дорогу».

Генеральный директор компании Est-a-Tet Кайдо Каарма считает, что стоимость недвижимости, оказавшейся в новых границах Москвы, неизбежно будет расти: «На сегодняшний день цены предложения различных объектов уже возросли на 10–15%. Скажем, в конце мая в новостройке ЖК «Коммунарка» максимальная цена однокомнатной квартиры четвертой и седьмой очереди комплекса составляла 65 850 руб./м². В настоящее время — от 77 850 до 83 850 руб./м². При этом новостройки находятся в средней стадии готовности».

А вот директор департамента продаж компании «Промсвязьнедвижимость» Игорь Сальников вообще не уверен, что расширение Москвы окажет серьезное влияние на рынок в ценовом выражении. По мнению эксперта, тренд будет носить локальный характер — он зависит от конкретных планов и действий властей на данной территории. То есть рассуждать можно о динами-

ке цен в тех же Троицке или Щербинке, а не о каких-то общих тенденциях для всей Новой Москвы.

Интересную наводку для инвесторов дает управляющий партнер компании Atlas Development Сергей Мусолин. Допустив, что на ближайших к МКАД территориях стоимость жилья в многоквартирной застройке увеличится на 10–15%, эксперт обозначил сектор, где рост способен достичь 50%. Это организованные коттеджные поселки. Факт обладания собственным домом в границах столицы в комментариях не нуждается. ■



Эксперты полагают, что застройка территорий Новой Москвы начнется с освоенных земель вокруг городов либо вокруг комплексов федеральных и столичных учреждений. А уж для них инженерные мощности найдутся



ЗДЕСЬ БУДЕТ ДЕТСКИЙ САД

Покупка новой квартиры – важный шаг, который следует совершать с надежной строительной компанией, с пониманием относящейся к потребностям будущих жильцов. Ответственный застройщик предложит клиентам не только уютную квартиру, но и благоустроенную территорию и хорошую инфраструктуру – именно такое сочетание может обеспечить по-настоящему комфортную жизнь в новом доме.

Умение разработать проект микрорайона, отвечающий требованиям каждого новосела, и потом воплотить все планы в жизнь — это настоящее искусство, доступное далеко не каждому девелоперу. Для реализации такой задачи требуется опыт, большой внутренний потенциал компании и уверенность в собственных силах.

В качестве примера продуманного подхода к строительству можно привести микрорайоны, которые возводит группа компаний «Мортон» — крупнейший застройщик столичного региона. Компания поставила перед собой цель — строить будущее для жизни с любовью — и строго следует ей. Достаточно посмотреть, как решается вопрос с детскими садами для самых

маленьких жителей микрорайонов, построенных компанией «Мортон».

На территории всех объектов компании либо есть детские сады, либо заявлены четкие планы их строительства. По итогам 2010–2012 годов ГК «Мортон» откроет 12 дошкольных учреждений. Шесть из них уже сданы в эксплуатацию, четыре будут построены до конца года, еще два появятся до сентября 2012 года.

Этой осенью в новые детские сады пошли 360 малышей в Балашихе и Лобне. Садики в микрорайонах «Янтарный» (Щитниково) и «Катюшки» спроектированы в архитектурной мастерской компании «Мортон», и в них есть все, что нужно для обучения и развития малышей.



10 сентября в микрорайоне «Катюшки» был торжественно открыт детский сад нового поколения, рассчитанный на 140 мест. В церемонии, приуроченной к 50-летию юбилею подмосковного города Лобня, приняли участие представители Совета Федерации России, правительства Московской области, депутаты областной Думы, глава города Лобня и руководство ГК «Мортон». Непосредственными участниками церемонии стали и жители микрорайона, для которых был организован настоящий праздник с выступлениями детских коллективов и подарками для детей.

Главным же подарком детям и родителям стал детский сад, построенный по самым современным технологиям. Обилие солнечного света в любое время года детям обеспечивает уникальное архитектурное решение здания — большой атриум и стеклянный купол над холлом, а тепло в помещениях сохраняют 90-сантиметровые стены из кирпича с двухслойным утеплителем и теплые полы.

Детский сад оснащен всем необходимым для развития детей разных возрастов. В нем предусмотрены компьютерные классы с выходом в Интернет, а в спорт-

зале помимо традиционных спортивных снарядов установлены детские тренажеры. На обширной территории вокруг здания разместились стадион, специальные площадки для обучения правилам дорожного движения, игровые городки.

Основные аспекты работы с детьми в новом саду — это познавательное, речевое, художественно-эстетическое и физическое развитие. Ребята будут также изучать традиции и культуру русского народа. По такому же принципу будет работать и детский сад на 220 мест в микрорайоне «Янтарный» (Щитниково), уже получивший название «Янтарный островок». В нем также предусмотрены компьютерный класс, зал для занятий музыкой и спортзал, кабинеты детского психолога и логопеда.

Детство — уникальная пора в жизни каждого ребенка, оно должно быть ярким, насыщенным и интересным. Именно в это время ребенок познает окружающий мир через обучение, игру и общение со сверстниками, получая при этом бесценный опыт. Очень важно, чтобы этот опыт был светлым и гармонично готовил ребенка к первому шагу во взрослую жизнь. ■

Главным подарком детям и родителям стал детский сад, построенный по самым современным технологиям. Обилие солнечного света в любое время года детям обеспечивает уникальное архитектурное решение здания – большой атриум и стеклянный купол над холлом, а тепло сохраняют 90-сантиметровые стены из кирпича с двухслойным утеплителем и теплые полы



МОРТОН

+7 (495) 921-22-21

www.morton.ru



НИКОЛАЙ ВАЛУЕВ: ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ

БЕСЕДОВАЛ Михаил МОРОЗОВ

Самый известный современный российский боксер, Русский Гигант, Зверь с Востока, Каменная Голова. И в то же время – добрейший человек, интереснейший собеседник. 214 см роста и мягкое рукопожатие. Приводящий в трепет размах плеч и теплые глаза. Все это – о Николае Валуеве, с которым мы встретились в небольшом кафе в северной части Петербурга.

Боксер выглядел усталым: сегодня вернулся из очередной командировки и сразу предупредил, что времени у нас немного — завтра утром снова в самолет. Поначалу Николай был неразговорчив и немного хмур, но, рассказывая о своем доме, начал улыбаться, потеплел и уже с огромным удовольствием поделился с ДН подробностями своей жизни за городом, тонкостями строительства своего нового дома.

» Николай, основной темой нашей встречи мы выбрали ваше загородное жилье. Давайте с него и начнем: как искали место, почему и какой проект выбрали, как строили, как общались с рабочими?

— Да, в этом году мы стали полноценными загородными жителями. Квартиру в городе продали, дети на лето уехали на отдых. И закипела стройка. Я долго выбирал, где жить. И абсолютно доволен своим выбором — очень место понравилось. Мне нужен был участок по северному направлению. На севере Петербурга живут мои друзья, да и места тут замечательные. Я ездил и смотрел все, что предлагалось по этому направлению. Очень хотелось, чтобы вокруг был лес и близко к воде. Я искал большой участок, земли должно быть много — хочу сделать свой водоем, построить баню, посадить сад, раз-



«Очень люблю воду и северную природу – она мне милее всех южных морей. Конечно, нужно иногда поплескаться в море, но все остальное время готов проводить в окрестностях Питера»

«У меня большой жизненный опыт, причем очень разноплановый. Я многое в жизни видел. Объездил практически весь земной шар. Моя тема — развитие спорта, поддержка спортсменов»

бить огород, обустроить дом для гостей. Наконец, мне повезло. Я нашел именно то, что искал. Когда приобрел участок, то столкнулся с множеством сложностей: здесь не было ни газа, ни воды — просто голая земля. Но место — глаз радовался. И до сих пор радуется. Очень хорошо здесь.

»» Какой стиль загородного жилья вам больше всего нравится и почему?

— Сейчас построено еще далеко не все, что хотелось бы. А по поводу стиля — на вкус и цвет товарища нет. Стиль и прочее... Главное, чтобы было комфортно, чтобы в доме был уют. Вообще по ходу строительства появлялись новые идеи, многое менялось прямо на ходу, вносили

изменения в проект. К примеру, сначала я планировал построить баньку с несколькими жилыми комнатами, потом понял, что меня это не устраивает — нужен полноценный дом. Залили фундамент — показалось маловато. К счастью, монолитный фундамент позволял вносить изменения.

Поскольку изначально вообще не было проекта дома, я придумал его сам. Проект составлялся и утверждался «по факту» — для подвода инженерных коммуникаций. Архитектора приглашали, но он рассчитывал нагрузки и действовал в тех рамках, которые я очертил: какие должны быть помещения в доме, какого назначения. Смелые архитектурные или дизайнерские идеи — не для

ФИЛЬМОГРАФИЯ

2003

«Игра без правил»

2006

«Семь гномов:
и целого леса мало»

2008

«Каменная башка»
(Егор Головин – Каменная
Башка)

2009

«Путь» (заклученный
по кличке Зверь)

НИКОЛАЙ ВАЛУЕВ



Родился в Ленинграде 21 августа 1973 года. В детские годы успешно занимался баскетболом, став чемпионом страны среди юношей младшего возраста, а также легкой атлетикой, выполнив норматив мастера спорта в метании диска. В бокс Валуев пришел

поздно, в 20 лет, – первая тренировка состоялась весной 1993 года. Уже 15 октября 1993 года Валуев провел бой в Берлине, в котором победил американца Джона Мортена. Боксер и его тренер не сочли этот бой профессиональным, вскоре Валуев выступил на любительских чемпионатах Санкт-Петербурга и России, завоевав в обоих серебро. Однако в 1994 году, когда Валуев поехал в составе сборной России на Игры доброй воли, международная комиссия вспомнила о берлинском бое и дисквалифицировала боксера. Таким образом, Николаю пришлось за-

кончить с любительским боксом и начать профессиональную карьеру.

С 1994 по 1996 год Валуев провел всего пять боев с не очень сильными соперниками, но с 1997 года стал выступать значительно регулярнее. В январе 1999 года Николай в бою против Алексея Осокина завоевал титул чемпиона России среди профессионалов. 26 июля 2004 года победил нигерийца Ричарда Банго и получил титул межконтинентального чемпиона по версии WBA. На 12 раундов растянулся чемпионский бой против Джона Руиса: 17 декабря 2005 года Валуев стал первым российским чемпионом мира в супертяжелом весе. Летом 2009 года Валуев был объявлен WBA полноправным чемпионом мира в супертяжелом весе. 7 ноября 2009 года Валуев провел первую защиту титула WBA в поединке против британца Дэвида Хэя. По итогам 12 раундов судьи большинством голосов отдали победу Хэю.

В 2009 году Николай Валуев с группой тренеров создает «Школу современного бокса Николая Валуева» с филиалами в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

«Я люблю просто заниматься домом – я так отдыхаю. Строить, копать, сажать – неважно. Хотя вот об огороде мысли такие. Меня не прельщает покупать польскую картошку, овощи из Турции. Совершенно серьезно говорю, что в будущем хотел бы перейти на овощи со своего огорода. Проблема климата решается строительством теплиц. Мне по душе этим заниматься, но я человек занятой – понятно, что придется искать людей, которые будут за этим присматривать»

«Я люблю все контролировать. Неконтролируемая стройка – это чрезмерные расходы, особенно в нашей стране. Теперь строители отчитываются передо мной, а не перед прорабом»

меня. Дом должен быть красивым, но домом, а не замком. Всевозможные башенки не прибавляют ему красоты, да и бесполезны, если, конечно, в семье нет астрономов.

Как я уже сказал, дом построили на монолитном фундаменте, с монолитными перекрытиями, стены — из пенобетона, отделка фасадов — из лицевого кирпича. И этот кирпич, и черепицу я привез из Германии. Много времени провел и провожу в Германии, мне близок немецкий подход, немецкий стиль в домостроении.

В нашем доме очень большие окна. Почему-то не удалось найти такие в России, пришлось заказывать в Прибалтике. Планирую сделать большую открытую террасу.

А уж дом без камина — это было бы совсем неправильно.

Стиль внутреннего пространства — ни в коем случае не хай-тек, не минимализм. Я бы назвал его современной классикой. Дом должен стоять долго, а переделывать ничего не хочу, предпочитаю делать один раз, пусть даже медленно, по метру. Помню, во время ремонта в квартире мебель пострадала от краски, от поломок — мне это ни к чему.

Проект гостевого дома, где мы будем жить до того момента, когда достроим большой дом, был заказан архитектору, но тоже по нашим требованиям. Например, в доме для гостей нам нужна просторная кухня, совмещенная со столовой. Думаю, что и потом по праздникам



мы будем собираться с друзьями там. А наш дом останется приватной территорией.

» Главные идеи вашего дома — красота и практичность?

— Идея моего дома в том, что я в нем хозяин. Раньше был человек, который управлял строительством, но с той поры, как не дерусь на ринге, я взял все в свои руки, чтобы не быть гостем на собственной земле. Теперь почти во всем, за исключением, может быть, электрики, разбираюсь сам, так что не буду ни от кого зависеть. Я люблю все контролировать. Неконтролируемая стройка — это чрезмерные расходы, особенно в нашей стране. Теперь строители отчитываются передо мной, а не перед прорабом.

» Как складываются взаимоотношения с соседями, не побаиваются заходить к вам в гости или шуметь?

— С соседями у меня отличные отношения. Они же не по телевизору

меня видят, а в реальной жизни. Мы иногда, кстати, обсуждаем, что про меня пишут. Посмотрим, что вы напишете, кстати. *(Улыбается.)*

» Что больше всего вам нравится делать у себя на участке — строить, копать в земле или...

— Я люблю просто заниматься домом — я так отдыхаю. Строить, копать, сажать — неважно. Хотя вот об огороде мысли такие. Меня не прельщает покупать польскую картошку, овощи из Турции. Совершенно серьезно говорю, что в будущем хотел бы перейти на овощи со своего огорода. Проблема климата решается строительством теплиц. Мне по душе этим заниматься, но я человек занятой — понятно, что придется искать людей, которые будут за этим присматривать. Моя мама любит копать в огороде, да и не прочь перебраться поближе к внукам. Так что сделаем ей отдельный дом — размер участка это позволяет: я так воспитан, что стариков нужно поддерживать.

Николай Валув не соглашался сняться в рекламе различных товаров и услуг. В ноябре 2009 года спортсмен подписал рекламный контракт с немецким производителем колбас, по которому Валув в течение пяти лет будет рекламным лицом сосисок большого размера. Также Николай Валув собирается открыть в Германии собственный семейный ресторан, фирменным блюдом которого станет торт с изображением братьев Кличко, который Николай пообещал съедать каждый раз перед публикой одним укусом



5 февраля 2007 года в Санкт-Петербурге состоялась презентация книги чемпиона мира по версии WBA в супертяжелом весе Николая Валуева и известного спортивного журналиста Константина Осипова под названием «Мои 12 раундов»

«Идея моего дома в том, что я в нем хозяин. Раньше был человек, управлявший строительством, но с той поры, как не дерусь на ринге, я взял все в свои руки, чтобы не быть гостем на собственной земле»

— Что запланировано на участке из спортивных сооружений? Баскетбольная площадка, бассейн?

— От строительства бассейна отказались: он энергии много потребляет, да и обслуживать эту сложную инженерию дорого. А спортивный зал будет.

» Не знаю, насколько корректно прозвучит вопрос, но вот вы человек немаленького роста и богатырской комплекции. Как решаете проблему с дверными проемами и высотой потолков, в первую очередь у себя дома?

— Дверные проемы — не проблема, если постоянно быть собранным и внимательным (*смеется*). Я с дет-

ства был выше своих сверстников, уже привык. Хотя, признаюсь, иногда ударяюсь, конечно. Дома проблему решил кардинально: высокие — нет, даже очень высокие — дверные проемы и потолки.

» Если бы вас выбрали мэром Санкт-Петербурга, что бы хотелось сделать, исправить в первую очередь?

— Как вы уже знаете, я баллотируюсь в Госдуму. Из спорта вынес одно железное правило — не говорить о себе в будущем времени. Если меня выберут, то вы увидите, что я хочу сделать и изменить. Поверьте, у меня большой жизненный опыт, причем очень разноплановый. Я многое в жизни видел. Объездил практически весь



земной шар. Моя тема — развитие спорта, поддержка спортсменов. Этим и буду заниматься.

» Доводилось слышать, что вы большой любитель охоты и рыбалки, это так?

— Действительно, я люблю охоту и рыбалку. Давайте не будем углубляться, а то надолго можем задержаться. Почитайте мои охотничьи рассказы — я их периодически публикую в охотничьих журналах. Одно скажу: охота — это еще один вид отдыха, который я по-настоящему ценю. Очень люблю воду и северную природу — она мне милее всех южных морей. Конечно, нужно иногда поплескаться в море, но все остальное время готов проводить в окрестностях Питера. Я почти закончил пруд на своем участке. Посреди пруда насыпали островок, сделали мост, беседку, мангал — сиди и любуйся на воду.

» Николай, если бы вы считали необходимым приобрести недвижимость за рубежом, какую страну выбрали бы?

— Германию, Нюрнберг. Хорошее место, мне очень нравится этот город. Только не спрашивайте почему — не смогу ответить.

» А какой ваш любимый российский город, есть место, где хотелось бы жить?

— Санкт-Петербург. А место — мой дом. Мне так редко удается бывать с семьей. Знаете, по-настоящему счастливым я себя чувствовал всего несколько раз. Мы всей семьей уезжали очень далеко. Туда, где либо не ловят телефоны, либо, даже если очень нужно, все равно не собраться и не улететь. Понимаете, о чем я? Мы просто спокойно проводили время вместе.

» Вы уже не раз появлялись в качестве ведущего телепередач, снимались в фильмах. Что еще хотелось бы попробовать сделать в жизни, испытать, где побывать?

— Не хочу загадывать. Я же говорил. У меня есть план, я его реализую постепенно. Давайте не будем забегать вперед. **ОН**

22 декабря 2005 года на пресс-конференции в Санкт-Петербурге Николай Валуйев заявил, что чемпионский пояс оказался мал для фигуры спортсмена и что специально для него будет изготовлен новый чемпионский пояс



ДЕТИ ВСЕГДА на ПИКе внимания

Современный покупатель квартир по-хорошему строг и привередлив. При выборе жилья он интересуется не только ценой, но и его местоположением, транспортной доступностью, экологией и, разумеется, инфраструктурой. Сегодня до 80-90% покупателей недвижимости – семейные пары, для которых на первый план выходит комфорт и безопасность ребенка.

Застройщик, желающий привлечь семью с детьми, должен понимать, что инфраструктура может стать одним из решающих аргументов при выборе жилья, хотя он отнюдь не единственный. Семейные пары ищут жилые комплексы рядом с детским садом и школой, но их также интересуют удобство самой квартиры, благоустроенность территории, безопасность дворового пространства.

Значимость всех вышеперечисленных требований прекрасно понимают в Группе Компаний ПИК, специалисты которой разработали уникальную программу «ПИК_2.0», работающую под девизом «Важно всё!». Это бессрочная программа, нацеленная на постоянное улучшение

качества жизни в домах, построенных компанией. Она распространяется как на клиентов, уже купивших квартиры, так и на тех, кто сделает это в будущем.

«ПИК_2.0» — это самые современные технологии строительства, повышенное качество отделки квартир и подъездов, благоустроенные придомовые территории, развитая коммерческая инфраструктура, высокий уровень работы управляющей компании по эксплуатации жилья. И конечно, особое внимание уделяется детям. В рамках программы Группа Компаний ПИК летом этого года объявила о старте благотворительной акции «Играем во дворе!».

Во дворах жилых домов и микрорайонов, обслуживаемых собственной



управляющей компанией Группы «ПИК-Комфорт», проводится дополнительное благоустройство придомовых территорий и размещены современные детские спортивно-игровые комплексы.

Игры на детских площадках — лучший способ сделать процесс развития и воспитания ребенка приятным и полезным как для него самого, так и для взрослых. Активные игры помогают ребенку познавать окружающий мир, общаться с ним, крепнуть физически и гармонично взрослеть.

В первую очередь акция затрагивает те адреса, где, по мнению клиентов компании, существует наибольшая потребность в дополнительном оборудовании детских игровых площадок. Уникальная акция проводится исключительно по собственной инициативе и за счет Группы Компаний ПИК.

Интерактивное общение с жильцами позволяет оборудовать детские площадки на основе всех мнений и пожеланий. Каждая спортивно-игровая площадка формируется с учетом возрастной группы детей, для которых пока не решена проблема досуга во дворе или микрорайоне. Особое внимание уделяется

экологическим характеристикам применяемых материалов. Для всех игровых комплексов подбираются оптимальные наборы качелей, каруселей, горок и других элементов.

Хорошая игровая площадка — настоящий праздник для ребенка, и в Группе Компаний ПИК ценят эти прекрасные моменты детского счастья. Поэтому по случаю открытия спортивно-игрового комплекса в московском микрорайоне «Окско-Волжский», во дворе дома № 11 по Волжскому бульвару, состоялся детский праздник. Каждый ребенок мог принять участие в многочисленных конкурсах и активных играх, которые проводили профессиональные аниматоры, и получить сладкие подарки.

Праздничное мероприятие не только понравилось детям и родителям, но и позволило его организаторам собрать множество откликов и предложений от жильцов. Ведь для устройства удобной и комфортной жизни не существует мелочей, поэтому особую роль играет внимание к деталям, а для безопасности и счастья ребенка ВАЖНО ВСЁ. ■

Каждая спортивно-игровая площадка формируется с учетом возрастной группы детей, для которых пока не решена проблема досуга во дворе или микрорайоне. Особое внимание уделяется экологическим характеристикам применяемых материалов



ВАЖНО ВСЁ!



БЕЙСБОЛКА И НАОМИ КЭМПБЕЛЛ В ПОДАРОК

АВТОР: Альберт АКОПЯН

Давным-давно, еще до кризиса, отношения продавца и покупателя недвижимости были прозрачны, как слеза ребенка. Конечно, рынок превращался то в рынок продавца, то в рынок покупателя. В первом случае продавец говорил: «У нас без торга», во втором дарил 5-процентную скидку, и покупатель был счастлив, а 10-процентный дисконт погружал его в нирвану.

Кризис уничтожил тот дивный мир. Если уж совсем честно и не совсем по теме, то беда случилась не одновременно. Самые дальновидные начали сбрасывать проблемные активы еще в 2007-м. Весной 2008-го рынок загородной, да и городской недвижимости заполнился слухами о невероятных скидках. Риэлторы опровергали, но торговались. И только потом наступил кризис. Так или иначе, но сегодня падение цен на недвижимость уже позади. Как риэлторы продают недвижимость? На что клиенты могут рассчитывать в данный момент?

Во-первых, все те же скидки: покупатель привык. «За время кризиса наи-

большей коррекции цен подвергся сегмент элитной недвижимости, — говорит исполнительный директор компании «Терра-Недвижимость» Людмила Ежова. — Процент снижения цен варьировался от 20 до 40 (Рублево-Успенское и Новорижское шоссе). Наибольшее снижение наблюдалось в проектах на начальных стадиях строительства, в отдельных случаях доходило до падения 50%. Коррекция в сегменте «бизнес» составила порядка 25–30%, но иногда, как и в элитном сегменте, достигала 40–50%».

Причем из двух видов скидок — «торгуемых» в ходе переговоров и объявляемых в ходе акции — Людмила Ежова



TS/fotobank.ru

более действенными называет вторые. С коллегой согласен директор по развитию компании Atlas Development Сергей Махмудов, который отмечает, что во время кризиса и снижения спроса маркетинговые акции и скидки стали даже более важными, чем цена объекта, поскольку в такой период именно скидки привлекают особое внимание покупателей к объекту.

После того как страсти немного улеглись, девелоперы и риэлторы переш-

Мосстройреконструкция при приобретении квартиры большой площади предлагала покупателю в подарок кладовое помещение до 8 м² на цокольном этаже. Мансарда в подарок стала беспроигрышным предложением «Велес Капитал Девелопмент». А компания «Аллтэк Девелопмент» проводила акцию, в рамках которой покупатели коттеджей в поселке «Графские пруды» могли получить в подарок на выбор 100 м² дома, баню, гостевой коттедж, жи-

Весной 2008-го рынок загородной, да и городской недвижимости заполнился слухами о невероятных скидках. Риэлторы опровергали, но торговались. И только потом наступил кризис

Во время кризиса и снижения спроса маркетинговые акции и скидки стали даже более важными, чем цена объекта, поскольку в такой период именно скидки привлекают особое внимание покупателей к объекту

ли от панического снижения цен к более тонким механизмам воздействия на душу потребителя. Это подарки — по сути те же скидки, но не в денежном, а предметном выражении.

Здесь особенно эффективны бесплатные квадратные метры. Например,

вую изгородь по периметру участка, автомобиль Range Rover или скидку.

Автомобили и дизайн-проекты вполне укладываются в рамки «приличного предложения». В поселке «Былово» в 2009 году к дому прилагался бесплатный дизайн-проект. Тогда же бо-



Мелкие бонусы – бытовая техника, бесплатное проведение Интернета – не востребованы покупателем. Как и путешествие в подарок: большинство клиентов требуют «конвертировать море» в скидку

Эпигонство эффекта не дает. После отставки Юрия Лужкова одна из компаний провела рекламную акцию, обещая при покупке участка в поселке подарить кепку или бочонок меда. Акция прошла почти незамеченной

нусом каждому оплатившему 100% таунхауса в жилом комплексе «7-я миля» шел автомобиль «Пежо 307». В поселке «Никольские озера» компания Atlas Development предлагала бесплатный дизайн-проект ландшафта и бесплатное страхование титула.

Villagio Estate дарила покупателям дома в поселке Millennium Park экологичный суперкар. А в поселке «Чистые пруды» покупатель одаривался лодкой. Правда, следует уточнить, что ценные подарки от застройщика налоговые службы приравнивают к доходам.

Дальше эффективность подарков резко снижается. Покупатели позитивно оценивают клубные карты на посещение всех спортивных, развлекательных и оздоровительных объектов компании, но решительно намекают на «недо-

сказанность мысли» риэлтора. Мелкие подарки (бытовая техника, бесплатное проведение Интернета) и вовсе не востребованы. Не оправдывает себя и путешествие в подарок: большинство покупателей требуют «конвертировать море» в скидку. С другой стороны, понятно, что такая «конвертация» — удобная для риэлтора ступенька в отступлении перед клиентом, когда происходит поиск консенсуса.

Если все уже «конвертировали», и только после этого клиент говорит: «Теперь давайте обсудим скидку», что ж... «Иногда, выставляя объект на продажу, владелец предусматривает некий ценовой запас, например 5–10%, для того, чтобы в удобный момент без особых потерь сыграть на понижение», — делится Людмила Ежова.



УСТАНОВКА ТЕЛЕФОНА
И ИНТЕРНЕТ

РМ Телеком



АБОНЕНТ ВСЕГДА В ВЫИГРЫШЕ!

Специальное предложение:

ТЕЛЕФОН + ИНТЕРНЕТ
ПОДКЛЮЧЕНИЕ БЕСПЛАТНО

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

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

Переводим «иногда» в «как правило» (вместо невежливого «всегда») — и картина скидок завершена.

На втором по популярности месте, особенно в период кризиса, находится предоставление рассрочки. «Скажем, рассрочка сроком до 10 лет, — уточняет Сергей Махмудов. — Для сравнения: в докризисный период рассрочка была менее популярна и составляла максимум полтора года».

Одну из первых долгосрочных и беспроцентных рассрочек предложила своим покупателям компания «Бест Консалтинг» еще в 2008 году, и это стало мощным рекламным ходом. Вообще рекламный потенциал скидок, рассрочек, подарков переоценить невозможно. Конечно, повторить оглушительный успех (минимум затрат на подарок — максимум эффекта) корпорации «Баркли» с ее «Купи квартиру и получи бейсболку в подарок!» повторить нелегко, но в рекламе всегда есть место подвигу.

Откровенное эпигонство эффекта не дает. Скажем, в октябре прошлого года, уже после отставки Юрия Лужкова, одна из компаний провела реклам-

ную акцию, обещая при покупке участка в поселке подарить кепку или бочонок меда. Акция прошла почти незамеченной.

Многие риэлторы и не гонятся за «жар-птицей», предпочитая традиционную рекламу. Разумеется, реклама не является противопоставлением скидкам и рассрочкам. И вообще, скидки и рассрочка — лучшая реклама. Они всегда уместны. Ниже речь о рекламе как о правильном дополнении.

«Рекламные штампы кочуют из компании в компанию, — сетует генеральный директор агентства «PR-стиль» Марина Скубицкая. — Глаз рекламщиков замыливается, те или иные обороты становятся настолько стереотипными, что никто уже и не замечает неоднозначности макета или текста. Иногда доходит до курьезов. Самый простой пример — распространенное описание нового жилого комплекса или загородного поселка: «огороженная охраняемая территория, системы видеонаблюдения, зона для прогулок, равные по статусу соседи». А между тем ровно так же можно описать больницу, дом престарелых и даже тюрьму».

Иногда владелец предусматривает некий ценовой запас, например 5-10%, чтобы без особых потерь сыграть на понижение. Переводим «иногда» в «как правило» — и картина скидок завершена

Многие риэлторы и не гонятся за «жарптицей», предпочитая традиционную рекламу. Разумеется, реклама не является противопоставлением скидкам и рассрочкам. И вообще, скидки и рассрочка – лучшая реклама. Есть версия, согласно которой покупатель оплачивает рекламные изыски продавца из своего кошелька. Согласно другой теории, чем больше сил и средств продавец тратит на рекламу, тем больше он заинтересован в том, чтобы качество товара соответствовало затраченным на рекламу силам и средствам, чтобы они не пропали даром. Все остальное – на выбор покупателя



На втором по популярности месте после скидок стоят рассрочки – скажем, сроком до 10 лет. Для сравнения: в докризисный период рассрочка была менее популярна и составляла максимум полтора года

«Проектов в активной стадии продаж крайне много, рекламное поле перенасыщено предложениями. Все операторы используют каналы наружной рекламы и Интернет, поэтому их эффективность довольно низка»

Те компании, которые стараются нестандартно подходить к продвижению своих проектов, приобретают и собственное лицо, становятся узнаваемыми. «Реклама компании существенно отличается от всей рекламы недвижимости, — уверен руководитель пресс-службы ГК «Мортон» Игорь Ладычук. — Мы делаем акцент на своих торговых преимуществах, выгодных условиях приобретения, практически никогда не продвигая конкретный объект». По словам представителя ГК «Мортон», такая политика связана с тем, что сегодня компания возводит и продает более 15 крупных проектов в Москве и Подмосковье средней площадью жилья 70–300 тыс. м² каждый.

Объемы вовсе не предполагают безликость. «Компания ежемесячно раз-

мещает порядка 250 наружных щитов на улицах Москвы и основных загородных трассах, почти каждый месяц меняя креативные концепции, — продолжает Игорь Ладычук. — В августе, например, рекламная кампания компании «Мортон» строилась на продвижении акции «Доступное жилье», в рамках которой использовались слоганы «Если вы не барсук, нора не для вас» и «Если вы не аист, гнездо не для вас». Щиты привлекли внимание покупателей — отдача от рекламы была очень хорошая».

Преимущество компании «Сити-XXI век», по словам ее пресс-секретаря Сергея Лядова, состоит в выводе на рынок нового градостроительного продукта — мини-полиса: «Подход компании заключается в том, чтобы не только видеть проект через призму построенных



квадратных метров жилья, но и предусматривать обеспечение будущих жителей детскими садами, центрами развития, спортивными комплексами — всем тем, что дает человеку и его семье нормальное проживание, социальную адаптацию и личностное развитие».

В ГК «Масштаб» очень тщательно выбирают рекламные носители. «Поскольку проектов на рынке в активной стадии продаж крайне много, рекламное поле перенасыщено предложениями, — отмечает генеральный директор компании Владимир Сорокин. — Почти все операторы используют каналы наружной рекламы, указателей и Интернет, поэтому их эффективность довольно низка».

В связи с этим «Масштаб», скажем, подбирает радиостанции, основываясь не на известных рейтингах, а на исследованиях собственного отдела маркетинга. «Они покрывают вроде бы спорные с точки зрения классического медиапланирования аудитории, которые дали большое количество звонков», — заключает Владимир Сорокин.

Хит прошлого года в сфере рекламы недвижимости принадлежит компании

«Капитал групп». Она подарила столице рекламную кампанию МФК «Легенда Цветного» с участием Наоми Кэмпбелл. Имидж супермодели обеспечил максимально широкий охват целевой аудитории девелопера: отклик был получен и от бизнес-аудитории, и от представителей fashion-сообщества и шоу-бизнеса. Реклама оказалась настолько успешной, что в рамках весенней кампании появилось ее продолжение: Наоми приходит знакомиться с соседями.

Как все это соотносится с заявленной темой, связанной с тем, что покупателю сегодня стоит ждать от продавца? На наш взгляд, напрямую. Если вам важно, за кого продавец «держит» покупателя. Есть версия, согласно которой покупатель оплачивает рекламные изыски продавца из своего кошелька. Согласно другой теории, чем больше сил и средств продавец тратит на рекламу, тем больше он себя подставляет — тем больше он заинтересован в том, чтобы качество товара соответствовало затраченным на рекламу силам и средствам, чтобы они не пропали даром. Все остальное — на выбор покупателя. **ОН**

«Рекламные штампы кочуют из компании в компанию.

Глаз рекламщиков замыливается, те или иные обороты становятся настолько стереотипными, что никто уже и не замечает неоднозначности макета или текста. Иногда доходит до курьезов. Самый простой пример – распространенное описание нового жилого комплекса или загородного поселка: «огороженная охраняемая территория, системы видеонаблюдения, зона для прогулок, равные по статусу соседи». А между тем ровно так же можно описать больницу, дом престарелых и даже тюрьму»



м. «Краснопресненская», Краснопресненская наб., 1/2

3-комнатная квартира площадью 105 м². Гостиная 31,5 м². Спальни: 17 м², 15 м². Кухня 18,6 м². Качественный ремонт. Меблирована. 10-й этаж 11-этажного кирпичного дома. Благоустроенный двор. Парковка. Рядом парк.



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-60



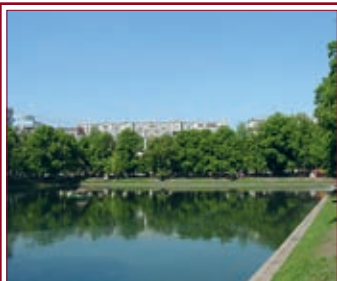
м. «Киевская», Кутузовский просп., 10

3-комнатная квартира площадью 77 м². Изолированные комнаты: 27 м², 17 м², 13 м². Окна выходят на две стороны. 4-й этаж 9-этажного кирпичного дома. Благоустроенный двор. Детская площадка.



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-57



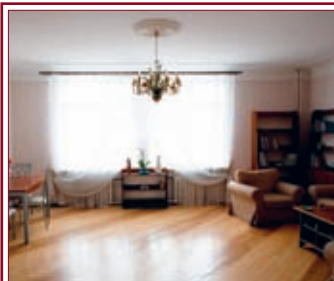
м. «Пушкинская», Бронная М., 12

4-комнатная квартира площадью 102 м². Изолированные комнаты: 19,2 м², 17,7 м², 16,5 м². Потолки 3,3 м. 5-й этаж 5-этажного кирпичного дома с лифтом. Закрытый двор. Детская площадка. Парковка.



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-57



м. «Краснопресненская», Рочдельская, 11/5

4-комнатная квартира площадью 120 м². Изолированные комнаты: 34 м², 27 м², 15 м², 12 м². Потолки 3,2 м. Панорамный вид из окон. Два балкона. 7-й этаж 8-этажного кирпичного дома. Рядом парк.



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-57



м. «Фрунзенская», Фрунзенская наб., 32

3-комнатная квартира площадью 102 м². Комнаты: 23 м², 19 м², 18 м². Качественный ремонт. Вид на Москва-реку. Открытая веранда. Балкон. Лоджия. 4-й этаж 8-этажного сталинского дома. Во дворе детская площадка.



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-60



м. «Пушкинская», Патриарший Б. пер., 4

4-комнатная двухуровневая квартира площадью 183 м². Кухня-гостиная 45 м². Комнаты: 55 м², 25 м², 23 м², 15 м². Меблирована. Потолки 3,2 м. 4-й и 5-й этажи 5-этажного кирпичного дома. Рядом сквер, пруд.



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-60



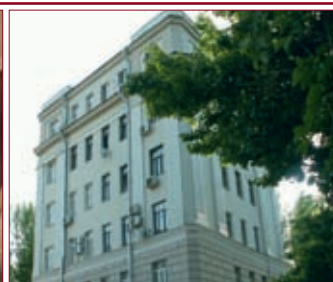
м. «Арбатская», Филипповский пер., 15

3-комнатная квартира площадью 90 м². Комнаты: 24 м², 17 м², 16 м². Качественный ремонт. Меблирована. Круглая гостиная с пятью окнами и французским балконом. 3-й этаж 7-этажного кирпичного дома.



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-57



м. «Кропоткинская», Неопалимовский 1-й пер., 9/15

3-комнатная квартира площадью 70 м² в особняке. Гостиная 32 м². Комнаты по 12 м² каждая. Качественный ремонт. Потолки 3,6 м. Окна выходят на три стороны. Ванная комната с окном. 3-й этаж 6-этажного кирпичного дома.



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-60



м. «Кунцевская», Звенигородская, 8

5-комнатная квартира площадью 176 м² в ЖК бизнес-класса. Из окон – панорамный вид на Суворовский парк. 14-й этаж 17-этажного дома. Подземный паркинг. Охраняемая территория с детскими площадками. Другое предложение: 164 м².



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-52



м. «Проспект Вернадского», Раменки, 20

3-комнатная квартира площадью 128 м² в ЖК «Раменки 20». Высококачественный ремонт. Окна выходят на две стороны. 18-й этаж 24-этажного дома. Подземный паркинг. Охраняемая придомовая территория с детскими площадками.



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-52



м. «Кунцевская», Давыдовская, 16

3-комнатная квартира площадью 126 м² в ЖК «Дом на Давыдовской». 7-й этаж 22-этажного дома. Подземный паркинг. Огороженная территория. Вооруженная охрана. Другие предложения: 138 м², 123 м².



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-52



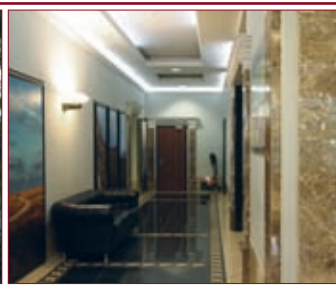
м. «Новые Черемушки», Севастопольский просп., 28

2-комнатная квартира площадью 80 м² в ЖК «Три капитана». Высококачественный ремонт. 4-й этаж 22-этажного дома. Подземный паркинг. Огороженная охраняемая придомовая территория с детскими площадками.



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-52



м. «Юго-Западная», Вернадского просп., 94, к. 1

5-комнатная квартира площадью 154 м² в ЖК «MIRAX PARK». Качественный ремонт. 28-й этаж 30-этажного дома. Подземный паркинг. Охраняемая территория. Другие предложения: 219 м², 201 м², 191 м², 182 м², 121 м², 89 м².



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-52



м. «Юго-Западная», Вернадского просп., 92

2-комнатная квартира площадью 71 м² в ЖК «Корона». Качественный ремонт. 11-й этаж 21-этажного дома. Подземный паркинг. Огороженная территория. Вооруженная охрана. Другие предложения: 180 м², 103 м².



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-52



м. «Кунцевская», Минская, 1г, к. 1

5-комнатная квартира площадью 198 м² в ЖК «Золотые ключи-2». Высококачественный ремонт. Две ванные комнаты. Сауна. 3-й этаж 22-этажного дома. Подземный паркинг. Охраняемая придомовая территория с детскими площадками.



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-52



м. «Проспект Вернадского», Коштоянца, 20

3-комнатная квартира площадью 119 м² в ЖК «Олимп». Потолки 3 м. Из окон – панорамный вид на Олимпийскую деревню. 19-й этаж 24-этажного дома. Подземный паркинг. Охраняемая придомовая территория с детскими площадками.



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-52



Люберцы, Авиаторов, к. 45

Монолитно-кирпичный 4-х секционный жилой дом, в 10 мин. пешком от строящейся станции м. «Котельники». Обжитой район. 1,2,3-х комн. кв. без отделки, повышенной комфортности, квартиры-студии. Инвестиционное предложение! Цена: от 59 000 руб./м²



www.incom.ru
www.incom-realty.ru +7(495) 363-10-03



Пушкинский р-н, п. Лесной, мкр. Центральный, к. 12, 15

Современный квартал на 17 монолитно-кирпичных домов переменной этажности (от 5 до 17 этажей) рядом с лесом, в 28 км от МКАД. 1-3 комнатные квартиры площадью от 35-82 м². Готовность 3 кв. 2012 г. Рассрочка на 3 месяца. Цена: от 39 840 руб./м²



www.incom.ru
www.incom-realty.ru +7(495) 363-10-03



Истринский р-н, с. Рождествено, ЖК «Новые Снегири», 1-10

Квартиры в монолитно-кирпичных 7-9 и 12 эт. домах нового жилого квартала с собственной инфр-рой в 23 км от МКАД по Волоколамскому ш. Панорамные виды на долину реки Истра. 1-3 комн. кв. от 31 до 110 м². Готовность - 4 кв. 2012 г. Цена: от 30 000 руб./м²



www.incom.ru
www.incom-realty.ru +7(495) 363-10-03



Московская обл., г. Ивантеевка

Два монолитно-кирпичных дома на 15 и 22 этажа в 17 км от МКАД. Индивидуальный проект. 1-3 комнатные квартиры под чистовую отделку площадью от 34 до 86 м², развитая инфраструктура. Дома сданы, возможна рассрочка.



www.incom.ru
www.incom-realty.ru +7(495) 363-10-03



Звенигород, Садовая, 1, 2, 3, 4, 5, 6, квартал «Заречье»

ЖК «Заречье» - это современный комплекс бизнес-класса с набором объектов инфраструктуры. Дома с мансардными этажами. Потолки 3 м. 1 и 2-х комнатные квартиры от 36,1 до 99,5 м². Рассрочка на 3 месяца. Цена: от 45 000 руб./м²



www.incom.ru
www.incom-realty.ru +7(495) 363-10-03



Щелково, мкр. Гагаринский, 6

Монолитно-кирпичный 17-эт. 4 секционный дом в составе нового квартала, в центре города рядом с платформой Гагаринская. 1-3 комн. кв. под отделку от 43 до 77 м². Монтаж завершён. сдача 2 кв. 2012 г. Возможна рассрочка и ипотека. Цена: от 54 381 руб./м²



www.incom.ru
www.incom-realty.ru +7(495) 363-10-03



Мытищи, Силикатная, стр. 1, 2, вл. 51, ЖК «Отрадное»

Монолитно-кирпичный 15-этажный, 4-секционный дом по индивидуальному проекту, в обжитом районе. 1 и 2-х комнатные квартиры под чистовую отделку площадью от 37,7 до 64,9 м². Потолки 3,6 м. Готовность 3 квартал 2013года. Цена: от 61 000 руб./м²



www.incom.ru
www.incom-realty.ru +7(495) 363-10-03



Железнодорожный, Кооперативная, стр. 6

Монолитно-кирпичный трехсекционный, 17-этажный жилой дом. Предлагаются 1-, 2-, 3-комнат. квартиры улучшенной планировки площадью от 53 м² - 101 м². Рядом с домом торговый центр, станция, школа, д/сад, озеро, лес. Цена: от 58 000 руб./м²



www.incom.ru
www.incom-realty.ru +7(495) 363-10-03

ИПОТЕКИ

от 4 560 000 руб.!

КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ!

корпус № 1 корпус № 2

Москва, Бирюлево Вост., мкр. Загорье, к. 1-3
 Квартиры в 3-х корпусах нового монолитно-кирпичного комплекса переменной этажности в 10 мин. транспортом от м. «Царицыно». В каждой секции три пассажирских лифта. В корпусе №3 – четыре лифта. Двухуровневый подземный паркинг. 1-3 комнатные квартиры площадью от 37 до 90 м² с отделкой. Остекленные балконы и лоджии. Развитая инфраструктура, обжитой район, удобный заезд с МКАД и Липецкой улицы. Монтаж завершен, заселение до конца 2011 года. РАССРОЧКА – НА 6 МЕСЯЦЕВ, СКИДКИ ПРИ 100% ОПЛАТЕ. УНИКАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ НА КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ!
 Цена: от 112 000 руб./м²

ИНКОМ www.incom.ru
 НЕДВИЖИМОСТЬ www.incom-realty.ru +7(495) 363-10-03

от 7 620 000 руб.!

Москва, Ватутина, к. 2, вл. 11, к. 1, вл. 9.
 Кв-ры 1-, 2-, 3-комн. пл. от 51 до 111 м² в двух мон.-панель. 22-эт. домах бизнес-класса. Расположены в р-не Фили-Давыдково, в 10 мин от м. «Кунцевская» и «Славянский бульвар». Подзем. паркинг на 137 м/м. Дома сданы, идёт заселение.

ИНКОМ www.incom.ru
 НЕДВИЖИМОСТЬ www.incom-realty.ru +7(495) 363-10-03

Москва, м. «Трубная», Печатников пер., 19, стр. 1
 4-этажный клубный дом класса Премиум на 19 квартир в историческом центре в 5 мин. от м. «Трубная». Высота потолков – 3,4 м. Квартиры свободной планировки от 92,2 до 185 м². Дом сдан.
 Цена: от 330 000 руб./м²

ИНКОМ www.incom.ru
 НЕДВИЖИМОСТЬ www.incom-realty.ru +7(495) 363-10-03

СОБСТВЕННОСТЬ

ИПОТЕКИ

Москва, Часовая, 19, к. 3, ЖК «Весна на Балтийском»
 Новый 23-х эт. ЖК Бизнес-класса в 10 мин. пеш. от м. «Сокол». Потолки 3 м. 1-4 комнатные квартиры под отделку площадью от 59 до 173 м². Дом сдан, идёт заселение. Возможна рассрочка. Скидка при 100% оплате.
 Цена: от 186 139 руб./м²

ИНКОМ www.incom.ru
 НЕДВИЖИМОСТЬ www.incom-realty.ru +7(495) 363-10-03

С ОТДЕЛКОЙ

ИПОТЕКИ

Москва, Дыбенко, к. 1, вл. 38
 Монолитно-кирпич. 40-эт. жилой дом в 10 мин. транспортом от м. «Речной вокзал». 2-ур. подзем. паркинг. 1-4 кв-ры пл. от 50,8 до 165 м². Пот. 3,3 м. Скидка при 100% оплате. В ПРОДАЖЕ ЕСТЬ КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ «ПОД КЛЮЧ».
 Цена: от 140 000 руб./м²

ИНКОМ www.incom.ru
 НЕДВИЖИМОСТЬ www.incom-realty.ru +7(495) 363-10-03

ИПОТЕКИ

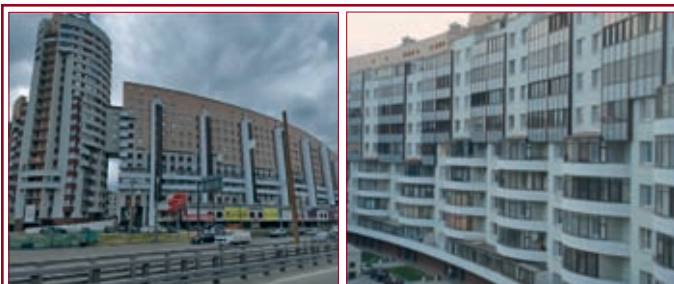
Москва, Полины Осипенко, 10, к. 1
 Монолитно-Кирпичный семи секционный дом Бизнес-класса на Ходынке в 15 мин. пеш. от м. «Полежаевская». 1-4 комнатные квартиры свободной планировки от 45 до 119 м². Благоустроенная территория, рядом парк. Идёт заселение.
 Цена: от 165 000 руб./м²

ИНКОМ www.incom.ru
 НЕДВИЖИМОСТЬ www.incom-realty.ru +7(495) 363-10-03

от 6 770 000 руб.!

Москва, Кастанаевская, 45, к. 2, ЖК «Золотой треугольник»
 Панельный 3 секционный, 20-эт. дом в 5 мин. пешком от м. «Славянский бульвар». Обжитой район с развитой инфраструктурой, парками и прудами. 1-3 комн. кварт. площ. 50-107 м². Панорамные виды. Дом сдан. Рассрочка на 6 месяцев.
 Цена: от 122 844 руб./м²

ИНКОМ www.incom.ru
 НЕДВИЖИМОСТЬ www.incom-realty.ru +7(495) 363-10-03



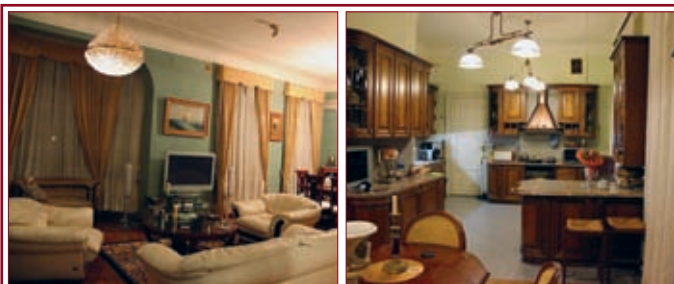
м. «Полежаевская», Жукова просп., 59

Дом бизнес-класса, переменной этажности, выстроен по инд. проекту, расположен рядом с заповедником Серебряный Бор, Москвой – рекой. На 5 эт. предлагается к продаже квартира с свободной планировки, общ.пл. 99 м², с остекленным балконом и террасой.



www.cgl.ru

+7 (495) 937-75-65



Москва, Новокузнецкий 1-й пер., 10

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



www.cgl.ru

+7 (495) 937-75-65



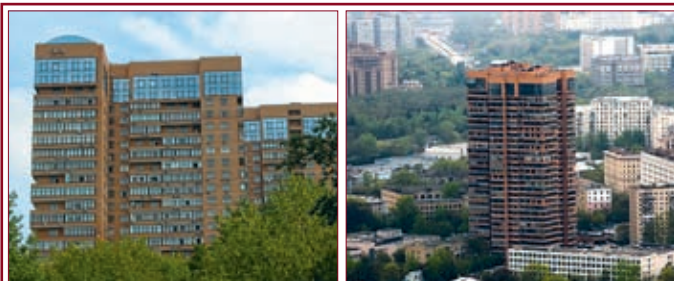
Таганка, Б. Каменщики, 8

4-комн. квартира в элитном доме. 8 эт. 12-эт. дома. Дизайнерский ремонт. Паркет по авторскому проекту. Многоуровневое освещение. Планировка: кухня, столовая, гостиная, 3 спальни, 2 гардеробные, 2 санузла, 2 лоджии, 1 балкон. Огороженная территория, м/м.



www.cgl.ru

+7 (495) 937-75-65



Москва, Врубеля, 8

3-комн. квартира с хорошим ремонтом в огороженном охраняемом жилом комплексе с подземным паркингом. 105,0 м², кухня-столовая –30 м². 21-й этаж – прекрасный панорамный вид. Оборудована кондиционерами, два санузла, продается с мебелью.



www.cgl.ru

+7 (495) 937-75-65



м. «Сокол», Чапаевский пер., д. 3, ЖК «Триумф Палас»

Список вариантов: квартиры от 2–6 комнат, пентхаусы, площадью от 80–500 м² в различных направлениях дизайна и планировки. Представленная 3-х ком. квартира площадью 115 м² в итальянской классике, оснащена дизайнерской мебелью и техникой лучших марок мира.



www.dsarenda.ru

+7 (495) 925-45-45



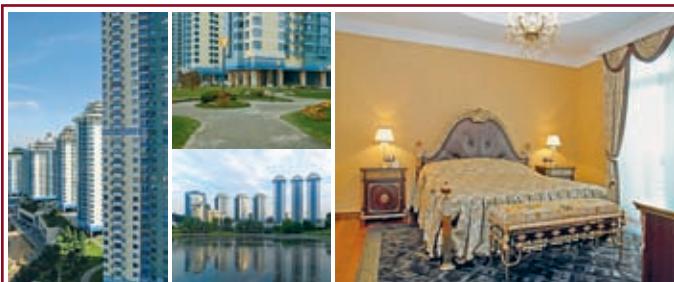
м. «Щукинская», Авиационная, 79, ЖК «Алые Паруса»

Список вариантов: квартиры от 2 до 6 комнат, пентхаусы, общей площадью от 80–500 м² в различных направлениях дизайна и планировки. Представленная 3-ком. кв-ра площадью 140 м² в стиле арт-деко меблирована авторской мебелью и оснащена техникой класса люкс.



www.dsarenda.ru

+7 (495) 925-45-45



м. «Университет», Мосфильмовская, 70, ЖК «Воробьевы горы»

Список вариантов: квартиры от 2 до 6 комнат, пентхаусы, площадью от 80–500 м² в различных направлениях дизайна и планировки. Представленная 2-комн. кв-ра пл. 186 м² в дворцовом стиле, меблирована эксклюзивной мебелью, оборудована дорогостоящей техникой.



www.dsarenda.ru

+7 (495) 925-45-45



Химки, ул. Юннатов, 10 км от МКАД, ЖК «Правый Берег»

ЖК «Правый Берег», 2 км от МКАД. Монолит, квартиры от однокомнатных площадью 29 м² до пентхаусов площадью до 160 м². Рассрочка. Цена: от 2.6 млн. руб.

info@gkter.ru
<http://www.p-bereg.ru>

+7 (495) 221-21-64



Нахабино, Новая Лесная, 7

2-комн. квартира пл. 65,7 м². Прекрасный ремонт по инд. проекту. Полностью меблир. Оснащена техникой класса люкс. 9-й эт. 14-эт. дома. Окна выходят на две стороны. Рядом пруд. Благоустроенный двор. Дом находится в 14 км от МКАД. Продает собственник.

Цена: 5,2 млн руб.

+7 (926) 165-10-60

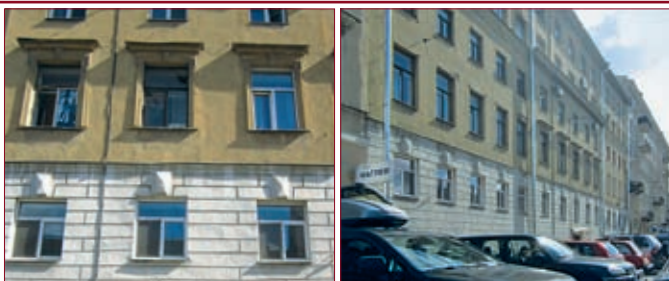


Сочи, Центральный р-н, Прозрачная, КП «Лазурный берег»

Резиденции Premium-класса площадью 650 и 836 м². Прекрасные панорамные виды на море и горы. Дома полностью готовы к проживанию. Охраняемая территория. ИЖС. Продает собственник.

www.sochi-more-dom.ru

+7 (967) 157-11-11



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

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

Цена: 36 млн руб.

Сергей Николаевич

+7 (812) 448-98-46



Москва, м. «Кропоткинская», ЖК «Остоженка Парк Палас»

Квартиры от собственника площадью 81,7 и 263,3 м². Престижный район Москвы. Элитный охраняемый жилой комплекс, собственная инфраструктура, подземный паркинг, ландшафтный дворик.

Цена: от \$17800/м²

www.realty-deluxe.ru

+7 (967) 157-11-11



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

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

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

Цена: \$3 100 000

www.tatrst.ru

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



Подольск, Варшавское ш.

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

Цена: от 53 200 руб./м²

www.пжи-рязановский.рф

+7 (495) 926-22-61



ХАМОВНИКИ: ЭЛИТНЫЙ РЕЗЕРВ СТОЛИЦЫ

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

Хамовники пытаются получить статус элитного кластера Москвы, несмотря на то, что находятся за Садовым кольцом. На роль эксклюзивных некоторые уголки Хамовников претендовали давно: Фрунзенскую набережную застроили ведомственными домами в послевоенные годы, а потенциал Плющихи профессионалы оценивают столь высоко, что назвали ее «Серебряной милей».

Последнее время на территории Хамовников появилось несколько свободных площадок, предназначенных под жилую застройку, чем не преминули воспользоваться девелоперы: сейчас здесь возводится максимальный в Москве объем элитного жилья. Как отмечают специалисты компании Blackwood, около половины квартир, находящихся в продаже на элитном рынке столицы, приходится на четыре проекта. Два из них — «Садовые кварталы» и Knightsbridge Private Park — расположены в Хамовниках, а еще два («Итальянский квартал» и Barkli Park) — в других частях города. Однако остаются открытыми вопросы, насколько новая

элитная агломерация в Хамовниках будет жизнеспособной и сможет ли быть интересной городу в целом.

В течение последних десятилетий Хамовники оставались своеобразной резервной площадкой для развития Центрального округа. «Фьюжн-парк», «Палаты Трубецких» — жилые комплексы, построенные в самых лакомых местах, заслужившие похвалу профессионалов и признание покупателей, пока остаются красивыми арт-объектами в среднем московском районе. Сегодня решается, будут ли они дополнены равноценным по классу жильем.

Название Хамовники объединяет несколько неравнозначных по социаль-



ному статусу частей: фешенебельную Фрунзенскую набережную, по-советски пафосный Комсомольский проспект (некогда задумывавшийся как проспект Дворца Советов), тихий дорогой кластер около Новодевичьего монастыря. «Здания, представленные каждой эпохой существования города, являются элитными для своего периода», — говорит заместитель генерального директора по недвижимости УК «Уникор» Екатерина Батынкова. Но с ними территорию Хамовников делит район Кооперативных улиц (заводское жилье 1930-х годов) и земельные угодья быв-

департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский. — Здесь еще остались «хрущевки» и промышленные зоны, то есть существуют перспективные площадки для застройки. С другой стороны, именно промзоны и «хрущевки» пока лишают район социальной однородности — это минус».

На отсутствие социальной однородности сетует и генеральный директор агентства элитной недвижимости Tweed Ирина Могилатова. По ее словам, Хамовникам свойственна точечная застройка новыми элитными проек-

Сегодня в районе реализуется не только проект целого элитного квартала («Садовые кварталы» на территории завода «Каучук»), но и начата реализация жилого комплекса Knightsbridge Private Park на месте бывшего хлебозавода № 6. Строительство новых объектов запланировано и на территориях предприятий «Союз» и «Гелиймаш», экспериментального завода напитков «Хамовники», фабрики «Моснитки»

Около половины квартир, находящихся в продаже на элитном рынке столицы, приходится на четыре проекта. Два из них — «Садовые кварталы» и Knightsbridge Private Park — расположены в Хамовниках

ших заводов и фабрик — крайне интересные с девелоперской точки зрения.

«У Хамовников большой потенциал, — комментирует ситуацию директор

тами («Белгравия», проект на Бурденко, 10, дом в 1-м Тружениковом переулке). Лишь на Ростовской набережной есть стоящие рядом три элитных дома,

После вывода промышленных предприятий или просто прекращения их деятельности «за ненадобностью» экологическая ситуация в Хамовниках подтянулась, став почти идеальной для центра города

Средняя цена 1 м² (с учетом вторичных продаж) в Хамовниках – почти \$14 тыс. В хороших местах, например, на Плющихе, цены начинаются от \$11 тыс. за м² в новостройках

но уже через дорогу от них расположены дома 1960–70-х годов».

По мнению директора департамента «Управление продажами» компании «Калинка-риэлти» Алены Бригадной, в данный момент Хамовники — самый интенсивно застраиваемый район в центре Москвы, что повышает его статус и делает привлекательным для клиентов. По данным компании, всего в ближайшие три года тут появится около 500 тыс. м² элитного жилья. Причем максимальный объем застройки придется на территории бывших промзон.

А директор департамента продаж жилой недвижимости компании Blackwood Оксана Дивеева подчеркивает, что сегодня в районе реализуется не только проект целого элитного квартала («Садовые кварталы» на территории завода «Каучук», застройщик УК

«Уникор»), но и начата реализация жилого комплекса Knightsbridge Private Park на месте бывшего хлебозавода № 6. Строительство новых объектов запланировано и на территориях предприятий «Союз» и «Гелиймаш», экспериментального завода напитков «Хамовники», фабрики «Моснитки» (застройщиком последней является компания «Дон-Строй»).

Скорее всего, считает коммерческий директор компании «Реставрация Н» Тимур Сухарев, других проектов такого масштаба на этой территории и не возникнет — появятся лишь точечные проекты в меньшем объеме, чем прежде. Впрочем, в середине сентября прозвучало неожиданное заявление пресс-службы ЦАО Москвы об увеличении объемов строительства жилья в 2012 году в пять раз относительно 2011 года — примерно до 42 тыс. м². Такие колебания



градостроительной политики вполне могут затронуть и Хамовники.

Было бы несправедливо считать, что девелоперов привлекает только наличие площадок. У района множество объективных достоинств, выделяющих его из ближайшего окружения. По мнению Екатерины Батынковой, район с точки зрения местоположения идеален для дорогой застройки. Он находится в лучине Москвы-реки и окружен большим количеством парков и зеленых массивов, среди них парк Мандельштама, в котором находится усадьба Трубецких, сквер Новодевичьего монастыря, зеленые массивы Фрунзенской набережной и спорткомплекса «Лужники». Управляющий партнер компании Evans Анна Левитова напоминает, что на территории Хамовников есть единственный в Москве детский парк, где запрещено курить, есть охрана, созданы детские площадки. К тому же, как и во многих других европейских городах, парк закрывается на ночь.

После вывода промышленных предприятий или просто прекращения их деятельности «за ненадобностью» экологическая ситуация в районе подтяну-

лась, став почти идеальной для центра города. Элитной задумке способствует и изначальное просторное планирование территории — нет типичной для центра зажатости.

На руку району всегда играла относительная близость Кремля. А после принятого решения о присоединении западных земель Подмосковья к столице и возможном переносе туда многих административных центров, район Хамовники оказался на пути, соединяющем Новую Москву с Москвой исторической. В перспективе это должно стать еще одним фактором привлекательности района.

Хамовники, несомненно, элитный район, считают эксперты, занятые ценовыми подсчетами. Ведь цены на новые объекты в районе сегодня варьируются от \$9 тыс. за м² на первичном до 30 тыс. на вторичном рынке.

Самыми удачными Александр Зиминский считает площадки вблизи парка Мандельштама, где уже сформировано окружение самого высокого уровня. На территории парка построен ЖК «Усадьба Трубецких». Рядом расположены ЖК «Ля Дефанс», «Камелот»,

Название Хамовники объединяет несколько неравнозначных по социальному статусу частей: фешенебельную Фрунзенскую набережную, по-советски пафосный Комсомольский проспект (некогда задумывавшийся как проспект Дворца Советов), тихий дорогой кластер около Новодевичьего монастыря. Но с ними территорию Хамовников делит район Кооперативных улиц (заводское жилье 1930-х годов) и земельные угодья бывших заводов и фабрик – крайне интересные с девелоперской точки зрения



После принятия решения о присоединении западных земель Подмосковья к столице и возможном переносе административных центров, Хамовники оказались на пути, соединяющем Новую Москву с Москвой исторической

Fusion Park», — подчеркивает эксперт. К привлекательным точкам, по его словам, относится и Фрунзенская набережная: дома у воды востребованы всегда — цены на них обычно как минимум на 10% выше стоимости аналогичных объектов, расположенных во дворах.

Более того, поклонники Хамовников пока осторожно, но все чаще сравнивают этот район с самым дорогим кварталом Москвы в районе Остоженки-Пречистенки. Правда, выиграть ценовую борьбу с «Золотой милей» пока никому не под силу. Средняя цена 1 м² (с учетом вторичных продаж) в Хамовниках — почти \$14 тыс., уточняет Александр Зиминский. «В хороших местах, например, на Плющихе,

цены начинаются от \$11 тыс. за м² в новостройках. Хотя некоторые объекты имеют шанс превысить показатели Остоженки, до «Золотой мили» — самого дорогого кусочка Москвы (\$22 тыс. за м²) — им еще далеко. Дефицит предложения на «Золотой миле» будет всегда, а на Плющихе, Фрунзенской набережной и Комсомольском проспекте его пока не предвидится. Тут возводится много новых объектов и есть площадки для будущего строительства, поэтому Остоженка останется «Золотой милей», а Хамовники — просто элитным районом Москвы», — уверен эксперт.

Впрочем, то, что стоимость хамовнического м² на сегодняшний день не дотягивает до цены «квадрата»

ОБЪЕКТЫ, СТРОЯЩИЕСЯ В РАЙОНЕ ХАМОВНИКИ

Адрес	Название	Год сдачи	Кол-во квартир	Застройщик	Min цена, тыс. \$/м ²
Бурденко ул., вл. 11	Skuratov House	2011	33 + одна вилла	State development	14
Ефремова ул., вл. 12/Трубецкая ул., 28	«Садовые кварталы»	2013	405 (1-я очередь)	«Уникор»	9
Кооперативная ул., вл. 16	Knightsbridge Private Park	2015	163	«Реставрация Н»	15
Трубецкая ул., вл. 28, стр. 2	«На Трубецкой»	2013	100	ОЗ РТИ	12
Фрунзенская 2-я ул., 8	«Андреевский»	2011	90	«Ведис Групп»	нет предложений

По данным компании Blackwood



на Остоженке, Елена Батынкова расценивает как абсолютный плюс для покупателей жилья за пределами Садового кольца. По ее словам, из-за некоторой недооцененности этой части города будущие собственники недвижимости даже при покупке квартиры «для себя» автоматически становятся инвесторами — потенциал роста весьма велик.

Если сравнивать «Золотую милю» и Хамовники не только в ценовом отношении, можно сказать, что и тут последним повезло: Остоженка стала «королевой красоты» принудительно, так сказать, путем хирургического вмешательства, а Хамовники развиваются естественно. Девелоперы бережно относятся к окружению, стараясь не вступать в социальный и архитектурный конфликт с городской средой. То есть в тот конфликт, который произошел при застройке «Золотой мили» и сделал ее, по словам социоурбаниста, руководителя проекта Москультпрог Сергея Никитина, «смотром архитектурных проектов за заборами и шлагбаумами». И создатели этой «ярмарки тщеславия» ничуть не озаботились тем, чтобы превратить Остоженку в по-настоящему нужный городу район.

«Что бы сегодня ни происходило и ни строилось в Хамовниках, должна быть четкая позиция городских властей, — считает Сергей Никитин. — Они обязаны задуматься, как сделать так, чтобы в Москве не появился еще один красивый пузырь, построенный и распродающийся в инвестиционных целях. Пусть Хамовники станут серьезным современным районом, который будет открыт городу и не станет прятаться за заборами и КПП».

Пока заявленные планы застройщиков по формированию городской среды, доступной горожанам, идеям открытого пространства не противоречат. К примеру, в «Садовых кварталах» предусмотрены не только приватные зоны для жильцов, но и общедоступные территории — зоны рекреации, рестораны, кафе, деловой центр с шопинг-моллом и супермаркетом. Если примеру коллег последуют и другие девелоперы, особенно если они при этом будут чувствовать поддержку властей и градостроительной политики, то в ближайшие годы у Москвы есть шанс получить образцовый мини-город. Для людей, доходы которых выше среднего. **МН**

Остоженка стала «королевой красоты» принудительно, так сказать, путем хирургического вмешательства, а Хамовники развиваются естественно.

Девелоперы довольно бережно относятся к окружению, стараясь не вступать в социальный и архитектурный конфликт с существующей городской средой. То есть в тот конфликт, который произошел при застройке «Золотой мили» и сделал ее «смотром архитектурных проектов за заборами и шлагбаумами». И создатели этой «ярмарки тщеславия» ничуть не озаботились тем, чтобы превратить Остоженку в по-настоящему нужный городу район



ЗАО «АФИНА» сообщает о проведении торгов на право заключения договора купли-продажи недвижимого имущества и оборудования Есаульского кирпичного завода, принадлежащего ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург».

Продавец: ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург», тел. +7 (343) 359-71-11.

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

Дата и время проведения торгов: торги состоятся 17 октября 2011 г. в 12 часов 00 минут по московскому времени.

Место проведения торгов: г. Екатеринбург, ул. Свердлова, д. 7.

Место нахождения имущества: Челябинская область, Сосновский район, п. Есаульский.

Выставляемое на торги имущество: объекты недвижимого имущества и оборудования Есаульского кирпичного завода (далее – Имущество), а именно: здание производственное общ. пл. 2497,9 м²; здание котельной – 283,5 м²; эстакада разгрузки глины – 151,9 м²; здание электрощитовой – 29,4 м²; здание цеха формовки кирпича – 587,3 м²; шихтозапасник – 662,8 м²; обгонный путь протяженностью 97,32 м; здание конторы кирпичного завода – 184,6 м²; скважина глубиной 62 м, глинозапасный карьер общ. пл. 3374 м², водонапорная башня, емкость бака 25 м³, высота – 12 м; водопровод – 350 м, ЛЭП 10 кВ – трехпроводная на 11 ж/б опорах, трансформаторная подстанция – КТП 630-10/0, 4 кВ. Все вышеперечисленные объекты принадлежат ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург» на праве собственности.

Объекты Имущества расположены на земельном участке общей площадью 19 081 м². Права на участок собственником зданий не оформлены.

В настоящее время Имущество используется на условиях договора аренды с ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург» третьим лицом – ООО «СМУ № 7» для производства кирпича. Договор аренды № 61 от 01.01.2009 г., срок не определен.

Используемое в производстве кирпича оборудование, установленное внутри продаваемого имущества, является собственностью ООО «СМУ № 7».

Имущество выставляется на торги единым лотом.

Наличие обременений: отсутствуют.

Начальная цена Имущества: 21 110 200 рублей, включая НДС 18 %.

Шаг повышения цены: 100 000 рублей.

Размер задатка: 2 111 020 рублей.

Заявки на участие в торгах и соглашения о задатках (по типовым формам агента) оформляются уполномоченным представителем претендента и принимаются агентом с 15 сентября 2011 г. по 14 октября 2011 г. по рабочим дням с 10 до 17 часов московского времени по адресу: 109012, г. Москва, ул. Варварка, д.14.

Дополнительную информацию о предмете и порядке проведения торгов, типовую форму договора о задатке, проект договора купли-продажи имущества и бланк заявки можно запросить по телефону +7 (495) 739-63-30, +7 (926) 854-52-40.

Полный текст Извещения опубликован на официальном сайте ОАО «Газпром» <http://www.gazprom.ru/bulletin-board/> и на сайте Организатора торгов <http://www.zaoafina.ru>.



+7 (495) 739-63-30
+7 (926) 854-52-40



ОАО «Газпром» сообщает о намерении реализовать принадлежащее ему Имущество в пос. Новый Ленинского р-на Тульской обл. с объектами инженер. инфраструктуры и приглашает заинтересованных лиц принять участие в переговорах.

Продавец: ОАО «Газпром». **Объект продажи (Имущество):** Незавершенный строительством объект: 18 двухквартирных жилых домов в пос. Новый Ленинского р-на Тульской обл. с объектами инженерной инфраструктуры: здание ГРП 54,5 м²; дренаж 1292 м; артезианская скваж. 124 м; водопровод 845 м; внутривлос. сети канализации 758 м; внутривлос. сети электроснабжения 0,4 кВ (11 266 м); внутривлос. сети газоснабжения 180 м; внешнеплос. сети электроснабжения 10 кВ (2464 м); внешнеплос. сеть канализации 792 м; внешнеплос. сети газоснабжения (1185 м), принадлежащих ОАО «Газпром». **Сведения о земельном участке:** зем. участок под объектами недвиж. имущества пл. 156 264 м² находится в долгосрочн. аренде. Договор аренды от 30 сентября 2005 г. № 70. Срок аренды 49 лет. **Место нахождения Имущества:** Тульская обл., Ленинский р-н, пос. Новый. **Наличие обременений:** отсутствуют. **Дополнительную информацию** о предмете и порядке проведения торгов можно запросить у Агента Продавца ЗАО «АФИНА» по телефону +7 (495) 739-63-30.



+7 (495) 739-63-30
+7 (926) 854-52-40



ООО «Газпром торгсервис» сообщает о намерении реализовать принадлежащий ему объект недвижим. «Склад моторного топлива» в г. Малоярославец Калужской обл. и приглашает заинтересованных лиц принять участие в переговорах.

Продавец: ООО «Газпром торгсервис». **Место нахождения Имущества:** Калужская обл., Малоярославец, Энтузиастов, 8. Выставляемое на торги Имущество в составе объекта недвиж. «Склад моторного топлива»: очист. сооруж. замазученных дожд. стоков 95,9 м³; ж/д пути 1024 м; 4 метал. резервуара по 300 м³, включ. устр-ва для налива топлива, устр-ва для нижнего слива топлива, подпорные стенки, молниеотводы; здание КТП-250 2,4 м³; 2 сооружения резервуара противопожар. запаса по 144,0 м³; резервуар счищенных дожд. стоков объем 250 м³; насосная пл. 36,0 м³; производств. корпус 94,3 м³; эстакада для осмотра цистерн; ограждение территории. Все объекты принадлежат ООО «Газпром торгсервис» на правах собственности как объекты незавершенного строительства. Сведения о зем. участке: здания и сооружения располагаются на 2 зем. участках пл. 17 120 м², предоставленных под промышл. предприятия и принадлежащих на праве собственности ООО «Газпром торгсервис». **Дополнительную информацию** о предмете и порядке проведения торгов можно запросить у Агента Продавца ЗАО «АФИНА» по телефону +7 (495) 739-63-30.



+7 (495) 739-63-30
+7 (926) 854-52-40



ООО «Газпром трансгаз Москва» сообщает о намерении реализовать принадлежащее ему имущество – детские ясли санатория «Голубая горка» в г. Сочи и приглашает заинтересованных лиц принять участие в переговорах.

Продавец: ООО «Газпром трансгаз Москва».

Организатор торгов (Агент): ЗАО «АФИНА», тел. +7 (495) 739-63-30, +7 (926) 249-68-00

Место нахождения имущества: Краснодарский край, г. Сочи, Хостинский район, ул. Ушинского, 6.

Выставляемое на торги имущество: здание детских яслей одноэтажное общ. пл. 310 м². Состояние ветхое. Право собственности зарегистрировано. Беседка деревянная пл. 46,8 м². Сарай с пристройкой, деревянный, пл. 55,6 м². Земельный участок пл. 2100 м² находится в долгосрочной аренде до 01 июня 2051 г. Объекты находятся в 500 м от моря. Имущество продается единым лотом.

Наличие обременений: отсутствуют.

Начальная цена имущества: 26588 141,14 рублей, включая НДС по ставке – 18%.

Дополнительную информацию о предмете и порядке проведения торгов можно запросить в ЗАО «АФИНА» по телефону +7 (495) 739-63-30.



+7 (495) 739-63-30



ЗАО «АФИНА» сообщает о проведении торгов по продаже объектов недвижимого и движимого имущества, принадлежащих ООО «Газпром трансгаз Махачкала».

Продавец: ООО «Газпром трансгаз Махачкала».

Организатор торгов (Агент): ЗАО «АФИНА», тел. +7 (495) 739-63-30, +7 (926) 249-68-00.

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

Дата и время проведения торгов: торги состоятся 19 октября 2011 г. в 14 часов 00 минут по московскому времени.

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

Выставляемое на торги имущество: объекты коммуникаций к 164-квартирному дому в г. Махачкала, Республика Дагестан. Имущество реализуется тремя лотами.

Лот №1 включает:

- 1) Низковольтные внутриплощадочные сети 0,4 кВ;
- 2) Трансформаторная подстанция K42-630-M5. Общая площадь строения 44,5 м², включая оборудование;
- 3) Наружная ЛЭП 10 кВ.

Начальная цена Лота №1: 3 823 646 рублей, включая НДС 18%.

Шаг повышения цены: 50 000 рублей.

Размер задатка: 382 364 рублей.

Лот №2: наружная канализация. Протяженность 225 п. м.

Начальная цена Лота №2: 350 468 рублей, включая НДС 18%.

Шаг повышения цены: 50 000 рублей.

Размер задатка: 35 046 рублей.

Лот №3 включает:

- 1) резервуары для чистой воды (2 шт.) объемом по 250 м³ каждый;
- 2) наружный водопровод, общая протяженность 1052 п. м.;
- 3) насосная станция с оборудованием. Общая площадь строения 9 м².

Начальная цена Лота №3: 1 521 145 рубль, включая НДС 18%.

Шаг повышения цены: 50 000 рублей.

Размер задатка: 152 114 рублей.

Все объекты принадлежат ООО «Газпром трансгаз Махачкала», что подтверждается свидетельствами о государственной регистрации права №№ 05-АА 316226, 05-АА 316032, 05-АА 315641, 05-АА 316224, 05-АА 315757, 05-АА 315864, 05-АА 315758.

Наличие обременений: отсутствуют.

Заявки на участие в торгах и соглашения о задатках (по типовым формам агента) оформляются уполномоченным представителем претендента и принимаются агентом с 15 сентября 2011 г. по 17 октября 2011 г. по рабочим дням с 10 до 17 часов московского времени по адресу: 109012, г. Москва, ул. Варварка, д. 14.

Дополнительную информацию о предмете и порядке проведения торгов, типовую форму договора о задатке, проект договора купли-продажи имущества и бланк заявки можно запросить по телефону +7(495) 739-63-30, +7(926)249-68-00.

Дата признания претендентов участниками аукциона: 17 октября 2011 г.

Полный текст Извещения опубликован на официальном сайте ОАО «Газпром» <http://www.gazprom.ru> и на сайте Организатора торгов <http://www.zaoafina.ru>.



+7 (495) 739-63-30
+7 (926) 854-52-40



ООО «Газпром газнадзор» сообщает о намерении реализовать производственную базу с испытательным стендом и лабораторией в г. Пермь и приглашает заинтересованных лиц принять участие в переговорах.

Продавец: ООО «Газпром газнадзор». Организатор торгов (Агент): ЗАО «АФИНА», тел./факс: +7 (495) 739-63-30.

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

Выставляемое на торги имущество: производственная база (далее Имущество) состоит из 3-этажного административно-производственного здания пл. 463 м² с системой обслуживающих сооружений и оборудования. Зем. участок, занимаемый производственной базой, имеет пл. 431,7 м² и принадлежит ООО «Газпром газнадзор» на правах аренды до 09 февраля 2015 года. Имущество выставляется на торги единым лотом. **Наличие обременений:** отсутствуют.

Начальная цена Имущества: 6 791 970 рублей, включая НДС 18%.

Дополнительную информацию о предмете и порядке проведения торгов, типовую форму договора о задатке, проект договора купли-продажи имущества и бланк заявки можно запросить в ЗАО «АФИНА» по телефону (495) 739-63-30.



+7 (495) 739-63-30



ДЕНЬГИ ПЕНСИОНЕРОВ СПАСУТ НЕДВИЖИМОСТЬ

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

Приход на рынок недвижимости денег негосударственных пенсионных фондов (НПФ) – процесс длительный и непростой. Причем такое положение дел характерно не только для России, но и для тех государств, где НПФ играют заметную финансово-инвестиционную роль. В России налаживанию «пенсионно-недвижимых связей» мешает как молодость рынка НПФ, так и законодательные ограничения инвестиционных возможностей фондов.

Достаточно ситуации хоть немного измениться, и деньги НПФ смогут поддержать российских девелоперов. Пенсионная система в России находится в стадии зарождения, объем пенсионных активов у нас намного меньше, чем в других странах, и их влияние на инвестиционный расклад в той или иной отрасли экономики, соответственно, тоже. К примеру, по оценкам экспертов, в развитых странах доля пенсионных денег составляет около 15% общего объема инвестиций в недвижимость, при этом 7% приходится на прямые инвестиции и 8% — на не прямые, посредством создания закрытых паевых инвестиционных фондов

(ЗПИФов). По данным Pension Real Estate Association, на которые ссылаются в компании Jones Lang LaSalle, в мире инвестиции в недвижимость (прямые и не прямые) составляют около 8,9% общего объема пенсионных денег.

В России ситуация несколько отличается от западной. Государственный пенсионный фонд России, который аккумулирует большую часть пенсионных резервов, законодательно не имеет права инвестировать в недвижимость — вкладываться в сферу real estate могут лишь негосударственные пенсионные фонды, активы которых состоят из пенсионных накоплений и пенсионных резервов. При этом средства пен-



сионных накоплений нельзя вкладывать в недвижимость; законодательно их разрешено размещать только на самых низкорисковых инвестиционных рынках — таких, например, как рынок акций и облигаций первого эшелона. (К так называемым «голубым фишкам» относятся акции наиболее стабильных компаний — в России в этот список, в частности, входят «Лукойл», Сбербанк РФ, Сургутнефтегаз, Татнефть, «Норильский никель», Ростелеком, Газпром, РАО ЕЭС и т. д.)

Понятно, что в результате в недвижимость приходит гораздо меньше пенсионных денег, чем могло бы. Причин тому несколько, и первая из них — законодательные ограничения, согласно которым в недвижимость может быть инвестировано до 10% пенсионных резервов НПФ напрямую и до 70% через ЗПИФы для неквалифицированных инвесторов. При этом в руки одной управляющей компании передается не более 25% резервов. Теоретически предельный объем инвестиций в недвижимость способен достигать 80% пенсионных резервов, но на практике он гораздо меньше. По оценкам рейтин-

гового агентства «Эксперт РА», объем прямых инвестиций в недвижимость на конец 2010 года не превысил 900 млн руб. (\$30 млн), инвестиции через ЗПИФы составили около 55 млрд руб. (\$1,8 млрд), что в сумме дает около 9% пенсионных резервов.

Еще один камень преткновения — качество активов. «По сути НПФ может покупать лишь коммерческую недвижимость, а также земельные участки под ней. При этом фонды имеют право выкупать только здания целиком, — рассказывает директор департамента офисной недвижимости, партнер компании S. A. Ricci Алексей Богданов. — В противном случае НПФ обязаны пользоваться услугами управляющих компаний, которым приходится платить вознаграждение в размере около 3–4%». Кроме того, сооружения должны быть полностью построены и сданы в эксплуатацию, именно поэтому, уточняет Алексей Богданов, сегодня НПФ инвестируют в недвижимость в основном за счет ЗПИФов.

Но и тут проблемы: далеко не каждое здание коммерческой недвижимости будет соответствовать критериям мини-

Крупнейший в мире пенсионный фонд – японский Government Pension Investment Fund (GPIF) – имеет размер капитала более триллиона долларов (\$1303 млрд). В США в пятерку «пенсионных лидеров» входят фонды с капиталом от \$112 млрд. Для сравнения: в России негосударственных пенсионных фондов, где размер капитала превышает 30 млрд руб. (\$1 млрд), помимо Пенсионного фонда РФ всего два: НПФ «Газфонд» и НПФ «Благосостояние»



Объем прямых инвестиций
в недвижимость на конец
2010 года не превысил

900 млн руб.

мального инвестиционного риска, выдвигаемым фондом. «Предложений высоконадежных активов коммерческой недвижимости институционального качества с длинными договорами аренды, эффективной структурой, первоклассными арендаторами крайне мало на нашем рынке», — считает старший директор отдела рынков капитала компании Cushman&Wakefield Станислав Бибик. Не случайно, напоминает заместитель директора департамента инвестиционных услуг Colliers International Игорь Пущён, пенсионные фонды готовы платить премию за более качественные объекты, снижая тем самым свою доходность.

Относительно низкая ликвидность российского рынка недвижимости также, мягко говоря, не стимулирует приток инвестиций. «У нас невозможно быстро продать объект, не отработана и занимает достаточно много времени технология ведения сделок», — сетует Алексей Богданов. По его подсчетам, инвестиционная сделка (с юридическим, техническим, финансовым и коммерческим аудитом, структурированием и договором купли-продажи) занимает от начала

рассмотрения актива до приобретения объекта в среднем около года.

Наконец, член совета директоров компании Jones Lang LaSalle Андрей Постников считает, что у пенсионных фондов завышенные (куда выше рыночных!) ожидания в части доходности от инвестиций. Простой пример приводит управляющий директор компании NAI Весаг Дмитрий Сороколетов: НПФ должны предлагать доходность более интересную, чем ВЭБ, инвестирующей деньги только в государственные ценные бумаги, доходность по которым составляет всего 6–6,5%, плюс некую расходную составляющую в размере 1,5–2%, которая нужна на содержание структуры. Получается, что работать с объектом со ставкой капитализации 8% НПФ просто невыгодно, оптимальный уровень доходности для них — 10–11%.

» ДЕВЕЛОПМЕНТ НЕ ДЛЯ НПФ. И ВСЕ ЖЕ

Тем не менее, несмотря на все сложности и несостыковки, недвижимость рассматривается НПФ как актив, приносящий стабильный доход, то есть как



достойная альтернатива облигациям, акциям и депозитам. Теоретически НПФ должны были бы рассматривать и инвестирование средств в гораздо более динамичный в части доходности девелопмент. Но тут возникает два серьезных

деньги вкладчиков и держать их неопределенный срок без действия».

Во-вторых, заниматься девелопментом самостоятельно НПФ нельзя. Федеральным законом № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для фи-

Теоретически предельный объем инвестиций в недвижимость может достигать 80% от пенсионных резервов, но на практике он гораздо меньше. По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА», объем прямых инвестиций в недвижимость на конец 2010 года не превысил 900 млн руб. (\$30 млн), инвестиции через ЗПИФы составили около 55 млрд руб. (\$1,8 млрд), что в сумме дает около 9% пенсионных резервов

В развитых странах доля пенсионных денег составляет около 15% общего объема инвестиций в недвижимость, при этом 7% приходится на прямые инвестиции и 8% – на не прямые, посредством создания закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФов)

препятствия, причем даже непонятно, какое серьезнее.

Во-первых, как отмечает Дмитрий Сорокалетов, «НПФ пойдут в строительство, только если строительные риски в России когда-нибудь будут не столь велики. К примеру, оформление разрешения на строительство — это процесс, который никоим образом не может быть застрахован, а для НПФ главное — это получение прибыли гарантированно и в нужный срок. Фонд не может взять

нансирования накопительной части трудовой пенсии в РФ» очерчен круг разрешенных объектов финансирования, и девелоперские компании в этот список не входят.

И все же нет ничего невозможного. «Кредитовать девелопера НПФ могут, если строительная компания размещает облигационный заем, поскольку в соответствии с п. 3 ст. 26 Федерального закона № 111-ФЗ НПФ имеет право инвестировать пенсионные накопле-



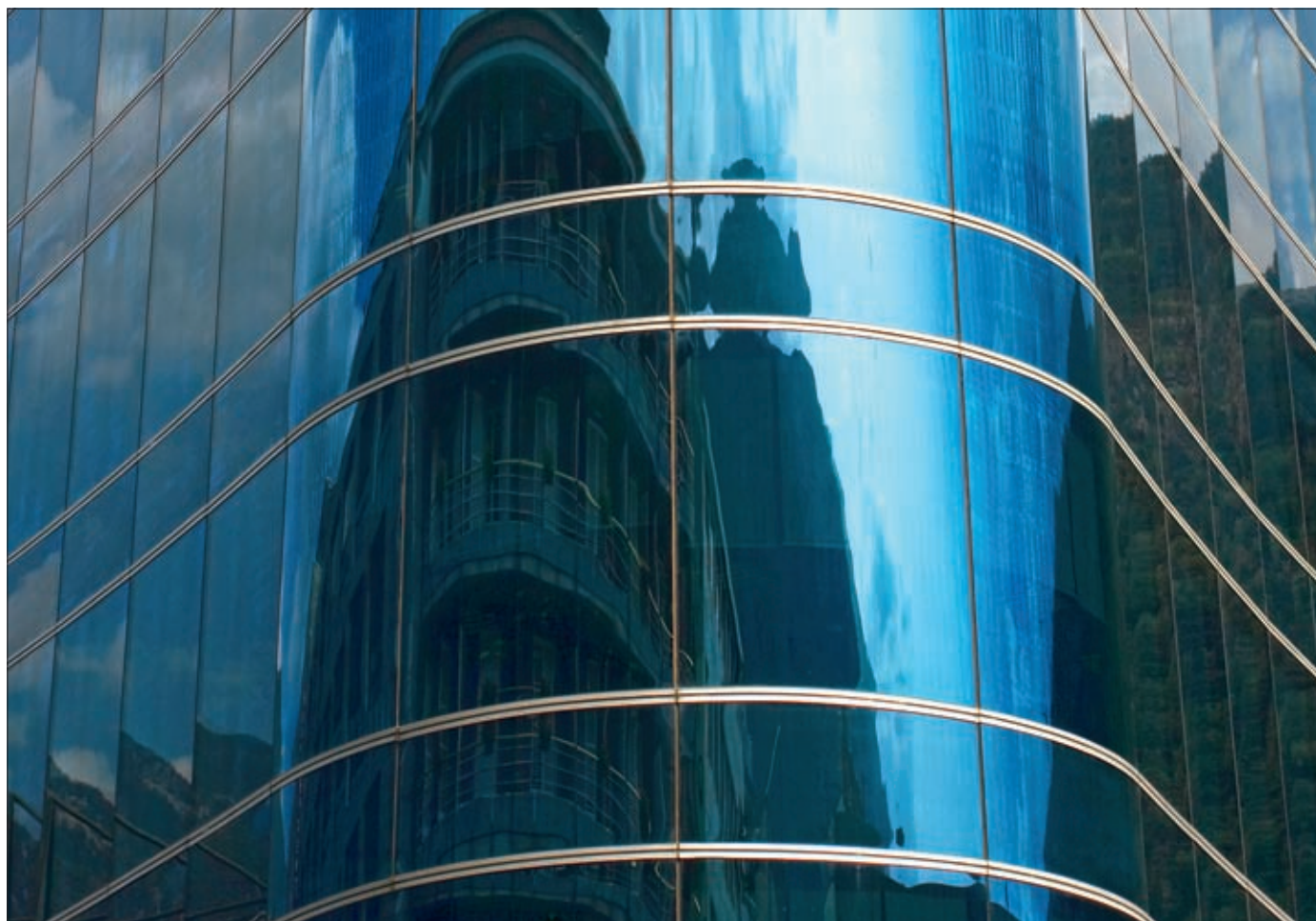
ния в облигации российских эмитентов», — поясняет директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский. Однако пока такой механизм инвестирования НПФ не получил развития. Как считает эксперт, во многом потому, что российские строительные компании не любят облигационные займы и прибегают к ним очень редко: ведь для этого им нужно раскрывать информацию о своей деятельности и финансовую отчетность. На российском рынке круг девелоперских компаний, использовавших облигационные займы, очень ограничен: ПИК, «Интеко», Главмосстрой, Стройметресурс, СУ-155,

«Пересвет-Инвест», ЛСР и некоторые другие. Кроме того, отмечает эксперт, облигации российских строительных компаний по-прежнему остаются в списке высокорискованных инструментов инвестирования.

» ВСЕ ДЕЛО В СТАВКЕ

Если честно, пока и сами девелоперы не проявляют большого интереса к НПФ с их дорогими деньгами, отдавая предпочтение банковскому финансированию. По словам Александра Зиминского, чаще всего жилищное строительство банки кредитуют по ставке 11–12% годовых в рублях и 9–10% годовых в иностранной валюте. Если же речь идет о масштабном проекте с участием регионального или федерального бюджета, ставки кредитования опускаются и могут составить 9% годовых в рублях и 8% годовых в иностранной валюте. «Девелопера привлекают деньги любых источников, если они выдаются на длительный срок, под низкий процент и без жестких штрафных санкций за невыполнение обязательств. НПФ же пока не могут предоставлять кредиты по ставке ниже

По сегодняшней практике НПФ вкладываются в девелоперские проекты через ПИФы: пенсионные накопления инвестируются в паи инвестиционного фонда. Фонд в свою очередь направляет средства в девелоперский проект. Однако в такой схеме есть существенный минус: ведь НПФ помимо оплаты услуг управляющей компании должен оплачивать посреднические услуги паевого фонда, что удорожает стоимость кредита. Для девелопера же в схеме кредитования важно отсутствие посредников, которые повышают стоимость заемных денег



СДЕЛКИ ПО ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИЙСКИМИ ПЕНСИОННЫМИ ФОНДАМИ

ПОКУПАТЕЛЬ	АКТИВЫ	ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ, м ²	СТОИМОСТЬ, \$ млн
УК РВМ «Капитал» (НПФ «Благосостояние»)	БЦ «Домников»	55 248 (+ 28 752 парковка)	230
НПФ «Норильский никель»	БЦ Marr Plaza	21 822 (+ 12 117 парковка)	130
НПФ «Газфонд»	БЦ EnergyHouse (здание Мосэнерго на Раушской наб.)	6 955 (+ 538 парковка)	50

По данным Jones Lang LaSalle

общепринятой на рынке кредитования жилищного строительства», — справедливо отмечает Александр Зиминский.

Гораздо менее категорична первый вице-президент компании «Капитал групп» Валентина Становова, резонно полагающая, что в целом девелопер приветствует любые инвестиции, а организационная форма инвестора не имеет принципиального значения. Вопрос лишь в том, насколько коммерческие интересы пенсионных фондов и инвестора совпадают. «Политика инвестирования НПФ — это, как правило, требование высокой нормы доходности при минимально возможных рисках, то есть для девелопера это дорогие инвестиции. Но в то же время они могут быть интересны, если речь идет о необходимости диверсификации кредитного портфеля. Много зависит

от проекта и от того, на какой стадии в него заходит пенсионный фонд», — считает Валентина Становова.

Возможно, использование денег НПФ в девелопменте стало бы делом более выгодным и потому более реальным, если бы свою поддержку ему оказало государство. Одним из механизмов могло бы стать предоставление госгарантий на аккредитованные проекты — для НПФ это, очевидно, снизило бы инвестиционные риски. В первую очередь такая схема инвестирования наверняка оказалась бы интересной для девелоперов, специализирующихся на массовом строительстве жилья экономкласса, то есть на сегменте, приоритетном для властей любых уровней. Пока этого не происходит, и деньги «пенсионеров» в большинстве случаев проходят мимо стройплощадок. **ИИ**

«НПФ должны предлагать доходность более интересную, чем ВЭБ, инвестирующий деньги только в государственные ценные бумаги, доходность по которым составляет всего 6-6,5%, плюс некую расходную составляющую в размере 1,5-2%, которая нужна на содержание структуры. Получается, что работать с объектом со ставкой капитализации 8% НПФ просто невыгодно, оптимальный уровень доходности для них — 10-11%»



Прощайте, квартиры, хэлло, апартаменты

АВТОР: Элина ПЛАХТИНА

Апартаменты, будучи молодым форматом на российском рынке, активно наращивают обороты. Снижение спроса на офисную недвижимость в 2009-2010 годах вынудило девелоперов провести реконцепцию новых проектов и перепрофилировать площади под апартаменты. Покупатели, сначала относившиеся к этому сегменту с недоверием, тоже стали проявлять интерес.

Эксперты пророчат формату светлое будущее, констатируя медленный, но верный рост его доли на рынке. Стоит отметить, что дать четкое определение понятию «апартаменты» в российских реалиях оказалось не так уж и просто. К примеру, в европейском понимании апартаменты — это готовые к проживанию квартиры, которые сдаются в аренду в доме либо гостинице с определенным набором услуг. Таким образом, самое главное отличие апартаментов от простой квартиры — наличие набора услуг, которые предоставляет гостиница или собственник здания (уборка помещения, приготовление еды, стирка одежды и т. п.).

На московском рынке, по мнению директора департамента жилой недвижимости АН Great reality Артема Кохановского, апартаменты отличаются от квартир в бизнес-классе или «элитке» лишь стоимостью и невозможностью прописки. В подавляющем большинстве проектов, вышедших на рынок в последние годы, сервисные услуги либо отсутствуют вовсе, либо их количество ограничено. Зачастую название «апартаменты» используется девелопером для более активного продвижения проекта.

«Нередко у застройщиков были сложности с переводом земли в категорию, предназначенную для жилых помещений. То есть девелопер получал участок



На апартаменты не распространяются обязательные для жилых объектов нормативные ограничения по плотности застройки, инсоляции, обеспечению социальной инфраструктурой

под строительство гостиницы, а затем, назвав квартиры апартаментами, продавал их на 10–20% дешевле, чем жилье с возможностью прописки. Все равно это было выгоднее, чем гостиничный бизнес, который начинал приносить доход лишь через десять лет. А при продаже апартаментов затраты застройщика окупались за три-четыре года», — поясняет эксперт.

Еще одно отличие отечественных апартаментов от западных аналогов заключается в том, что в Европе апартаменты в основном относятся к среднему ценовому сегменту и чаще всего приобретаются для получения дохода. В сознании отечественных покупателей апартаменты, как правило, связываются со статусным жильем. Кроме того, в России извлечение дохода от покупки

апартаментов пока не является основной целью и рассматривается скорее как некий приятный бонус. Хотя необходимо признать, что в последнее время все эти национальные особенности постепенно начинают стираться, апартаменты приобретают черты более привычного европейского формата.

«В целом апартаменты относятся к жилому фонду (не в юридическом плане), но все равно они рассчитаны на временный характер пребывания людей», — размышляет заместитель руководителя отдела консалтинга и оценки компании Praedium Oncor International Ярослав Дарусенков.

Действительно, жить в апартаментах можно, и даже очень неплохо. Но так как юридически апартаменты не относятся к жилому фонду, в них нельзя пропи-

«В отличие от традиционной квартиры апартаменты в многофункциональном комплексе представляют собой комплексную среду для жизни и работы. Это живая реализация концепции «города в городе»: владелец апартаментов снимает офис в бизнес-центре, пользуется услугами фитнес-клуба и салона красоты, проводит деловые встречи в ресторанах, которые входят в инфраструктуру комплекса. При этом он не тратит время на перемещения по городу»



ЕКАТЕРИНА СИМОНОВА, генеральный директор агентства элитной недвижимости Bonton Realty:



– На российском рынке недвижимости комплексов с апартаментами пока сравнительно немного, но они уже занимают отдельную нишу. По данным аналитиков компании Bonton Realty, большинство жилых апарт-комплексов относятся к классам «бизнес» и «премиум». Такое положение вещей связано, прежде всего, с тем, что апартаменты являются сравнительно новым форматом жилья. Наши исследования показывают, что выбирают его люди обеспеченные и прогрессивные, стремящиеся жить в сердце большого города, в комфортных современных условиях, в окружении единомышленников-соседей. Такие проекты обладают ярко выраженной индивидуальностью и предназначены для тех, кто хочет уйти от штампов и планировок стандартных квартир, кто хочет почувствовать себя более свободным.

Первопроходцем на рынке апартаментов следует считать ММДЦ «Москва-Сити». Самый широкий выбор предложений на данный момент представлен в небоскребе «Город столиц». Например, к продаже предлагаются как апартаменты, предназначенные под отделку, так и апартаменты ста-

тусных площадей с ремонтом, установленной сантехникой, оборудованной кухней и даже дизайнерской мебелью. Планировки соответствуют всем требованиям, предъявляемым к элитному жилью, и предусматривают наличие гардеробных, кабинетных комнат, просторных спален с отдельной ванной комнатой и представительских гостиных, откуда открывается шикарный панорамный вид на город.

Более демократичное, но не менее интересное предложение реально найти в комплексе апартаментов в стиле лофт, который расположен на пересечении Малой Тульской улицы и Духовского переулка. В четырехэтажном здании когда-то располагалась кожевенная фабрика. Сегодня эти площади проходят полную реконструкцию и превращаются из промышленных территорий в один из самых модных офисно-жилых комплексов столицы под названием The Loft. Исторический фасад из красного кирпича, огромные окна, высокие потолки создают особую творческую атмосферу, а большие площади (от 100 м²) предоставляют владельцам апартаментов возможность не только организовать жилое пространство по своему вкусу, но и оборудовать часть площадей под профессиональную студию или галерею. Подобное необычное предложение наверняка заинтересует творческих целеустремленных людей. ■

В сознании отечественных покупателей апартаменты, как правило, связываются со статусным жильем. В России извлечение дохода от покупки апартаментов рассматривается как некий приятный бонус



саться. Еще одно, логически вытекающее из первого, ограничение — взять ипотечный кредит на покупку апартаментов тоже не получится. Эти факторы превращают апартаменты в недвижимость исключительно для состоятельных людей.

Именно поэтому апартаменты в нашей стране представлены в высоком ценовом сегменте. Согласно исследованию компании Blackwood, в структуре предложения преобладают объекты бизнес-класса — их доля среди представленных на рынке апартаментов составляет более 65%. Оставшаяся часть приходится на апартаменты элитного класса. Объекты эконом-класса на первичном рынке апартаментов отсутствуют.

Однако в скором будущем ситуация способна измениться. В конце лета этого года компания Praedium Oncor International начала разрабатывать концепцию комплекса апартаментов для компании «Недвижимость Индастриз». Они будут относиться к экономклассу. По словам представительницы консалтинговой компании, строительство апартаментов запланировано в рамках реконструкции территории Научно-исследовательского институ-

та шинной промышленности, недалеко от станции метро «Шоссе Энтузиастов».

По мнению руководителя отдела консалтинга и оценки компании Praedium Oncor International Дмитрия Волкова, апартаменты экономкласса в Москве имеют неплохие перспективы. Во-первых, на сегодняшний день в столице существует огромное количество производственных территорий для реконструкции, которые идеально подходят для развития данного формата. Во-вторых, московское правительство неоднократно озвучивало планы по увеличению жилищного фонда города. И хотя апартаменты юридически нельзя причислять к жилью, по сути они им являются.

«Для девелоперов в развитии апартаментов есть ряд преимуществ. Прежде всего, стоит выделить более низкие требования по обеспечению апартаментов социальными объектами. Кроме того, с экономической точки зрения апартаменты (даже экономкласса) зачастую могут иметь более высокую доходность по сравнению с офисами, так как в большинстве случаев бывшие производственные площадки не позво-



Почти половина объектов расположена в Центральном округе, где средний уровень стоимости апартаментов составляет около 400-420 тыс. руб. за м². На втором месте (200 тыс. руб. за м²) — апартаменты в ЮЗАО

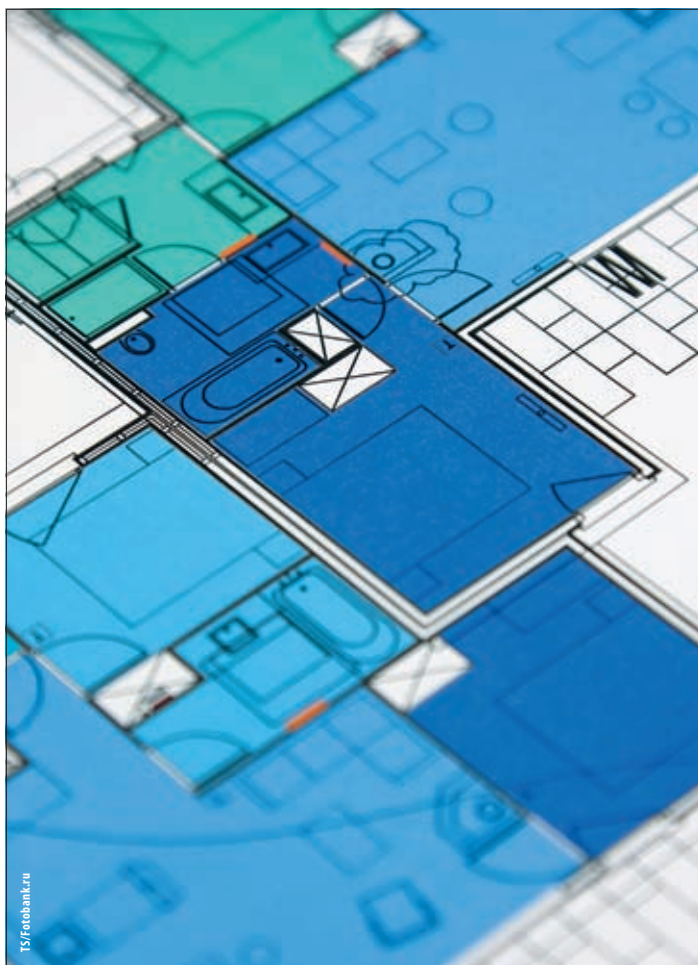
Самое главное отличие апартаментов от простой квартиры – наличие набора услуг, которые предоставляет гостиница или собственник здания (уборка помещения, приготовление еды, стирка одежды и т. п.)

ляют строить коммерческую недвижимость классов А или В+, — поясняет Дмитрий Волков.

Несколько очков выигрывают апартаменты и у традиционного жилья. Главный козырь апартаментов в том, что их можно создать там, где традиционное жилье непредставимо — скажем, в составе многофункциональных комплексов. На апартаменты не распространяются обязательные для жилых объектов нормативные ограничения по плотности застройки, инсоляции, обеспечению социальной инфраструктурой. При этом на одном и том же земельном участке реально построить в несколько раз больше апартаментов, чем стандартных квартир. «Окупаемость комплекса, в котором помимо офисов, торговых помещений и гостиницы предусмотрены апартаменты,

повышается, при этом разрешительная документация оформляется только на нежилой фонд, что, безусловно, является одним из основных преимуществ для девелопера», — рассказывает директор по маркетингу и продажам «Меркурий Сити» Надежда Кот.

«В отличие от традиционной квартиры апартаменты в многофункциональном комплексе представляют собой комплексную среду для жизни и работы. Это живая реализация концепции «города в городе»: владелец апартаментов снимает офис в бизнес-центре, пользуется услугами фитнес-клуба и салона красоты, проводит деловые встречи в ресторанах, которые входят в инфраструктуру комплекса. При этом он не тратит время на перемещения по городу», — соглашается с коллегой ди-



«Нередко у застройщиков были сложности с переводом земли в категорию, предназначенную для жилых помещений. То есть девелопер получал участок под строительство гостиницы, а затем, назвав квартиры апартаментами, продавал их на 10-20% дешевле, чем жилье с возможностью прописки. Все равно это было выгоднее, чем гостиничный бизнес, который начинал приносить доход лишь через десять лет. А при продаже апартаментов затраты застройщика окупались за три-четыре года»

Апартаменты экономкласса в Москве имеют неплохие перспективы. В столице есть огромное количество производственных территорий для реконструкции, которые идеально подходят для развития данного формата

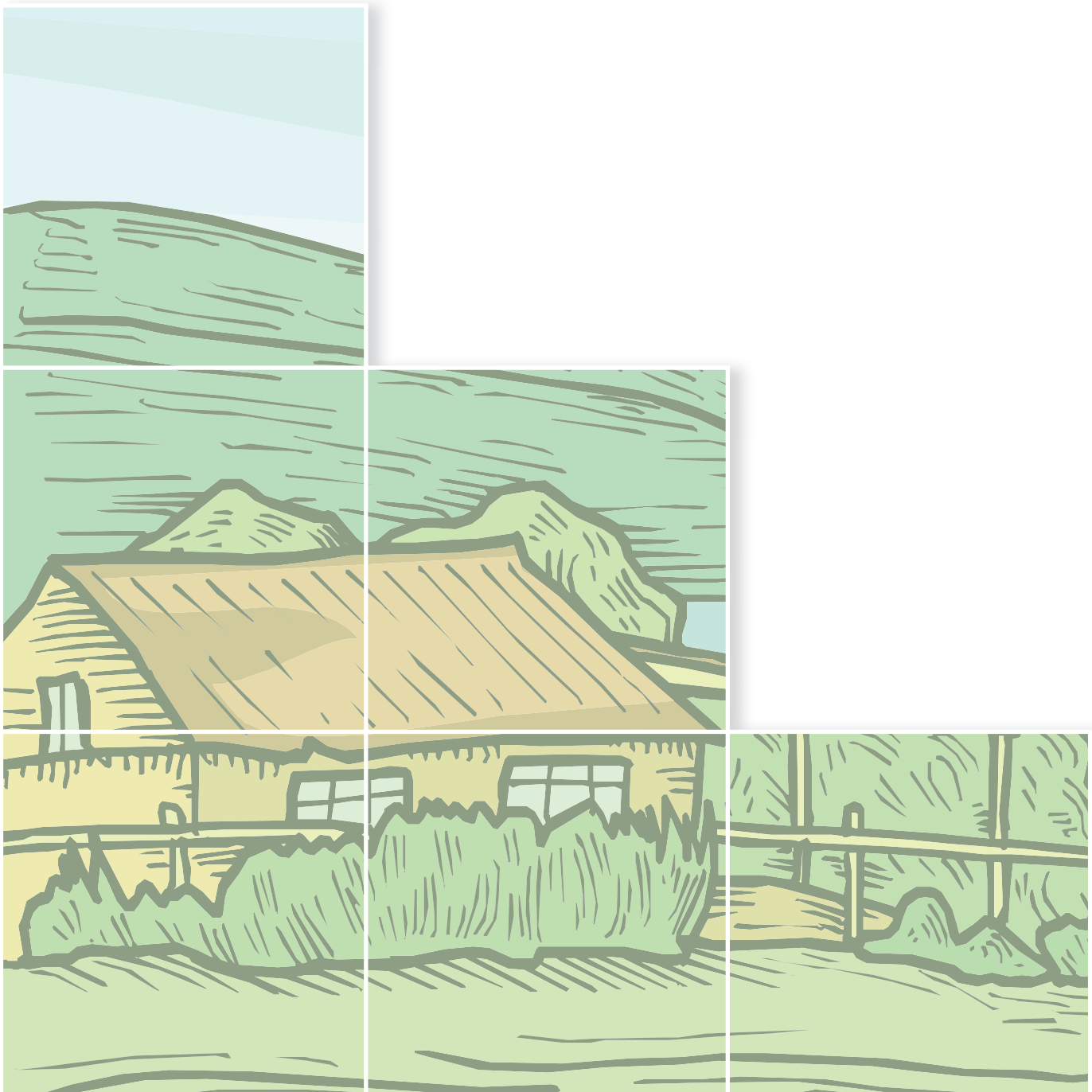
ректор департамента элитной недвижимости компании «Капитал групп» Ирина Рогачева.

Правда, в реальности далеко не все апартаменты в Москве могут похвастаться не то что обилием, а вообще наличием каких-либо дополнительных сервисных услуг. Из-за неразвитости сегмента и пока ограниченного спроса на него далеко не все управляющие компании соглашаются на работу с апартаментами.

По данным Praedium Oncor International, в настоящий момент в Москве представлено 16 объектов с апартаментами, которые находятся на различных стадиях реализации. Общий объем существующего предложения составляет более 850 апартаментов. При этом почти половина объектов расположена

в Центральном округе, где средний уровень стоимости апартаментов составляет около 400–420 тыс. руб. за м². На втором месте и практически вдвое ниже по стоимости (200 тыс. руб. за м²) — апартаменты в ЮЗАО. В остальных районах города средняя стоимость ниже 200 тыс. руб.

Однако география и ценовая картина, по словам экспертов, в скором будущем кардинально изменятся, учитывая, что, по предварительным оценкам, в ближайшие пару лет московский рынок апартаментов пополнится новым предложением общей площадью более 1 млн м². Это повлечет за собой усиление конкуренции на рынке, соответственно, и более цивилизованное развитие сегмента. В теории звучит довольно убедительно. Осталось дождаться, когда все это начнет воплощаться в жизнь. ■



ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ИЩЕМ ЗАГОРОД НА «ПЯТЕРКУ»

АВТОР: Элина ПЛАХТИНА

Для москвичей давно стало доброй традицией проводить лето за городом в собственном или арендованном коттедже. Видимо, ощутив всю прелесть проживания на природе, этой осенью многие не захотели расставаться с преимуществами загорода и решили поменять место жительства, переехав из шумного и грязного мегаполиса на подмосковные просторы.

Подобрать загородную недвижимость, аналогичную по стоимости расположенной на окраине стандартной московской квартире (5 млн руб.), — один из наиболее популярных запросов, которые пользователи портала RussianRealty.ru адресовали в сентябре консультантам.

Руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов считает, что на рынке загородного жилья найти предложение по цене в пределах 4–5 млн руб. достаточно проблематично. По его словам, в данном ценовом диапазоне сосредоточено не более 9% всех предложений на рынке, и все они относятся к сегменту экономкласса.

Проекты коттеджей, которые позволили бы уложиться в 4–5 млн руб. вместе с участком 10 соток, представляют собой дома площадью около 100 м². Материалы, которые используются для возведения домов данной ценовой категории, — это сэндвич-панели либо газосиликатные блоки, в некоторых случаях — клееный брус или оцилиндрованное бревно отечественного производства.

Рассчитывать с такой суммой на коттеджи выше экономкласса не приходится. Дом из кирпича или импортного клееного бруса также обойдется дороже. Об участке в поселке с развитой внутренней инфраструктурой можно забыть.

ВРЕМЯ БРОСИТЬ ЯКОРЬ **от 30 000 руб/м²**

ВСЕ ДОМА ПОСТРОЕНЫ
КОММУНИКАЦИИ ПОДКЛЮЧЕНЫ

Волжский берег
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

www.vol-bereg.ru
8(906)555-34-34
ЯХТ-КЛУБ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ЗИМНЕГО ХРАНЕНИЯ

Выбирая землю с подрядом, покупатель должен обеспечить себе место для временного проживания до момента, когда можно будет вселиться в готовый дом. Так что подряд выгоден тем, кто имеет вторую квартиру

Можно сэкономить на приобретении дома, если рассматривать вариант каркасного домостроения. Каркасные технологии относятся к категории быстровозводимых конструкций. Среди них выделяют дома из каркасно-щитовых, каркасно-панельных конструкций, дома, построенные по канадской технологии, дома из модульных конструкций и др.

Это относительно недорогой способ возвести себе дом. Так, в пределах 1 млн руб. сегодня вполне удастся приобрести дачный дом из сэндвич-панелей площадью от 30 до 100 м². Клееный брус или сэндвич-панель для дома площадью от 100 до 300 м² обойдется собственнику в 2–3 млн руб. Однако к этой сумме необходимо приплюсовать еще и стоимость земельного участка, минимальная цена которого сегодня составляет около

500 тыс. руб. за 7 соток. Если покупателю важна близость к столице и наличие развитой инфраструктуры, то за землю придется заплатить еще больше.

Разница в цене между предложением на старте продаж и к моменту полной реализации проекта способна достигать 100%. Если говорить о стадии строительства конкретного дома, то, разумеется, объект на стадии котлована будет стоить примерно на 40% меньше, чем готовый к внутренней отделке дом. Соответственно, приобретать участок с подрядом выгоднее, чем готовый дом. К тому же это позволит собственнику самостоятельно выбрать архитектурное решение будущего жилища.

В пользу покупки участка с подрядом говорит и тот факт, что на первичном рынке экономкласса предложений

Разница в цене между предложением на старте продаж и к моменту полной реализации проекта способна достигать 100%. Если говорить о стадии строительства конкретного дома, то, разумеется, объект на стадии котлована будет стоить примерно на 40% меньше, чем готовый к внутренней отделке дом. Соответственно, приобретать участок с подрядом выгоднее, чем готовый дом. К тому же это позволит собственнику самостоятельно выбрать архитектурное решение будущего жилища. В пользу покупки участка с подрядом говорит и тот факт, что на первичном рынке экономкласса предложений готовых домов практически нет

Армен МАРКОСЯН, директор по развитию компании «Промсвязьнедвижимость»:

– При наличии 5 млн руб. реально купить как участок без подряда, так и участок с домом. Если это участок без подряда, то он будет расположен в пределах 10-35 км от МКАД (кроме Рублевско-Успенского и Новорижского шоссе), площадь участка от 12 до 25 соток, в наличии все коммуникации (газ, электричество, водоснабжение, канализация). В пределах от 36 км от МКАД и далее можно приобрести участок от 20 до 45 соток, но не со всеми коммуникациями (обычно лишь газ и электричество либо только электричество). Размер участка напрямую связан с расстоянием от МКАД, количеством подключенных коммуникаций и окружением (есть ли лес, пруд, река). Например, за 5 млн руб. предлагается участок 14,5 соток с подключенными коммуникациями на 14 км Пятницкого шоссе, в окруженном лесом поселке «Никола-Пятницкое».

Но за 5 млн руб. есть шанс купить дом с участком. Это будет участок 6-10 соток, деревянный или газобетонный дом площадью 80-105 м², подключенный только к газу и электричеству (водоснабжение и канализацию клиент подводит

и подключает за свой счет). Подобные участки с домом обычно встречаются в радиусе около 80 км от МКАД. Для постоянного проживания такой вариант не подходит из-за большого расстояния до Москвы и отсутствия вокруг необходимой инфраструктуры (магазинов, школ, детских садов).

Таким образом, ценовая категория 5 млн руб. делится на два сегмента: участки без подряда и участки с подрядом (с домом). В сегменте «участки с домами» представлено не более 25 проектов, разбросанных по всем направлениям Подмоскovie. При этом у 75 % проектов низкая стадия готовности: либо это чистое поле, либо построено несколько домов. Это не способствует высоким темпам продаж, но у сегмента есть своя аудитория. Поэтому продаж в нем немного, но они стабильны, их число примерно одинаково в последние два-три года.

В сегменте «участки без подряда» предложений намного больше – около 280 проектов. Этот сегмент последние три года растет по количеству проектов, но по темпам продаж заметен незначительный спад по сравнению с 2010 годом. На рынке появляются некачественные проекты, застройщики которых не выполняют свои обязательства, дискредитируя данный сегмент. Еще одна причина заключается в том, что часть покупателей снова обратила внимание на поселки, в которых предлагаются к продаже участки с подрядом или готовые дома. ■



Проекты, которые позволяют уложиться в 4-5 млн руб. вместе с участком 10 соток, представляют собой дома около 100 м². Материалы этой ценовой категории, – сэндвич-панели либо газосиликатные блоки

готовых домов практически нет. Однако, выбирая землю с подрядом, покупатель должен обеспечить себе место для временного проживания до момента, когда можно будет вселиться в готовый дом. Так что, как правило, подряд выгоден тем, кто имеет вторую квартиру.

Предложения готовых домов имеет смысл поискать и на вторичном рынке. Однако преимущественно такие предложения представлены дачами или недостроенными домами. Еще один вариант — подобрать предложение подороже, в пределах 7 млн руб., а недостающую сумму оформить в кредит или по ипотеке. Сегодня достаточно неплохие условия предлагают разные банки. Стоит иметь в виду, что во многих поселках действует рассрочка платежа.

Директор по развитию компании Atlas Development Сергей Махмудов советует желающим поменять городскую квартиру на загородный дом присмотреться к формату дальних дач. Обычно такие загородные поселки расположены дальше 60 км от МКАД. В этом случае за 5 млн руб. средняя площадь загородного дома составит около 120–180 м², а площадь придомового участка — 10–20 соток.



«При смене городской квартиры на загородный дом потенциальные покупатели расширяют жилую площадь дома более чем вдвое, получают благоприятную экологию и возможность жить на природе. К минусам следует отнести то, что приобретаемое жилье будет расположено не на окраинах Москвы,

за 5 млн руб. на загородном рынке реально только в формате дальних дач. Однако при этом покупателю не обойтись без личного автотранспорта, что повлечет за собой дополнительные расходы. «Загородный дом — это не только уединенное тихое место, прекрасные видовые характеристики и экология, но и свой

Еще один вариант — подобрать предложение подороже, в пределах 7 млн руб., а недостающую сумму оформить в кредит или по ипотеке. Сегодня достаточно неплохие условия предлагают разные банки

а как минимум в 60 км от МКАД. При этом надо понимать, что загородную инфраструктуру на больших удалениях от МКАД сравнивать с московской не стоит — она намного ограниченнее», — рассуждает эксперт.

Исполнительный директор компании «Терра-Недвижимость» Людмила Ежова также считает, что подобрать достойные предложения

кусочек земли. Поэтому каждый сам выбирает, что для него важнее: квартира или дом», — уверена она.

По мнению генерального директора компании «ЗемАктив» Юлии Севериненко, суммы 5 млн руб. хватит на покупку таунхауса, загородного дома на вторичном рынке Подмосковья или в сегменте дальних дач. В случае если семья ищет за-



Гавань Вашей мечты

Коттеджный поселок
на берегу Икшинского
водохранилища

50-545-50
www.avilla.ru



«При смене городской квартиры на загородный дом потенциальные покупатели расширяют жилую площадь дома более чем вдвое, получают благоприятную экологию и возможность жить на природе. К минусам следует отнести то, что приобретаемое жилье будет расположено не на окраинах Москвы, а как минимум в 60 км от МКАД. При этом надо понимать, что загородную инфраструктуру на больших удалениях от МКАД сравнивать с московской не стоит – она намного ограниченнее»

«Загородный дом – это не только уединенное тихое место, прекрасные видовые характеристики и экология, но и свой кусочек земли. Поэтому каждый сам выбирает, что для него важнее: квартира или дом»

городное жилье, которое станет альтернативой городской квартире, эксперт рекомендует обратить внимание на таунхаусы или поискать варианты на вторичном рынке в зоне до 20 км от МКАД.

Чаще всего на вторичном рынке загородной недвижимости Подмосковья встречаются предложения о продаже дома площадью 120 м² на расстоянии до 20 км от МКАД на земельном участке 8 соток со всеми коммуникациями (электричество, газ, водопровод, канализация). Главный недостаток такого жилья — ветхость построек, поэтому не исключено, что при переезде семье придется сделать капитальный ремонт, чтобы в дальнейшем жить комфортно.

Помимо вторичного рынка стоит обратить внимание на таунхаусы, расположенные на расстоянии до 20 км от МКАД

в организованных охраняемых поселках. Если на вторичном рынке предложений достаточно много, то при поиске таунхауса за 5 млн руб. на таком удалении от Москвы круг предложений резко сокращается. За указанную сумму можно приобрести таунхаус площадью 140 м² со всеми центральными коммуникациями в коттеджном поселке на удалении до 20 км от МКАД с площадью приусадебного участка 2 сотки.

Предположим, у семьи продаваемое жилье не единственное и загородное жилье не рассматривается как альтернатива городской квартире, тогда разумно поискать вариант опять же в сегменте дальних дач, где в 5 млн руб. обойдется новый просторный загородный дом с хорошим земельным участком в организованном и охраняемом коттеджном поселке. **ИЧ**

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ДУБРОВКА

НОВЫЙ КВАРТАЛ

Современный загородный жилой комплекс «Дубровка» находится в 5 км от Москвы, по Калужскому шоссе.

Это уникальный проект, совмещающий в себе городской уровень комфорта и транспортную доступность со спокойствием, тишиной, безопасностью и парковой зоной элитного коттеджного поселка. Здесь объединены преимущества городской квартиры и загородного дома.

На территории поселка бережно сохранены светлая березовая роща, вековые дубы, островки смешанного леса и естественные водоемы, в которых разводятся карпы для рыбалки. Сегодня в «Дубровке» рядом с людьми живут ручные птицы и животные.

- **Машинместа:** подземный паркинг в каждом доме, гостевая стоянка
- **Всего этажей:** 7-8 с используемой кровлей
- **Тип дома:** монолитный
- **Площадь квартир:** от 54 до 180 кв. м, свободная планировка, 2 санузла в каждой квартире
- **Стоимость:** от 70 000 за кв.м
- **Цена:** от 4 900 000 руб.
- **Придомовая территория:** охраняемый закрытый ж/к, детские площадки, парковая зона с озером, зоопарк, зоны для барбекю, спортивные площадки
- **Высота потолков:** 3 м
- **Охрана:** круглосуточное патрулирование и дежурство в каждом подъезде, въезд по пропускам, видеонаблюдение.
- **Инфраструктура:** детский сад, ТК, кафе и рестораны, проект предусматривает фитнес центр с бассейном и спа, медицинский центр
- **Описание пентхауса:** ограниченный доступ в пентхаус, окна-фонари в крыше, которые позволят любоваться небом, открытые террасы, панорамное остекление
- **Отделка фасадов:** вентилируемые фасады с дополнительным утеплением, стеклопакеты с тонированными стеклами
- **Лифты:** бесшумные скоростные всемирно известного немецкого концерна ThyssenKrupp

**Московская область,
5 км Калужского шоссе.
Тел.: +7 (495) 720-93-93
E-mail: dubrovkainfo@mail.ru
www.dubrovka.info**





Загородный рынок играет в трансформеры

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

Таунхаусы – двух- или трехэтажные коттеджи, сблокированные с такими же постройками и имеющие собственный вход. Они уже стали привычными на подмосковном рынке, несмотря на экзотичные названия, которые им дают застройщики в зависимости от количества секций и конфигурации (лэйнхаусы, квадрохаусы, дуплексы). Этот формат появился у нас в 1990-х и сначала считался экспериментальным.

Прямого подражания иностранным аналогам, конечно, не получилось: за рубежом таунхаусы — относительно недорогое жилье для среднего класса, украшающее собой урбанизированные пригороды, наши таунхаусы дешевыми никак не получались. Да и по сей день не получают, несмотря на усилия девелоперов уменьшить площади предлагаемых таунхаусов, сократить себестоимость возведения или снизить цену за счет масштаба застройки.

Как отмечает руководитель аналитического центра ОАО «ОПИН» Екатерина Лобанова, сейчас общее число поселков, где представлены таунхаусы, состав-

ляет около 150 по всему Подмосковью. При этом в стадии активных продаж находится 90 поселков таунхаусов и мультиформатных поселков с данной составляющей. В числе успешных игроки рынка называют проекты на Ленинградском направлении — «Ивакино-Покровское» и «Маленькая Шотландия», а также новые проекты «Бристоль» (Киевское шоссе), «Рижский квартал» (Волоколамское шоссе) и «Корневский хуторок-2» (Егорьевское шоссе).

В структуре загородных проектов 2011 года поселки таунхаусов занимают лишь 2% — в основном подобный формат присутствует в составе мультиформатных проектов. При этом, по мнению



Неявность целевой аудитории и расплывчатость запросов не настраивают девелоперов на создание исключительно таунхаусных поселков. Зато в мультиформатных поселках таунхаусы смотрятся на своем месте

«Таунхаусы позволяют диверсифицировать риски при изменении макроэкономической ситуации в худшую сторону, а также охватить большее число потенциальных покупателей»

Екатерины Лобановой и большинства ее коллег, дефицита предложения не наблюдается. В месяц на рынке Подмосковья реализуется в среднем 300 квартир в таунхаусах, причем вне зависимости от сезонного фактора. Средняя стоимость домовладения составляет 10 млн руб.

По подсчетам директора по маркетингу Urban Group Леонарда Блинова, большая часть таунхаусов сосредоточена на следующих направлениях: Новорижское шоссе — около 18% поселков, Дмитровскому принадлежит 11%, Киевскому и Ярославскому шоссе — по 9%, Ленинградское шоссе занимает 8% общего предложения. Впрочем, есть и другая статистика, отдающая Новой Риге 34% этого формата: хотя цифры разнятся, общий расклад сил остается неизменным (см. гистограмму на с. 72).

Если таунхаусные рейтинги направлений у компаний более или менее совпадают, то в оценке того, где в реальности сконцентрирован объем предложений таунхаусов и где он должен быть сосредоточен, чтобы пользоваться максимальным покупательским спросом, эксперты расходятся кардинально.

Так, вице-президент Multigroup Development Сергей Фокин называет формат универсальным, считая, что он распространен достаточно широко на расстоянии до 100 км от Москвы. Директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Дмитрий Цветков уверен, что предложение таунхаусов сосредоточено в пределах 30–40 км от МКАД. Дальше этого радиуса встречаются отдельные проекты в районных городах, например в Коломне.





«Покупка дуплекса дает возможность жить под одной крышей сразу двум семьям. К примеру, две семьи, которые дружат, или родители и дети – вариантов масса. У каждой семьи есть отдельный вход и свой участок земли: семьи могут и не пересекаться – сохраняется нетронутой личной территория. Появляется недорогой по сравнению с квартирой или коттеджем шанс жить одновременно рядом и отдельно»

Таунхаусы как факт, несомненно, существуют. Но в формате – со своими правилами игры, клиентскими требованиями, четко обозначенной целевой аудиторией, базовыми стереотипами – они так и не оформились

По данным управляющего директора департамента жилой недвижимости компании Blackwood Тимура Сайфутдинова, большинство предложений находится на расстоянии не далее 20 км от МКАД. Директор по продажам Multigroup Development Евгений Шевченко считает, что таунхаусы распространены на расстоянии 20–25 км от МКАД: «Дальше земля становится не такой дорогой, стоимость проведения сетей и насыщенность спроса падают, поэтому, как правило, на этих удаленностях строят уже не таунхаусы, а индивидуальные дома».

Директор по развитию компании Atlas Development Сергей Махмудов тоже полагает, что наибольшее количество таунхаусов расположено не далее 20 км от МКАД. А партнер, дирек-

тор департамента жилой недвижимости Chesterton Екатерина Тейн утверждает, что данный формат жилья востребован только недалеко от Москвы, примерно в 5–10 км.

Нет единого мнения у экспертов и по поводу цены таунхаусов и стоимости их эксплуатации. Тимур Сайфутдинов отмечает, что «стоимость таунхаусов значительно ниже, чем стоимость коттеджа, из-за размера земельного участка (обычно 2,5–5 соток). К тому же площадь таунхауса меньше, составляя около 250–300 м² против 350–500 м² площади коттеджа». Евгений Шевченко подтверждает, что таунхаусы при покупке и обслуживании в разы дешевле индивидуальных домов.

Но им противоречит Екатерина Лобанова: «Стоимость коттеджа и таун-

Дмитров-ка^{.ру}

Союз застройщиков коттеджных поселков на Дмитровском шоссе



Готовые коттеджные поселки
Земельные участки без подряда/с подрядом
ИЖС • Бонусы • Подарки • Акции

(495) 221-11-20 | www.dmitrov-ka.ru

хауса в одном поселке может отличаться в три раза, чего нельзя сказать о стоимости эксплуатации: разница сильно сокращается. В среднем обслуживании таунхауса всего на 20–25% дешевле, чем затраты на содержание среднестатистического коттеджа. Это связано с тем, что в последнее время плата за содержание, вывоз мусора, благоустройство, уборку, охрану начисляется на домовладение, а не по фактическим квадратным метрам».

И совсем категорична Екатерина Тейн, утверждающая, что экономия средств на обслуживании таунхауса по сравнению с содержанием коттеджа достигается только за счет меньших площадей дома и участка. «В остальном эти расходы вполне сопоставимы».

Таунхаусы как факт, несомненно, существуют. Другое дело, что в формат — со своими правилами игры, клиентскими требованиями, четко обозначенной целевой аудиторией, базовыми стереотипами — они так и не оформились. Обидно, когда девелоперы превращают таунхаусы в некую «затычку», помогающую решить ряд проблем. Создается впечатление, что многие таунхаусы ближнего Подмосковья, убогие с архитектурной

точки зрения сооружения, играют роль заградительного щита, призванного отделить престижную зону коттеджной застройки от гудящей трассы.

Другие проекты наталкивают на мысль, что девелоперу досталась земля, не подходящая для коттеджной застройки или многоэтажного проекта. Поэтому таунхаусы появились от безысходности: «а что тут еще построишь»? Справедливости ради стоит отметить, что результат работы девелоперов, спланировавших те же «Ивакино-Покровское» и «Маленькую Шотландию», «Западный стиль» на Симферопольском шоссе или «Заповедное озеро» на Дмитровском, выглядит продуманно и достойно.

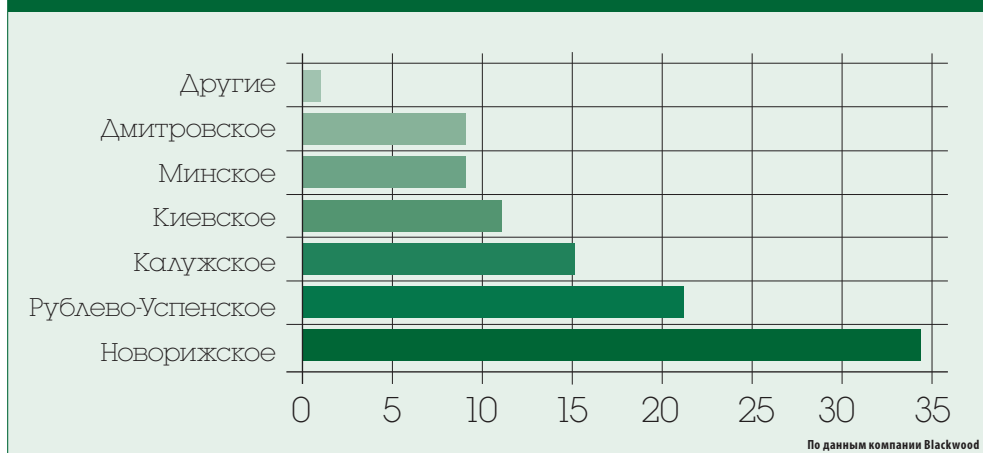
Именно недоформулированность формата и то, что до сих пор непонятно, с чем он соперничает — с коттеджем, городской квартирой или жильем в загородном малоквартирном доме, позволяет таунхаусам выполнять уникальную на подмосковном рынке функцию — удовлетворять клиентские запросы, которые соединяют порой диаметрально противоположные требования. «Хочу жить за городом, но не хочу возиться

«Стоимость таунхаусов значительно ниже, чем стоимость коттеджа, из-за размера земельного участка. К тому же площадь таунхауса меньше площади коттеджа, составляя около 250-300 м² против 350-500 м² коттеджа»



«Малоэтажное жилье начало массово выходить на рынок и имеет большой потенциал. Это неизбежно отразится на спросе на таунхаусы, которые в полтора-два раза дороже, но кардинальных преимуществ перед малоэтажным жильем не имеют. Предвидя это, девелоперы отдают предпочтение мультиформатности, когда каждый покупатель выбирает в поселке жилье по вкусу и карману»

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПОСЕЛКОВ СО СБЛОКИРОВАННЫМИ ДОМАМИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ В 2011 ГОДУ



с землей». «Хочу иметь загородное жилье, но не хочу расстаться со стилем жизни, который формирует городской социум». «Хочу за городом сохранить городской стиль жизни, но обеспечить себе большую приватность существования».

Ведущий аналитик финансово-строительной корпорации «Лидер» Сергей Грудолов приводит еще один пример: «В коттеджном поселке Vita Verde наша компания исходила из посыла, что покупка дуплекса

дает возможность жить под одной крышей сразу двум семьям. К примеру, две семьи, которые дружат, или родители и дети — вариантов масса. У каждой семьи есть отдельный вход и свой участок земли: семьи могут и не пересекаться — сохраняется нетронутой личная территория. Появляется недорогой по сравнению с квартирой или коттеджем шанс жить одновременно рядом и отдельно».

Неявность целевой аудитории и расплывчатость запросов не настраивают



КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК
Идиллия

Калужское шоссе 20 км



«FASHION ПОСЕЛОК
2010 ГОДА»

231 6060

www.idyll.ru

девелоперов на создание исключительно таунхаусных поселков. Зато в мультиформатных поселках таунхаусы смотрятся на своем месте, потому что расширяют линейку предложения и одновременно, как отмечает Евгений Шевченко, позволяют «диверсифицировать риски при изменении макроэкономической ситуации в худшую сторону, а также охватить большее число потенциальных покупателей». Сергей Фокин добавляет, что при этом мультиформатный поселок имеет больше перспектив быть проданным. «Например, в состав поселка «Маленькая Италия» кроме вилл включен и формат таунхаусов — виллетт. И это было одной из причин высоких продаж в поселке во время кризиса».

Конечно, мультиформат в виде соединения всего со всем — коттеджей, таунхаусов, малоэтажных домов — встречается довольно редко. В большинстве случаев таунхаусам отводится роль либо более дешевого варианта в высокобюджетных коттеджных поселках, либо, наоборот, роль более престижного и комфорт-

ного жилья в сочетании с многоквартирными домами.

Но встречаются ситуации, когда аналитики советуют девелоперам отказаться от включения таунхаусов в проекты. Екатерина Лобанова объясняет такую позицию тем, что в рамках одного поселка, если тот является мультиформатным, коттеджи и таунхаусы относятся к разным классам загородной недвижимости. «У жильцов поселка может быть общая инфраструктура и общественная территория, но их жилье все равно нельзя сравнивать. Наличие таунхаусов в коттеджном поселке снижает статус и уровень владельцев коттеджей, а вот обратное правило не работает: если в поселке появляются элитные коттеджи, таунхаусы не приобретают дополнительных преимуществ». Если девелопер по каким-то причинам настаивает на сочетании форматов, в поселке должно быть четко определено зонирование по сегментам и уровню жильцов.

Будущее таунхаусов эксперты видят по-разному. Например, Екатерина Лобанова считает, что фаворитом



«На присоединенных землях будут появляться новые микрорайоны а-ля Куркино, с многоэтажными домами и таунхаусами. Москве выгодно строить многоэтажное жилье, решив тем самым проблему переселенцев. Инвесторы тоже будут стараться выжать максимальный объем из пятна застройки – им намного интереснее построить на новомосковской земле 200 таунхаусов вместо 20 коттеджей»

В структуре проектов 2011 года поселки таунхаусов занимают лишь 2% – в основном подобный формат присутствует в составе мультиформатных проектов. При этом дефицита предложения не наблюдается

рынка скоро станет сочетание «таунхаусы плюс малоэтажные дома». «Малоэтажное жилье начало выходить на рынок и имеет большой потенциал, — поясняет она. — Это неизбежно отразится на спросе на таунхаусы, которые в полтора-два раза дороже, но кардинальных преимуществ перед малоэтажным жильем не имеют. Предвидя это, девелоперы отдают предпочтение мультиформатности, когда каждый покупатель выбирает в поселке жилье по вкусу и карману».

А вот Дмитрий Цветков предрекает процветание формату таунхаусов вместе с грядущим расширением Москвы. «На присоединенных землях будут появляться новые микрорайоны а-ля Куркино, с многоэтажными домами и таунхаусами, — полагает он. — Москве вы-

годно строить многоэтажное жилье, решив тем самым проблему переселенцев. Инвесторы тоже будут стараться выжать максимальный объем из пятна застройки — им намного интереснее построить на новомосковской земле 200 таунхаусов вместо 20 коттеджей». Тимур Сайфутдинов видит радужное будущее таунхаусов на большем удалении от Москвы, вокруг сложившихся центров инфраструктуры, таких как Одинцово, Троицк, Зеленоград.

Но как бы там ни было, похоже, самим девелоперам будет выгоднее, если они перестанут «мучить таунхаусы формулировками» и признают за ними право быть «волшебными трансформерами». В конце концов, многоликость — форма индивидуальности. ■

Самый скучный поселок

Роща, поле, река,
монастырь.
Ни гольфа, ни горнолыжки,
ни аквабайков... Много
травы вокруг – мягкой,
зеленой.
Хорошо полежать,
поразмислить.
Классический русский
пейзаж.
Чехов, Тургенев.

Все дома сданы

Коммуникации готовы
и подведены

Самая низкая цена:
16 млн. руб. - дуплекс "Яблоня"

Самый дорогой дом:
46 млн. руб - проект "Рябина"



23 км Новорижского шоссе

Застройщик ЗАО «СФГ «Азиндор».
Все дома сданы.

за это и люблю



КРОНА
Поселок в Аносино

Офис продаж на территории поселка
+7 (495) 765-21-21

Подробнее узнайте на сайте www.poselok-krona.ru



ЖИТЬ В ПОДМОСКОВЬЕ И БЫТЬ СВОБОДНЫМ ОТ МОСКВЫ

АВТОР: Алексей СИДОРОВ

Вопрос, волновавший умы москвичей еще несколько лет назад: есть ли жизнь за МКАД, – похоже, окончательно стал достоянием истории. Сегодня можно утверждать, что жизнь не только есть, ее там с избытком. И с каждым годом избыточности все больше. Разумеется, в основном благодаря жителям столицы, а также населению близлежащих к столице крупных областных городов.

Тенденция последних лет — масштабная застройка Подмосковья. Можно долго рассуждать о том, центробежное или центростремительное ли это развитие, но суть в том, что Подмосковья в привычном, традиционном понимании скоро не останется. Разве что мы станем называть этим словом то, что находится в глубине: не вне, а по-настоящему «под». Например, московское метро или подземные торговые центры и обещанные новым мэром подземные паркинги. Выезжая за границы Москвы сегодня, видишь все больше заборов. Там, где вчера простиралось поле или озеро, высился лес, теперь кипит стройка. Реальное

Подмосковье отодвигается при этом все дальше: сейчас относительно свободно начинаешь дышать, проехав 50-километровый рубеж от МКАД.

Лицо Подмосковья теперь — коттеджные поселки. При нынешних темпах освоения подмосковных земель через пять–семь лет свободных пространств в радиусе тех самых 50 км и вовсе не останется — поселки заполнят собой все. Они уже сейчас превращаются в автономные мини-города. В дальнейшем это станет нормой. Будет активно развиваться инфраструктура: появятся новые школы, магазины, рестораны, даже офисные центры. Не очень понятно, будет ли на все



СПРАВКА

АЛЕКСЕЙ СИДОРОВ –

заместитель генерального директора компании «Калинка-риэлти». Окончил Московский государственный институт радиотехники, электроники и автоматики, а также Институт современного бизнеса. До прихода в «Калинку-риэлти» работал в компании «Русский инвестиционный дом». Обладает уникальным опытом работы брокером на рынке жилой недвижимости всех категорий с момента его зарождения. Активно участвует в развитии рынка жилья Москвы, реализуя объекты и консультируя ведущих девелоперов жилой недвижимости. Участвует в разработке концепций элитных жилых комплексов, включая масштабные проекты. Специалист по инвестиционным продажам.

это спрос. Загородная недвижимость вслед за столичными квартирами стала объектом инвестиционных вложений. Люди вкладывают деньги в загородные дома, но не живут в них. Это привело к тому, что рынок уже сейчас перегрет.

Поэтому в перспективе пяти–семи лет стоит ожидать снижения цен на загородную недвижимость. Конкурентными преимуществами для конечных покупателей в этой гонке на выживание станут наиболее качественные концепции. Спросом будут пользоваться те поселки, где будет как инфраструктура, так и природная составляющая — собственные огороженные лес и озеро. Если говорить о предложениях, которые есть на рынке сейчас, то пионеры такого подхода — «Довиль» и «Бенилюкс».

Разумеется, запрос на концептуальность будет двигать вперед архитектуру. Потребитель загородной недвижимости скоро усвоит имена архитекторов, как это уже случилось в Москве, и будет покупать не просто дом, а авторскую работу. Здесь застройщики могут равняться на поселок «Клуб 2071», спроектированный Сергеем Скуратовым.

К сожалению, так уж выходит, что сегодня в нашей стране развивается только один город, он аккумулирует все людские и финансовые ресурсы. Расползание Москвы сейчас — вполне естественный процесс. Хаотичное развитие региона ломает схему развития, обозначенную и реализованную в предыдущие эпохи: столица поглощает города-спутники, те в свою очередь тонут в поселках.

Хаос возник тогда, когда нарушилась координация между Москвой и областью. Долгое время каждый из двух субъектов имел собственный генеральный план, они между собой никак не стыковались. Сейчас делаются попытки объединить работу проектировщиков — это стало реальным после смены московского мэра и является неизбежной необходимостью. Нынешние градoproектировщики весьма озабочены желанием подчинить развитие двух субъектов общей идее функциональности.

Само по себе это не так уж и плохо — сообща проектировать и прокладывать дороги, соединить в одно целое систему пригородных электричек и поездов



Хотелось бы видеть Подмосковье свободным от Москвы. Если бы в нем появились свои центры притяжения – нормальные места приложения труда – это перевернуло бы нынешнюю ситуацию. Сегодня несколько миллионов человек ежедневно утром совершают миграцию из области в столицу и вечером – обратно в Подмосковье. Такие перемещения – огромная потеря человеко-часов, да и безумная нагрузка на транспортную инфраструктуру, и без того далекую от идеала

Расползание Москвы – естественный процесс. Хаотичное развитие региона ломает схему развития, реализованную в предыдущие эпохи: столица поглощает города-спутники, те в свою очередь тонут в поселках

метрополитена. Единственный вопрос: ради чего нужна эта функциональность? У нас нет идеологии развития. Этим грешил Генплан Москвы, принятый при Лужкове, без понимания этого будет столь же уязвим и любой другой генплан. Москва хочет быть всем и сразу: мировым финансовым центром, политической столицей, мегаполисом европейского уровня с высокими стандартами жизни.

Но все и сразу обычно не получается. Либо город заботится о бизнесе и его интересах, либо о жителях и их комфорте. Грань компромисса между этими двумя стремлениями столь зыбка, что гармония в нашем случае уж точно невозможна. Если при прежнем мэре ключевыми были потребности застройщиков, то при новом, судя по всему, ста-

ли интересы горожан. В итоге ради них было принято решение о расширении Москвы. Но как бы ни хотелось властям учитывать интересы города, без идеологии не создать внятной концепции развития. Это касается как Москвы, так и области, тем более что они связаны между собой столь же прочно, как дырка и бублик.

Сомневаюсь, что в ближайшие пять лет за рамки деклараций выйдет проект «Новая Москва». Вряд ли нынешний сценарий развития города стоит считать удачным и органичным — хорошего в нем мало. Легко дышать и в самой Москве, и в окружающем ее Подмосковье можно было бы в том случае, если бы началась децентрализация. Посмотрим на Америку: Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес, Сан-Франциско,



Вашингтон, — все эти города развиваются по своему пути, специализируются на чем-то уникальном. Отмечу высокую мобильность населения как важный фактор. Россияне проявляют мобильность лишь в том случае, когда меняют провинцию на столицу. Обратных примеров не сыскать.

Хотелось бы видеть Подмоскovie свободным от Москвы. Если бы в нем появились свои центры притяжения — нормальные места приложения труда — это перевернуло бы нынешнюю ситуацию. Сегодня несколько миллионов человек ежедневно утром совершают миграцию из области в столицу и вечером — обратно в Московскую область. Такие перемещения — огромная потеря человеко-часов, да и безумная нагрузка на транспортную инфраструктуру, которая и без того далека от идеала.

Подмоскovie уже не раз становилось объектом экспериментов. До кризиса была идея создать в области город миллионеров. Сейчас возникла идея выселить за МКАД чиновников. Первая идея уже забылась, со второй, думаю, произойдет то же самое.

Чиновники любят комфорт и устоявшийся быт. Конституционный суд переезжал из Москвы в Петербург пять лет. Что уж говорить обо всей системе федеральных министерств.

На самом деле удачные примеры переноса административных функций в XX веке были. Взять хотя бы Бразилию. Но для этого нужна четко осознаваемая государственная потребность, политическая воля и красивая идея (к примеру, новая столица Бразилии с высоты птичьего полета очертаниями воспроизводит фигуру самолета). Оглянемся по сторонам и спросим себя: где у нас одно, другое и третье. Ответ придет сам собой.

Если резюмировать все вышесказанное, то, по моему мнению, спустя пять лет Подмоскovie окончательно превратится в пригороды. Отчасти это хорошо, потому что сгладится ситуация перенаселенности мегаполиса. С другой стороны, чтобы очутиться на природе, нам придется ехать за «бетонку». Согласитесь, что отдых в Сочи в данном случае — вполне реальная альтернатива. Через пять лет его и будут называть Подмоскovieм. **ДН**

**Загородная недвижимость
вслед за столичными
квартирами стала объектом
инвестиционных вложений.
Люди вкладывают деньги
в загородные дома,
но не живут в них. Это
привело к тому, что рынок
уже сейчас перегрет. Поэтому
в перспективе пяти-семи лет
стоит ожидать снижения цен
на загородную недвижимость.**

**Конкурентными
преимуществами для
конечных покупателей в этой
гонке на выживание станут
наиболее качественные
концепции**

Подмосковный рынок загородного жилья становится более цивилизованным. Покупатели получают все большее количество гарантий того, что обещания застройщиков будут воплощены в жизнь, снижается стоимость проживания в коттеджных поселках. Появляется возможность выбора: либо переплатить за эфемерный статус и престиж, либо купить участок земли и обустроить на нем все по своему вкусу



«АРТЕК»: МЕЧТЫ СТАНОВЯТСЯ РЕАЛЬНОСТЬЮ

Что самое главное для современного покупателя загородной недвижимости? Параметров масса, но основных пять: цена, обеспеченность коммуникациями, транспортная доступность, наличие минимального набора инфраструктурных элементов и близость леса и воды.

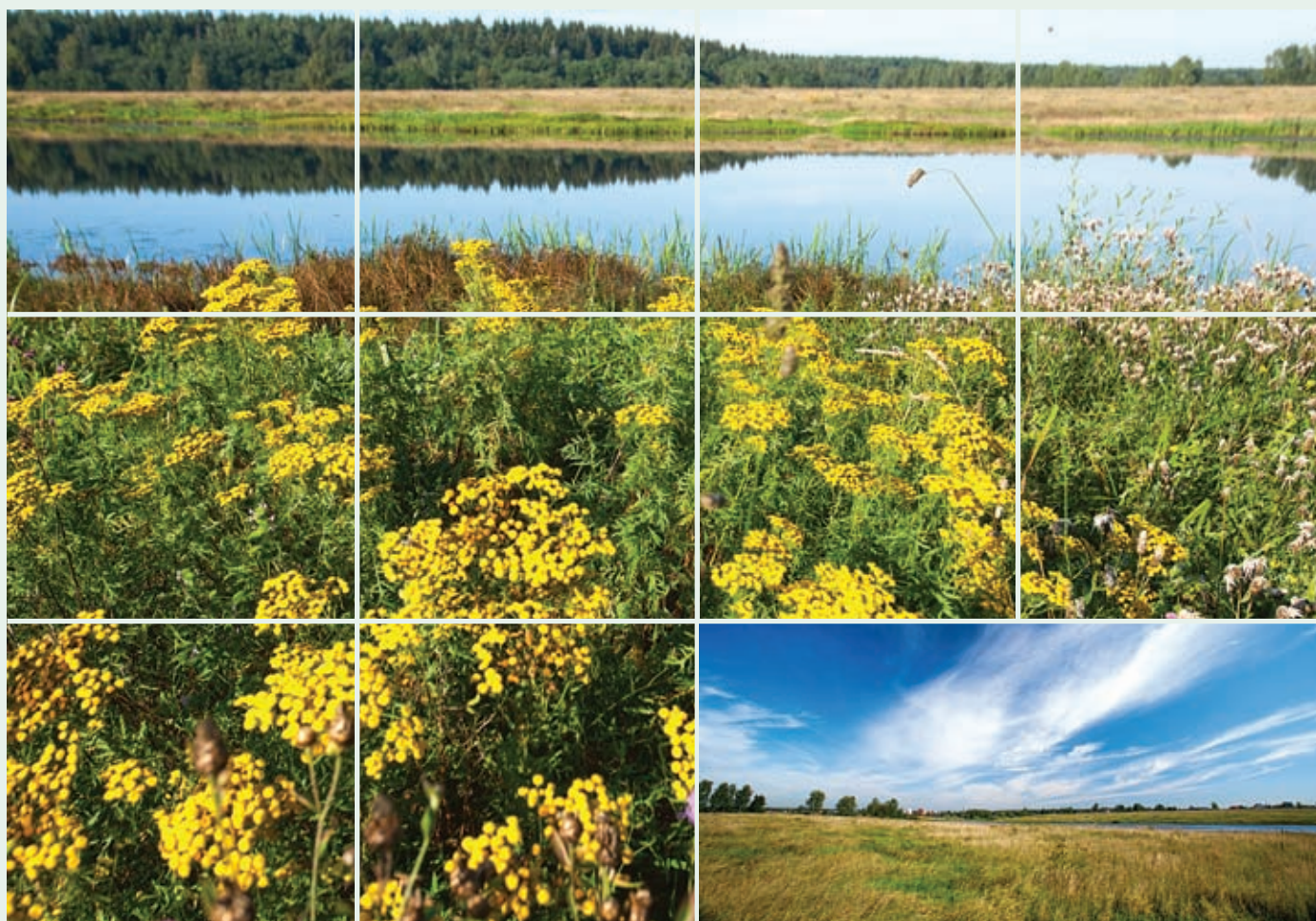
Понятно, что сегодня найти идеальный объект, имеющий полный набор необходимых параметров и при этом обладающий адекватной, а не явно завышенной ценой, крайне сложно. Но попробовать можно. Для этого в первую очередь стоит обратить внимание не на новомодные Новорижское или Киевское направления. Парадокс, но проверенное стародачное Волоколамское направление сейчас выглядит намного привлекательнее.

Пейзажи здесь как минимум не хуже, чем на расположенной поблизости Новой Риге. В области инфраструктуры также серьезных недостатков не видно. Чего стоят хотя бы Нахабино и Красногорск с их школами и детсадами, не говоря уж о полном наборе все-

возможных увеселительных, спортивных и торговых комплексов. Да и цены в районе Нахабина пока радуют и привлекают.

Так, хороший участок с коммуникациями на Новой Риге в пределах 20 км от МКАД, пусть даже и в чистом поле, стоит на данный момент порядка \$30 тыс. за сотку. А в коттеджном поселке «Артек», расположенном в 17 км от Москвы по Волоколамскому шоссе и в 23 км по Новорижскому — \$9900 за сотку. Почувствовали разницу? Причем полюбоваться в «Артеке» есть на что.

И здесь дело не только в юношеских воспоминаниях и ностальгии по беззаботному детству, в котором удавалось на все лето уехать в пионерлагерь



или на подмосковную дачу. Это не главное. В «Артеке» прекрасные, почти идеальные подмосковные пейзажи. Поселок окружает лес, причем не абы какой, а главным образом дубовый. Посередине отведенного под строительство участка разлилась речушка, превратившись в небольшое живописное озеро, берега которого девелопер готовится обустроить в комфортабельную зону отдыха. Чистый воздух, наполненный запахом грибов. И неожиданная для москвича тишина кругом. Машины проезжают здесь примерно раз в полчаса.

Сейчас в «Артеке» идет активная стройка: на территории первой очереди активно прокладываются коммуникации. Качество работ можно увидеть воочию: трубы укладывают на полтораметровую глубину, соблюдая все необходимые правила и технологические требования.

На коммуникациях вообще необходимо остановиться особо. В «Артеке» они уже включены в стоимость сотки земли, а для спокойствия покупателей на коммуникации заключается отдельный договор. Есть и второй интересный и приятный момент. Куратор отдела про-

даж ООО «Фокса», девелопера поселка «Артек», Валерий Хлебутин отмечает, что впервые в практике продаж на подмосковном рынке застройщик передает все права на объекты инженерного обеспечения самим жителям. Схема юридически прозрачна, а передача прав на инженерные сети в дальнейшем выгодно для жителей отразится на размерах коммунальных платежей — они уменьшатся.

Подобное движение застройщиков в сторону предоставления клиентам максимального количества услуг и комфорта говорит лишь об одном: подмосковный рынок загородного жилья становится более цивилизованным. Покупатели получают все большее количество гарантий того, что обещания застройщиков будут воплощены в жизнь, снижается стоимость проживания в коттеджных поселках. Появляется возможность выбора: либо переплатить за эфемерный статус и престиж, либо купить участок земли и обустроить на нем все по своему вкусу на Волоколамском шоссе. К примеру, в «Артеке» — поселке с прекрасным прошлым, настоящим и будущим. ■

Передача жителям прав на инженерные сети в дальнейшем выгодно отразится на размерах коммунальных платежей — они уменьшатся, при этом схема передачи юридически прозрачна





Новорижское ш., 25 км от МКАД, «Борисово»

Усадьба 690 м² в коттеджной застройке. Под ключ. Бассейн. Баня. Банкетный зал. Участок 49 соток. Дом для прислуги. Гостевой дом. Скважина. Септик. Магистральный газ. Развитая инфраструктура. Рядом лес, река Истра.



www.greatr.ru

+7 (495) 640-05-28



Новорижское ш., 55 км от МКАД, «Высокий берег»

Коттедж 400 м² в охраняемом коттеджном поселке. Авторский проект. Библиотека. Бильярдная. Терраса 80 м². Участок 51 сотка. Гараж. Центральные коммуникации. Развитая инфраструктура. Рядом лес, Истринское водохранилище.



www.greatr.ru

+7 (495) 983-02-58



Новорижское ш., 25 км от МКАД, «Борисово»

Лесной участок 18 соток правильной формы. Возможно расширение до 23 соток. На участке дом из бруса 100 м². Септик. Скважина. Газ по границе. Собственный выход в лес. Рядом Истринское водохранилище.



www.greatr.ru

+7 (495) 640-05-28



Новорижское ш., 24 км МКАД, «Княжье озеро»

Коттедж 302 м² в строго охраняемом коттеджном поселке. Под чистовую отделку. Участок 17 соток. Центральные коммуникации. Развитая инфраструктура. В центре поселка – каскад из трех озер. Рядом пляжная зона с фонтанами.



www.greatr.ru

+7 (495) 983-02-58



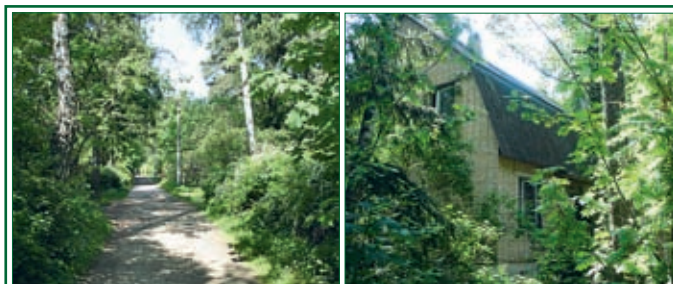
Осташковское ш., 15 км от МКАД, «Никульское»

Коттедж 335 м² в строго охраняемом коттеджном поселке. Под ключ. Меблирован. Авторский дизайн. Участок 15 соток. Скважина. Септик. Магистральный газ. Развитая инфраструктура. Рядом лес, Пяловское водохранилище.



www.greatr.ru

+7 (495) 640-05-28



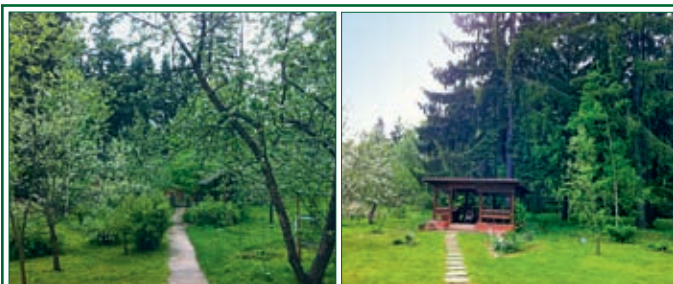
Ярославское ш., 12 км от МКАД, «Загорянский»

Кирпичный дом 110 м² в известном стародачном поселке. ПМЖ. Холл 36 м². Гостиная 22 м². Лесной участок 12 соток. Колодец. Магистральный газ. Развитая инфраструктура. Удобное транспортное сообщение. Рядом река Клязьма.



www.greatr.ru

+7 (495) 640-05-28



Дмитровское ш., 20 км от МКАД, «Трудовая Северная»

Лесной участок 75 соток в стародачном поселке «Трудовая – генеральские дачи». На участке жилой дом 400 м². Септик. Магистральные газ, вода. Развитая инфраструктура. Рядом Клязьминское водохранилище.



www.greatr.ru

+7 (495) 640-05-28



Новорижское ш., 14 км от МКАД, «Чистые пруды»

Коттедж 210 м² в охраняемом коттеджном поселке. Пять спален. Гардеробная. Каминный зал. Участок 9 соток. Беседка. Гараж. Центральные коммуникации. Развитая инфраструктура. Рядом озеро.



www.greatr.ru

+7 (495) 983-02-58



Рублево-Успенское ш., 27 км от МКАД, «Дарьино»

Кирпичный дом 580 м² в охраняемом коттеджном поселке. Под чистовую отделку. Гараж. Сауна. Винная комната. Балкон. Участок 23 сотки. Септик. Магистральные газ, вода. Развитая инфраструктура.



www.greatr.ru

+7 (495) 983-02-58



Рублево-Успенское ш., 23 км от МКАД, «Никольское»

Коттедж 420 м² в охраняемом коттеджном поселке. Под ключ. Меблирован. Авторский дизайн. Эксклюзивная отделка. Участок 13 соток. Ландшафтный дизайн. Скважина. Септик. Газ по границе. Развитая инфраструктура.



www.greatr.ru

+7 (495) 640-05-28



Новорижское ш., 17 км от МКАД, «Козенки»

Кирпичный дом 520 м² в загородном комплексе категории Premium. Под ключ. Гостиная 41 м². Гараж. Сауна. Бильярдная. Участок 20 соток. Центральные коммуникации. Развитая инфраструктура. Охрана. Рядом парк, река.



www.greatr.ru

+7 (495) 983-02-58



Ярославское ш., 25 км от МКАД, «Зеленоградский»

Лесной участок 34 сотки в стародачном поселке «Красный командир». На участке дом 35 м². Скважина. Газ по границе. Развитая инфраструктура. Круглогодичный подъезд. Рядом лес.



www.greatr.ru

+7 (495) 640-05-28



Дмитровское ш., 15 км от МКАД, «Рыбаки»

Коттедж 350 м² в охраняемом коттеджном поселке. Под ключ. Дом разделен на две автономные половины. Меблирован. Лесной участок 28 соток. Ландшафтный дизайн. Колодез. Септик. Магистральный газ. Рядом три озера.



www.greatr.ru

+7 (495) 640-05-28



Калужское ш., 15 км от МКАД, «Фоминское»

Кирпичный коттедж 370 м² в охраняемом коттеджном поселке. Под чистовую отделку. Участок 15 соток. Гараж. Центральные коммуникации. Развитая инфраструктура. Рядом церковь и святой источник.



www.greatr.ru

+7 (495) 983-02-58



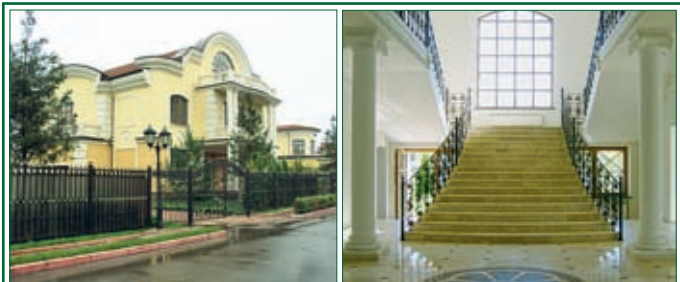
Новорижское ш., 27 км от МКАД, «Белая гора»

Кирпичный дом 530 м² в охраняемом коттеджном поселке. Под чистовую отделку. Зимний сад. Участок 23 сотки. Центральные коммуникации. Развитая инфраструктура. Рядом река Истра. Собственный выход в лес.



www.greatr.ru

+7 (495) 983-02-58



Новорижское ш., 10 км от МКАД, «Николе-Урюпино»

Дом 830 м² в охраняемом коттеджном поселке. Под ключ. Гараж. Сауна. SPA-зона. Кинозал. Каминный зал. Бильярдная. Участок 18 соток. Ландшафтный дизайн. Центральные коммуникации. Развитая инфраструктура. Рядом пляж.



www.greatr.ru

+7 (495) 983-02-58



Каширское ш., 29 км от МКАД, клубный жилой комплекс «Форест клуб»

Представляем Вам новый проект на рынке недвижимости – загородный клубный жилой комплекс «Форест Клуб». Расположенный всего в 29 км от МКАД по трассе «Москва-Дон», в окружении вековых сосен, комплекс подобрал в себя все самое лучшее, что можно предложить как для комфортного круглогодичного проживания, так и для отдыха на лоне природы в свободное время.

На огороженной и охраняемой территории площадью 8 га расположен жилой комплекс, состоящий из 4-5-6 этажных домов с большим выбором квартир площадью от 30 до 200 кв.м. Инфраструктура включает в себя торговый, офисный комплексы, развлекательный комплекс с боулингом, рестораном, кафе, беседками для барбекю на берегу

прекрасного озера, спортивно-оздоровительный комплекс с бассейном, тренажёрным залом и спа-центром.

Жилой комплекс включает в себя также зону для активных видов спорта – теннисные корты, площадки для игры в волейбол, баскетбол, мини-футбол, которые будут занимать прилегающие 2 га территории. Для детей предусмотрены игровые площадки, детский сад и развивающие центры. В распоряжении жильцов будет подземно-надземная парковка автотранспорта. Дополнительные возможности предоставляет развитая внешняя инфраструктура – расположенные поблизости оздоровительный комплекс «Бор» (Управление делами президента РФ), спортивно-оздоровительные клубы «Пейнтбол» и «Рыбалка».

От комплекса до станции метро «Домодедовская» предусмотрено движение маршрутного такси. Управление комплексом будет осуществлять профессиональная управляющая компания, которая обеспечит круглосуточную службу сервиса и плановое обслуживание коммуникаций, дорог, зданий и сооружений, уборку улиц и многое другое.

Начало продаж – ноябрь 2011 г.

Стоимость квартиры от 1,8 млн руб.

Комфорт, качество, жизнь и отдых на лоне природы. Вы достойны всего этого!

Офис продаж: г. Москва, ул. Оржоникидзе, д. 11



Группа компаний «Профиль»

www.forest-c.ru

+7 (495) 66-95-950



Симферопольское ш., 85 км от МКАД, ДП «Матрешкино»

Поселок расположен в экологически чистом районе, вблизи леса с ягодами, грибами и нежным пением птиц. Охраняется. В поселке детские игровые и спортивные площадки, мини-маркет, аптека и прекрасные места с девственной природой для рыбалки и отдыха.

От застройщика!



Группа компаний «Профиль»

+7 (495) 66-95-950

www.matreshki-no.ru



Новорижское ш., 95 км от МКАД, ДП «Раздолье»

Расположен в окружении леса, на берегу реки. Электричество, газ, магазин, аптека, детские и спортивные площадки, охрана, транспортная доступность. Купить здесь участок – сделать неоценимый вклад в свое здоровье и в будущее своей семьи.

Цена: от 40 тыс.руб./сот.



Группа компаний «Профиль»

+7 (495) 66-95-950

www.razdolie-dachi.ru



Рублево-Успенское ш., 5 км от МКАД, д. Раздоры

Участок 51 сотка под ИЖС. Выполнен ландшафтный дизайн, высажены крупномеры, заведены центральные коммуникации, электричество 60 кВт. Продает собственник.

www.realty-deluxe.ru

+7 (967) 157-11-11



Симферопольское ш., 90 км от МКАД

Коттеджный поселок «Березкино», живописный лес, доступные цены. Дома с участками от 2,9 млн руб. Инфраструктура, коммуникации, ипотека, ПМЖ.

Цена: 75 000 руб./сот.

info@gkter.ru

<http://www.berezki-no.ru>

+7 (495) 221-21-64



Минское ш., 34 км от МКАД

Клубный коттеджный поселок «Астра – Лесные усадьбы», живописный лес, модная архитектура, готовые дома, антикризисные цены.

Цена: от 15 млн руб.

www.astra-dom.com

+7 (495) 2-271-271



Рублево-Успенское ш., 19 км от МКАД

Дом 740 м² на лесном участке 18 соток в охраняемом коттеджном поселке. Дом под отделку, центральные коммуникации, ИЖС. Поселок полностью застроен. Развитая инфраструктура. Продает собственник.

www.realty-deluxe.ru

+7 (967) 157-11-11



Орехово-Зуевский р-н, 55-й км Егорьевского ш., д. Соболево

Продажа земельного участка площадью 13,6 га. Территория бывшего культурно-спортивного оздоровительного комплекса. Участок расположен в 62 км от МКАД в р-не деревни Соболево.

Цена: 48 000 руб./сот.

+7 (495) 969-74-74



Старокаширское ш., 10 км от МКАД, «Ленинские горки»

Дом 429,3 м² в жилом поселке премиум-класса. Участок 12 соток. Инфра-ра: круглосуточная охр., автостоянка, дет. площадки. Рядом детсад, школа. Ком-ции: газ, отопление, вода, канализация, эл-во. Московская прописка. Все в собственности.

Цена: 25 млн руб.

<http://soyuzbc.ru/services/view/3.html>

+7 (904) 270-08-06



Симферопольское ш., 50 км от МКАД, коттеджный поселок «Русь»

К продаже предлагаются дома из оцилиндрованного бревна диаметром 22 см площадью от 180 до 230 м² в «русском» классическом архитектурном стиле. Все коммуникации введены в дом, включая централизованную канализацию и воду из артезианской скважины глубиной 50 м с установленной системой водоснабжения дома. Электричество по 9 кВт на дом. Строительная степень готовности домов – под «чистовую» отделку.

Дома с участками по 12 соток расположены на территории охраняемого коттеджного поселка «Русь». Поселок застроен и заселен на 80%. По периметру поселок обнесен забором, ведется круглосуточная охрана. Ежемесячные платежи на охрану и уборку территории – 1500 рублей. Асфальт проложен до коттеджей. Проекты предусматривают оптимальные планировки домов: первый этаж – кухня, совмещенная с большой гостиной, санузел, гостиная комната, котельная; второй этаж – три спальни и санузел. Окна – стеклопакеты, крыша – металлочерепица. Произведено полное утепление межэтажных перекрытий

и крыши. Участки правильной прямоугольной формы. До пляжа на реке Лопасня – 300 м. До леса – 50 м. Поблизости от коттеджного поселка (в 1 км) расположен известнейший архитектурный памятник и действующий монастырь «Давидова пустынь». Подъезд к поселку осуществляется по единственному «едущему» на сегодняшний день в Подмосковье Симферопольскому шоссе (50 км от МКАД). Необходимая инфраструктура – магазины, детский сад, школа, поликлиника расположены в 1 км от коттеджного поселка «Русь» в поселении городского типа Новый Быт. Добраться до поселка общественным транспортом можно от Москвы на электричке или маршрутном такси до города Чехов, далее 15 минут на маршрутном такси до коттеджного поселка.

Предлагаемые к продаже дома стоят на самом высоком месте в поселке, откуда открываются прекрасные виды на позолоченные маковки «Давидовой пустыни» и раскинувшиеся поблизости хвойные леса, богатые грибами.

Цена: от 4,1 млн руб.

Собственник

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



НАСТОЯЩИЕ РУССКИЕ ДЕРЕВЯННЫЕ ДОМА!

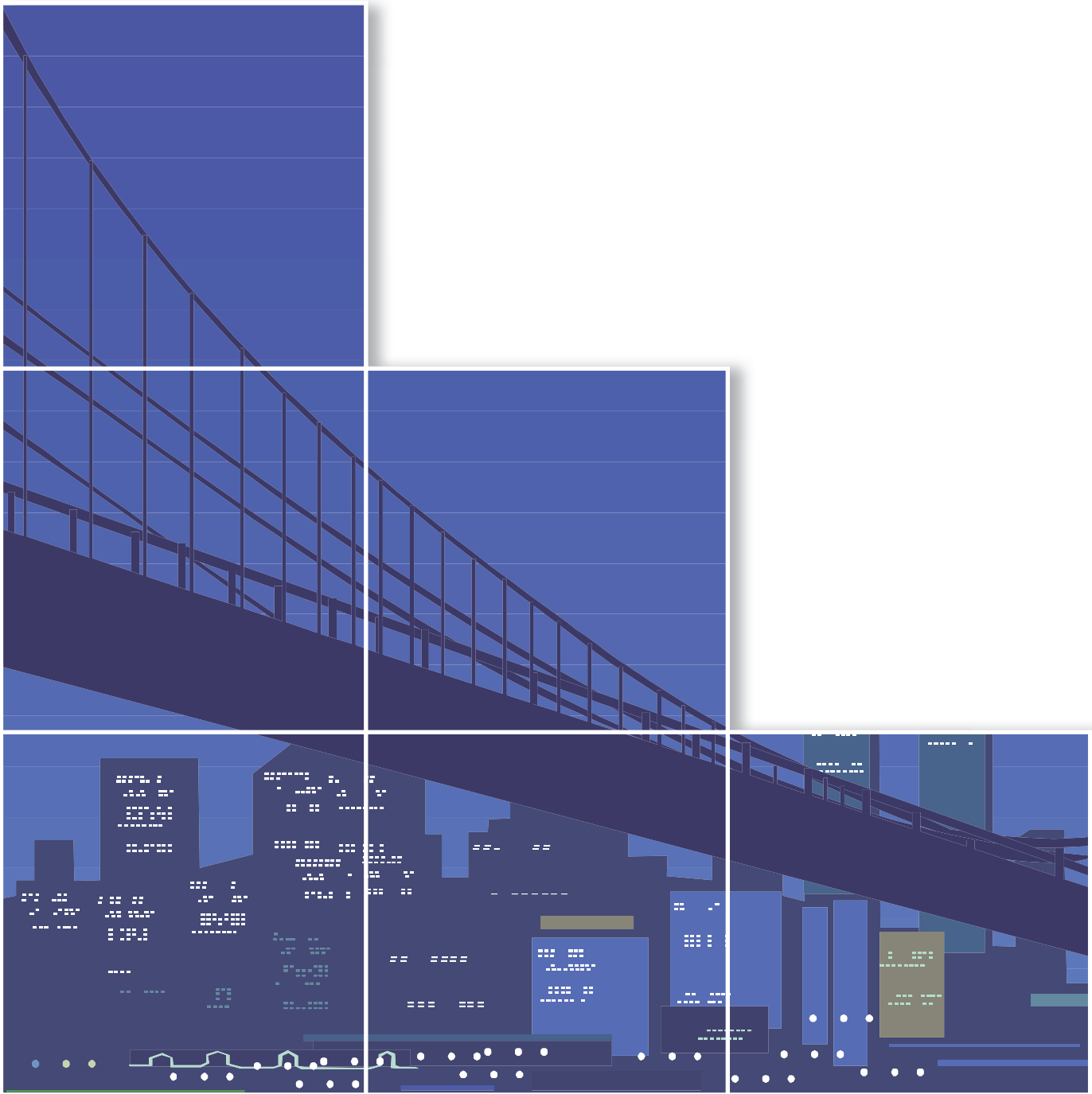
Дома из оцилиндрованного бревна диаметром 22 см площадью от 180 до 230 м², все коммуникации введены в дом, включая централизованную канализацию и воду из артезианской скважины глубиной 50 м с установленной системой водоснабжения дома.

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

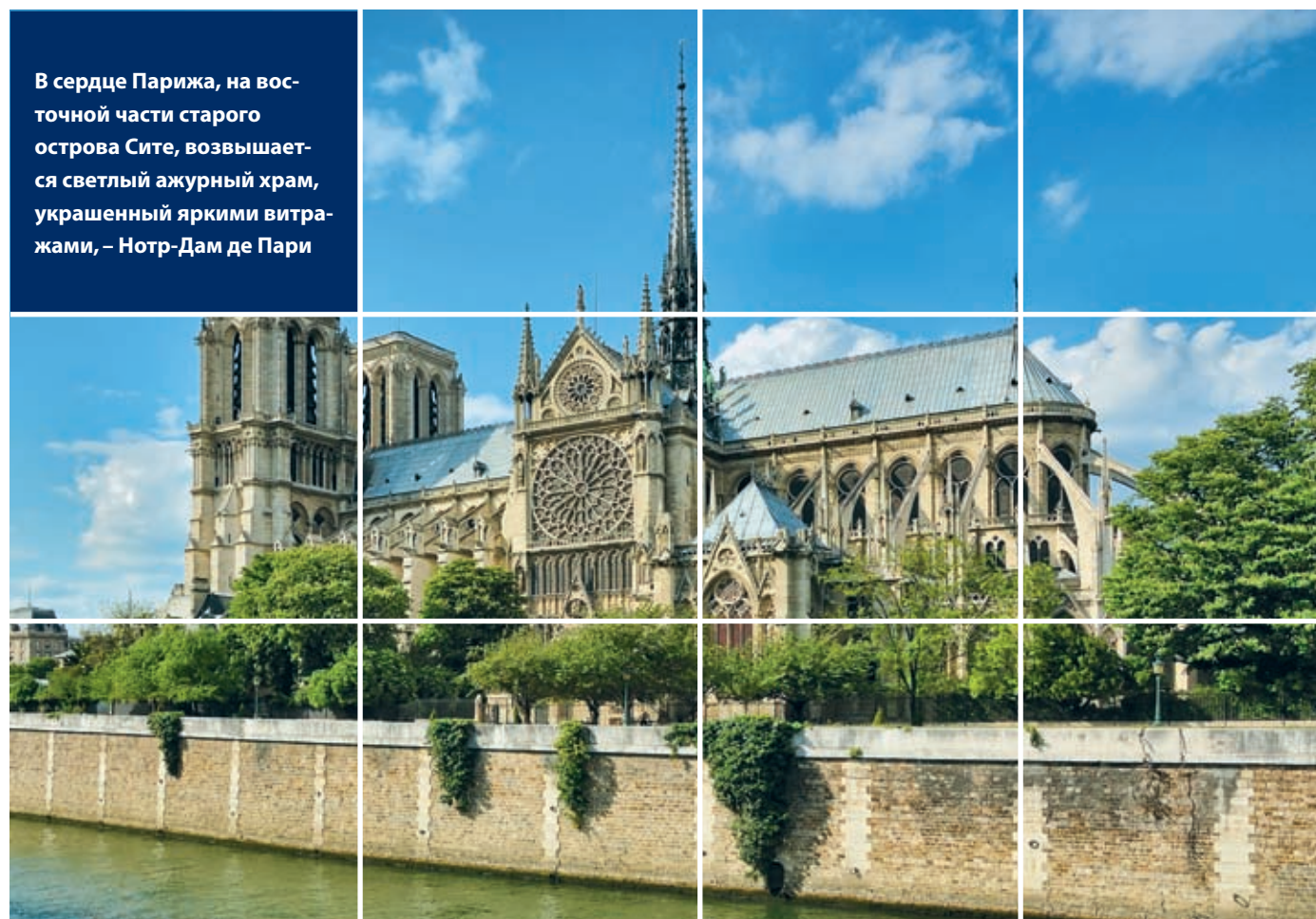
СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТА ОТ 4,1 МЛН РУБ.

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

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



ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



В сердце Парижа, на восточной части старого острова Сите, возвышается светлый ажурный храм, украшенный яркими витражами, – Нотр-Дам де Пари

ГОТИЧЕСКОЕ СЕРДЦЕ ПАРИЖА

АВТОР: Анна СЕМИНА

В сердце Парижа, на восточной части старого острова Сите, возвышается светлый ажурный храм, украшенный яркими витражами, – Нотр-Дам де Пари. Пожалуй, это самый известный готический собор в мире, поражающий своими размерами и пропорциональностью. Собор Парижской Богоматери по праву считается одной из главных достопримечательностей французской столицы.

Остров Сите был заселен уже в античные времена. В III веке до н.э. на нем обосновалось кельтское племя, затем сюда пришли римские завоеватели, но местный гарнизон так и не приобрел особого значения. Только в 486 году, когда Париж был завоеван Хлодвигом I из династии Меровингов, город стал одной из столиц франкского государства. В середине VI века, во времена правления третьего сына Хлодвига, на острове была построена первая христианская церковь Парижа — базилика Святого Стефана. А через шесть столетий на ее

месте началось строительство собора Парижской Богоматери.

» **КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ**
Первый камень собора Нотр-Дам де Пари был заложен в 1163 году папой Александром III и королем Людовиком VII. Папа одобрил строительство, несмотря на протесты со стороны одного из епископов, настаивавшего, что не время возводить собор, когда голодают бедняки. В 1182 году был освящен главный алтарь, а к 1196 году почти завершилось возведение нефа здания. В 1245 году закончилось строительство двух башен.



Имена первых зодчих, работавших над собором, к сожалению, неизвестны. Главными же его создателями считаются два архитектора: Жан де Шель и Пьер де Монтро, один из наиболее ярких представителей готики, создатель изящной Святой капеллы (Сент-Шапель) в центре Парижа. Под управлением Жана де Шеля началось строительство часовен нефов и хора. Вместе с Монтро архитектор изменил пропорции собора, удлинив его и переделав фасады.

Позже достройкой поочередно занимались Пьер де Шель, Жан Рави и Раймон де Тампль, но они не внесли ничего нового в облик собора. Архитекторы немного изменили форму аркбутанов (наружные полуарки, позволяющие сократить размеры внутренних опор храма и освободить пространство) и обогатили отделку собора.

В 1302 году под сводами еще не законченного собора собрались первые Генеральные штаты — парламент Франции, просуществовавший до XVIII века. Полностью отделка собора Нотр-Дам де Пари была завершена к 1345 году. Его длина составила 130 м, высота башен — 69 м.

Хотя над созданием храма за два столетия успели потрудиться многие архитекторы, первоначальный замысел готического собора был соблюден. Главный фасад Нотр-Дама возвышался над вплотную подступившими домами, торговыми лавочками и мастерскими ремесленников. На золотом фоне празднично сверкали все статуи. На многие века собор Парижской Богоматери стал центром городской жизни.

» В ИНТЕРЕСАХ РЕВОЛЮЦИИ

В соборе не только заседал парижский парламент, здесь же заключались торговые сделки и разыгрывались мистерии. За приютом в Нотр-Дам тянулись нищие и бездомные, а богатые сдавали сюда на хранение свои ценности, отправляясь в дальнее путешествие. Обряды бракосочетания, крещения и отпевания, празднования военных побед — все это совершалось в соборе Парижской Богоматери.

По первоначальному замыслу храм должен был вмещать всех жителей города — около 10 тыс. человек. Но пока велось строительство, Париж расширялся. На протяжении веков в соборе часто об-

Галерея химер на фасаде собора воссоздает таинственную и фантастическую атмосферу Средневековья. Самая известная химера Нотр-Дама – Стрикс. Это крылатая женщина-птица, по преданию, похищала младенцев и питалась их кровью. Химер нередко путают с гаргульями, которые появились на здании еще в XIII веке. Но если первые несут чисто декоративную функцию, то мрачные гаргульи служат для отвода потоков дождевой воды от крыш и стен, защищая их от повреждения



В 1864 году известный французский мастер Аристид Кавайе-Коль за три года выполнил полную перестройку органа. Обновленный барочный инструмент приобрел романтическое звучание. Сейчас это самый большой орган во Франции. Он имеет 7800 труб и состоит из 109 регистров. Во время реставрации сломали постройки, примыкавшие к собору, а перед фасадом появилась большая площадь. Именно здесь находится нулевой километр Парижа – точка, от которой отсчитываются все расстояния Франции

новляли мебель. В XVIII столетии внутри Нотр-Дама были снесены амвон и гробницы, а тяжелые витражи для облегчения здания заменили обычным стеклом.

Не прошла мимо собора и Великая французская революция конца XVIII века. Новое правительство имело свои взгляды на историю страны и ее реликвии. Одним из первых декретов Конвента было объявлено, что собор, «твердыня мракобесия», будет снесен, если парижане не соберут огромную сумму денег на нужды революции. Деньги удалось со-

королей. Все колокола собора, за исключением одного, были переплавлены.

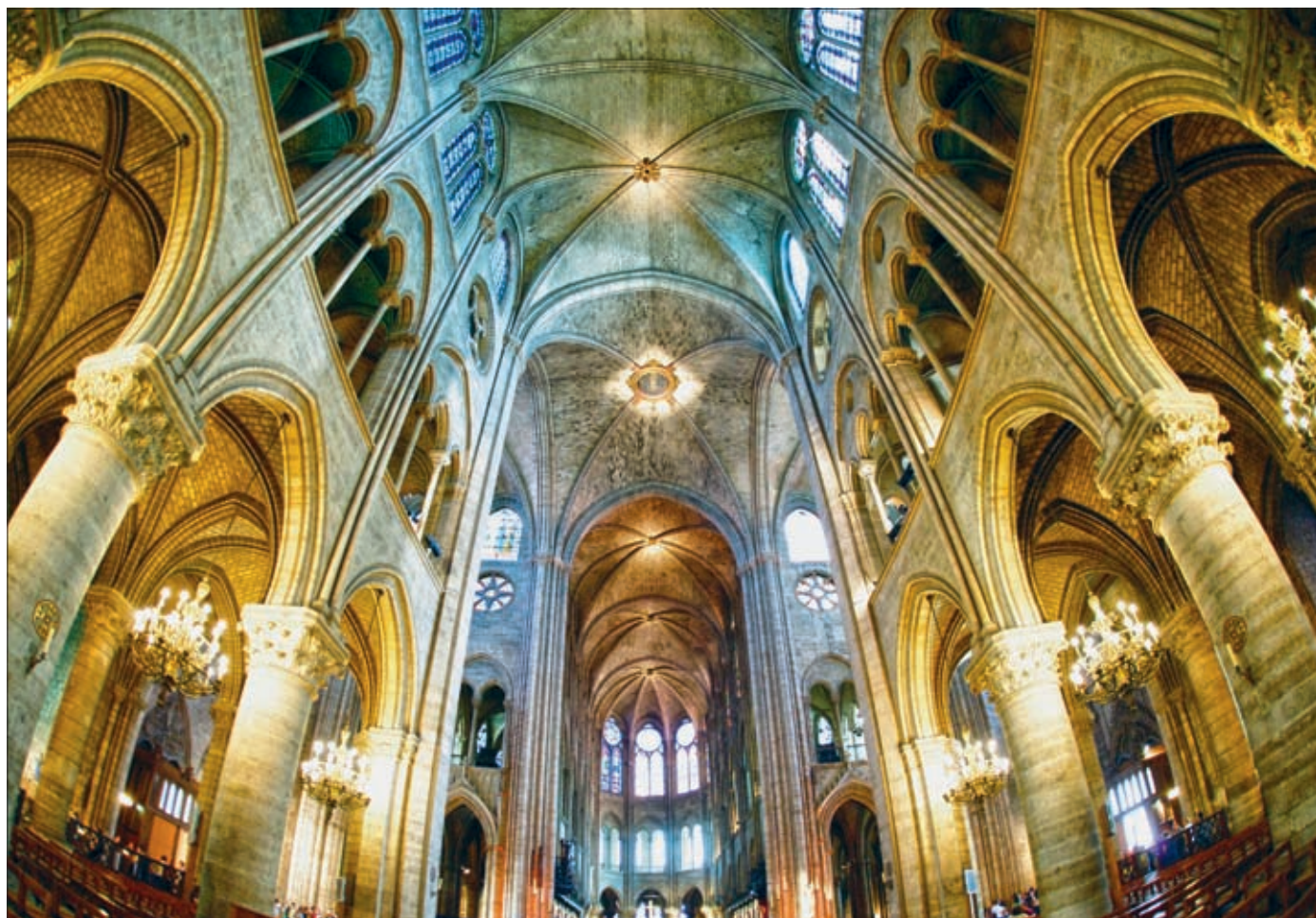
В 1795 году собор Парижской Богородицы был закрыт и некоторое время даже использовался в качестве винного склада. Только через семь лет его снова освятили, приурочив событие к коронации Наполеона I. Собор настолько обветшал, что стены пришлось быстро перекрасить, а местами — задрапировать. Здание отчаянно нуждалось в реставрации. И после появления романа Виктора Гюго «Собор Парижской

На фасадах переплетаются изображения библейских Рая и Ада, над порталом помещено изображение Страшного суда, наверху прячутся химеры. Слегка оскалившиеся, они нависают над расстилающимся внизу Парижем

брат, а Нотр-Дам, так и не отданный городу, был объявлен храмом Разума. С его крыши исчезла стрела, а с центрального фасада — статуи иудейских царей. Робеспьер лично распорядился обезглавить статуи, приняв их за французских

Богородицы» судьбой здания наконец-то озаботились парижские власти.

» **ТАИНСТВЕННЫЕ ХИМЕРЫ**
В 1841 году началась масштабная реставрация собора, которую возглавил



молодой архитектор Виолле-ле-Дюк. За 23 года были восстановлены скульптуры, заменены разбившиеся статуи апостолов и иудейских царей и сооружен знаменитый 90-метровый шпиль.

Под руководством архитектора была отремонтирована розетка западного фасада с так называемым балконом Девы. Скульпторы заново выполнили статую Девы Марии с младенцем в окружении двух ангелов. Виолле-ле-Дюк практически полностью переделал центральный витраж западного окна-розы. По обеим сторонам от розетки были установлены скульптуры Адама и Евы. Многие искусствоведы считают их появление принципиальной ошибкой архитектора, так как в древности в этой части со-

бора была размещена только скульптура Девы Марии.

Виолле-ле-Дюк также решил создать галерею химер на фасаде собора, чтобы воссоздать таинственную и фантастическую атмосферу Средневековья. Самая известная химера Нотр-Дама — Стрикс. Это крылатая женщина-птица, по преданию, похищала младенцев и питалась их кровью. Химер нередко путают с гаргулями, которые появились на здании еще в XIII веке. Но если первые несут чисто декоративную функцию, то мрачные гаргули служат для отвода потоков дождевой воды от крыш и стен, защищая их от повреждения.

Не забыл архитектор и себя запечатлеть в веках. Среди статуй апостолов,

Фулканелли, один из известных алхимиков XX века, утверждал, что в геометрии собора Парижской Богоматери закодирован секрет философского камня, а в отделке спрятано множество алхимических символов





Последователи эзотерических учений находят в архитектуре и символике Нотр-Дама зашифрованные оккультные знаки. Виктор Гюго называл собор «наиболее удовлетворительным кратким справочником оккультизма».

Одна из легенд гласит, что узоры и замки на створах ворот Нотр-Дама, настоящее чудо слесарного искусства, мастер Бискорне сделал не сам, а с помощью дьявола. Только дьявол-кузнец мог сотворить кованые узоры в виде ажурных листьев. В день, когда замки были врезаны, оказалось, что ворота невозможно открыть. Помогло лишь окропление святой водой

К 2000 году собор, потемневший от времени, пыли и смога, было решено очистить химическими растворителями. Нотр-Дам приобрел непривычный белый цвет, избавившись от средневековой мрачности

стоящих на коньках кровли, только один смотрит вверх, на шпиль. Это скептик Фома, его лицо — скульптурный портрет самого Виолле-ле-Дюка.

В 1864 году известный французский мастер Аристид Кавайе-Коль за три года выполнил полную перестройку органа. Первый большой орган был установлен в соборе еще в 1402 году, а затем достроен в 1730 году. Обновленный барочный инструмент приобрел романтическое звучание. Сейчас это самый большой орган во Франции. Он имеет 7800 труб и состоит из 109 регистров. В 1985 году были назначены четыре титулярных органиста, каждый из которых проводит службы по три месяца в году.

Во время реставрации сломали постройки, примыкавшие к собору, а перед фасадом появилась большая пло-

щадь. Именно здесь находится нулевой километр Парижа — точка, от которой отсчитываются все расстояния Франции.

» СПРАВОЧНИК ОККУЛЬТИЗМА

Разумеется, со строительством средневекового собора связано множество легенд. Последователи эзотерических учений находят в архитектуре и символике Нотр-Дама зашифрованные оккультные знаки. Виктор Гюго называл собор «наиболее удовлетворительным кратким справочником оккультизма».

Одна из легенд гласит, что узоры и замки на створах ворот Нотр-Дама, настоящее чудо слесарного искусства, мастер Бискорне сделал не сам, а с помощью дьявола. Только дьявол-кузнец мог сотворить кованые узоры в виде



ажурных листьев. В день, когда замки были врезаны, оказалось, что ворота невозможно открыть. Помогло лишь окропление святой водой.

Немало предположений вызывает странное расположение знаков зодиака, изображенных на центральном витраже фронтона. Зодиакальные знаки обычно толкуют как символ годовичного цикла. Но в западных астрологических традициях зодиакальный год начинается со знака Тельца, а на витраже год начинается со знака Рыб, что соответствует индуистскому астрологическому циклу.

В правой башне собора висит 13-тонный колокол Эммануэль, который славится необыкновенным голосом. Предание гласит, что присутствовавшие при отливки колокола парижанки бросали в расплавленную массу серебряные и золотые украшения. Именно благодаря этому колокол приобрел свой чистый и звучный тембр.

Фулканелли, именитый алхимик XX века, утверждал, что в геометрии собора Парижской Богоматери закодирован секрет философского камня, а в архитектурной отделке спрятано множество алхимических символов. Среди верени-

цы химер Фулканелли отыскал барельеф старца, являющийся, по его мнению, Алхимиком Нотр-Дама.

Действительно ли создатели собора заложили тайные знаки в его символику, предстоит решать исследователям. Для большинства же собор Парижской Богоматери является шедевром архитектуры, жемчужиной французской готики. «Тяжелый, как слон, и легкий, как насекомое», — так описал Нотр-Дам французский писатель Анатоль Франс.

Все в соборе построено на игре объемов, на контрасте света и тени, добавляют легкости и «парящие» аркбутаны по бокам здания. К 2000 году собор, потемневший от времени, пыли и смога, было решено очистить химическими растворителями. Нотр-Дам приобрел непривычный белый цвет, избавившись от средневековой мрачности. Но это лишь на первый взгляд. На фасадах собора переплетаются изображение библейских Рая и Ада, над центральным порталом помещено изображение Страшного суда, а наверху, за выступами, прячутся химеры. Слегка оскалившиеся, они нависают над расстилающимся внизу Парижем, бережно храня тайны собора.

По первоначальному замыслу собор Парижской Богоматери должен был вмещать всех жителей города – около 10 тыс. человек. Но пока велось строительство, Париж тоже расширился

Предание гласит, что присутствовавшие при отливки колокола Эммануэль парижанки бросали в расплавленную массу серебряные и золотые украшения. Благодаря этому колокол приобрел звучный тембр





ЧЕРВИНИЯ: И СНЕГ, И ЛЫЖИ, И ЛЮБОВЬ

АВТОР: Алла АББАКУМОВА

Расположенная на границе между Швейцарией и Италией, гора Маттерхорн (по-итальянски Монте Червино) – естественная географическая и эстетическая доминанта, которая приковывает к себе взгляды, завораживает и гипнотизирует. Это истинное сокровище Червинии, без которого немислимы Альпы.

Помимо сюрреалистической красоты пейзажей Червиния обладает целым рядом достоинств, которые выделяют ее из прочих областей. Например, это одна из самых высоких в Европе зона для занятий горнолыжным спортом, а ледник у Монте Розы обеспечивает круглогодичное катание всем желающим и является тренировочной базой многих национальных горнолыжных команд.

Горные лыжи — это отдых, который рождает непередаваемые эмоции, драйв и адреналин от катания в компании веселых и профессиональных итальянских гидов. Чего еще желать? Разве что освоения новых видов и тех-

ник спуска. Как бы классно вы ни катались, всегда остается что-то неизведанное. Проводники Червино помогут преодолеть еще одну ступень на пути к совершенству — существуют базовые трехдневные курсы, чтобы обучить желающих лыжному мастерству, ориентированию и технике безопасности.

Внетрассовое катание не удел богов и героев. Возможность прочувствовать величие гор, свежесть снега, шорох ветра, красоту лавин и камнепадов (последние служат исключительно предметом любования, не представляя опасности) вы получите, пройдя программу обучения — они здесь всех уровней сложности, начиная с нулевого.

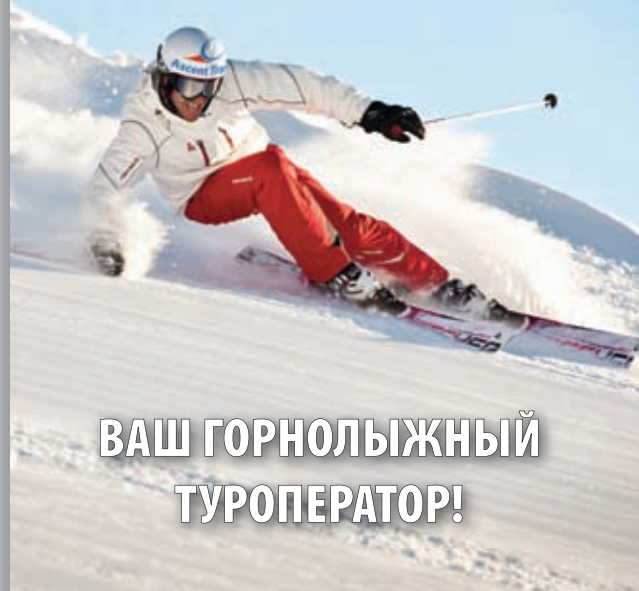


Асент Трэвел

Member of  Hotelplan GROUP



Туристические
Бренды



ВАШ ГОРНОЛЫЖНЫЙ ТУРОПЕРАТОР!

Горнолыжный ON-LINE:

**Цены ниже,
Скорость выше!**

**Австрия
Андорра
Испания
Италия
Франция
Норвегия
Словения
Финляндия
Швейцария
Швеция**

(495) 981-88-55
www.ascent-travel.ru



В Червинии вы получите шанс насладиться гармонией льда и пламени. Вечером на снегоходах вас поднимут от Шеней (Cheneil) до перевала Шамау (Chamois), чтобы потом вы спустились на лыжах в ночной тишине, освещая путь факелом. Экскурсии с факелами организуются каждую неделю, а вечер, как правило, завершается дружеской пирушкой.

Зима любит заставлять врасплох водопады: замораживая потоки воды, она превращает их в произведения искусства. Стены из кристально чистого льда, низвергающиеся с небес на землю каскады — к этому стоит прикоснуться. Но что там прикоснуться! Здесь по столпам храмов природы принято ползать, а для этого требуется ловкость и сноровка. Их легко наработать на курсах ледолазания, чтобы затем отправиться в поход — однодневный или многодневный.

В Червинии процветает такая форма горнолыжной жизни, как хелиски. Во Франции, к примеру, она запрещена по соображениям, далеким от здравого смысла. Сервисные, экскурсионные и строительные вер-

толеты летают везде, а фрирайдные — над долиной Валле д'Аоста. Этот вид деятельности, впрочем, здесь строго регламентирован законом. Им вправе заниматься только опытные лыжники под руководством специально подготовленных гидов и пилотов и лишь в определенных зонах.

Доступны в Червинии и полеты на парапланах в тандеме с инструктором, старт которых начинается на лыжах. Кому и этого мало, могут заняться кайт-ски и аэробордингом — видами спорта последнего поколения, которые пользуются огромным успехом. Кайт-ски похож на кайтсерфинг, только доска заменена лыжами, а парус — управляемым воздушным змеем с двумя или четырьмя полостями. Аэроборд управляется простым перемещением веса собственного тела в нужном направлении.

Способов передвижения в горах Червинии по снегу или скалам, льду или небу вполне достаточно для того, чтобы почувствовать себя существом, подобным китайскому дракону, которому подвластны все стихии. ■



КОВЕНТ-ГАРДЕН: МНОГО ШУМА ИЗ НИЧЕГО

АВТОР: Альберт АКОПЯН

Лондон большой. Но в нем все маленькое. Один недавний лондонец, наш бывший соотечественник, был так поражен скромными размерами Трафальгарской площади, что брякнул: «Эту колонну куда ни повали – всю площадь накроет». Преувеличение, конечно. Если повалить по диагонали, то точно не накроет. Но все равно не Красная площадь.

Высота колонны Нельсона 44 м. То есть площадь не такая уж и маленькая. Просто общее чувство нашего человека в Лондоне: то, что на самом деле совсем не маленькое, кажется почти домашним. Например, Королевская опера, которую обычно называют по имени соседнего 300-летнего овощного рынка «Ковент-Гарден». Вместимость точно такая же, как у нашего Большого, внешне здания похожи, но оперный театр Лондона стоит в переулке.

Площадь и старое здание рынка за театром и есть наша цель — лондонский «Арбат». Весь этот квартал прямо за Трафальгарской площадью (если пой-

ти по Стрэнду, по левую руку) тоже называется Ковент-Гарден.

В Лондоне множество пешеходных улиц. Почти в каждом районе есть своя pedestrianized street. Но площадь у рынка «Ковент-Гарден» — это особенное место. Здесь, несомненно, лучшие уличные актеры, клоуны и акробаты: соседство с Королевской оперой обязывает. Конечно, есть художники и самый непонятный (если не сказать изуверский) аттракцион — живые статуи. Но дети в восторге: кто кого в гляделки победит. И очень похоже, что все это нравится лондонцам не меньше, чем туристам.

Говорят, представления тут начали давать более 300 лет назад, а самое ста-



TS/foabank.ru

Площадь у рынка «Ковент-Гарден» – это особенное место. Здесь, несомненно, лучшие уличные актеры, клоуны и акробаты: соседство с Королевской оперой обязывает

рое здание на площади — «актерская» церковь Святого Павла. Из других культурных достопримечательностей — Музей общественного транспорта, где детям можно купить модель конки, паровоза или даблдекера. Кстати, где-то здесь, напротив Оперы, торговала филалками Элиза Дулиттл — героиня комедии Бернарда Шоу «Пигмалион». И еще о высоком. Буквально за год до закрытия оптового рынка «Ковент-Гарден» Альфред Хичкок снял здесь ужастик «Иступление» о серийном убийце — торговце фруктами.

Театров в районе Ковент-Гарден масса. Здесь и Новый лондонский театр, где 30 лет назад впервые поставили «Кошек» Ллойд Вебера, и Театр Ее Величества, получивший пятью годами позже его же «Призрак оперы». Но без-

условная достопримечательность — пьеса Агаты Кристи «Мышеловка», которая значится в репертуаре театра «Сент-Мартинс» с 1952 года. И смотрят! Представляете? Смотрят снова и снова на протяжении 60 лет. Детектив! Они еще и в Музее театра, тут же, в Ковент-Гардене, впечатлениями обмениваются, какой состав труппы в 1960-х лучше играл тот или иной эпизод. Странная нация.

На самом рынке — сувениры ручной работы, довольно дорого. А может, и не совсем ручной. Плетеные корзинки, куклы, антиквариат, поделки из металла, даже что-то вроде шпингалетов и все-все-все — вплоть до тарелок с портретом принцессы Дианы. Вокруг много настоящих пабов. Настоящих — то есть не туристических, а рассчитан-

До 1974 года, до закрытия оптового рынка, говорить о престижности района Ковент-Гарден для финансово-промышленной элиты не приходилось. А вот элите творческой это было то что надо. После закрытия рынка английские сэры, пэры и мэры, как люди вменяемые, хотели все снести и построить ряд современных комфортных коробок «с сохранением исторических фасадов». Акробаты вышли на баррикады. Оппозиционные консерваторы во главе с будущим премьер-министром – Железной Леди Маргарет Тэтчер – всю костерили оппонентов – квартал был спасен и отреставрирован



На западе Ковент-Гарден граничит с Сохо. Отбросим киноштампы об обители зла и разврата. Сохо – несомненно, главный центр развлечений британской столицы, район кинотеатров, ресторанов, Чайнатауна, клубов и прочего. Когда-то тут действительно было больше мигрантов, чем в остальных районах Лондона. Сегодня такие сравнения выглядят просто бессмысленными, а потомки тех мигрантов – одни из самых обеспеченных лондонцев, особенно если учитывать стоимость принадлежащего им жилья

ных на лондонцев. Цены средние для центра. Пабов и баров здесь больше полусотни.

А еще рестораны — от самых пафосных, где собирается культурная элита страны и место в которых надо бронировать за полгода (как утверждают путеводители), до ресторанов вегетарианской кухни и прочих «молекулярных» вывертов. Про магазины и бутики одежды, обуви, аксессуаров и говорить нечего.

Понравилось? Еще бы. Средняя цена жилья в квартале Ковент-Гарден — на уровне самых престижных районов. Но есть интересная особенность — большой разброс цен. Дело в том, что до 1974 года, до закрытия оптового рынка, говорить о престижности района для финансово-промышленной элиты не приходилось. А вот элите творческой это было то что надо.

После закрытия рынка английские сэры, пэры и мэры, как люди вменяемые, хотели все снести и построить ряд современных комфортных коробок «с сохранением исторических фасадов». Акробаты вышли на баррикады. Оппозиционные консерваторы во главе с будущим премьер-министром —

Железной Леди Маргарет Тэтчер — всю костерили оппонентов — квартал был спасен и отреставрирован.

Конечно, время взяло свое. Но Ковент-Гарден и близко не похож на датский хиппиленд Христианию. Гламур и антигламур — близнецы-братья, джинсы порваны и волосы всклокочены по последней моде. Но все же в квартале есть чистые и опрятные уголки старых обитателей. В значительной мере это лофты, которые некогда были зданиями складов, обслуживавших оптовый рынок.

Многие из квартир в лофтах довольно дороги даже для этого района. Но здесь реально найти, например, студию за £300–350 тыс., односпальную квартиру за £400–500 тыс. или квартиру с двумя спальнями за сумму около £700–750 тыс. Более просторные — вряд ли. Да и квартира с двумя спальнями, скорее всего, будет двухэтажной или двухуровневой.

Там же, в лофтах, как и в существующих зданиях коммерческой недвижимости, относительно дешевы пентхаусы — двухэтажные по определению и с террасой на крыше, иначе это все-таки будет



комфортабельный attic — чердак. Конечно, выставленный на продажу пентхаус в Ковент-Гардене — большая редкость, но стоимость последних двух предложений пентхаусов с двумя спальнями и двумя туалетами, при этом один из них и с зимним садом больше стандартного, уложилась в £1,4–1,5 млн за м².

А вот трехкомнатная квартира в реконструированном здании в центре Ковент-Гардена — это уже £3,7 млн. Завершение строительных

работ — еще одного реконструированного здания стоят по £3 млн.

И немного о соседях. Соседи разные. На востоке, между Ковент-Гарденом и Сити, расположен Олдвич. Замечательная переходная стадия от международного делового центра к нормальному городу контрастов. С одной стороны, здесь есть такие штрихи первого, как Лондонская школа экономики и Бушхаус — штаб-квартира информационной корпорации ВВС, впрочем,

Общее чувство нашего человека в Лондоне: то, что на самом деле не маленькое, кажется почти домашним. Например, Королевская опера, которую называют по имени соседнего овощного рынка «Ковент-Гарден»

работ намечено на октябрь 2011 года. Такая же квартира на улице Стрэнд (южная граница района) оценена в £3,2 млн за м². Наконец, квартиры по 150 м² на верхних — 8, 9 и 10 эта-

и то и другое — не стекляшки-небоскребы, а здания начала прошлого века. С другой стороны, тут начинают и относительно тихие кварталы высококлассного жилья.



HIGHWAY  PARADISE
REAL ESTATE CONSULTANCY

Португалия - небольшая страна на западном побережье Европы.

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

estate@highway2paradise.com

Phone: +351 289 513 752

www.highway2paradise.com

Europe - Portugal
REAL ESTATE CONSULTANCY



Стрэнд – главная улица Лондона, она соединяет район Вестминстер с Сити. Ближе к Сити на Стрэнде преобладает историческая застройка, включая огромный комплекс-квартал Сомерсет-хаус эпохи классицизма

Стоимость последних двух предложений пентхаусов (в каждом по две спальни, при этом один из пентхаусов с зимним садом больше стандартного) в Ковент-Гардене уложилась в £1,4-1,5 млн за м²

А на западе Ковент-Гарден граничит с Сохо. Отбросим киноштампы об обители зла и разврата. Сохо — несомненно, главный центр развлечений британской столицы, район кинотеатров, ресторанов, Чайнатауна, клубов и прочего. Но за руки вас никто не схватит и никуда не потащит. Когда-то тут действительно было больше мигрантов, чем в остальных районах Лондона. Сегодня такие сравнения выглядят просто бессмысленными, а потомки тех мигрантов — одни из самых обеспеченных лондонцев, особенно если учитывать, кстати, и стоимость принадлежащего им жилья.

С юга к Ковент-Гардену примыкает узкий квартал между Стрэндом (по названию этой улицы он часто и называется) и набережной Темзы. Стрэнд — главная улица Лондона, соединяющая

Вестминстер — району, к которому относится и Ковент-Гарден — с Сити. Ближе к Сити на Стрэнде преобладает историческая застройка, включая огромный комплекс-квартал Сомерсет-хаус эпохи классицизма.

Наконец, с севера Ковент-Гарден граничит с районом Блумсбери. С Британским музеем, Лондонским университетом, Королевской академией драматического искусства, Музеем игрушек Поллока и двухэтажной георгианской (довикторианской) застройкой XVIII века.

Лондон большой. Но в нем все маленькое. Чтобы пройти от Трафальгарской площади через Ковент-Гарден и мимо Сомерсет-хауса к кафедральному собору Святого Петра в Сити туристу потребуется час с небольшим. Это если галопом по Европам. **ИИ**

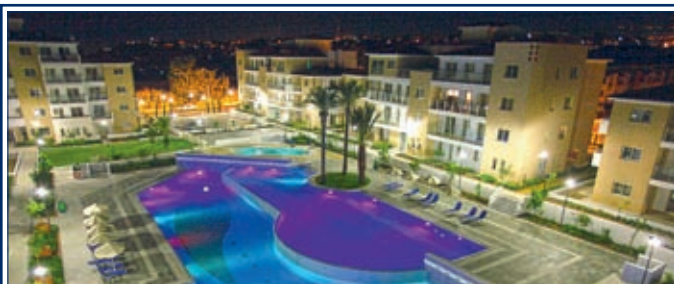


Германия, г. Берлин, многоквартирный дом, р-н Friedrichsfelde

Полностью отремонтированный и сданный многоквартирный дом. Жилая площадь 1875 м², площадь участка: 1283 м², год постройки – 1905. Реконструкция в 2002 и 2010 гг. 20 квартир, одно помещение под бизнес. Доход 7%. **Стоимость: €2 150 000**

www.ge-rus.ru
anevixunion@gmail.com

+7 (495) 643-07-12



Кипр. Самый большой комплекс на Кипре. Инфраструктура 5*

Квартиры в шикарном жилом комплексе на море. Два больших бассейна с каскадом, две детские и баскетбольные площадки, SPA-зона, ресепшн и ресторан. 10 мин от моря, 20 мин от аэропорта. Ипотека до 70% под 6,2% годовых. **Цена: от €235 000**



www.goldenbrown.ru
info@goldenbrown.ru

Тел.: +7 (495) 762-37-66



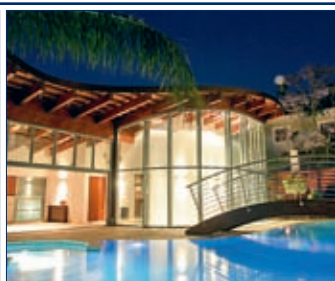
Латвия, г. Рига, таунхаус «Усадьба Берги»

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

af@mbsegroup.com

Александр Федоринов

+7 (926) 526-11-79



Кипр. Вилла в Лимассоле с панорамным видом на море

Вилла с 4 спальнями, площ. 220 м², в престижном районе Лимассола. Большой участок с бассейном. Современный дизайн, полностью с отделкой высокого качества: сауна, фитнес-зал, джакузи, установлены сигнализация и отопление. **Цена: €700 000**



www.goldenbrown.ru
info@goldenbrown.ru

Тел.: +7 (495) 762-37-66



Таиланд, Восточная Паттайя, поселок PattaVillage

Двухэтажный дом с 3-мя спальнями, 144 м². Поселок в окружении зелени и красивой природы. В поселке 4 типа домов различной площади. Расстояние до пляжа 4,5 км, бассейн, охрана, парковка, тренажерный зал, ресторан, бар, сад, Wi-Fi. **Цена: €58 000**

www.bp-estate.ru
oksana@bp-estate.ru

000 «Бизнес-Право»

+7 (499) 343-0-254



Черногория. Апартаменты, виллы, таунхаусы

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

www.mne-vinograd.ru, info@mne-vinograd.ru

Тел.: +7 (495) 767-81-25



Болгария. Апартаменты в Созополе

ЖК Lucky Star находится в 200 м от пляжа. Идеальный вариант для круглогодичного и сезонного проживания. Состоит из двух зданий класса «люкс», включает 46 апартаментов и студии. Открытый бассейн, парковка. Квартиры готовы «под ключ». Все с видом на море. **Цены: от €20 000**

E-mail: lucky288@abv.bg, Skype: lucky288288

+359886025361

В XX веке Черногория была частью Югославии, но, став независимым государством, сохранила всю пестроту Балкан. Здесь проживают бок о бок черногорцы, сербы, боснийцы, цыгане и другие народы, славяне и мусульмане, тут встретились Восток и Запад. Все это смешение народностей, культур, традиций рождает уникальный сплав и отражается на укладе жизни, кулинарном разнообразии, музыкальных предпочтениях. Добро пожаловать в самый гостеприимный край — Черногорию.

**«ЖАЛЬ, ЧЕРНОГОРИЯ НЕ СТАЛА
ВТОРОЮ РОДИНОЙ МОЕЙ...»**

**СПРАВКА О СТРАНЕ**

Черногория (черногор. Црна Гора, Crna Gora) – государство в юго-восточной Европе, распо-

ложенное на берегу Адриатического моря.

Государственный язык: черногорский.

Административно-территориальное деление: 21 община, названная по имени центрального города.

Форма правления: конституционная республика.

Основная религия: православие.

Столица: Цетине (официальная), Подгорица (главный город).

Крупнейшие города: Подгорица, Никшич, Плевля, Биело-Поле, Херцег-Нови.

Население: 672 тыс. чел.

Президент: Филип Вуянович.

Валюта: евро.

Климат: в северных областях – умеренно-континентальный, на Адриатике – средиземноморский. Лето продолжительное, жаркое и сухое.

**ВИЗОВЫЙ РЕЖИМ**

Для въезда в страну необходимо получение визы. Гражданам РФ для пребывания сроком менее 30 дней виза не требуется.

ПОСОЛЬСТВО ЧЕРНОГОРИИ В РФ

Адрес: 119049, Москва, Мытная, 3, оф. 23-25

Телефон для справок: +7 (499) 230-18-65,
+7 (499) 230-18-76. **Факс:** +7 (499) 230-18-86

Посол: Слободан Бацкович

Часы работы: понедельник, среда и пятница – с 9 до 12 ч.

E-mail: ambasadacg@yandex.ru

ПОЛУЧЕНИЕ ВИДА НА ЖИТЕЛЬСТВО

Для получения вида на жительство в Черногории лица нужны следующие документы:

- оригинал заграничного паспорта;
- свидетельство на официально зарегистрированное предприятие (где вы учредитель или директор);
- свидетельство о собственности или договор аренды объекта недвижимости на территории Черногории на срок более 6 месяцев;
- заверенный в суде договор аренды офиса для работы вашей компании;
- справка о несудимости из России;
- фото.

С Адриатического побережья Черногории до каньона р. Тара добираться непросто – несколько часов по серпантину горных дорог. Но даже самый уставший путешественник признает, что результат стоил усилий: вид на живописный мост через Тару, глубочайший каньон и пасторальную долину реки поистине захватывают дух.



Любимая черногорцами шутильная пословица лишний раз доказывает национальную гордость этого небольшого народа и подчеркивает его братское отношение к русским: «Ima nas i Rusa trista miliona, a bez Rusa pola kamiona» («Нас с русскими – 300 миллионов, а без русских – полгрузовика»).





Мне одного рожденья мало,
Расти бы мне из двух корней...
Жаль, Черногория не стала
Второю родиной моей.

В. Высоцкий

Знаменитый актер, поэт и бард Владимир Высоцкий был в Черногории дважды: на съемках советско-югославского кинофильма и с гастрольями «Театра на Таганке».



■ Свети Стефан (Святой Стефан) – черногорский курорт, расположенный на небольшом скалистом острове в Адриатическом море и соединенный с материком полосой рукотворного перешейка. Изображение острова – пожалуй, наиболее узнаваемая визитная карточка Черногории. Свети Стефан был заселен в XV веке и долго оставался рыбацкой деревней. В 1950-е жителей переселили, а сам остров превратили в город-отель. Здесь сохранилась непередаваемая атмосфера средиземноморского городка с узкими улочками и черепичными крышами. Некогда на пляжах Свети Стефана отдыхали многие знаменитости: Софи Лорен, Карло Понти, Индира Ганди, Леонид Брежнев, Элизабет Тейлор и другие.



■ Самое старое дерево Европы – олива, которой две тысячи лет, – растет в оливковой роще Бара, является символом этого города и до сих пор плодоносит. По древней традиции, каждый житель города должен посадить не менее десяти оливок, только тогда к нему придет любовь. Бар лидирует в производстве оливкового масла, которому в черногорской кухне отводится особое место. Считается, что качественный продукт получается только из плодов, сорванных с дерева, а не собранных с земли. В Черногории оливковое масло – способ консервации рыбы и сыра. Продукты, помещенные в масло, не только долго не портятся, но и приобретают непередаваемый аромат и нежный вкус.



■ Длина каньона реки Тара – главной водной артерии Черногории – составляет 78 км, а максимальная глубина достигает 1300 м. Это самый глубокий каньон в Европе и второй по глубине в мире после Гранд-Каньона в Аризоне, США. А мост Джурджевича через каньон Тары – самый высокий автомобильный мост в Европе (160 м над рекой). Его длина – 366 м.



■ Боко-Которский залив, включенный в перечень двадцати пяти красивейших заливов мира, врезается в сушу на 30 км, а Которский залив – самая большая бухта Европы (87,3 км²). Долгое время считалось, что залив представляет собой фьорд, благодаря чему с тех пор используется, особенно в туристической сфере, определение «самый южный фьорд в Европе». Однако согласно последним научным изысканиям, Боко-Которский залив представляет собой остатки некогда существовавшего здесь речного каньона. Древний Котор, расположенный на берегу Боко-Которского залива, – один из наиболее хорошо сохранившихся средневековых городов на Адриатике, признан мировым наследием и находится под защитой ЮНЕСКО.

■ В Черногории, занимающей всего лишь 0,14% территории Европы, можно найти 2833 разновидности растений, что составляет почти четверть видов европейской флоры, при этом 22 нигде в мире больше не встречаются.



■ Отдельной гордостью страны являются национальные заповедники: Дурмитор, Ловчен, Биоградска гора, бассейн Скадарского озера. Национальный парк «Биоградска гора» – один из самых уникальных парков в Европе с реликтовыми вековыми деревьями. Тут растет более 86 видов деревьев из различных климатических поясов. В центре парка, на высоте 1100 м над уровнем моря, расположен чистейший водоем ледникового происхождения – Биоградское озеро.



■ Еще один известнейший национальный парк Черногории – «Дурмитор» – включает в себя горный массив Дурмитор, каньоны рек Тара, Сушица и Драга. Горный массив Дурмитор с 48 вершинами сложен известняками, состоящими из сильно складчатых сегментов, что создает эффект пестрых поясов. В горных частях, на высоте свыше 2 тыс. м над уровнем моря, снег лежит весь год. Среди достопримечательностей Дурмитора – 17 ледниковых озер.

■ Скадарское озеро – самое большое на Балканах, в нем 40 островов, одно из которых называют черногорским Алькатрасом, потому что раньше на этом острове содержались политические заключенные. Площадь Скадарского озера около 390 км², по нему проходит граница между Черногорией и Албанией. Дно Скадарского озера в нескольких местах находится ниже уровня моря, только здесь единственное место в мире, где можно наблюдать пеликанов в природных условиях.

■ Ада Бояна – единственный на Адриатике речной остров в устье реки Бояны, неподалеку от города Улцинь. Река, принося мелкий песок, создала треугольный остров с пологими берегами. С двух сторон остров омывается пресными водами реки Бояны, с третьей – Адриатическим морем. пляж длиной 3,8 км, образованный розоватым песком, – кладезь минеральных биологически активных веществ, которые успешно помогают в лечении костно-мышечных заболеваний и бесплодия. В 1973 году на острове был открыт самый крупный в Европе нудистский центр Ада Бояна.

■ «Если хочется работать, ляг, поспи – и все пройдет», – так можно вольно перевести основной принцип жизни черногорцев. О лени этого народа сложено много анекдотов – тут действительно не принято торопиться. Обладающие чувством внутреннего достоинства, черногорцы славятся своим исключительным радушием и гостеприимством.

■ Пршут – вкуснейшее вяленое мясо, которое в Черногории подают во всех ресторанах и на всех застольях – от рождений и свадеб до поминок. Это свиной окорок, который коптят на углях и вялят на ветру и солнце, а потом нарезают тончайшими, тающими во рту ломтиками. Особенно нежным вкусом обладает пршут, приготовленный в высокогорной деревне Негуши.

■ Колбаски «чевапчичи» (готовятся из рубленого мяса), «ягнятина из-под сача» (мясо запекается под чугунной крышкой с углями), баранина, сваренная в молоке, огромная рубленая котлета – плескавица – и «мешано месо» (ассорти из тефтелей, печени, домашних колбасок и свиной котлеты) – несомненные хиты черногорцев, знающих толк в приготовлении мяса. А самый распространенный суп – «рибля чорба» – густая уха из разных сортов пресноводной рыбы со специями – не оставит равнодушным ни одного гурмана.

■ Еще один бренд черногорской земли – красное сухое вино «Вранац» («Конь вороной») – производится из черного винограда, что растет у деревни Вранац на берегу Скадарского озера, и имеет рубиновый цвет и глубокое послевкусие. Ну и куда же без крепкой ракии (50 градусов), которую пьют в охлажденном виде в качестве аперитива. Различают несколько видов ракии: лозовача – из винограда, сливовица – из слив, кайсиевача – из абрикосов, и т. д.



Московская Международная Выставка Недвижимости Moscow International Property Show



Московская Международная Выставка Недвижимости

Организаторы Московской Международной Выставки Недвижимости пригласили в Москву более 190 компаний – специалистов по инвестициям в недвижимость, ведущих застройщиков и агентства недвижимости со всего мира.

18-19 НОЯБРЯ 2011

Москва, Тишинская пл. 1, ТЦ «Тишинка»

Телефон организатора: +7 495 926 9695

www.PropertyShow.ru

www.aigroup.ru
aigroup

pw-expo.ru

+7(495) 660-06-84

8-я международная выставка-форум «Вся недвижимость мира»



МОСКВА
КРОКУС ЭКСПО
Пав №2, Зал №5

25-27
ноября
2011 года



- Зарубежная недвижимость
- Российская недвижимость
- Инвестиционные проекты
- Архитектура и дизайн

Спонсор



Генеральный
аналитический партнер



Генеральный
интернет-партнер



При поддержке



Организатор выставки:
«МБ Экспо»

MAKINGBRAND®



ЮЖНОЕ ДЫХАНИЕ СТАРОЙ МОСКВЫ

АВТОР: Елена САВИНОВА

Мода на приобретение земли по Симферопольскому направлению зародилась в начале прошлого века, когда была построена Рязано-Уральская железная дорога протяженностью 3484 верст (3717,4 км). Она была самой разветвленной из российских магистралей и связала 12 губерний империи между собой и с Москвой. В 1897 году доход от ее эксплуатации составлял 6,4 млн руб.

Правление дороги с успехом торговало остановочными пунктами, которые частные лица могли приобрести по сходной цене. К примеру, решив устроить дачный поселок, глава «Торгового дома Д. и А. Расторгуевых» кондитер и одновременно банкир Дмитрий Андреевич Расторгуев заплатил Обществу Рязано-Уральской дороги 10 тыс. руб. за работы по сооружению станции Расторгуево.

Просторы к юго-востоку от Москвы в те годы представляли собой сельскую местность с обширными полями и рощами, открытие дороги стало настоящим клондайком для организаторов дачной жизни. Еще в 1880 году, когда в эти края

можно было добраться только в экипаже по Серпуховской дороге, справочник «Окрестности Москвы в историческом отношении и в современном их виде для выбора дач и гулянья» призывал горожан обратить свои взоры в данном направлении: «Чем дальше на юг, в Серпухов, тем климат ощутительнее становится теплее, воздух — мягче и эластичнее, а небо — лазоревее; там дышится легче и отраднее, там наша русская теплица».

Железная дорога сделала эти благодатные края доступными для простого горожанина, который раньше далее Коломенского и не ездил. В этом традиционном месте загородного гулянья,



Вновь выстроенные дачи сдавались с мебелью, цветниками и даже посудой по цене от 100 до 800 руб. за лето. Но можно было снять дачку на месяц с водопроводом и ванной, что обошлось бы в сумму от 50 руб.

Цена на имена росла стремительно. К примеру, одной самых близких к железной дороге после Расторгуева была усадьба Горки. Когда обедневший дворянин Андриян Федорович Лопухин, устав сводить концы с концами, в 1872 году продал старинное имение с вековым парком общей площадью 348 десятин 203 сажени, он получил за него 4500 руб. от лесоторговца Григория Михайловича Сушкина. Через 17 лет наследники Сушкина вновь выставили Горки на рынок, и имение «ушло» воскресенскому купцу Ивану Александровичу Прокофьеву за 52 500 руб.

вблизи заповедных дворцовых фруктовых садов, и была устроена первая от Москвы станция Коломенское.

Предприниматель Расторгуев не прогадал, когда потратился на покупку железнодорожной станции. Его дачный поселок стал одним из самых популярных в этих местах, дома там снимали люди состоятельные. Глядя на него, князья Волконские тоже разбили в 1909 году часть своей усадьбы Суханово на дачные участки, назвав новый городок «Фельдмаршалским». Идя по «проспекту», справа путник видел белую церковь Екатерининской пустыни, а слева за полем — хозяйственные постройки усадьбы, напоминающие средневековые замки.

Среди князей Волконских для благоустройства усадьбы особенно много

сделал Петр Михайлович. Он стал генерал-адъютантом в 25 лет (в день коронации Александра I) и провел всю жизнь среди особ, приближенных к императору. При Николае I он занимал пост министра двора, а в Суханове проводил часы отдохновения. «Я живу как в раю, — писал Волконский из имения, — никуда не тороплюсь, ответственности никакой, делаю что хочу». Для устройства своей усадьбы князь пригласил известных зодчих Карла Росси, Джованни Жиллярди, Александра Менеласа, создавших здесь замечательные сооружения.

В начале XX века гуляющие по парку дачники любовались храмом Венеры, стоявшим на вершине холма. Семейная усыпальница Волконских была окружена колоннадой, позже разрушенной. А посередине пруда нежи-



Последний владелец Суханова, предводитель дворянства Подольского уезда князь Петр Дмитриевич Волконский состоял когда-то в свите Александра III, но потом чем-то разочаровал императора, после чего и удалился в Москву, пробуя свои силы на ниве предпринимательства и общественной деятельности. Усадьба светлейшего князя в 777 десятин (одна десятин — 1,09 га) оценивалась в уездном земстве в сумму 24 864 руб., а дачи — в 6365 руб., с коих и брались сборы. Доход от дачного поселка с успехом позволял содержать обширное имение, служившее местом для прогулок окрестных жителей, поскольку одна только сажень земли (2,134 м²) стоила от 12 до 25 копеек

В 1880 году один из справочников призывал горожан обратить внимание на Симферопольское направление: «Чем дальше на юг, в Серпухов, тем климат ощутительнее становится теплее, там наша русская теплица»

данно возникла бронзовая фигура девы, склонившейся над разбитым кувшином, вызывая в памяти строки Александра Пушкина: «Урну с водой уронив, об утес ее дева разбила...»

Последний владелец Суханова, предводитель дворянства Подольского уезда князь Петр Дмитриевич Волконский состоял когда-то в свите Александра III, но потом чем-то разочаровал императора, после чего и удалился в Москву, пробуя свои силы на ниве предпринимательства и общественной деятельности. Усадьба светлейшего князя в 777 десятин (одна десятин — 1,09 га) оценивалась в уездном земстве в сумму 24 864 руб., а дачи — в 6365 руб., с коих и брались сборы. Доход от дачного поселка с успехом позволял содержать обширное имение, служившее местом для

прогулок окрестных жителей, поскольку одна только сажень земли (2,134 м²) стоила от 12 до 25 копеек.

Дачные местности в Подольском уезде, которые находились близ рельсовой дороги, еще только благоустривались, но делалось это основательно и с размахом. К примеру, надворный советник Михаил Михайлович Петров в 1904 году решил на своих землях создать «подмосковный курорт» в трех верстах от станции Белые Столбы. На площади 18 923 десятин он распланировал 330 участков от 660 кв. сажен до пяти и более десятин, предполагая продавать их по цене от 25 копеек за кв. сажень. Рекламное объявление гласило, что участки продаются «в вечное владение», на купленных землях предлагалось провести строительство дач «по ус-



лювию». Для тех, кто не хотел возить-ся со стройкой, имелись готовые дома, в которых можно было проживать летом и зимой, с 11 комнатами, террасами, ледниками, службами — и всего-то за 3700 руб. в год.

Двадцать вновь выстроенных Петровым дач сдавались с мебелью, цветниками и даже посудой по цене от 100 до 800 руб. за лето. Но можно было снять дачку на месяц с водопроводом и даже ванной, что обошлось бы в сумму от 50 руб. Для дачников предусмотрительный Петров организовал летний театр, построил павильон для чтения газет, музыкальный салон, игровую площадку для детей и спортплощадку. Две дачи были обустроены как усадьбы, за них просили не менее 4000 руб. Что касается остальных участков, то все они были одинаковы и предоставлялись клиентам с минимальной обстановкой.

Но таких оазисов дачной жизни вдоль Рязано-Уральской дороги было пока немного. При этом и в начале XX века большое количество барских усадеб в уезде выставилось на продажу. В газетах время от времени появлялись объявления подобного типа: «Для богатой

семьи продается чудное имение вблизи Москвы, земли всего 263 десятин. Езды по железной дороге два с половиной часа, курьерским поездом полчаса. Все условия здоровые: гора, масса воды, громадный вековой хвойный парк. Усадьба на гористом берегу реки раскинулась на 27 десятин. Барский каменный в три этажа дом о 30 комнатах с полной роскошной обстановкой, стильной мебелью, залом, гостиной, спальня в стиле ампира, кабинет «Жакоб», будуар «Декаданс», «древнегреческая» столовая и много др., картины лучших мастеров: Робера, Репина, Трутовского, мастера школ голландской и фламандской, статуи, бронза и разные предметы искусства, посуда, белье. Все застраховано на 100 тыс. руб. Водопровод. Оранжерея, в ней персики, абрикосы, французская слива. Грунтовый сарай с испанскими вишнями, два погреба, один из них в русском стиле. Роскошный манеж. Беговой ипподром. Контора деревянная, соединена телефоном. Рига, скотный двор. Цена 120 тыс. руб.».

Цена на имения росла стремительно. К примеру, одной самых близких к железной дороге после Расторгуева

**Дом владельца Никольских
фабрик В. Е. Морозова
в Одинцове-Архангельском.
Архитектор Ф. О. Шехтель.
1894 год**



**Внутренний двор в усадьбе
Одинцово-Архангельское был
смотровой площадкой**

была усадьба Горки. Когда обедневший дворянин Андриян Федорович Лопухин, устав сводить концы с концами, в 1872 году продал старинное имение с вековым парком общей площадью 348 десятин 203 сажени, он получил за него 4500 руб. от лесоторговца Григория Михайловича Сушкина. Через 17 лет наследники Сушкина вновь

не менее 11 000 руб. Герасимовы добились устройства платформы, названной по своему имени (ныне станция Ленинская), и начали устраивать дачную местность на 50 участков по десятине каждый. Но тут дело застопорилось.

Средств на благоустройство имения и постройку домов катастрофически не хватало, и в 1909 году Горки ре-

Железная дорога сделала эти благодатные края доступными для простого горожанина. Здесь, вблизи заповедных дворцовых фруктовых садов, и была устроена первая от Москвы станция Коломенское

выставили Горки на рынок, и имение «ушло» воскресенскому купцу Ивану Александровичу Прокофьеву за 52 500 руб.

Неизвестно, за сколько купили у него Горки наследники директора правления Реутовской мануфактуры Григория Сергеевича Герасимова, но только оценка строений в усадьбе в 1902 году составляла уже 76 500 руб., а земля стоила

шено было продать как можно скорее. Запросили Герасимовы много, покупателя найти было непросто. Пытался было поторговаться бережливый Алексей Александрович Бахрушин, но Герасимовы были непоколебимы. А пока он раздумывал, вдова Саввы Морозова (в то время уже жена московского градоначальника генерала Анатолия Анатольевича Рейнбота)



Зинаида Григорьевна купила Горки без торга за 545 048 руб.

Став через второй брак потомственной дворянкой, Морозова-Рейнбот перестроила имение, пригласив для этой цели своего давнего знакомого архитектора — Франца Шехтеля. В 1913 году белоколонный неоклассический дом уже красовался в окружении векового парка. Ближе к реке Пахре она устроила дачную местность, но всего лишь на девять маленьких дач — для старых знакомых. За пределами парка помещица начала создавать ферму и оранжерею, которая стала приносить доход как раз к 1917 году.

Далее от Москвы природа Подольского уезда становилась все более живописной. В этих местах было немного фабрик, а кирпичные заводы и каменоломни только способствовали усадебному строительству. Старинные имения переходили в руки новых владельцев, а тогдашние хозяева жизни — московские предприниматели — возводили новые усадьбы. Одна из них — Одинцово-Архангельское — возвышалась на высоком берегу реки Рожай как удивительный мираж. Чтобы въехать в парадный двор, надо было

обогнуть дом, фасады которого были не похожи один на другой. Имение фабриканта Викулы Елисеевича Морозова окружали искусственные каналы и цветники. В парке, на вновь разбитых аллеях этой сельской Венеции, были установлены мраморные скульптуры из Афин и Рима.

В загородном доме, построенном Францем Шехтелем, сказочные интерьеры Возрождения дополнялись роскошью гобеленов и хрусталем светильников. Глядя на это великолепие, трудно было представить, что хозяин загородного дворца — старообрядец, любитель слушать чтение Священного Писания и приверженец народных традиций, предки которого были крепостными. Между тем и он, и его гости наслаждались жизнью на новой даче, придуманной ему талантливым зодчим.

Этот мастер московского модерна был убежден, что ограниченное стенами пространство жилища просто необходимо насытить богатством красок, и тогда люди «должны почувствовать радость жизни; все вокруг должно ласкать их глаз, смягчать сердца и делать их биение добрее». **ИИ**

**Мавзолей в Суханове –
фамильная усыпальница
Волконских.
Архитектор А. Г. Григорьев**

**Для внуков промышленника
Г.С. Герасимова в усадьбе
Горки были построены качели.
1903 год**





«ВЫ СПРАШИВАЕТЕ, НУЖЕН ЛИ МНЕ ШВЕЙЦАР?»

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

Журнал «Домовладелец» в конце XIX века писал: «При расценке квартирной платы (кстати, не имеющей выработанных норм) принимается во внимание масса данных. Которые из этих данных считаются у нас за главные, которые – за второстепенные, зачастую один Аллах ведает, но внешний вид лестницы, а также присутствие швейцара на ней принимаются в соображение».

Давно минуло время, когда в лучших домах Европы было модно нанимать привратниками выходцев из Швейцарии. Мода прошла, а слово «швейцар», обозначавшее нарядного слугу при дверях, прочно вошло в обиход. Когда вместо барских особняков стали расти многоквартирные доходные дома, швейцары не остались без работы, а привычно заняли места у парадных входов. Кроме открывания и закрывания дверей (ночью приходилось вставать с постели по звонку припозднившегося жильца) в их обязанности входило поддерживать чистоту на лестницах, а главное — следить, чтобы не шастали подозрительные личности.

К тому же швейцар создавал дому имидж. Один из бытописателей поинтересовался, кому из жильцов было лестно, чтобы у дверей денно и нощно торчал мужчина гвардейских статей: «Генеральшу, например, из бельэтажа этот вопрос взволнует не на шутку:

— Ах, боже мой! Как зачем? А кто же меня будет в карету подсаживать? Кто снесет мои покупки? Кто, наконец, посмотрит за моим Бибишкой, когда он гулять захочет? Что вы, как же можно без швейцара!

Его превосходительство» из второго этажа ответит примерно следующее:

— Гм? Швейцар? А на кой прах он мне действительно нужен? Впрочем, да...



Послать там куда-нибудь, вообще для порядка... Нельзя же в самом деле без швейцара.

Тит Титыч из третьего этажа под веселую руку соткровенничает:

— Без швейцара, да без этакого толсторожего, и с медалями, при нашем капитале никак невозможно. Во-первых, мораль пойдет — чего доброго, кредит пошатнется... А, кроме того, и почет приятен: идешь, а тебе этакая, можно сказать, директорская физиономия всякое уважение оказывает, дугой спину гнет, палку там или что другое из рук хватает. А другой раз, если ошибешься рюмкой в гостях ли или в трактире, смотришь — он тебе полное равновесие установит. Нет, без швейцара нам никак невозможно».

Итак, для представителей высших эшелонов власти и бизнеса, как мы сказали бы сейчас, швейцар при доме был просто необходим. А что по этому поводу думал не слишком зажиточный человек, которому предназначались дешевые квартиры на верхних этажах доходных домов?

«Вы спрашиваете, нужен ли мне швейцар? Да провались он в тартарары! Просто видеть не могу этой эфиоп-

ской рожи. Так вот тебе в руку и смотри! И летят эти бесконечные двугривенные — бессмысленно, нелепо, ни за что ни про что, только бы не видеть этого нагло-холопского взгляда, не слышать ворчания вслед за поздний приход или за пустейшую услугу. И чего, скажите, он, этакий здоровенный верзила, которому впору кули на барках таскать, здесь торчит? Двери, что ли, я сам себе отворить не могу? Гостей от напрасного влезания на пятый этаж он предупреждает? А возвращаешься поздно домой — словно какое-то угрызение совести чувствуешь: ночью беспокоить человека, сгнать с кровати... И никакими двугривенными от этого досадного чувства не отделаешься. Нет, слуга покорный, не желаю я этих швейцаров!»

Характерно, что революция смела в небытие и «превосходительств», и капиталистов, а швейцары остались. Помните, как герой повести Михаила Булгакова «Собачье сердце» встретился с одним из них: «Тут швейцар. А уж хуже этого ничего на свете нет. <...> Вот бы тяпнуть за пролетарскую мозолистую ногу». ■

Визитер, пришедший поздравить начальника, одаривал швейцара как минимум полтинником: вдруг обидится страж дверей и сделает каверзу – вымарает подпись в гостевой книге или выкинет визитную карточку



+7 (495) 937-75-74

+7 (495) 937-75-65

+7 (495) 797-57-56

www.cgl.ru



Санкт-Петербург

11-13 ноября 2011

Петербургский СКК

пр. Юрия Гагарина, 8

XII выставка

САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Официальное
издание
выставки

ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПО РЫНКУ ЗАРУБЕЖНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

ГАЛЕРЕЯ
СПЕЦИАЛЬНЫХ
ПРЕДЛОЖЕНИЙ
УЧАСТНИКОВ ВЫСТАВКИ
на сайте

Y-EXPO.RU 

/с 10 октября 2011/

Оргкомитет

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



Выставка Недвижимости в Санкт-Петербурге St.Petersburg International Property Show

Выставка Зарубежной Недвижимости в Санкт-Петербурге.

Организаторы Международной Выставки Недвижимости пригласили в Санкт-Петербург более 190 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.

28-29 ОКТАБРЯ 2011

Санкт-Петербург, Большой пр. В.О. 103,
выставочный комплекс «Ленэкспо», пав. 4

www.aigroup.ru
aigroup

Телефон организатора: +7 495 926 9695

www.Spб.PropertyShow.ru

Партнер



УСПЕНКА
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Cottage.ru

Представляет

COTTAGE SHOWROOM 2011

Коттеджные поселки элит и бизнес-класса

Лучшие новогодние предложения от застройщиков

Галереи «Времена года» | Кутузовский проспект, 48
10 – 20 ноября 2011

Подробнее: +7 (495) 518-38-37

ВЕДОМОСТИ
НЕДВИЖИМОСТЬ

Стратегический
информационный спонсор

МИР & ДОМ®
ГРУППА ЖУРНАЛОВ

Генеральный
информационный спонсор

Салонъ
НЕДВИЖИМОСТИ

ЖУРНАЛ
Yacht
RUSSIA

ATOMMedia
advanced technology
of marketing

Официальное
рекламное агентство

MAINDOOR.RU
МИРОВОЙ ПОРТАЛ НЕДВИЖИМОСТИ

ДАЙДЖЕСТ
НЕДВИЖИМОСТИ
РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

000 000
millionaire.ru



Организатор

URBANUS
RU КВАРТИРНЫЕ
МЕТРЫ

Независимый консультант Премии



Федеральный партнер



ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ ЖИЛОЙ ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Номинанты Премии Urban Awards 2011



ЖК «Четыре солнца», «Легион Девелопмент»

Жилой комплекс «Четыре солнца» - это единый архитектурный ансамбль четырех жилых корпусов элитного класса спроектирован в благородном нео-классическом стиле. В состав жилого комплекса входят 214 квартир и пентхаусов с каминами, панорамным остеклением и видами на Кремль, Храм Христа Спасителя и историческую застройку Замоскворечья.



ЖК «Садовые кварталы», УК «Уникор»

«Садовые Кварталы» - жилой микрорайон на Фрунзенской. Это элитный город в городе в центре Москвы - четыре частных квартала, развитая инфраструктура, парковая территория с прудом. Многоуровневые парковки и движение транспорта - под землей.



ЖК «Трилогия», KVS Group

Элитный жилой комплекс «Трилогия», расположенный по адресу Трехгорный вал, 14 - это здание переменной этажности в престижном районе исторической Красной Пресни. В доме 75 квартир свободной планировки, среди которых есть и небольшие 1-2-х комнатные квартиры площадью от 75 кв.м., и семь просторных пентхаусов на верхних этажах площадью свыше 200 кв.м.



LIFE-Лазаревское, ГК «Пионер»

ЖК «LIFE - Лазаревское» предлагает покупателям 690 квартир повышенной комфортности, от 1 до 5 комнат, площадью от 40 до 105 кв.м.В состав комплекса входят детский сад, подземный и наземный паркинги, детские и спортивные площадки, бытовая инфраструктура на первых этажах жилых зданий.



ЖК «Балашиха-Сити», ФСК «Лидер»

«Балашиха-Сити» - современный и комфортабельный район с собственной инфраструктурой, расположенный в непосредственной близости от Москвы - в 1 км от МКАД по шоссе Энтузиастов. Комплекс многосекционных монолитных домов окружен Горенским лесопарком с северной стороны и обширным лесным массивом с восточной.



Микрорайон 5-5А, ГК «Арсенал»

Заранее созданная инфраструктура микрорайона 5-5А, наличие монолитно-кирпичных домов бизнес-класса, а также строительство недорогих типовых панельных домов делает его продуманным и сбалансированным. Одновременно есть и возможность для интересных архитектурных экспериментов - возведение уникального жилого комплекса «Первый».

Партнер Премии



Партнер номинации
ЖК года Подмосковья
бизнес-класса



Партнер номинации
ЖК года элит-класса



Партнер номинации
ЖК года бизнес-класса



Партнер номинации
Инновация года



Партнер номинации
Лучшая концепция
благоустройства и инфраструктуры



Партнер номинации
Риэлтор / Консультант года



Официальное
рекламное агентство



Информационный партнер



ЦЕНТР МОСКВЫ ТЕПЕРЬ В БУТОВО! *

реклама



КВАРТИРЫ

ПЛОЩАДИ ДЛЯ
МАЛОГО БИЗНЕСА

223-89-00

WWW.2238900.RU

МОСКОВСКАЯ ПРОПИСКА

**ДОМА
ПОСТРОЕНЫ**
КВАРТИРЫ ОТ
65 000
РУБ./М²

* - Согласно заявлениям мэра Москвы Собянина С.С. о планах расширения территории столицы район Бутово станет географическим центром нового территориального образования.

Ипотечные программы



ОАО «Сбербанк России».
Генеральная лицензия Банка России
на осуществление банковских операций
№1481 от 30.08.2010г. 8 (495) 500-55-50, www.sberbank.ru.



Проектную декларацию
и ответы на вопросы покупателей
смотрите на сайте www.2238900.ru.
Застройщик ООО «Страйп+»