

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

DIGEST OF RUSSIAN AND FOREIGN REAL ESTATE MAGAZINE



НОЯБРЬ
2011 (№ 66)

В ГОСТЯХ У МОСКОВСКОГО БОМОНДА

С. 12

ПОРЯДОК ИЗ ХАОСА.
НАШ РЕЙТИНГ ТАУНХАУСОВ >> С. 62

О СПОРТКУРОРТ!
ТЫ — ЛУЧШИЙ БИЗНЕС >> С. 84



*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



Главный офис: 5 Кантарас
Авеню, 1037 Никосия, Кипр
Телефон: (+357) 22466 600
Бесплатный телефон
(по Кипру): 8000 2626
Email: info@portopafos.com
Web: www.portopafos.com



Porto Pafos Residence, Кипр

Порто Пафос Резиденс — яркая достопримечательность в центре самого очаровательного города Кипра, предлагает жилье на первой береговой линии в самом сердце космополитичной набережной Пафоса. Кристально чистые воды Средиземного моря, променада, порт и крепость Пафоса, а также археологические раскопки — все это на расстоянии короткой прогулки от резиденций Порто Пафос, уникального и эксклюзивного проекта. Состоящий из четырнадцати индивидуально спроектированных двух-, трех- и четырехспальных резиденций класса «люкс», проект предлагает своим взыскательным владельцам один из самых эксклюзивных проектов на Кипре.

Насладитесь завтраком в постели, наблюдая за рыбацкими лодками, а затем зарядитесь энергией благодаря утреннему купанию в море. Перекусите в одной из известных таверн в порту, прежде чем исследовать модные бутики и традиционные лавки в центре города.

Полубуйтесь потрясающим закатом прямо из джакузи на Вашем балконе, а затем прогуляйтесь к крепости, чтобы насладиться захватывающей оперой мирового уровня прямо под звездным небом.

Почувствуйте высочайший уровень комфорта и персонального обслуживания, весь день, каждый день. Просторные, хорошо спланированные резиденции, построенные с использованием лучших материалов с инновационными деталями и сервисом, который включает в себя услуги консьержа и позволяет Вам использовать Ваше драгоценное время так, как Вам захочется.

Резиденции Порто Пафос с их современной отделкой деревом и алюкобондом созданы для того, чтобы можно было ощутить себя частью оживленного города и, в то же время, с ощущением полной уединенности и надежности. Безопасное, огражденное окружение с красивейшими ландшафтными садами создает идеально тихое убежище.

ЦЕНА: по запросу



Santa Katerina Residences, Кипр

Санта Катерина Резиденсес представляет собой комплекс элитных домов на побережье, в районе Перволя Фарас (в окрестностях Ларнаки) в непосредственной близости от песчаного пляжа Фарос. Благодаря своему расположению комплекс предлагает панорамный вид и преимущества близости к городу и аэропорту Ларнаки. Комплекс состоит из 20 элитных домов, построенных так, чтобы обеспечить высочайший уровень жизни в наилучших условиях и инновационном стиле, отвечающем современной эстетике.

Каждый дом располагается на трех уровнях, тогда как основной акцент сделан на умелой пространственной ориентации всех помещений для обеспечения, с одной стороны, защиты частной жизни и прекраснейшего вида — с другой.

Просторные дома с 3 и 4 спальнями возведены на больших участках. Комплекс может похвастать удачным архитектурным решением и высоким качеством строительства, роскошью и стилем, крытыми верандами, ухоженными садами, собственным бассейном и подземными парковочными местами. Отделка домов отличается натуральным камнем, деревом, мрамором «Травертин», гранитом, паркетом из светлого дерева, дома оснащены различными автоматизированными устройствами, системами экономии энергии, полами с подогревом и центральной системой кондиционирования.



Адрес: 5 Кантарас Авеню, 1310 Никосия
Тел.: +357 22 466 600
Факс: +357 22 466 660
E-mail: info@vavlitis.com
web: www.vavlitis.com, www.santakaterina.com

ЦЕНА: по запросу

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ



ХОЖДЕНИЯ ПО КВАРТИРАМ ТВОРЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ стр. 12

МЫ ЗА ЦЕНОЙ НЕ ПОСТОИМ

стр. 70



АРАБСКИЕ ШЕЙХИ ДОСТУЧАЛИСЬ ДО НЕБЕС стр. 90



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 Плехина 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 Мальсарова 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
 PR-директор Эльмира Потуданская elya1@hotmail.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 annagal'tsova@gmail.com

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

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Фото: Николай Веденяпин, Анна Кантемирова, Юлия Мальсагова, Юрий Савченко.

Иллюстрации на стр. 110-115: Михаил Золотарев

Обложка: Олег Зотов.



Из архивов: iStockphoto, Getty Images/TS/Fotobank.ru, <http://www.phototemmos.com>, RGI International, Villagio Estate, агентства недвижимости «Константа-Глобал», «Галс-Девелопмент», группы компаний «Мортон», Группы Компаний ПИК, Екатерины Симоновой, «Суханово-Парк», Массимо Лоччи, ОАО «Республиканская Строительная Компания», РВК «Эксподизайн».

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.

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.



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
КОММУНАРКА

СОВРЕМЕННЫЕ МОНОЛИТНО- КИРПИЧНЫЕ ДОМА

10 минут транспортом от м. Теплый Стан
4 км от МКАД по Калужскому шоссе

Цена от **59 850** р./м²

Рассрочка платежа
ИПОТЕКА

Продажи осуществляются в соответствии с Федеральным законом №214-ФЗ
Проектная декларация опубликована на сайте www.domvkommunarka.ru

937-76-55
www.domvkommunarka.ru

Спецпредложение в КОММУНАРКЕ!
К дню матери России!
(в этом году празднуется 27 ноября)



МИЦ
ГРУППА КОМПАНИЙ

поддерживает родителей

Если в Вашей семье есть дети, получите
материнский капитал от **МИЦ**, в виде **СКИДКИ:**

400 000 руб. при покупке 4-х комнатной,
и **300 000 руб.** при покупке 3-х комнатной
квартиры в любой очереди застройки

Многодетным семьям - специальные условия!
Период действия акции с 15 по 30 ноября 2011 г.

Бронируйте по телефону 937-76-55 или на объекте.

А также, широкий выбор квартир на разных стадиях готовности:



СОДЕРЖАНИЕ

WWW.D-N.RU

СОБЫТИЕ

«Домэкспо»: детям — мороженое, родителям — квартиры

8



WWW.RUSSIANREALTY.RU

ГЛАВНОЕ

Хождения по квартирам творческой элиты

12

ПРОЕКТЫ

Рецепт приготовления лучшего поселка

18

ТОНКОСТИ

Хвост, который виляет собакой

22

ПРОЕКТЫ

Новостройки в Балашихе: быстро, доступно, надежно

28

МНЕНИЕ

Массимо Лоччи: «Москва не приспособлена для жизни»

30

ПРОЕКТЫ

На ПИКе удобства и комфорта

36

РЫНОК

Садовое кольцо стало центром спекуляций

38

ТЕНДЕНЦИИ

Запутавшиеся в сетях

44

WWW.VSEPOSELKI.RU

РЕЙТИНГ

Ветер перемен на бадминтонной площадке

62

ЭКСПЕРТИЗА

Мы за ценой не постоим

70



WWW.ZAGRANDOM.RU

ТОЧКА ОТСЧЕТА

Спортивные курорты меняют правила игры

84

ВЕЛИКИЕ ИМЕНА

Арабские шейхи достучались до небес

90

ГИД ПО СТРАНЕ

Кубинский треугольник: сиеста, сальса, сигара

98

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

Вкус Кубы не из турпакета

104

ИСТОРИЯ

ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ

Фантазийные усадьбы дачного Подмосковья

110

КАК ЭТО БЫЛО

«Спекуляторские» дома-убийцы

116





ТЕЛЕКАНАЛ

“PRO Деньги”

www.prodengitv.ru

- ✓ Ваш личный финансовый консультант
- ✓ Мы расскажем Вам, как заработать, сохранить и потратить
- ✓ Программа «Мой Дом» – каждую субботу в 19.00
- ✓ Программа «Недвижимость за рубежом» - каждый четверг и каждую пятницу в 13.30

Он знает,
как **ЗАРАБОТАТЬ**

Она знает,
как **ПОТРАТИТЬ**



24
часа
в сутки



»» Команде RGI добавили топов

Компания RGI International представила ДН новых топ-менеджеров и поделилась планами своего развития на краткосрочную перспективу.

Генеральный директор Алан Хибберт, директор по проектированию Сергей Крючков и заместитель генерального директора по строительству Леонид Джелиазко озвучили основные планы развития компании, а также результаты работы по текущим проектам, среди которых микрорайон «В лесу», универмаг Tsvetnoy и проект «Хилков». Одной из самых актуальных тем стало обсуждение микрорайона «В лесу». Топ-менеджеры RGI International рассказали о состоянии проекта, дальнейших шагах по его развитию и первых покупателях квартир «В лесу». Алан Хибберт отметил, что сегодня стратегия компании подразумевает увеличение количества проектов в различных сегментах недвижимости. «Именно поэтому мы приняли решение расширить команду настоящими профессионалами в области проектирования, строительства, архитектуры и дизайна». ■

»» Бизнесмены предпочитают Лондон

Лондон признан самым благоприятным городом для ведения бизнеса. К такому выводу пришли эксперты компании Cushman & Wakefield. Британская столица лидирует в шести из 12 категорий: по доступности квалифицированного персонала, качеству телекоммуникаций, доступности рынков, клиентов и потребителей, по транспортной системе города, транспортным связям с другими городами и языковой среде. В тройке лидеров оказались Париж и Франкфурт, 4-е место присудили Амстердаму, 5-е – Берлину. Москва не вошла в топ-10, но в ближайшие пять лет 60 европейских компаний откроют здесь свои представительства. По этому показателю Москва заняла 1-е место. ■

»» Каждые десять – по сто

Каждые десять лет жилая недвижимость в Лондоне дорожает в среднем на 100%. Столь высокие темпы роста наблюдаются последние полвека. В прошлом году суммарный объем инвестиций в лондонскую недвижимость достиг \$20,405 млрд. Самую значительную группу покупателей составили выходцы из стран бывшего СССР, вложившие около \$7 млрд. Основной объем капитала обеспечивают институциональные инвесторы – пенсионные и хедж-фонды. Но спрос на жилье стимулируют и физлица. Аналитики Savills Research подсчитали, что ежегодных поступлений международного капитала на рынок элитного жилья Лондона было бы достаточно для того, чтобы купить в Великобритании 18561 дом. ■

»» Есть стройплощадка – есть IKEA

Шведский холдинг IKEA намерен реализовать крупный девелоперский проект рядом с Олимпийским парком в Лондоне, пишет The Independent. Компания LandProp (инвестиционное подразделение IKEA) приобрела 3,78 га земли рядом с парком. В итоге в собственности шведов находится участок общей площадью 10,5 га. На территории запланирован квартал Strand East. В его состав войдут 1200 частных домов, гостиница на 350 номеров, 44,6 тыс. м² офисов и торговой недвижимости. Все объекты будут связаны пешеходными зонами. Получить разрешение на строительство IKEA собирается в начале 2012 года. О сроках завершения работ и объеме инвестиций пока ничего не известно. ■

» «Галс-Девелопмент» дает «Пекину» вторую жизнь

Компания «Галс-Девелопмент» при партнерском участии ОАО «Банк ВТБ» подписала меморандум с группой компаний Fairmont Raffles Hotels International (FRHI) о совместной реставрации гостиницы «Пекин».

После реконструкции гостиница будет отвечать мировым стандартам и станет носить имя Fairmont Pekin Moscow (Фэрмонт Пекин, Москва). Проект реставрации разрабатывается компанией «Галс-Девелопмент» с 2007 года. 100% акций гостиницы перешли в собственность «Галс-Девелопмент» весной 2011 года. Решение пригласить компанию Fairmont Hotels & Resorts управлять легендарным отелем продиктовано уверенностью, что более чем столетний опыт работы этой сети, ее профессиональный подход к реставрации отеля Savoy в Лондоне и других исторических зданий позволят максимально бережно провести работу по адаптации «Пекина» к современным требованиям. При этом обязательно сохранят и восстановят исторический колорит, а также оригинальную архитектуру и дизайн здания.

Реставрация гостиничного комплекса «Пекин», по мнению девелопера, повлияет на успешное развитие прилегающей территории и эффективную реализацию проекта, связанного с возведением комплекса апартаментов. Отель закроют на реставрацию в декабре 2013 года. До этого срока гостиница, сегодня располагающая 137 номерами различного уровня, будет работать под старым брендом. ■



ЯЛТА

Актёр Вилла Прима

www.akterparkhotel.ru

ИДЁТ
ЗАСЕЛЕНИЕ

VIP-АПАРТАМЕНТЫ В СОБСТВЕННОСТЬ

+7 495 762 30 86 ☎ +380 68 406 80 26



«ДОМЭКСПО»:

детям — мороженое, родителям — квартиры

С 6 по 9 октября Гостиный Двор встречал участников и гостей Международной выставки недвижимости «Домэкспо». Выставка была организована РВК «Эксподизайн» под патронажем правительства Москвы и Торгово-промышленной палаты РФ, при поддержке Российской гильдии риэлторов, Московской ассоциации риэлторов, Ассоциации инвесторов Москвы.

Всего в выставке «Домэкспо» приняла участие 241 российская и иностранная компания из 37 стран мира. Генеральным партнером 25-й выставки «Домэкспо» выступила группа компаний МИЦ. Во время торжественной церемонии открытия официальные лица и почетные гости выступили с приветственными речами и пожелали экспонентам успешной и продуктивной работы.

Центральным событием церемонии стало подведение итогов и награждение победителей конкурсов премии TREFI (премии рынка недвижимости и финансов) «Лучший коттеджный поселок» и «Лучший комплекс Москвы и Подмосковья». Организаторами премии стали Московская ассоциация ри-

элторов, Национальная ассоциация девелоперов, Ассоциация инвесторов Москвы и Международная выставка недвижимости «Домэкспо».

В разделе российской недвижимости были широко представлены квартиры, загородные дома, земельные участки, коммерческая недвижимость в Москве, Подмосковье, Сочи, Санкт-Петербурге. Также у посетителей была возможность присмотреть земельный участок или заказать проект загородного дома. Новый проект «Улица современных технологий и инвестиций» собрал участников загородного рынка Московской, Тульской и Калужской областей, которые демонстрировали передовые технологии строительства для привлечения инвестиций под перспективные проекты.



12 ведущих банков на «Улице ипотеки и кредита» предлагали более 80 ипотечных программ и систем кредитования.

Популярной и успешной стала зарубежная экспозиция выставки: представители 37 стран съехались со всех континентов. Испания была представлена 24 компаниями и 10 тыс. объектов, Турция «привезла» около 300 объектов, Италия — 250, Болгария — 200, Черногория — 220, Франция — 100, Кипр — 130, Германия — более 50. Впервые на выставке работали компании Аргентины, Андорры, Индии, Мальты, Мексики, Панамы, Парагвая, Словении, Украины, Уругвая, Эстонии. С очень интересными и недорогими объектами и крупными инвестиционными проектами вышли компании из США.

В рамках деловой программы выставки прошел Международный форум рынка недвижимости и финансов Top Real Estate & Finance. Генеральным партнером выступила корпорация недвижимости «Рескор». На форуме обсуждались вопросы развития рынка недвижимости в России и за рубежом, а также новые формы и приоритетные направления инвестиционного сотрудничества.

Второй день форума был ознаменован ипотечным конгрессом «Ипотека. Взгляд в будущее», в котором приняли участие более 30 представителей ведущих банков и агентств недвижимости. Всего в работе TREFI участвовало более 150 человек.

На четвертом конкурсе «Лучший риэлтор», организованном коммуникационным агентством «PR-стиль», специалисты рынков российской и зарубежной недвижимости продемонстрировали свое профессиональное искусство.

Впервые на выставке работала детская площадка, организованная журналом «Дайджест недвижимости» совместно с коттеджным поселком «Суханово-Парк». Это был целый игровой комплекс, приятная и живая атмосфера которого позволила родителям спокойно оставить своих детей под присмотром опытных аниматоров и не отвлекаться от выбора недвижимости.

9 октября на сцене Гостиного Двора состоялось торжественное закрытие 25-й юбилейной выставки «Домэкспо», на котором были вручены дипломы участникам и экспонентам выставки. ■

Впервые на выставке «Домэкспо» работала детская площадка, организованная журналом «Дайджест недвижимости» совместно с коттеджным поселком «Суханово-Парк». Это был целый игровой комплекс, приятная и живая атмосфера которого позволила родителям спокойно оставить своих детей под присмотром опытных аниматоров и не отвлекаться от выбора недвижимости



» Социально ответственный бизнес

Счастливыми обладателями ключей от новых квартир в микрорайоне «Березовая роща», который возводит ОАО «Республиканская Строительная Компания» в Кашире, стали 12 семей.

Новоселы в торжественной обстановке перерезали символическую красную ленточку и, как точно заметил председатель совета директоров ОАО «Республиканская Строительная Компания» Валерий Беленький, «сделали свои первые шаги в новую жизнь». Программа «Социальная ипотека», участниками которой стали социально незащищенные, многодетные и малообеспеченные семьи в Кашире, была разработана таким образом, что новоселам не пришлось платить первоначальный взнос и проценты по кредиту. «Мы прекрасно понимаем, что значит социальная ответственность. Для нас это не пустые слова, а принцип работы. И мы счастливы, что смогли улучшить качество жизни тех людей, которые очень в этом нуждались», – прокомментировала первый заместитель генерального директора компании «Республиканская Строительная Компания» Мария Лобода. ■

» «Элитку» ждут перемены

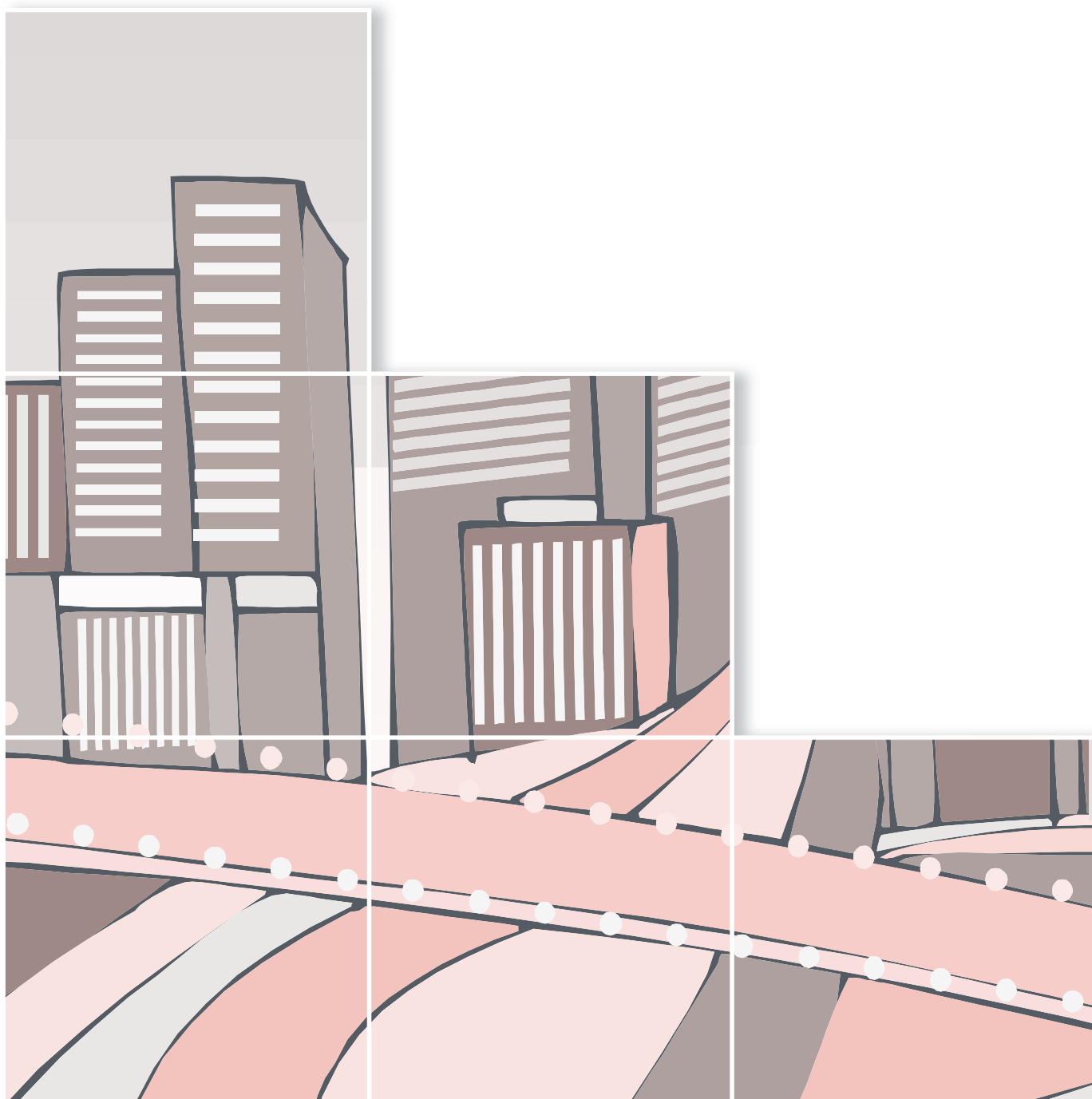
Ведущие эксперты рынка элитной недвижимости констатируют, что в сегменте ожидаются существенные изменения. Они связаны с появлением недвижимости, учитывающей новейшие тенденции мирового рынка элитного жилья. Специалисты отмечают, что устойчивыми трендами стали ориентация на потребности клиента и активное использование передового международного опыта. По мнению генерального директора корпорации «Баркли» Константина Акимова, причиной такого развития рынка являются растущие требования покупателей «элитки», которые прекрасно знакомы со сферой организации эстетически привлекательного и комфортного жизненного пространства. ■

» Лужков обвиняет в распиле

Экс-мэр столицы Юрий Лужков в интервью телеканалу «Дождь» заявил, что сейчас в Москве происходит «бешеный распил» собственности города. Свою отставку Лужков связал с президентом Медведевым, хотя не отрицает, что к ней могут быть причастны и федеральные промышленные группы. Говоря о продаже компании «Интеко» его супругой Еленой Батуриной, Лужков одобрил это решение, подчеркнув, что в России невозможно вести честный бизнес. В интервью, данном Русской службе Би-би-си, Юрий Лужков отметил, что у Медведева есть дикторские замашки. Президент категорически не приемлет инакомыслия в отличие от премьер-министра Путина, заверил бывший градоначальник. ■

» Кремль настаивает на коррупции

Кремль оперативно отреагировал на заявления бывшего мэра, предложив слово руководителю администрации президента Сергею Нарышкину. По его словам, год назад президент Дмитрий Медведев отправил в отставку Юрия Лужкова из-за неэффективного управления городом, а также в связи с запредельным уровнем коррупции в Москве. Пресс-секретарь главы государства Наталья Тимакова отметила, что не видит смысла говорить о якобы политическом преследовании Лужкова, и предложила ему приехать для дачи показаний по делу о Банке Москвы. Н. Тимакова подчеркнула, что в подобных случаях часто используется тезис о политическом преследовании, но речь идет о коррупции. ■



ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Хождения по квартирам творческой элиты

АВТОР: Альберт АКОПЯН

Современные интеллектуалы – это не дореволюционные или советские интеллигенты «в стоптанных ботинках», но с грузом взваленной моральной ответственности за народ. Прежде всего, это успешные бизнесмены с мейнстримным эстетическим восприятием – те, кто выбирает жилье по себе. В каких районах Москвы и Подмосковья обитает творческая элита?

География предпочтений народных кумиров не обещает ничего сенсационного. На Арбате и в соседних переулках живут Алла Пугачева, Филипп Киркоров, Дмитрий Дибров. Тверской район выбрали Кристина Орбакайте, Андрей Кончаловский, Михаил Ефремов, Алла Демидова, Светлана Немоляева, Александр Збруев и Александр Панкратов-Черный. В Хамовниках, на Плющихе, находится квартира Авраама Руссо. В Мещанском районе (Варсонофьевский переулок) приобрел квартиру Максим Галкин. В Басманном районе — в Лялином переулке и на Покровке — расположены квартиры Лолиты Милявской и Валерии. Сати Казанова купила

квартиру на Мосфильмовской улице, Павел Буре — пентхаус на Фрунзенской набережной.

Но, например, заслуженный тренер по фигурному катанию Елена Анатольевна Чайковская, воспитавшая нескольких олимпийских чемпионов, переехала в Строгино, где в рамках мини-полиса «Строгинский» открылся Дворец спорта со школой «Конек Чайковской». Похоже, сюда подтягиваются и спортсмены, и не только «зимники»: в комплексах мини-полиса поселились несколько футболистов, входящих в сборную страны, а также музыканты и телевизионщики.

Творческие люди очень любят Патриаршие пруды, Поварскую ули-



цу и прилегающие к ней переулки, набережные, особенно Фрунзенскую. Пользуется спросом и Замоскворечье.

Конечно, большинство экспертов даже не думают ставить под сомнение востребованность «Золотой мили»: тут учитываются и фактор исторического центра, и фактор окружения, и фактор дорожной доступности. Тем не менее управляющий директор агентства недвижимости «Усадьба» Наталья Кац фактически «отдает» ее тем, кому в выборе жилья ближе идеология шоу-бизнеса: «На Остоженке почти не осталось исторической застройки — то, что там есть сейчас, это не Москва».

Коллеге возражает генеральный директор Real Estate Consult Михаил Храмов: «Почти каждое здание «Золотой мили» — это шедевр. Точнее, было бы шедевром, если бы располагалось хотя бы на четверти гектара, имело правильные визуальные параметры. Но произошло то, что произошло: почти все здания «заперты», оценить их по-настоящему способен только специалист».

Что касается архитектурно-стилистических предпочтений сливок общества, то здесь тоже без сенсаций.

Наталья Кац проводит четкую границу между предпочтениями звезд шоу-бизнеса и творческой интеллигенции: «Это две разные категории клиентов. Представители шоу-бизнеса готовы жить и в недавно построенных комплексах (например в «Золотых ключах»). А вот состоявшаяся творческая интеллигенция выбирает дома с историей в центре Москвы». Александр Ширвиндт живет в одной из «сталинских» высоток, Ирина Муравьева — в «сталинке» на Кутузовском проспекте.

Впрочем, как отмечает заместитель генерального директора корпорации «Баркли» Ольга Кузнецова, критерии выбора элитного жилья меняются: «Сегодняшние покупатели — опытные люди, у которых уже есть самая разная недвижимость в России и за рубежом. Они, как правило, в курсе последних тенденций моды и четко формулируют свои ожидания. Сформировался спрос на жилье от знаменитых дизайнеров. Давно стало нормой, что статус любого публичного человека подчеркивается дизайнерской одеждой, люксовым автомобилем, эксклюзивными ювелирными изделиями и часами. Теперь в этот

Творческие люди очень любят Патриаршие пруды, Поварскую улицу и прилегающие к ней переулки, набережные, особенно Фрунзенскую. Пользуется спросом и Замоскворечье





«В любой сфере, от спорта до театральной сцены, знаменитости – люди крайне занятые, их день обычно расписан по минутам. Поэтому многие из них обустраивают комнату для няни, которая в отсутствие родителей занимается с детьми. Некоторые выделяют отдельные комнаты для подарков фанатов и друзей – выбрасывать подаренные вещи рука не поднимается, а размещать их в жилой зоне неудобно»

круг постепенно включается и жилье: то, что вчера было пределом мечтаний, сегодня теряет актуальность и привлекательность».

Если лидерство Остоженки в рейтинге самого дорогого места Москвы несомненно, то Рублевка столь же очевидно занимает первое место в звездном рейтинге подмосковных направлений. «Звезды с регалиями» предпочитают именно Рублевское шоссе: так, Илья Глазунов живет в Жуковке, а Никита Михалков — на Николиной Горе.

Эксперты по-разному оценивают «шоссе № 1». Наталья Кац утверждает, что сейчас Рублевка категорически неудобна для жизни. «Градус пробок и пафоса там просто зашкаливает. В Подмоскovie есть масса других мест, очень приятных для жизни, — это и Киевское, и Калужское, и Новорижское шоссе, и стародачные поселки».

Несколько оптимистичнее оценивает будущее Рублевки Михаил Храмов: «У нее много проблем, но для их решения делается гораздо больше, чем по другим направлениям. Например, строящийся северный объезд

Одинцова (с МКАД на Минку) — фактический дублер Рублевки. Возведение сколковских офисов и перенос органов власти на территорию в район Внукова тоже должны облегчить ситуацию на шоссе».

Ведущий аналитик ФСК «Лидер» Сергей Грудолов уверен, что заданный более ста лет назад тренд выбора загородной недвижимости по западному направлению сохранится и далее, лишь временами меняя акценты: «В царские времена особенно популярной была Старосмоленская дорога, нынешнее Можайское шоссе. Советское политическое руководство устремилось на Рублево-Успенское направление, а интеллигенция — по другую сторону от Можайки, на Минское».

Тем, кто ставит удобство чуть выше имперского статуса, больше по душе Новорижское направление. Андрей Макаревич и Дана Борисова выбрали коттеджный поселок «Павлово». В поселке Millennium Park домовладения приобрели Валерий Меладзе, Александр Балует, Сергей Светлаков, Тигран Кеосаян. На Новой Риге поселился и Дима Билан.



Но есть и совсем «оторвы». Вячеслав Фетисов живет в Пестово на Дмитровском направлении. В поселке Малые Бережки рядом с Истринским водохранилищем купили дома Александр Буйнов и Алла Пугачева. В Крекшино между Минским и Киевским шоссе находится еще одна дача вездущей Аллы Борисовны. Следом за ней Крекшино оценили Лев Лещенко, Владимир Винокур и треугольник «Дельфин, Русалка и Тарзан»: компози-

форт. «В качестве места жительства они все чаще выбирают поселки, где живут их родные или самые близкие друзья, или поселки, которые соответствуют их увлечениям. Например, для активных людей очень важно наличие соответствующей инфраструктуры — горнолыжных трасс, гольф-клуба, причала для яхт».

Какими критериями при выборе жилья помимо престижности расположения руководствуются люди, чьи имена

Лофты, популярные среди творческой богемы Запада, у российских звезд благосклонностью не пользуются: «им трудно увязать представление о престижном жилье с бывшим промышленным помещением»

Состоявшаяся творческая интеллигенция выбирает дома с историей в центре Москвы. Александр Ширвиндт живет в одной из «сталинских» высоток, Ирина Муравьева — в «сталинке» на Кутузовском проспекте

тор Игорь Николаев, певица Наталья Королева и «экзотический танцор», а теперь актер и певец Сергей Глушко.

По словам руководителя проекта «АкваВилла» Алексея Колядина, звезд все меньше заботит статус, на первое место выходит личный, семейный ком-

у всех на слуху? Многие звезды не любят афишировать свою частную жизнь, супругов и детей. Им хочется уберечься от излишнего, зачастую агрессивного внимания фанатов и папарацци. Поэтому они предпочитают дома в тихих переулках или клубные охраняе-



Музыкантам очень важна площадь квартиры, и не только из соображений престижа. Им необходимы отдельные помещения для хранения сценических костюмов или реквизита, который используется при выступлениях

мые поселки. «Практически все российские знаменитости имеют одну-две квартиры в Москве и обустроенный загородный дом, — говорит коммерческий директор Tekta Group Роман Семчишин. — Как правило, одна квартира служит непосредственно для проживания, другая — для хранения сценических костюмов и приема гостей, которые не настолько близки, чтобы приводить их к себе домой».

выступления. Немало места требует размещение рояля, звукозаписывающей аппаратуры.

«В любой сфере, от спорта до театральной сцены, знаменитости — люди крайне занятые, их день обычно расписан по минутам, — подчеркивает Роман Семчишин. — Поэтому многие из них обустраивают комнату для няни, которая в отсутствие родителей занимается с детьми. Некоторые выделяют отдель-

«Звезд все меньше заботит статус, на первое место выходит личный, семейный комфорт. В качестве места жительства они все чаще выбирают поселки, где живут их родные или самые близкие друзья»

Певцам и музыкантам, по словам эксперта, очень важна площадь квартиры, и не только из соображений престижа. Им необходимы комнаты, в которых нет нужды у чиновников и бизнесменов — например, отдельные помещения для хранения сценических костюмов или реквизита, который используется при

ные комнаты для подарков фанатов и друзей — выбрасывать подаренные вещи рука не поднимается, а размещать их в жилой зоне неудобно».

А вот лофты, популярные среди артистической и творческой богемы Запада, у российских звезд благосклонностью не пользуются. «Российским



знаменитостям трудно увязать представление о престижном жилье с бывшим промышленным помещением», — констатирует Роман Семчишин.

Эту точку зрения отчасти подтверждает и директор департамента продаж жилой недвижимости компании Blackwood Оксана Дивеева: «Шоу-бизнес как сфера деятельности обязывает не только выступать с концертами или много сниматься, но и вести «красивый» образ жизни, который подразумевает роскошь в деталях. И покупка недвижимости становится важным штрихом, который демонстрирует уровень дохода в целом. Однако современный рынок недвижимости позволяет изменять представления о стоимости объектов. Например, лофты или апартаменты в таких комплексах, как «Москва-Сити», в действительности не относятся к высокобюджетному сегменту. Но представление об этих объектах как о самых передовых и модных позволяет оправдать выбор в их пользу».

В целом эксперт выделяет два основных типа покупателей: представители шоу-бизнеса с дополнительной прибылью, получаемой от развития личного бизнеса, и те, кто живет лишь за счет доходов непосредственно от шоу-бизнеса. Представители второй категории не всегда демонстрируют собственные объекты недвижимости, зачастую лишь арендуя жилье, которое характеризует их вкусы. Приобретаемое современной творческой элитой жилье относится в основном к сегменту бизнес-класса, в котором средняя стоимость сделки составляет около \$1–2 млн. **ДН**



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



Рецепт приготовления лучшего поселка

АВТОР: Юрий ЖУРАВЛЕВ

Нелегко быть первым. Еще тяжелее стать лучшим. Но самая непростая задача – оставаться впереди всех, быть лидером – тем, на кого равняются и стараются походить, чьи достижения всеми силами хотят превзойти. Во всяком случае, в спорте именно команда, которая смогла завоевать чемпионский титул два раза подряд, остается в памяти болельщиков надолго.

Аналогия со спортом отнюдь не случайна. Ведь бизнес похож на спорт, в нем действуют те же правила. Исключением, пожалуй, является принцип fair play — понятие честной игры, которое распространено в спорте, но не в деловой сфере. А жаль: ведь уважение к своим партнерам и клиентам могло бы серьезнейшим образом помочь любой компании усилить свои позиции, привлечь новых покупателей и улучшить имидж. Для этого надо просто уметь держать свое слово.

Обратимся к рынку загородного коттеджного строительства. Сколько раз приходилось сталкиваться с тем фак-

том, что девелоперы, начиная продажи своего объекта, обещают развитую инфраструктуру, многообразие спортивных и детских площадок, всеобщее счастье и единение жильцов. А чем, как правило, все заканчивается? Построили дома, продали как придется — и хоть трава не расти. А любые претензии покупателей заканчиваются либо выдачей очередной порции обещаний, которые никто не собирается выполнять, либо убийственным в своей простоте доводом: покупали дома — их и получите.

Никто не утверждает, что так поступают все. Лучшие как раз выполняют свои обещания. Возьмем для примера



поселок «Суханово-Парк», завоевавший в этом году несколько наград и премий в сегменте коттеджных поселков и поселков таунхаусов. Когда на праздничных мероприятиях доводилось общаться с его конкурентами, то их мнение относительно того, почему именно «Суханово-Парк» побеждает в разных номинациях, было единодушным.

В этом поселке лучше всех идут продажи. Девелоперу удалось создать

шили привести натуральную черепицу из Германии, а не попытались «прикрыться» нашей дешевой. Но, несомненно, основной инфраструктурой составляющей «Суханово-Парка» сделана детская тематика.

Все эти слова звучали еще полгода назад, когда продажи таунхаусов в первой очереди поселка только начинались. Сегодня ее возведение близится к завершению. Да и продажи

Как оценить возможность летом выбежать из дома и окунуться в прохладную воду искрящегося на солнце пруда или зимой с улыбкой понаблюдать из окна, как твои дети катаются с горки? Сколько стоит выйти вечером и прогуляться по аккуратным тропинкам в сосновом лесу или прокатиться по специально созданным и освещенным велосипедным дорожкам?

Уважение к своим партнерам и клиентам могло бы серьезнейшим образом помочь любой компании усилить свои позиции, привлечь новых покупателей и улучшить имидж. Надо просто уметь держать свое слово

очень грамотную концепцию, востребованную покупателями. Для проекта выбрано удачное место, а сами объекты отлично вписаны в ландшафт. Применяется правильная ценовая политика. Девелоперы, возводя достаточно бюджетное жилье, не экономят на отделочных материалах — даже ре-

практически завершены. Но не менее важен другой факт. Организаторы проекта четко выполняют все обещания. И уже сейчас понятно, что детишкам в «Суханово-Парке» будет вольготно, весело и интересно.

Откуда взялась такая уверенность? Большинство заявленных элемен-



Девелоперу удалось создать очень грамотную концепцию, востребованную покупателями. Для проекта выбрано удачное место, а сами объекты отлично вписаны в ландшафт. Применяется правильная ценовая политика.

Девелоперы, возводя достаточно бюджетное жилье, не экономят на отделочных материалах – даже решили привести натуральную черепицу из Германии, а не попытались «прикрыться» нашей дешевой. Но, несомненно, основной инфраструктурной составляющей «Суханово-Парка» сделана детская тематика

На территории «Суханово-Парка» будут свои детский садик, школа-лицей и балетная школа. А для домашних питомцев организуют небольшую зоогостиницу. Будет в поселке и конюшня

тов детской инфраструктуры уже возводится, они находятся в разных стадиях готовности, но они строятся. Девелопер умеет держать свое слово. Дополнительным подтверждением тому служит прекрасный летний праздник, на котором присутствовали все уже купившие в «Суханово-Парке» квартиры и таунхаусы, а также те, кто только раздумывал о приобретении недвижимости.

Еще один наглядный пример — детская площадка, аналогичная той, что возводится в самом поселке, которую компания «Суханово-Эстейт» построила на территории выставки «Домэкспо» в октябре этого года. Можно говорить, что это удачный маркетинговый ход, вспоминать правила позиционирования и продвижения объекта. Но только

когда видишь довольные и улыбающиеся лица ребятишек всех возрастов, которые забывают обо всем на свете и умоляют пап и мам позволить им еще хоть немножко поиграть на детской площадке «Суханово-Парка», то хочется сказать создателям проекта огромное спасибо за то счастье, которые они дарят и родителям, и их детям.

И что примечательно, покупатели отвечают компании взаимностью. Приятно удивляет их общение на форуме проекта — люди буквально уже живут в «Суханово-Парке», большинство знакомы друг с другом не по переписке, а лично, чему очень хорошо поспособствовал летний совместный праздник, проведенный в поселке. Их не волнует вопрос, куда устроить своего ребенка: на территории



«Суханово-Парка» будут свои детский садик, школа-лицей и балетная школа. А для домашних питомцев организуют небольшую зоогостиницу. Будет в поселке и конюшня. В паре минут ходьбы от любого дома — живописный Сухановский пруд. Все удобно и совсем рядом.

Радует и тот факт, что все строится вовремя и строго по плану. Первая очередь домов и набор элементов инфраструктуры будут сданы до конца 2011 года. Вторая очередь — в следующем году. Третья очередь — через год. Кстати, третья очередь предполагает возведение многоквартирных малоэтажных домов. В них уже очень скоро будут выставлены на продажу квартиры площадью от 39 до 153 м² с удобными планировками. И, как свидетельствует опыт реализации подобных объектов, они будут пользоваться большой популярностью.

Положительную роль тут играет сразу несколько факторов. Самый важный аргумент — конечно, цена. Она практически в два раза ниже стоимости бутовских новостроек, а при этом добираться до Москвы даже проще.

Да и разве можно сравнить квартиру в панельной многоэтажке в Южном Бутове с преимуществами проживания в «Суханово-Парке»? Как оценить возможность летом выбежать из дома и окунуться в прохладную воду искрящегося на солнце пруда или зимой с улыбкой понаблюдать из окна, как твои дети катаются с горки? Сколько стоит выйти вечером и прогуляться по аккуратным тропинкам в сосновом лесу или прокатиться по специально созданным и освещенным велосипедным дорожкам?

Выгоды, удобство и комфорт проживания в «Суханово-Парке» очень сложно выразить в материальных категориях. Почему-то вспомнились слова солистки группы «Блестящие», выступавшей на летнем празднике: «А я и не думала, что у вас здесь так классно. Мы рады, что приехали сюда и смогли увидеть все собственными глазами!» Действительно, чтобы полюбить поселок «Суханово-Парк», стоит хотя бы один раз сюда просто приехать. И тогда сразу станет понятно, почему именно его признают самым лучшим загородным проектом 2011 года. ■

Когда видишь улыбающиеся лица ребятишек, которые умоляют пап и мам позволить им еще немножко поиграть на детской площадке «Суханово-Парка», то хочется сказать создателям проекта огромное спасибо



ХВОСТ, КОТОРЫЙ ВИЛЯЕТ СОБАКОЙ

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

Кто главнее: мужчины или женщины? Вопрос, остающийся открытым со времени сотворения мира. Мужчины охотились на мамонта, но только женщины понимали, что важно не только мясо, но и шкура, которую можно постелить в пещере. Мужчины снаряжали кругосветные экспедиции за специями, восточными ароматами и ядами, но только женщины знали, сколько и чего нужно капнуть.

Ситуация долго не менялась: мужчина строил дом, женщина мужчиной и домом руководила. Но эти законы перестают быть аксиомой, когда дом становится недвижимостью, а необходимость его возводить — бизнесом. Так кто же правит балом: мужчина или женщина? Как оказалось, недвижимость — столь обширная область, что места хватает всем. И все же роли поделены. Как отмечает руководитель проекта коттеджного поселка «АкваВилла» Алексей Колядин, любой проект или объект перед тем, как показаться миру во всей красе, проходит все стадии — от гусеницы к бабочке. И на каждой из этих ступеней «вес» полов различен.

Первый этап — создание идеи: рождается концепция, то есть определяется, что и где будет построено, как будет выглядеть и использоваться. «На данном этапе задействованы маркетологи, разного рода консультанты, оценщики, архитекторы, юристы, финансисты», — уточняет Алексей Колядин. И тут, по его мнению, роль женщины велика: «Женщины — идеальные маркетологи и консультанты в силу своей разговорчивости и креативности».

Второй этап — преддевелопмент: согласование документов, получение разрешений, выбор техзаказчиков, подрядчиков. Здесь подключаются строители, проектировщики, инженеры, снова ар-



TS/feobank.ru

хитекторы, сметчики, юристы. «И снова женщины — юристы среднего звена, финансовые аналитики, бухгалтеры, сметчики, — перечисляет Алексей Колядин. — Их отличают прагматизм и внимание к деталям, усидчивость и способность к монотонному умственному труду».

Третий этап — строительство, создание объекта, архнадзор. На этой стадии работают строители, архитекторы. Ближе к концу стройки приглашаются дизайнеры, благоустроители (озеленители и асфальтоукладчики), юристы и коммерческие консультанты. На этой стадии прекрасный пол сдает позиции из-за хрупкости — физической и моральной. «Безусловно, есть яркие примеры монтажниц-высотниц и женщин-бригадиров, но это исключения», — комментирует Алексей Колядин.

И финал — объект построен и должен быть продан, сдан в аренду, использован в некоммерческих целях. В этот момент требуются коммерсанты, риэлторы, юристы (для составления договоров) и служба эксплуатации. Объект, который используется для себя или сдачи в аренду, потребует даль-

нейшего управления. Трудятся управляющий объектом, юрист-договорник, финансист, бухгалтер, рекламщики, служба техобслуживания и клининга, дизайнеры, кадровики, сотрудники службы эксплуатации. Снова дамы.

По мнению директора по персоналу компании «НДВ-Недвижимость» Ольги Мелиховой, «первый человек, которого видит любой клиент, приходящий в компанию, — секретарь на ресепшне. Поэтому важно, чтобы у него с самого начала сложилось благоприятное впечатление, а с этой задачей наилучшим образом справится красивая девушка с приятным голосом, которая заинтересуется, по какому вопросу обратился клиент, предложит ему чай или кофе, пригласит специалиста нужного сегмента недвижимости. А вот в качестве руководителя департамента внешних показов или территориального менеджера женщину представить труднее, все-таки строительная площадка — мужская стихия». Хотя если верить тому факту, что решение о большей части покупок, по статистике, принимают женщины, то приятный во всех отношениях мужчина в качестве секре-

«В качестве руководителя департамента внешних показов или территориального менеджера женщину представить труднее, все-таки строительная площадка — мужская стихия»



TS/feobank.ru

ЕКАТЕРИНА СИМОНОВА, генеральный директор агентства элитной недвижимости Bonton Realty:



– В настоящее время женщины являются такими же полноценными участниками рынка недвижимости, как и мужчины. Получив множество свобод, которые ранее были доступны лишь мужчинам (возможность носить брюки, получать образование и иметь собственное дело), женщины некоторым образом стали копировать и мужское поведение. Они занимают активную жизненную позицию,

с легкостью заводят романы и при этом успевают вести собственный бизнес, растить детей, ухаживать за собой и, конечно, самостоятельно приобретать недвижимость. Ученые-социологи разработали термин для подобного типа женщин – альфа-самки.

В связи с определенным положением в обществе такие женщины предпочитают покупать жилье в элитных жилых комплексах в центре Москвы и закрытых клубных поселках лучших районов Подмосковья. Учитывая то, что альфа-самки – это женщины, тщательно следящие за своим внешним видом, в инфраструктуре подобных комплексов и поселков обязательно должны присутствовать фитнес-клубы, центры йоги высокого уровня и салоны красоты с разнообразными эксклюзивными услугами. Активный образ жизни

подобных женщин предполагает наличие множества развлекательных учреждений: известные рестораны, галереи искусств, театры и значимые музыкальные площадки – в городе; гольф- и яхт-клубы, теннисные корты и горнолыжные спуски – за городом.

Отдельно стоит сказать об особенностях недвижимости, которую предпочитают альфа-самки. Неважно, квартира это или апартаменты, элитный загородный коттедж или роскошный особняк, в доме обязательно должна быть вместительная гардеробная, ведь количество нарядов зачастую исчисляется сотнями и тысячами вещей. Удобный крытый и охраняемый паркинг – еще одна неотъемлемая составляющая дома деловой женщины. Кроме того, большим плюсом является наличие сервисной компании, которая возьмет на себя все технические услуги по уборке дома, химчистке и заказу еды.

В настоящее время появляется все больше людей, предпочитающих приобретать недвижимость в соответствии со своим образом жизни и увлечениями, поэтому в агентстве Bonton Realty появилась новая услуга. Теперь специалисты агентства готовы предложить покупателям подбор квартиры или дома не только по привычным параметрам (расположение или метраж), но и с учетом интересов потенциальных клиентов. Женщинам с активной жизненной позицией стоит обратить внимание на такие объекты городской недвижимости, как «Аквармарин», «Четыре солнца» и «Виноградный», а среди загородной стоит отметить клубный поселок «Целеево». ■

«Ввиду того что 95 % сделок с жилой недвижимостью связано с изменением состава семьи, то есть, скорее всего, супруги ожидают пополнения, значит, дама нервно воспримет появление молодой конкурентки. По этой причине на продажах в городе востребованы состоявшиеся женщины, желательно с ребенком или детьми, способные соперничать и обмениваться мнениями о детях с супругой покупателя»

таря — весьма рискованный, но, быть может, очень выигрышный маркетинговый ход.

Но главная роль женщины в недвижимости — риэлтор. Как мужчины ни стараются, в этой ипостаси конкуренцию прекрасному полу они составить не могут. Впрочем, не во всех сферах. Генеральный директор компании «Адресъ-Недвижимость» Вера Удачина отмечает, что «женщины-риэлторы более успешны, чем мужчины, в продажах на вторичном рынке жилья и в сегменте аренды. Мужчинам больше подходит рынок загородной и коммерческой недвижимости, а также продажа новостроек».

При обсуждении характеристик нежилого объекта или квартир в домостроительстве от риэлтора потребуются определенные специфические знания о строительных материалах, инженерных конструкциях, коммуникациях, электрооборудовании и т. п. В тонкостях строительства надо разбираться и на рынке загородной недвижимости — возникают вопросы относительно электроснабжения и газификации дома, использования тепло- и пароизо-

лирующих материалов, типа кровли, организации систем канализации.

Генеральный директор Penny Lane Realty Георгий Дзагуров тоже настаивает, что в коммерческой недвижимости дамам не место: «Прекрасному полу трудно адаптироваться в мире коммерческой недвижимости. Профессионалы ведут жесткие переговоры, к тому же многочисленными заказчиками являются уроженцы Кавказа, люди, «сделавшие себя» на Крайнем Севере, то есть группы, не доверяющие экспертному мнению женщины».

Генеральный директор агентства недвижимости Great reality Наталья Ракова указывает еще на один аспект: «В сфере коммерческой недвижимости отношения агент–собственник носят более формальный характер, большинство собственников — юридические лица. Поэтому от агента не требуется особой гибкости в общении, неважна эмоциональная составляющая, присущая женщинам».

Впрочем, женщины все равно способны играть в этом сегменте заметную роль: «Всегда стараюсь привлекать к переговорам с мужчинами моих



TS/Fotobank.ru

сотрудниц — действует беспроборно, — говорит Алексей Колядин. — Вспоминаю продажу особняка в центре Москвы и длительные переговоры. Покупатель, этакий альфа-самец, выторговал у меня почти миллион долларов, юристы все в документах, финансисты закидывают друг друга финансовыми моделями, идет due diligence, сделка затягивается. На финальные переговоры, где я готов услышать окончательное «да» или прекратить дальнейший разговор, беру с собой Леночку-блондинку. Наш оппонент-мачо мгновенно плывет, его концентрация пропадает, он хочет ей нравиться, а скупцов женщины не любят. Результат — подписание документов в течение недели».

Еще одна неженская тема — продажа загородной недвижимости. Впрочем, тут мнения расходятся. «Покупатели доверяют мужчине тридцати-сорока лет в очках на скромном японском автомобиле, — уверяет Георгий Дзагуров. — Именно таким покупателям видится профессионал, разбирающийся в строительной тематике. К тому же девушкам трудно колесить по бесконеч-

ным просторам Московской области в поисках сделки».

Наталья Ракова к дамам более лояльна: «Почти 50% агентов загородной недвижимости — женщины. Мужчина в работе с покупателем подает объект с точки зрения практичности и функциональности (качество материалов и строительных работ). Женщина-риэлтор оценивает объект с эмоциональной точки зрения: домашний очаг, вид на озеро с открытой веранды, прогулочные зоны в березовой роще. Оба этих подхода дают результаты, поэтому и женщинам, и мужчинам работать в сегменте загородной недвижимости одинаково комфортно».

А вот при покупке недвижимости у женщин точно карт-бланш. Рассказывает Алексей Колядин: «Два самых больших участка в поселке были проданы приблизительно по такой схеме. Муж: «Я хотел бы купить участок, давайте поторгуйтесь». Затем поездка с женой в поселок: «Милый, а почему один участок? Там же рядом вода, да и соседей близко не будет, можно елочки посадить». Как результат — продажа двух участков».



Главная роль женщины в недвижимости — риэлтор. Как мужчины ни стараются, в этой ипостаси конкуренцию прекрасному полу они составить не могут



«Мужчина в работе с покупателем подает объект с точки зрения практичности и функциональности (качество материалов и строительных работ). Женщина-риэлтор оценивает объект с эмоциональной точки зрения: домашний очаг, вид на озеро с открытой веранды, прогулочные зоны в березовой роще. Оба этих подхода дают результаты, поэтому и женщинам, и мужчинам работать в сегменте загородной недвижимости одинаково комфортно»

А самой женской считается профессия риэлтора на вторичном рынке. «Сдавать и продавать квартиры — женская профессия, нас в этом бизнесе около 80%», — подсчитала руководитель офиса «Добрынинское» компании «Инком-Недвижимость» Юлия Лурье. При этом самыми успешными едино-

что 95% сделок с жилой недвижимостью связано с изменением состава семьи, то есть, скорее всего, супруги ожидают пополнения, значит, дама нервно воспримет появление молодой конкурентки. По этой причине на продажах в городе востребованы состоявшиеся женщины, желательно с ребенком или

«Женщины-риэлторы более успешны, чем мужчины, в продажах на вторичном рынке жилья и в сегменте аренды. Мужчинам больше подходит рынок загородной и коммерческой недвижимости, продажа новостроек»

гласно признаются риэлторы — женщины старше 35 лет с хорошим базовым образованием, например педагогическим, и развитой интуицией, у которых есть взрослые дети. «Молодому человеку или девушке сложно составить им конкуренцию. Нужны большой опыт общения с людьми, обаяние и умение слушать», — отмечает Юлия Лурье.

Георгий Дзагуров приводит еще более тонкое объяснение: «Ввиду того

детьми, способные сопереживать и обмениваться мнениями о детях с супругой покупателя».

Немаловажна и психологическая составляющая: с женщиной проще быть откровенным. Генеральный директор компании Tweed Ирина Могилатова делится наблюдениями: «Бывало, что и у самых богатых мужчин случался мандраж перед покупкой, так как они не настолько уверены, что за дом необ-



Выигрывают женщины и в ситуациях, когда мужчин нужно успокоить и умиротворить, — женское терпение часто спасает сделку. «В ходе сделки уже наметившийся успех иногда оборачивается срывом и возвращением на исходную позицию по обстоятельствам, не зависящим от риэлтора. И так может происходить не раз и не два. У мужчин в таких случаях опускаются руки. Женщина же обладает чувством долга и продолжает упорно стремиться к цели»

ходимо выкладывать огромную сумму денег. Они сомневаются, тот ли это дом, правильный ли выбор. И им проще поделиться своими сомнениями с женщиной-риэлтором, чем признаться в своей слабости мужчине».

Выигрывают женщины и в ситуациях, когда мужчин нужно успокоить и умиротворить, — женское терпение часто спасает сделку. «В ходе сделки уже наметившийся успех иногда оборачивается срывом и возвращением на исходную позицию по обстоятельствам, не зависящим от риэлтора, — говорит Вера Удачина. — И так может происходить не раз и не два. У мужчин в таких случаях опускаются руки. Женщина же обладает чувством долга и продолжает упорно стремиться к цели».

Примером может служить трагикомическая ситуация, описанная главой компании Sesegar Ириной Жаровой-Райт: «Два уважаемых господина — продавец Иван и покупатель Василий — за три месяца полностью поменяли существенные условия сделки. Договорились, что квартира продается с отделкой и мебелью, но продавец Иван может забрать лич-

ные вещи. Выяснилось, что личным для него было абсолютно все, кроме аквариума с пираньями и встроенной кухни, что для покупателя Василия стало новой вводной. Но Василий тоже не остался в долгу и решил, что ему нужно взять ипотеку на \$8 млн, что обусловило неожиданный поворот в сделке: два последовательных залога и вовлечение двух банков. Во время майских праздников продавец, распивая коктейли под палящим турецким солнцем, решил, что ему все надоело, и позвонил покупателю Василию и послал его туда, куда Макар телят не гонял. Утром, проснувшись с головной болью, вспомнил о содеянном и позвонил брокеру: «Делай что хочешь, но возвращай все обратно». После трех месяцев работы с этими уважаемыми людьми я стала доверенным лицом покупателя и продавца, одновременно решая их налоговые, финансовые, правовые и даже дизайнские вопросы. Но самое сложное было пристроить рыб: покупатель любит хомячков». **ИИ**

P.S. Точка зрения автора может не совпадать с приведенными в статье мнениями экспертов.

«В сфере коммерческой недвижимости отношения агент-собственник носят более формальный характер, большинство собственников — юридические лица. Неважна эмоциональная составляющая, присущая женщинам»



НОВОСТРОЙКИ В БАЛАШИХЕ: БЫСТРО, ДОСТУПНО, НАДЕЖНО

Городской округ Балашиха расположен в одном из наиболее зеленых районов Подмосковья. Здесь находится уникальная природная зона, в границы которой входят национальный парк «Лосиный остров», Горенский лесопарк, живописные естественные озера Юшино и Бабошкино. А квартиры в этом подмосковном городе составляют достойную конкуренцию столичным новостройкам.

Сегодня в Балашихинском районе активно строятся новые современные дома. Так, только в течение пяти лет тут будет сдано в эксплуатацию более 2 млн м² комфортного жилья. Один из крупнейших застройщиков столичного региона — группа компаний «Мортон» — только в Балашихинском городском округе возвела более полу-миллиона квадратных метров жилья. Этой осенью ГК «Мортон» представила здесь новый проект — микрорайон «Щитниково Б». Он является логическим продолжением уже известного на рынке проекта — микрорайона «Щитниково» («Янтарный»), где до конца нынешнего года будут введены в эксплуатацию последние два корпуса из двадцати.

Теперь в 500 м от «Щитниково», всего в 3 км от Москвы, на участке 10,4 га по-

явится микрорайон «Щитниково Б». В окружении лесных просторов Лосиног острова и массива Горенского лесопарка компания построит 10 корпусов, включая монолитно-кирпичный многофункциональный комплекс с апартаментами. В общей сложности в проект намечено инвестировать 9,5 млрд руб.

Новый микрорайон предоставит новоселам около 200 тыс. м², из них 150 тыс. м² займет жилье в квартирах и апартаментах. Основой застройки станут наиболее востребованные потребителями панельные серии (П-44Т, П-44К и их модификации, а также П-111). Все дома — переменной этажности (17–21–25 этажей).

Застройщик позаботится о необходимой социальной инфраструктуре, а также создаст комфортную среду внутри

Начало строительства. Сегодня работы ведутся на уровне 2-3 этажа



По количеству и темпам возведения новостроек Балашиха обгоняет многие административные округа Москвы, а по демократичности цен – оставляет далеко позади большинство городов Подмосковья

микрорайона: проект включает комплексное озеленение и благоустройство территории, будут организованы спортивные и детские игровые площадки, прогулочные зоны и наземные парковки.

В «Щитниково Б» потенциальным покупателям предоставлен богатый выбор одно-двух-трехкомнатных квартир с разными планировочными решениями, просторными кухнями, эркерами, застекленными балконами и лоджиями. Оптимальная плотность застройки и сочетание разновысотных домов гарантируют прекрасную инсоляцию во всем микрорайоне. К тому же, так как рядом нет многоэтажек, большинство квартир проекта имеют прекрасные видовые характеристики.

При открытии продаж стоимость 1 м² в микрорайоне «Щитниково Б» стар-

тует с отметки 59,5 тыс. руб. В настоящее время по девяти корпусам ведутся строительно-монтажные работы (от фундаментных работ до монтажа третьего этажа). Окончательно закончить строительство планируется в IV квартале 2012 года.

Близость к столице и удобное транспортное сообщение в сочетании с неповторимой природой, тишиной и просторами Подмосковья наверняка привлекут внимание покупателей к новому микрорайону. А безупречная репутация девелопера, входящего в пятерку ведущих строительных компаний России по объемам введенного и реализованного жилья, гарантирует качество строительства и удобство будущего жизненного пространства на самом высоком современном уровне. ■

В микрорайоне «Щитниково Б» потенциальным покупателям предоставлен богатый выбор одно-двух-трехкомнатных квартир с разными планировочными решениями, просторными кухнями, эркерами, застекленными балконами и лоджиями. Оптимальная плотность застройки и сочетание разновысотных домов гарантируют прекрасную инсоляцию во всем микрорайоне



МОРТОН

+7 (495) 921-22-21

www.morton.ru

Главная ошибка Москвы – ориентирование на внутренний туризм. Город, являясь очень крупным, совершенно не приспособлен для людей, а для иностранцев в особенности. Следует упомянуть неразвитость системы общественного транспорта, нехватку доступных гостиниц, кафе, магазинов. Все, что хоть как-то ориентировано на иностранных туристов, расположено в центре. Москве надо расширять предложение, чтобы стать более привлекательной. Иначе иностранные туристы так и будут приезжать в город на довольно короткий период времени



МАССИМО ЛОЧЧИ: «Москва не приспособлена для жизни»

БЕСЕДОВАЛА Элина ПЛАХТИНА

Этот год, как известно, объявлен Годом Италии в России. В течение всего года разнообразные культурные и деловые мероприятия проводятся по всей России, и в частности в Москве. Одним из таких столичных событий стала Неделя Италии, которая недавно прошла в выставочных залах «Красного Октября».

Побывав на презентации выставки, мы побеседовали с координатором Национального института архитектуры Италии Массимо Лоччи о современном состоянии Рима и Москвы, попытались провести параллели между двумя городами и узнать, насколько похожи и чем отличаются две столицы мира.

» Москву неоднократно сравнивали с итальянской столицей и даже называли Третьим Римом. Сходство находили в разных плоскостях, начиная от особенностей рельефа (якобы оба города стоят на семи холмах) и заканчивая политическими особенностями (преемственность император-

ской власти). Есть ли у них сегодня что-то общее?

— В первую очередь города объединяет наличие довольно большого исторического центра. Но ситуация с этими центрами разная. В Риме основная проблема исторического центра заключается в том, что он включает огромную археологическую зону — любая стройка так или иначе соприкасается с этими раскопками. Чтобы описать масштабы археологического наследия, достаточно сказать, что в Древнем Риме проживали около 2 млн человек, его площадь



была равна территории, которую потом Рим занимал в 1920 году. В Москве, насколько я знаю, эта проблема тоже существует, но она менее острая. А вот что действительно объединяет Рим и Москву, так это радиально-кольцевая дорожная структура, чрезвычайно проблематичная для города. Поэтому, современный город способен органично развиваться лишь в параллельно-перпендикулярной системе. В противном случае на дороги ложатся огромные нагрузки, что мы и наблюдаем сегодня в Риме и Москве.

» Расскажите, пожалуйста, как Рим решает транспортную проблему. Может быть, этот опыт пригодится и нашему городу.

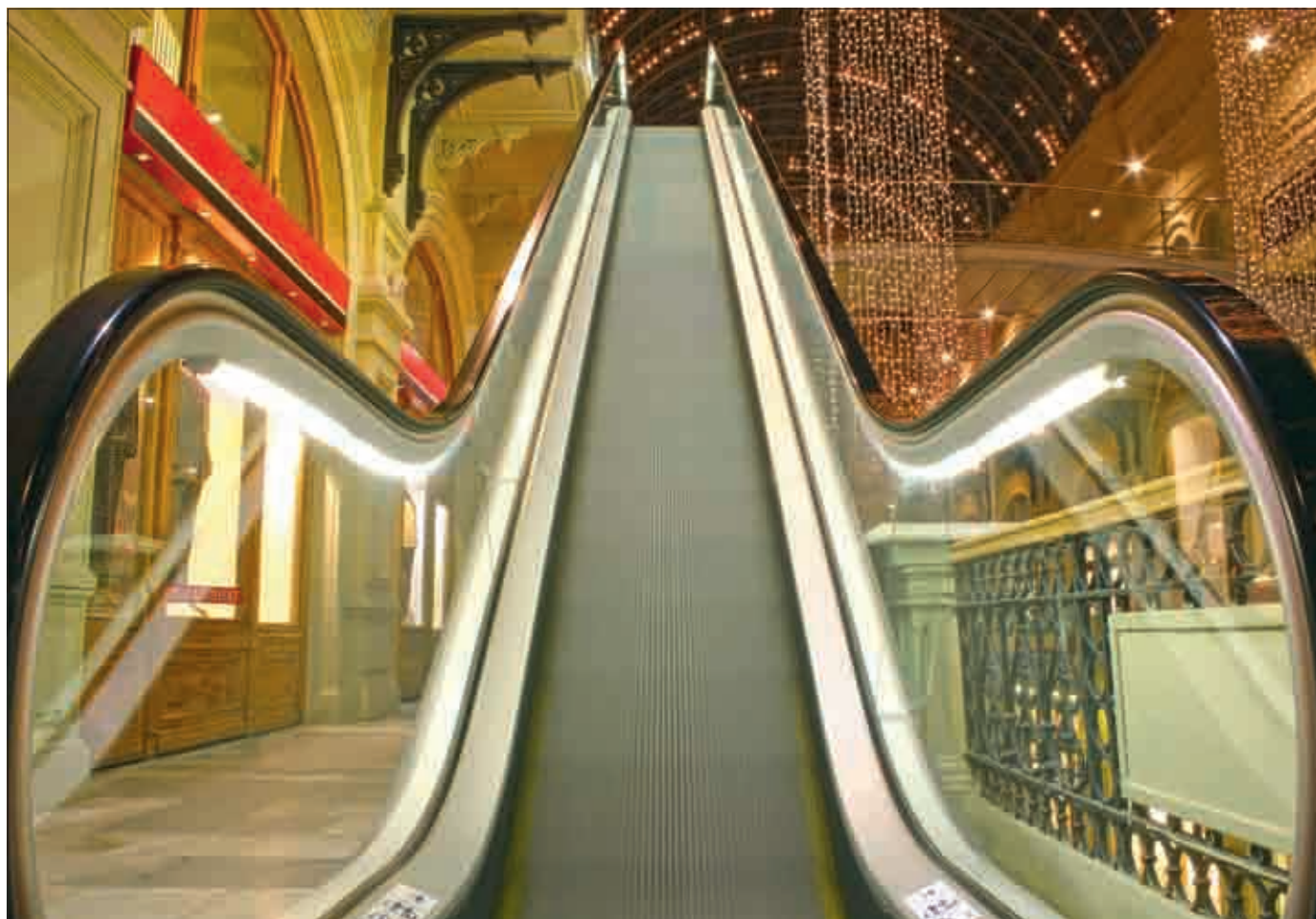
— У Москвы есть определенное преимущество перед Римом — широко развитая сеть метро. Правда, территориально она в четыре раза больше Рима. Так что, можно сказать, силы равны. Следует отметить, что в Риме не столько борются с этой проблемой,

сколько пытаются не допустить дальнейшего ухудшения ситуации. Одно из решений — максимальное ограничение доступа автомобилей в исторический центр. Кстати, этот метод используется не только в Риме, но и в других мегаполисах.

Например, в Лондоне построили небоскреб высотой сто этажей, и при этом без парковки. Зато рядом есть три станции метро различных линий. Все ведь просто: нет парковок — нет машин. Но не знаю, насколько этот способ актуален для Москвы, где так остро стоит проблема общественного транспорта. В московском центре я почти не видел автобусов, трамваев, практически отсутствуют такси с шашечками. Наверное, поэтому очень много людей ездит на личном транспорте, особенно на больших машинах. Нигде в мире я не видел такого скопления огромных машин, как в вашем городе.

» Давайте вернемся к теме исторического центра. Каким образом римские власти пытаются решить вопрос с археологическим

«Должен сказать, что знаком с проектом «Москва-Сити» довольно поверхностно. Но первая мысль, которая пришла мне в голову, когда я его увидел: он слишком похож на другие подобные комплексы во всем мире. То есть его с той же вероятностью могли бы построить в Сиднее или Бостоне. Я не увидел в нем местную специфику, колорит Москвы, а хотелось бы. К качеству зданий претензий нет — оно отличное, но они слишком похожи на все то, что уже есть, это международный стиль, совершенно неспецифический»



«В Москве много всего строится с высокой концентрацией, местами даже слишком высокой. И при этом существует четкая специализация: отдельно жилье, отдельно деловая часть, отдельно – торговая. По-моему, это неправильно: современный город живет непрерывно – в одном месте должны присутствовать объекты различных сфер. Ведь если есть административный центр, который в восемь часов вечера пустеет, или жилой комплекс, в котором в течение дня никого нет, это плохо, это не та модель, к которой следует стремиться»

«У Москвы есть определенное преимущество перед Римом – широко развитая сеть метро. Правда, территориально она в четыре раза больше Рима. Так что, можно сказать, силы равны»

наследием? Для Москвы это очень болезненная тема: совсем недавно разразилось несколько крупных скандалов из-за того, что современные строители разрушают архитектурные и исторические памятники.

— Италия фактически первая страна, в которой всерьез рассматривалась проблема исторического центра. В 40-е годы прошлого столетия у нас был принят закон, который защищал исторический центр от вмешательства. В то же время родилась другая задача — оживить исторический центр, не позволить ему превратиться в музей. Проект, который мы представили в этом году на Неделе Италии в Москве, является одной из очень удачных, на мой взгляд, попыток объеди-

нить историю и современность. Этот проект по переустройству Рима был создан 40 лет назад студией ASSE и до сих пор актуален не только для итальянской столицы. Уже тогда молодые архитекторы предложили не менять исторический облик центра и не возводить небоскребы рядом с античными зданиями. При этом необходимо вынести часть важных объектов инфраструктуры в пригороды и пустить туда широкие дороги и линии метро, чтобы город был современным и удобным для его жителей.

И хотя этот проект так и не был полностью реализован, он, на мой взгляд, может быть очень интересным для москвичей. Мы разработа-



ли такую систему, которая позволит, не разрушая центр, создавать для людей комфортные условия жизни. К тому же много места отведено для парков и скверов — город остается очень зеленым. В итоге мы получили современный мегаполис, который соседствует с историческим центром, в то время как сам исторический центр остается нетронутым, а только реставрируется, чистится и т. д.

Что касается Москвы, то я заметил еще одну сложность, которая бросается в глаза: здесь много всего строится с высокой концентрацией, местами даже слишком высокой. И при этом существует четкая специализация: отдельно жилье, отдельно деловая часть, отдельно — торговая. По-моему, это неправильно: современный город живет непрерывно — в одном месте должны присутствовать объекты различных сфер. Ведь если есть административный центр, который в восемь часов вечера пустеет, или жилой комплекс, в котором в течение дня никого

нет, это плохо, это не та модель, к которой следует стремиться.

» Как вы оцениваете бизнес-центр «Москва-Сити»? Насколько он, по-вашему, функционален, вписывается ли в концепцию города? Прежние власти возлагали на него большие надежды, а вот новый мэр назвал его градостроительной ошибкой.

— Должен сказать, что знаком с ним довольно поверхностно. Но первая мысль, которая пришла мне в голову, когда я его увидел: он слишком похож на другие подобные комплексы во всем мире. То есть его с той же вероятностью могли бы построить в Сиднее или Бостоне. Я не увидел в нем местную специфику, колорит Москвы, а хотелось бы. К качеству зданий претензий нет — оно отличное, но они слишком похожи на все то, что уже есть, это международный стиль, совершенно неспецифический. И у Москвы, по-моему, есть еще одна большая проблема: город не приспособлен для человеческой жизни, не учитывает ее масштабов

«Даже раскрученные объекты и достопримечательности — и те концентрируются вокруг Кремля. Альтернативные зоны совершенно не используются, хотя я уверен, что в Москве их предостаточно»



«В Риме традиционно не очень любят высокие дома: говоря, что город растет, мы понимаем это как рост в ширину. Если город продолжит расширяться нынешними темпами, мы просто-напросто рискуем потерять свои территории. Не останется ни парков, ни зон отдыха. Вы говорите о жилищной проблеме в Москве, но она не видна, во всяком случае, не бросается в глаза. Я не видел здесь того, что происходит в Индии, Бразилии, когда люди, массово переезжая в город из деревни, строят бараки, хижины, занимая такими незаконными постройками огромные пространства»

и потребностей, проще говоря, он не рассчитан на конкретного человека. И комплекс «Москва-Сити» эту проблему тоже не решает.

» Раз уж мы затронули тему нужд конкретного человека, давайте на ней и остановимся. В Москве наблюдается нехватка жилья: пытаюсь решить эту проблему, она делает ставку на высотное строительство. В каком направлении движется Рим, решая жилищный вопрос?

— В Риме традиционно не очень любят высокие дома: говоря, что город растет, мы понимаем это как рост в ширину. Невысокие дома, на мой взгляд, имеют право на существование в центре города, а вот на окраинах в них нет смысла. Если город продолжит расширяться нынешними темпами, мы просто-напросто рискуем потерять свои территории. Не останется ни парков, ни зон отдыха. Вы говорите о жилищной проблеме в Москве, но она не видна, во всяком случае, не бросается в глаза. Я не видел здесь того, что происходит в Ин-

дии, Бразилии, когда люди, массово переезжая в город из деревни, строят бараки, хижины, занимая такими незаконными постройками огромные пространства.

» Если сравнивать наши города с точки зрения развития туризма, чего, по вашему мнению, недостает Москве в этом плане? У Рима, который является одним из центров мирового туризма — его ежегодно посещают по несколько миллионов человек, наверняка этой проблемы нет. А вот Москва, к сожалению, по этим показателям очень сильно отстает от Рима. Как вы думаете, в чем причина?

— Главная ошибка Москвы, на мой взгляд, — ориентирование на внутренний туризм. Город, являясь очень крупным, совершенно не приспособлен для людей, а для иностранцев в особенности. Следует упомянуть неразвитость системы общественного транспорта, нехватку доступных гостиниц, кафе, магазинов. Все, что хоть как-то ориентировано на иностранных туристов, расположено



«В Москве есть еще одна большая проблема: город не приспособлен для человеческой жизни, не учитывает ее масштабов и потребностей, проще говоря, он не рассчитан на конкретного человека»

«В центре Москвы я почти не видел автобусов, трамваев, практически отсутствуют такси с шашечками. Наверное, поэтому очень много людей ездит на личном транспорте, особенно на больших машинах»

в центре. Москве надо расширять предложение, чтобы стать более привлекательной. Иначе иностранные туристы так и будут приезжать в город на довольно короткий период времени.

Даже раскрученные объекты и достопримечательности — и те концентрируются вокруг Кремля. Альтернативные зоны совершенно не используются, хотя я уверен, что в Москве их предостаточно. Россия и Москва славятся богатейшей культурой, связанной с музыкой и балетом. Все эти мероприятия можно было проводить на открытом воздухе в каком-нибудь красивом месте. Зачем это обязательно делать на Красной площади? Даже сегодня я не смог на ней побывать,

потому что ее всю перегородили павильонами и конструкциями для какого-то шоу — это ужасно. Красная площадь — достопримечательность, ее должно быть видно.

Посмотрите, какое пространство освободилось на месте снесенной гостиницы «Россия», почему там нельзя организовать площадку для проведения общественных и культурных мероприятий? Зачем ее снова застраивать? Мне кажется, спекуляции чиновников приводят к тому, что возводится больше объектов, дающих прибыль, тогда как социальная часть многое теряет. Вот и выходит, что отдача от нее никакая. У Москвы нет проблем с территориями — есть проблема их грамотного использования. 



На ПИКЕ удобства и комфорта

Комфорт жизни в новостройке зависит не только от качественных характеристик квартиры и дома, но и от близости и удобства расположения магазинов, аптек, фитнес-центров, детских садов и школ, – всего того, без чего непредставима жизнь современного городского человека. Ведь так хочется тратить минимум времени на решение бытовых вопросов и уделять максимум внимания родным и близким людям.

Один из ведущих российских девелоперов масштабных жилых проектов в Москве, Подмосковье и регионах России — Группа Компаний ПИК запускает программу централизованной реализации и управления объектами коммерческой недвижимости. В рамках программы «ПИК Ритейл» коммерческая недвижимость на первых этажах жилых домов, отдельно стоящие торгово-развлекательные центры и объекты спортивного назначения будут включены в портфели недвижимости для последующей сдачи в аренду сетевым операторам.

Программа «ПИК Ритейл» направлена на создание и последующее управление оптимальной — сбалансирован-

ной по составу и четко продуманной по назначению — инфраструктурой жилых микрорайонов. Состав операторов будет формироваться на основе исследований рынка, проведенных ведущими международными консультантами, а также с учетом мнений жителей конкретного микрорайона.

В результате появится набор необходимых услуг в шаговой доступности, грамотно выстроенная навигация среди объектов района, будут привлечены как новые, так и уже известные и хорошо зарекомендовавшие себя бренды кафе, ресторанов, аптек, банков, салонов красоты, фитнес-клубов, химчисток, супермаркетов и других предприятий бытового обслуживания. Группа Компаний



ПИК ведет переговоры о сотрудничестве в этой области с целым рядом сетевых операторов. Со многими из будущих арендаторов соглашение о сотрудничестве уже подписано или будет подписано в ближайшее время. Среди них такие компании, как X5 Retail group, «О'кей», «М.видео», «Дикси», сети фитнес-клубов «Марк Аврелий», X-fit, «Неофит», сервисная сеть бытовых услуг «Секундошка», сеть детских товаров «Дети», аптечная сеть «Лекарь» и многие другие.

Теперь арендаторы и инвесторы получают надежного бизнес-партнера и арендодателя в лице Группы Компаний ПИК, а покупатели квартир — весь спектр необходимых услуг в непосредственной близости от новостроек.

Программа «ПИК Ритейл» использует новый для российского рынка механизм реализации коммерческих площадей путем их включения в закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости и последующую сдачу в аренду пулу профильных операторов. В первые пять зарегистрированных фондов будут включены в качестве активов первые нежилые этажи домов, а также отдельно стоящие торговые центры в Москве

и Московской области — 45 тыс. м² коммерческих площадей. Общий же объем площадей, которые войдут в программу в течение ближайших трех лет, превысит 200 тыс. м².

Новый инвестиционный продукт уже вызвал интерес у широкого круга инвесторов. В первую очередь паи фондов предлагаются крупным институциональным инвесторам: банкам, негосударственным пенсионным фондам и страховым компаниям.

Первый вице-президент Группы Компаний ПИК Артем Эйрамджанц отмечает, что Группа вышла на новый уровень комфорта в сегменте доступного жилья. «Запуская программу «ПИК Ритейл», мы хотим, чтобы наши покупатели были уверены, что получают не только жилье, но и сбалансированную продуманную инфраструктуру. Наша стратегическая задача — сделать жизнь в наших жилых комплексах максимально удобной. В связи с этим мы уделяем самое пристальное внимание не только глобальным вопросам, но и деталям. Мы убеждены, что при создании качественного жилого проекта важно всё». ■

Программа «ПИК Ритейл» направлена на создание и последующее управление оптимальной – сбалансированной по составу и четко продуманной по назначению – инфраструктурой жилых микрорайонов



ВАЖНО ВСЁ!



САДОВОЕ КОЛЬЦО СТАЛО ЦЕНТРОМ СПЕКУЛЯЦИЙ

АВТОР: Альберт АКОПЯН

Можно по-разному оценивать первый год Сергея Собянина на посту мэра Москвы. Но одного у него не отнять – хватки. Сказал, что машины не будут давить траву во дворах, – траву заасфальтировали и машины стоят на аккуратных парковках. Сказал, что приоритет отдан общественному транспорту, – автобусы и маршрутки ездят по выделенной полосе.

Девелоперы, защитники исторической застройки, горожане жадно ловят каждое слово из мэрии, чтобы понять, на чем основана устойчивость нового курса. Особенно бурную реакцию вызвал неофициальный запрет на строительство в столичном центре. Эксперты утверждают, что эта мера вынужденная и временная. Главная причина «моратория» заключается в том, что новой администрации пришлось взять тайм-аут, чтобы разобраться как с конкретными проектами, так и с концепцией развития центра вообще.

«За три квартала 2011 года не выдано ни одного нового разрешения на строительство жилых объектов

не только в центре, но и на всей территории Москвы, — отмечает генеральный директор Tekta Group Дмитрий Коновалов. — Все вопросы по реализации начатых проектов решаются и будут решаться индивидуально. Поэтому на данном этапе у большинства столичных девелоперов выбор невелик: завершить то, что уже начато, и уходить в Подмоскovie».

Директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольга Широкова уверена, что обозначенная политика, направленная на сокращение строительства в центре, сохранится. «При этом вряд ли стоит ожидать полной консервации



Все строительство в ЦАО в ближайшие два-три года сосредоточится в сегменте жилой недвижимости, главным образом это будут элитные апартаменты. Большая часть – реконструкция существующих строений

центра: по-прежнему есть зоны, требующие реорганизации. Вопрос в том, что строительство в центре не должно быть уплотнительным, его необходимо вести под строгим контролем, в том числе с учетом пропускной способности прилегающих улиц и возможностей организации парковки. Возведение жилья из исторического центра сместится к границам ЦАО, но эта тенденция не нова».

Руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов считает, что серьезные ограничения на строительство жилья в центре, скорее всего, приведут к повышению престижности ряда районов — как непосредственно прилегающих к Третьему транспортному кольцу, так и тех, где есть водоемы и парковые зоны. Правда,

со значительным дефицитом нового предложения новостроек в пределах ТТК рынок, по мнению эксперта, столкнется не ранее, чем через три-четыре года.

Сейчас кое-что строится. «Единственная ниша, которая позволяет начинать новое строительство в центре Москвы — городской заказ. Но говорить о каких-либо понятных правилах игры не приходится — это один из самых закрытых и непрозрачных видов бизнеса», — утверждает Дмитрий Коновалов. — Да и объемы невелики: в 2011 году в Центральном округе вводится всего 14 жилых домов».

Он отмечает еще один тренд в политике столичных властей — стремление как можно быстрее завершить реализуемые инвестконтракты и не допустить новых долгостроев. С этой целью про-

Проблема эффективной охраны памятников в значительной мере упирается в несовершенство законодательства. Например, приходит инвестор и предлагает сделать в особняке не офис или торговый комплекс, а гостиницу, которых так не хватает в центре города. Но возникает первый и, увы, последний вопрос: «А как быть с машиноместами?» По действующим нормативам, да и по здравому смыслу, когда все окрестные переулки стоят в пробках, Москомархитектуры разрешение не выдаст



«Девелоперам в центре будет оставлена реконструкция и реставрация исторических зданий для последующей реализации на вторичном рынке. Реконструированные особняки и доходные дома пополняют вторичный рынок элитного жилья, офисной и торговой недвижимости класса А. Возможно, запрет на новое строительство сдвинет с мертвой точки реконструкцию бывших фабричных помещений под лофты на Болотном острове». Именно такой подход распространен в европейских странах. В Лондоне купить участок под новое строительство в центре практически нереально, в Париже для сохранения единого облика города ограничено жилищное строительство в центре

ектирование и возведение социальной инфраструктуры заменяется перечислением денежных средств, сроки сдачи проектов переносятся без штрафных санкций. «Но общих правил для всех девелоперов тоже нет», — резюмирует Дмитрий Коновалов.

По мнению руководителя департамента новостроек компании Est-a-Tet Юлии Гераськиной, некоторые закономерности понятны уже сейчас: «предпочтение отдается жилой застройке, паркингам, а также гостиничному сектору».

Все строительство в ЦАО в ближайшие два-три года сосредоточится в сегменте жилой недвижимости, главным образом это будут комплексы элитных апартаментов. Предположительно большая часть — реконструкция существующих строений. Некоторые из них являются архитектурными памятниками (завод «Красный Октябрь», квартал «Красная Роза 1875» и т.д.). Только до конца года в ЦАО откроется четыре гостиницы (около 700 номеров) уровня четыре-пять звезд.

«В сегменте жилья в Центральном округе в ближайшие три-четыре года ожидается высокая активность, — уве-

рена Юлия Гераськина. — Утверждены инвестпроекты около 30 жилых комплексов и комплексов апартаментов. До конца 2012 года тут появится 13 жилых объектов суммарным предложением около 160 тыс. м²».

Однако оптимизм эксперта сдержан. «География будущего строительства в ЦАО не охватывает всю территорию округа. Так что в некоторых районах дефицита предложения не избежать. Ко всему прочему ряд заявленных проектов могут так и не выйти на рынок: по неофициальной информации, некоторые компании-инвесторы испытывают трудности с финансированием», — заключает Юлия Гераськина.

Управляющий партнер компании IntermarkSavills Дмитрий Халин предполагает, что в ближайшем будущем объемы нового жилищного строительства внутри Садового кольца снизятся практически до нуля: «Определенные шансы быть реализованными имеют лишь проекты, согласованные при прежней администрации, застройщики которых в полном объеме выполнили свои обязательства перед городом — как в финансовом, так и в юридическом плане.



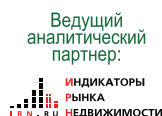
AHConferences
www.ahconferences.com

ФОРУМ-ВЫСТАВКА INTELLIGENT BUILDING 2012: ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ, СЕРВИС, УПРАВЛЕНИЕ

19-20 апреля 2012, г. Москва

Мероприятия Форума:

- Выставка «INTELLIGENT BUILDING 2012»
- Конференция «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ЗДАНИЯ – ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ГОРОД: ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА»
- Конференция «INTELLIGENT BUILDING – КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: ИНЖИНИРИНГ, УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ»
- Конференция «INTELLIGENT BUILDING – МАЛОЭТАЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: управление, эксплуатация, технологии»
- Круглый стол «ЗЕЛЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ: КУРС НА ОПТИМИЗИЦИЮ»
- Мастер-класс «ИНЖИНИРИНГ ЗДАНИЯ: практика ключевых точек проекта»
- Мастер-класс «КОМПЛЕКСНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ЗДАНИЯ: как выбрать оптимальное решение»
- Мастер-класс «ОСВЕЩЕНИЕ в ЗДАНИИ: свет и стекло эффективные решения»



Информационные партнеры:



Узнайте больше о мероприятии и зарегистрируйтесь на сайте:

WWW.INBUILDFORUM.RU

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА:

Юлия Куварзина
руководитель отдела
организации выставок
тел.: (495) 790-7815, доб.123
julia_kuvarzina@ahconferences.com

ПО ВОПРОСАМ СПОНСОРСТВА И УЧАСТИЯ В ВЫСТАВКЕ:

Ирина Швед
менеджер проекта
тел.: + 7 (495) 790-7815 доб. 106
shved@ahconferences.com

ПО ВОПРОСАМ РЕГИСТРАЦИИ НА КОНФЕРЕНЦИЮ:

Екатерина Марчукова
менеджер проекта
тел.: (495) 790-7815 доб.113
Ekaterina_Marchukova@ahconferences.com

«Все вопросы по реализации начатых проектов решаются индивидуально. Поэтому на данном этапе у большинства столичных девелоперов выбор невелик: завершить то, что уже начато, и уходить в Подмосковье»

Потенциальный объем нового строительства в ЦАО — 250–300 тыс. м².

Но есть и светлое пятно. «Вполне вероятно, что гораздо большее распространение получат реконструкция существующих объектов и перепрофилирование их под жилые цели. Внутри Садового кольца расположено не менее 300–350 зданий, пригодных под апартаменты. Этот процесс уже начался: на рынке присутствуют порядка 10 объектов, которые развиваются по указанному пути», — замечает Дмитрий Халин.

А Дмитрий Коновалов уточняет, какие именно объекты в результате реконструкции могут быть перепрофилированы: «Девелоперам в центре будет оставлена реконструкция и реставрация исторических зданий для последу-

ющей реализации на вторичном рынке. Реконструированные особняки и доходные дома пополняют вторичный рынок элитного жилья, офисной и торговой недвижимости класса А. Возможно, запрет на новое строительство сдвинет с мертвой точки реконструкцию бывших фабричных помещений под лофты на Болотном острове».

Именно такой подход распространен в европейских странах. В Лондоне купить участок под новое строительство в центре практически нереально, в Париже для сохранения единого облика города ограничено жилищное строительство в центре. Кроме того, по мнению эксперта, в центре города застройщики могут заняться возведением, ремонтом и благоустройством социальной, спортивной и транспортной инфраструктуры.

Бурную реакцию вызвал неофициальный запрет на строительство в центре. Новой администрации пришлось взять тайм-аут, чтобы разобраться с конкретными проектами и с концепцией развития центра вообще



Серьезные ограничения на строительство жилья в центре, скорее всего, приведут к повышению престижности ряда районов – как непосредственно прилегающих к Третьему транспортному кольцу, так и тех, где есть водоемы и парковые зоны. Правда, со значительным дефицитом нового предложения новостроек в пределах ТТК рынок столкнется не ранее, чем через три-четыре года

Обращает на себя внимание недавняя запись в блоге советника руководителя Москомнаследия Николая Переслегина. Архитектор пишет о том, что проблема эффективной охраны памятников в значительной мере упирается в несовершенство законодательства. Например, приходит инвестор и предлагает сделать в особняке не офис или торговый комплекс, а гостиницу, которых так не хватает в центре города. Но возникает первый и, увы, последний вопрос: «А как быть с машиноместами?» По действующим нормативам, да и по здравому смыслу, когда все окрестные переулочки стоят в пробках, Москомархитектуры разрешение не выдаст. Инвестор готов рыть подземное пространство «по-европейски», не разрушая памятник для последующего строительства муляжа. «Кельнский собор стоит на паркинге, папский дворец в Риме, берлинский Цейхгауз, — напоминает Н. Переслегин. — Целые города — Дрезден, Вена, Брюссель, Роттердам, Париж — стоят на паркингах, что не наносит облику города никакого вреда. У нас — нельзя». Это запрещено федеральным законом № 73-ФЗ, который не разграничивает подземное и надзем-

ное строительство. Инвестор уходит. Или не уходит, а находит способ разрушить памятник. Не по злобе, а из-за обстоятельств.

«Рынок дорогого жилья в ЦАО достаточно ограничен, — говорит Дмитрий Халин. — Ежегодно здесь продается не более 1500 элитных квартир, из которых внутри Садового кольца — не более 30–40%. Таким образом, на долю первичного рынка приходится примерно одна треть всех сделок в сегменте премиум-класса. Эта ситуация не меняется в течение последнего десятилетия». Следовательно, заключает эксперт, чтобы удовлетворить гипотетический спрос на новое жилье в центре, требуется сдавать в эксплуатацию порядка 30–50 тыс. м² ежегодно. Сопоставляя этот показатель с объемом потенциального предложения, можно сделать вывод, что в ближайшее десятилетие острого дефицита дорогого жилья внутри Садового кольца не случится. Иначе говоря, апокалипсические предсказания роста цен на жилую и коммерческую недвижимость из-за ограничений на строительство в центре носят, скажем так, несколько спекулятивный характер. **ДН**



НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ

НОЯБРЬ ВАС ПРИЯТНО УДИВИТ :)

подробности на сайте
www.pik.ru

МОСКВА

- М «ДОБРЫНИНСКАЯ»**,
жилой комплекс «Английский Квартал»,
ул. Мытная, вл. 13 (индив. проект)
- М «АННИНО»**,
жилой комплекс «Аннинский»,
к. 1, 2 (КОПЭ-М-ПАРУС)
- М «УЛ. АКАДЕМИКА ЯНГЕЛЯ»**,
жилой комплекс «Чертановский»,
к. 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)



Квартиры



Нежилые



Паркинг



Отделка



Построено



Новый адрес



Ипотека (содействие в получении)



Рассрочка

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 (111-М), к. 4, 5 (индив. проект)



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



г. ЩЕРБИНКА,
ул. Чехова, вл. 10 (П-3МК «ФЛАГМАН»)



500 000 20

www.pik.ru

232 03 03



Запутавшиеся в сетях

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

Пару месяцев назад компания Penny Lane Realty объявила о своем выходе сразу в четыре социальные сети. Этот пример столь яростного наступления игрока рынка на социальные медиаплощадки вызвал в профессиональном сообществе очередную волну споров: что лежит в основе действий Penny Lane и других представителей сферы недвижимости, года три назад совершенно равнодушных к социальным сетям?

Бездумное следование моде? Кризисные мотивировки? Равнение на банковский сектор и прочих «старших» коллег по бизнесу, которые не только давно освоили, но и отчасти подчинили себе соцпространство? Или понимание, что при грамотном подходе соцсети открывают новые рекламные и пиар-возможности?

» МЕЖДУ «ДА» И «НЕТ»

Однозначного ответа нет и, видимо, еще долго не будет: слишком уж поразному участники рынка оценивают вес и значимость социальных площадок и собственные перспективы взаимодействия с ними.

Компании рынка недвижимости, оценивающие присутствие в соцсетях, условно делятся на четыре категории: те, которые говорят ему однозначное «да», однозначное «нет» (таких подавляющее меньшинство), скорее «да», но с большим количеством допущений, скорее «нет», но с перспективами.

Интересно, что каждая компания, отстаивая свое мнение, ссылается на статистические данные, подчас весьма противоречивые. Например, согласно опросам ВЦИОМа, более половины многомиллионной армии российских интернет-пользователей зарегистрированы в социальных сетях, что настраивает на позитивный лад. Однако,



по данным того же ВЦИОМа, больше всего в соцсетях представителей возрастной группы от 18 до 24 лет (студенты и молодые специалисты), а 15 % пользователей сетей составляют пожилые люди. Ни те, ни другие не являются предметом особого интереса рынка недвижимости, чьи основные кли-

Что останавливает участников рынка на пути в социальные сети? По статистике, большинство пользователей проводят в соцсетях от 45 мин до трех часов в день, однако, как подчеркивает директор по маркетингу поселков «Величье» и Lipki Park Петр Кирилловский, конкретный потребительский спрос здесь

Согласно опросам ВЦИОМа, более половины многомиллионной армии российских интернет-пользователей зарегистрированы в социальных сетях, что настраивает на позитивный лад. Однако, по данным того же ВЦИОМа, больше всего в соцсетях представителей возрастной группы от 18 до 24 лет (студенты и молодые специалисты), а 15 % пользователей сетей составляют пожилые люди. Ни те, ни другие не являются предметом особого интереса рынка недвижимости, чьи основные клиенты – представители совсем других возрастных и социальных групп

Одни уверены, что с помощью сетей реально раскрутить проект любого класса и ценовой категории. Другие настаивают, что дорога штучному товару туда заказана, для элитного сегмента соцсети – не по рангу

енты — представители совсем других возрастных и социальных групп.

Как отмечает генеральный директор SMM-агентства Greenpr Дамир Халилов, среди клиентов агентств, занимающихся пиар-продвижением и рекламой в соцсетях и вообще в Интернете, сфера real estate занимает 5–6-е место, заметно проигрывая лидерам — производителям музыки и кино, банковскому сектору и т.д.

пока представлен не настолько, чтобы уделять ему повышенное внимание: «Есть статистика, которая показывает, что аккаунты в соцсетях с целью наладить деловые контакты заводят не более 10 % пользователей. Люди, которые используют соцсети, делают это в основном для социализации, общения. Что-то продавать им в этот момент нужно очень тонко, чтобы не навредить имиджу предложения. Все признают, что это



Одни используют соцсети для пиара, а другие – для пиар-войн, притом не всегда честных, с реальными и потенциальными конкурентами. И плюсы соцсетей начинают играть на руку как раз отрицательным героям

перспективный инструмент и за ним будущее, но пока не все, включая и владельцев социальных сетей, понимают, как можно этот инструмент капитализировать».

Мнение Петра Кирилловского отчасти подтверждает американский социолог, футурист и аналитик Брайан Солис, который составил таблицу типов пользователей соцсетей. В ней есть «собеседники» и «жалобщики», «комментаторы» и «активные доброжелатели», «спамеры» и «web-звезды». При этом «исследователи», то есть те, кто «полагается на полученные в Интернете результаты для того, чтобы принимать квалифицированные решения», занимают свою, но довольно узкую нишу. Своими наблюдениями делится глава агентства «PR-стиль» Марина Скубицкая: «До кризиса игроки рынка недвижимости интересовались соцсетями достаточно слабо — скорее как пиар-инструментом. С наступле-

нием кризиса компании стали достаточно жестко увязывать любое продвижение с отдачей в виде реальных сделок. Поэтому теперь они идут в форумы, блоги и соцсети, чтобы получить клиентов». Нестыковка позиций налицо.

» ЧТО ПРОДВИГАЕМ, ГОСПОДА?

Есть еще один момент, который тоже является определенным тормозом: участники рынка до сих пор не понимают, что именно можно и нужно продвигать с помощью соцсетей. Одни считают их прекрасной площадкой для выявления покупательских настроений, проведения маркетинговых исследований, мониторинга аудитории, отчасти для работы с репутацией, но не более. Другие называют соцсети правильным местом для рекламирования конкретного продукта и конкретных услуг, подчеркивая очевидные плюсы соцсетей (прямой контакт с аудиторией, высокая степень доверия пользователей к информации, возможность создания бесплатной виртуальной фокус-группы, условия для самопродвижения бренда, возможность с минимальными затрата-



УСТАНОВКА ТЕЛЕФОНА
И ИНТЕРНЕТ

PM 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

ми донести информацию до конечного потребителя, в том числе регионально-го, и т.д.). Одни уверены, что с помощью сетей реально раскрутить проект любого класса и ценовой категории. Другие настаивают, что дорога дорогому штучному товару туда заказана, для элитного сегмента соцсети — не по рангу.

Сегодня, полгода спустя, мы понимаем, что не прогадали: у нас очень активный отклик из соцсетей, мы нашли там своих потенциальных покупателей. Могу сказать однозначно, сети работают очень хорошо. Вы не найдете ни одного маркетингового инструмента, который будет столь же эффективен для продвиже-

60 % людей перед тем, как принять решение о покупке недвижимости, проверяют отзывы о девелопере или риэлторе в Интернете. Если более 70 % отзывов негативны, они перестают рассматривать эту компанию

«Эффективность сетей высока: вы получаете лояльно настроенного клиента. Но сети не являются полноценной заменой рекламы — нужно оптимально сочетать интернет-медиа с поддержкой печатных изданий»

Однако опыт элитного проекта «Итальянский квартал», на который ссылается заместитель гендиректора компании «ГУТА-Девелопмент» Анна Миронова, свидетельствует об обратном: «Для продвижения мы выбрали социальную сеть Facebook, где создали две группы: брендированную «Итальянский квартал» и тематическую «Моя Италия», объединяющую любителей итальянской культуры и истории.

ния ваших проектов и вашей компании в регионах. К тому же это самый дешевый способ».

Впрочем, в извечных поисках «таблетки от всего» игроки рынка иногда приписывают соцсетям то, чего они в принципе не умеют. К примеру, даже самое успешное продвижение компании, проекта или услуги в социальном медиа-пространстве не способно полностью заменить пиар и рекламу «традици-



Если кто-то утверждает, что на том или ином объекте существует нерешаемая проблема, агентство приглашает на этот объект независимых экспертов и просит их публично поделиться своим мнением

онной ориентации». (Для справки: рекламные и пиар-затраты крупных компаний на традиционное продвижение в Интернете, контекстную, баннерную рекламу и оптимизацию сайтов под поисковые системы (SEO) составляют

на даче») Юрия Браженко, была реализована половина поселка. При этом Юрий Браженко признает, что «эффективность сетей очень высока, потому что здесь, в отличие от любой другой рекламной площадки, вы получаете

Для справки: рекламные и пиар-затраты крупных компаний на традиционное продвижение в Интернете, контекстную, баннерную рекламу и оптимизацию сайтов составляют до 30-40 % бюджета

до 30–40 % бюджета.) Это признают даже авторы проекта «Петрович на даче», который является, пожалуй, наиболее удачным примером продвижения в социальных сетях.

В рамках этого проекта сначала был создан коллектив единомышленников с помощью Интернета, а потом под него начал прорабатываться коттеджный поселок. Итог: за первые пять недель продаж, по словам главы компании «Покровское» (управляющей коттеджным поселком «Петрович

те не просто клиента — вы получаете поклонника или члена вашей группы, который уже лояльно к вам настроен. Однако сети не панацея, они не являются полноценной заменой рекламы — нужно оптимально сочетать работу интернет-медиа с поддержкой печатных изданий».

» БЕЛЫМ ПО ЧЕРНОМУ

Стоит отметить, что одни используют социальные сети для пиара, а другие — для пиар-войн с реальными и по-



тенциальными конкурентами. Причем не всегда честных войн. В данном случае многие плюсы соцсетей (широкий охват аудитории, мгновенный отклик и т.д.) начинают играть на руку как раз отрицательным героям. Все это заставляет компании с помощью социальных сетей учиться стратегии и тактике борьбы на поле черного пиара. Не случайно в меню многих пиар-агентств отдельной строкой значится услуга «Снятие негатива». Точнее, как считает Дамир Халилов, полностью снять негатив, однажды попавший в Интернет, невозможно, а вот нивелировать его последствия — вполне. Особенно если речь идет о набирающем в последнее время силу «направленном негативе», когда конкуренты или недоброжелатели распространяют заведомо ложную, клеветническую информацию, поднимают панику и т.д.

Методы борьбы тут могут применяться самые разные. Один из самых эффективных — так называемый метод актуализации данных. «Черных блогеров» просят конкретизировать их претензии — предоставить свои данные, текст не соблюденного компанией договора или контракта, обрисовать детали

сделки. 90 % «обиженных», работающих по заказу, сделать этого не в состоянии по определению. Еще один метод, применяемый для борьбы с «черными блогерами», — независимая экспертиза: если кто-то утверждает, что на том или ином объекте существует нерешаемая проблема, агентство приглашает на этот объект независимых экспертов (иногда из числа пользователей той же социальной сети) и просит их публично поделиться своим мнением. Во многих случаях проблема оказывается вполне устранимой или вовсе не существующей.

Есть мнение, что на антипиар в соцсетях можно совсем не реагировать: поболтают и успокоятся. На самом деле исследования показывают, что 60 % людей перед тем, как принять решение о покупке недвижимости, проверяют отзывы о девелопере или риэлторе в Интернете. И если более 70 % отзывов негативны, они вообще перестают рассматривать вариант покупки у этой компании. Поэтому одна из обязательных стратегий любой компании рынка недвижимости — отражение негативных пиар-атак. И с помощью соцсетей в том числе. **ИН**

«Есть статистика, которая показывает, что аккаунты в соцсетях с целью наладить деловые контакты заводят не более 10 % пользователей. Люди, которые используют соцсети, делают это в основном для социализации, общения. Что-то продавать им в этот момент нужно очень тонко, чтобы не навредить имиджу предложения. Все признают, что это перспективный инструмент и за ним будущее, но пока не все, включая и владельцев социальных сетей, понимают, как можно этот инструмент капитализировать»



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



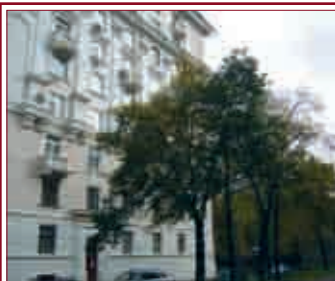
м. «Университет», Строителей, 4

6-комнатная квартира площадью 176 м². Комнаты: 24,6 м², 24,1 м², 23,6 м², 21,4 м², 16 м². Гардеробная 14 м². Высота потолков 3,2 м. Окна на три стороны. Два балкона. 7-й этаж 7-этажного сталинского дома. Закрытый двор.



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-60



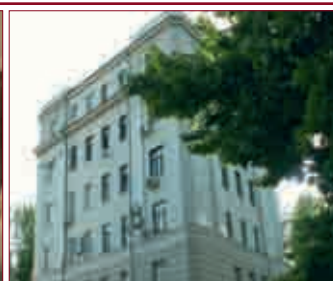
м. «Таганская», Народная, 13

2-комнатная квартира площадью 57 м². Комнаты 18,1 м², 13,6 м². Высота потолков 3,2 м. Балкон. 2-й этаж 9-этажного сталинского дома. Благоустроенный двор. Детская площадка. Рядом сквер.



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-57



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

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



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-60



м. «Пушкинская», Тверская, 12

4-комнатная квартира площадью 170 м². Гостиная 33 м². Спальни: 20 м², 18 м², 18 м². Кухня 20 м². Качественный ремонт. Меблирована. 3-й этаж 6-этажного кирпичного дома. Благоустроенный двор. Детская площадка.



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-57



м. «Парк Культуры», Пироговская Б., 5

2-комнатная квартира площадью 85 м². Комнаты: 25 м², 17 м². Кухня 12 м². Высота потолков 3,0 м. Окна на две стороны. Большая лоджия. 5-й этаж 10-этажного кирпичного дома. Благоустроенный двор. Рядом сквер.



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. «Краснопресненская», Рочдельская, 11/5

4-комнатная квартира площадью 124 м². Комнаты: 31 м², 27 м², 15 м², 12 м². Кухня 15 м². Качественный ремонт. Высота потолков 3,0 м. Окна на две стороны. Два балкона. 7-й этаж 8-этажного сталинского дома. Во дворе детская площадка.



www.greatr.ru

+7(495) 983-02-57



м. «Проспект Вернадского», Коштоянца, 20

3-комнатная квартира площадью 119 м² в ЖК «Олимп». Высота потолков 3,0 м. 19-й этаж 24-этажного дома. Подземный паркинг. Огороженная территория. Детские площадки.



www.greatr.ru

+7(495) 982-02-52



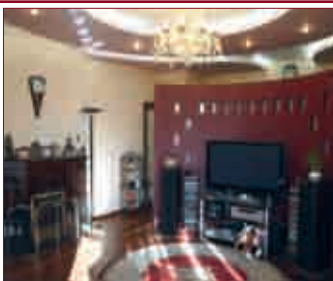
м. «Проспект Вернадского», Раменки, 20

3-комнатная квартира площадью 128 м² в ЖК «Раменки 20». В квартире выполнен высококачественный ремонт. Окна на две стороны. 18-й этаж 24-этажного дома. Подземный паркинг. Огороженная территория. Детские площадки.



www.greatr.ru

+7(495) 982-02-52



м. «Университет», Мосфильмовская, 70

2-комнатная квартира площадью 110 м² в ЖК «Воробьевы Горы». В квартире выполнен высококачественный ремонт. Окна на две стороны. 5-й этаж 43-этажного дома. Подземный паркинг. Охраняемая территория.



www.greatr.ru

+7(495) 982-02-52



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. Другие предложения: 180 м² и 105 м².



www.greatr.ru

+7(495) 982-02-52



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. Огороженная территория. Другие предложения: 65 м², 89 м², 121 м², 160 м², 191 м².



www.greatr.ru

+7(495) 982-02-52



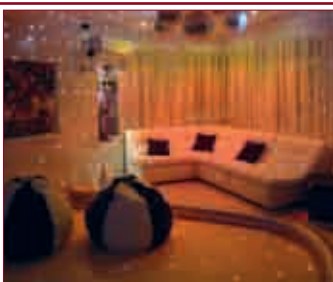
м. «Новые Черемушки», Академика Пилюгина, 22

2-комнатная квартира площадью 80 м² в ЖК «Виктория». 19-й этаж 19-этажного дома. Подземный паркинг. Огороженная придомовая территория. Рядом Воронцовский парк.



www.greatr.ru

+7(495) 982-02-52



м. «Юго-Западная», Покрышкина, 1

2-комнатная квартира площадью 90 м² в ЖК «Покрышкина, 1». В квартире выполнен высококачественный ремонт. 17-й этаж 27-этажного дома. Подземный паркинг. Охраняемая территория.



www.greatr.ru

+7(495) 982-02-52



м. «Кунцевская», Звенигородская, 8

5-комнатная квартира площадью 176 м² в ЖК «Звенигородская, 8». Под чистовую отделку. 14-й этаж 17-этажного дома. Подземный паркинг. Огороженная территория.



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 инфраструктурой 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**

Три монолитно-кирпичных дома на 15, 19, 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

**Щёлково, 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 2013 года. Цена: от 61 000 руб./м²


www.incom.ru
www.incom-realty.ru

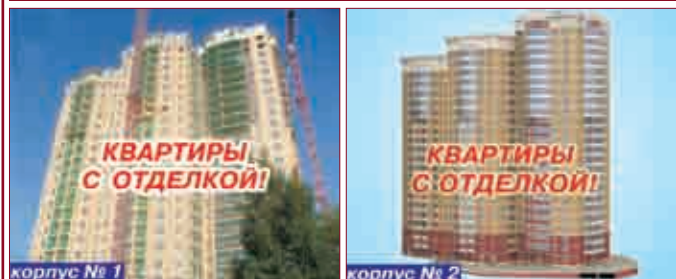
+7(495) 363-10-03

**Лобня, Свободный проезд, 1, 5, 9, мкр. «Восточный»**

Три монолитно-кирпичных 19-этажных корпуса по индивидуальному проекту. Планировка квартир выполнена с повышенным уровнем комфортности, учитывая принцип функционального зонирования. Наземный паркинг. Монтаж завершён! Цена: от 44 000 руб./м²


www.incom.ru
www.incom-realty.ru

+7(495) 363-10-03



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



www.incom.ru
www.incom-realty.ru

+7(495) 363-10-03



Москва, Часовая, 19, к. 3, ЖК «Весна на Балтийском»

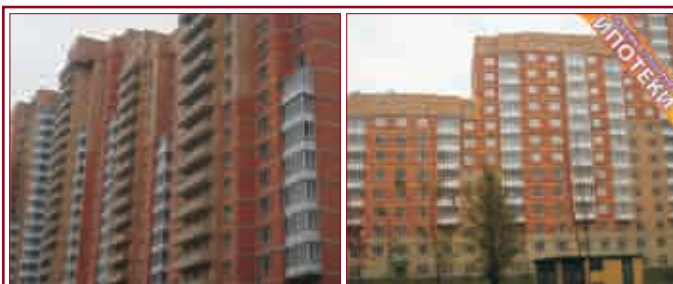
Новый 23-х эт. ЖК Бизнес-класса в 10 мин. пеш. от м. «Сокол». Потолки 3 м. 1–4 комнатные квартиры под отделку площадью от 59 до 173 м². Дом сдан, идёт заселение. Возможна рассрочка. Скидка при 100% оплате.

Цена: от 186 139 руб./м²



www.incom.ru
www.incom-realty.ru

+7(495) 363-10-03



Москва, Полины Осипенко, 10, к. 1

Монолитно-Кирпичный семисекционный 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



www.incom.ru
www.incom-realty.ru

+7(495) 363-10-03



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.

Цена: от 145 000 руб./м²



www.incom.ru
www.incom-realty.ru

+7(495) 363-10-03



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



www.incom.ru
www.incom-realty.ru

+7(495) 363-10-03



Москва, Филевская 2-я, к. 2, вл. 6, ЖК «ФилиЧета»

ЖК бизнес-класса рядом с м. «Филёвский парк», состоит из 2-х монолитных башен (23 и 16 этажей). Вентилируемый фасад. Дизайнерская отделка. В каждой башне по 4 лифта, один из которых опускается в гараж. 3-ур. подзем. паркинг. Свободные м/м! Цена: от 195 000 руб./м²

Готовность – 2 кв. 2012г.



www.incom.ru
www.incom-realty.ru

+7(495) 363-10-03



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



www.incom.ru
www.incom-realty.ru

+7(495) 363-10-03



г. Дзержинский, ул. Ленина

1-, 2-, 3-комн. квартиры, от 51,7 м² до 209,2 м². Монолитно-кирпичный, 17-этажный дом. П/паркинг. Ипотека. Рассрочка. Скидки.

Цена: 78 000 руб./м²



ИНВЕСТИЦИОННОЕ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
кондр

www.condr.ru

+7 (495) 231-37-37



г. Звенигород, мкр. Восточный

1-, 2-, 3-комн. квартиры от 56,8 м² до 63,7 м². Дом построен. Ф3-214. Ипотека. Рассрочка.

Цена: 42 000 руб./м²



ИНВЕСТИЦИОННОЕ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
кондр

www.condr.ru

+7 (495) 231-37-37



г. Ивантеевка, ул. Колхозная

1-, 2-, 3-комнатные квартиры, от 40,0 м² до 84,6 м². Дом сдан. Собственность. Ипотека. Жилищные и Военные сертификаты!

Цена: 2 515 000 руб.



ИНВЕСТИЦИОННОЕ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
кондр

www.condr.ru

+7 (495) 956-48-46,
231-37-37



г. Ивантеевка, ул. Рошинская

1-, 2-, 3-комнатные квартиры от 21,2 м² до 90,3 м². Центр города. В шаговой доступности речка. Ипотека. Рассрочка.

Цена: от 1 600 000 руб.



ИНВЕСТИЦИОННОЕ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
кондр

www.condr.ru

+7 (495) 956-48-46,
231-37-37



г. Красногорск, мкр. Опалиха

2-, 3-комнатные квартиры, от 75,2 м² до 114 м², индивидуальный проект. Охраняемая территория. В шаговой доступности лесной массив. Дом построен. Рассрочка.

Цена: 80 750 руб./м²



ИНВЕСТИЦИОННОЕ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
кондр

www.condr.ru

+7 (495) 231-37-37



Новорижское ш., 23 км от МКАД, ЖК «Снегири»

1-, 2-, 3-комнатные квартиры от 41,8 м² до 149,1 м². Ипотека. Рассрочка. Ф3-214.

Цена: от 30 000 тыс. руб./м²



ИНВЕСТИЦИОННОЕ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
кондр

www.condr.ru

+7 (495) 231-37-37



Московская обл., д. Островцы, ул. Подмосковная

1-, 2-, 3-комнатные квартиры от 38,91 м² до 82,2 м². Старт продаж! Ипотека! Рассрочка!

Цена: от 2 100 000 руб.



ИНВЕСТИЦИОННОЕ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
кондр

www.condr.ru

+7 (495) 231-37-37



г. Балашиха, ЖК «Салтыковка-Пrestиж»

«Салтыковка-Пrestиж» — малоэтажный ЖК. Идеальное место для жизни. Клубные дома по 30 квартир. Тихо, красиво, отличная инфраструктура и экология! Вокруг лес. Рядом озеро. Рассрочка. Ипотека. Собственность сразу!



ИНВЕСТИЦИОННОЕ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
кондр

www.condr.ru

+7 (495) 231-37-37


Ленинский просп., 104, ЖК «Квартал на Ленинском»

5-комн. квартира пл. 180 м². Прекрас. рем. по инд. проекту. Огороженная территория, благоустроенный внутренний двор, оборудованная детская площадка. Окна выходят на 2 стороны, во двор. собств. м/м в подзем. паркинге закреплено.


www.slk-realty.ru
+7 (495) 517-11-88

Лобачевского, 92, кор. 4

3-комн. квартира площадью 130 м². Стильный ремонт. 2 полноценных санузла. Огороженная, круглосуточно охраняемая территория, прекрасно благоустроенный двор. Превосходная инфраструктура, удобная транспортная доступность.


www.slk-realty.ru
+7 (495) 517-11-88

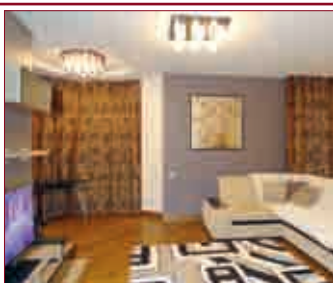
Ломоносовский просп., 25, к. 1, 2, ЖК «Доминион»

Предлагаются квартиры с отделкой и без, площадью от 54 – 251 м².


www.slk-realty.ru
+7 (495) 517-11-88

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

2-комн. кв. студийного типа, пл. 56 м² в ЖК «Корона». Современный ремонт. Полн. меблир. Прекрас. вид на храм. Охр. территория, видеонаблюдение. Рядом Тропаревский парк. Вся инфра-ра на территории, подзем. паркинг. Собственность.


www.slk-realty.ru
+7 (495) 517-11-88

м. «Юго-Западная», Вернадского просп., 94, к. 4

2-комн. кв. площ. 90 м² в ЖК «Миракс Парк». Ремонт с использованием дорогостоящих материалов. Студийная планировка. Кухня совмещена с гостиной 30 м². Спальня 17 м². Развитая инфра-ра. Территория огорожена и охраняется. Рядом лесопарк «Тропарёво-Никулино».


www.slk-realty.ru
+7 (495) 517-11-88

м. «Юго-Западная», Никулинская, 5, к. 2

3-х комн. квартира с рем. в классич. стиле. Использованы дорогостоящие материалы. Роскошный интерьер, эксклюзивная мебель из Италии «Tiffani», кухня «Verona», люстры «Swarovski». Огороженная охр. территория, подзем. паркинг.


www.slk-realty.ru
+7 (495) 517-11-88

Мичуринский просп., дом 3, ЖК «Шуваловский»

ЖК «Шуваловский». Квартиры с ремонтом и без. Общей площадью от 74 – 125 м².


www.slk-realty.ru
+7 (495) 517-11-88

Ленинский просп., 92, к.1

3-комн. кв. пл. 120 м². Европейский рем. в стиле модерн. Полн. меблир. Панорамный вид из окон. Из квартиры выход на террасу – можно делать барбекю. М/м в подзем. паркинге. Охр. огороженная территория. Имеются предложения: от 90 до 280 м², включая пентхаусы.


www.slk-realty.ru
+7 (495) 517-11-88



м. «Арбатская», Калашный пер., 4

Предлагается 5-комнатная квартира в историческом центре Москвы. Общая площадь 182 м², эркер, высота потолков 3,4 м. Качественная отделка, встроенная мебель. Парадный подъезд, консьерж.



www.cgl.ru

+7 (495) 937-75-65



м. «Полежаевская», Карамышевская наб., 56

3-комнатная квартира общей площадью 178 м² в ЖК бизнес-класса. 4/24 этажного дома. Дорогая качественная отделка. Охраняемая территория. 2 м/места в подземном паркинге. Свободная продажа.



www.cgl.ru

+7 (495) 937-75-65



м. «Чистые пруды», Чистопрудный бул., 9

3-комнатная квартира площадью 83 м², два балкона. 8/8 эт. кирпичного дома. Роскошный вид из окон на Чистые пруды. Свободная продажа.



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



Одинцовский р-н, пос. Горки-10, ЖК «Горки-Фаворит»

Современные квартиры и пентхаусы от 81 до 250 м² в современном монолитно-кирпичном жилом комплексе переменной этажности, строящемся на 24 км. Рублево-Успенского шоссе. Отличная экология, панорамные виды из окон, индивидуальные планировки, подземный паркинг и развитая инфраструктура сделают Вашу жизнь комфортной и красивой! Скоро сдача! Спешите купить ВЫГОДНО!

2-комн. квартира площадью 81 м² за 5,3 млн руб.

3-комн. квартира площадью 126 м² за 6,5 млн руб.

Двухуровневый пентхаус площадью 136 м² за 7,9 млн руб.

Есть другие варианты...

Реализация в соответствии с законом №214-ФЗ! Ипотека!



www.zdi.ru

+7 (495) 922-12-90



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



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

**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 2»**

ЖК «Правый Берег 2», 2 км от МКАД. Монолит, квартиры от однокомнатных площадью 29 м² до пентхаусов площадью до 160 м². Рассрочка. Ипотека.

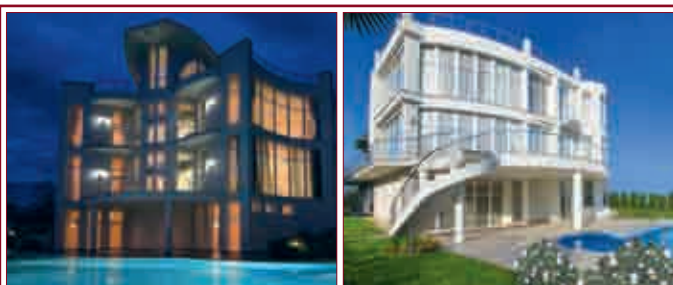
Цена: от 2.6 млн. руб.



info@gkter.ru

<http://www.berezkino.ru>

+7 (495) 221-21-64

**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

**м. «Авиамоторная», Шоссе Энтузиастов**

Продажа/Аренда. Уникальный комплекс: склад, офис, шоурум в одном здании, 7 мин пешком 3221 м². Собственная парковка на 30 мест. Возможно организация собственного въезда для автомобилей.

Цена: 300 млн руб.

+7 (925) 507-67-45

+7 (985) 773-19-51

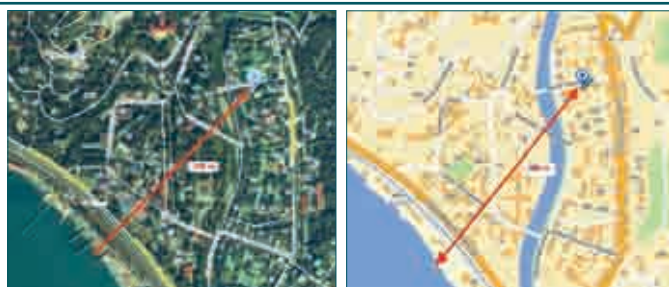
**Подольск, Варшавское ш.**

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

Цена: от 65 000 руб./м²

www.pgi.su

+7 (4967) 555-601



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, б. **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:** 26 588 141,14 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



ООО «Газпром трансгаз Югорск» сообщает о намерении реализовать принадлежащее ему движимое имущество – самоходное нефтеналивное судно «Югра-8» – и приглашает заинтересованных лиц принять участие в переговорах.

Продавец: ООО «Газпром трансгаз Югорск».

Агент: ЗАО «АФИНА», тел.: +7 (495) 739-63-30, +7 (926) 854-52-40.

Место нахождения имущества: п. Игрим Березовского района ХМАО-Югра, порт приписки судна – г. Омск.

Реализуемое имущество: самоходное нефтеналив. судно «Югра-8», рег. номер 234825, идент. № ОИ-23-571, проект № 14891, 2006 г. постр. в г. Ярославле. Длина 71,9 м, шир. 10,6 м, осадка с полн. загрузкой 2,2 м, осадка порожнем 2,1 м, скорость с полн. грузом – 17,5 км/ч. Установл. грузоподъемность – 725 т, водоизмещение полн. 1373 т. Класс судна – *О2, ОА Речного Регистра РФ. Судно оснащено УКВ радиостан. «Радиома-300», УКВ радиостан. TW-80, KB радиостан. ICOM IC-78, РЛС (локатором) Furuno FR-7062/2 и эхолотом Furuno FE-700.

Ограничения: перемещение судна возможно только в период навигации. **Дополнительную информацию** о предмете и порядке проведения торгов можно запросить у Агента Продавца ЗАО «АФИНА» по телефону +7 (495) 739-63-30, +7 (926) 854-52-40.



+7 (495) 739-63-30



ЗАО «АФИНА» сообщает о проведении торгов на право заключения договора купли-продажи нежилых строений, принадлежащих ООО «Газпром трансгаз Сургут».

Продавец: ООО «Газпром трансгаз Сургут». **Агент:** ЗАО «АФИНА», тел.: +7 (495) 739-63-30. **Дата и время** проведения торгов: 08 декабря 2011 г. в 12 часов 00 минут по моск. времени. **Место** проведения торгов: г. Москва, ул. Варварка, д. 14. **Место** нахождения Имущества: Тюменская область, Ишимский район, 253 км автодороги Тюмень-Омск, Промбаза ООО «Сургутгазпром», стр. 1, стр. 2. **Выставляемое на торги имущество:** 1) Неж. строение (арочник) – ангар, одноэтажное, 900 м². 2) Неж. строение (проходная), 32,5 м². Зем. участок – 3524 м², назначение – «под производственную базу», в долгосрочной аренде на 49 лет с 12.07.2006 г. **Обременения** отсутствуют. **Начальная цена Имущества:** 2 744 680 рублей, вкл. НДС 18%. **Шаг повышения цены:** 25 000 рублей. **Размер задатка:** 274 468 рублей. **Заявки** на участие в торгах и соглашения о задатках (по типовым формам агента) оформляются претендентом и принимаются агентом с 07 ноября 2011 г. по 07 декабря 2011 г. по раб. дням с 10 до 17 часов моск. времени по адресу: 109012, г. Москва, ул. Варварка, д. 14. Описание процедуры проведения торгов и заключения договора купли-продажи, перечень документов, прилагаемых к заявке, публикуются на сайтах <http://www.gazprom.ru/bulletin-board/assets> и <http://www.zaoafina.ru>.



+7 (495) 739-63-30



ЗАО «АФИНА» сообщает о проведении торгов по продаже одноэтажного здания, принадлежащего ООО «Газпром трансгаз Ухта».

Продавец: ООО «Газпром трансгаз Ухта». **Агент:** ЗАО «АФИНА», тел. +7 (495) 739-63-30. **Место** проведения торгов: г. Москва, ул. Варварка, 14. Торги состоятся: 08 декабря 2011 г. в 14 часов 00 минут по моск. времени. **Место** нахождения Имущества: Республика Коми, Усть-Вымский район, г. Микунь, ул. Пионерская. **Выставляемое на торги имущество:** кирп. одноэтажное здание площ. 151,7 м², исп. под баню сухого жара, год постройки 1993. Зем. участок 498,0 м² в аренде на 49 лет с 01.01.2006 г., категория земель: земли поселений, для эксплуатации бани сухого жара. **Обременения** отсутствуют. **Начальная цена Имущества:** 2 200 000 рублей, вкл. НДС 18%. **Шаг повышения цены:** 50 000 рублей. **Размер задатка:** 220 000 рублей. **Заявки** на участие в торгах и соглашения о задатках (по типовым формам агента) оформляются претендентом и принимаются Агентом с 07 ноября 2011 г. по 07 декабря 2011 г. по раб. дням с 10 до 17 часов моск. времени по адресу: г. Москва, ул. Варварка, д. 14. Описание процедуры проведения торгов и заключения договора купли-продажи, а также перечень документов, прилагаемых к заявке, публикуются на сайтах <http://www.gazprom.ru/bulletin-board/assets> и <http://www.zaoafina.ru>.



+7 (495) 739-63-30

18-19 февраля 2012 года

Ледовый дворец ст. м. «Пр. Большевиков»

Выставка Зарубежной Недвижимости

INFOREAL

ВЫСТАВКА ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Вход и консультации – бесплатные

www.realfor.ru
(812) 32-701-32

Организаторы



Генеральный спонсор Форума



Организаторы:



БОЛЬШОЙ САЛОН НЕДВИЖИМОСТИ

ВЫСТАВКА- ПРОДАЖА НЕДВИЖИМОСТИ

2-4 декабря

Атлантик-Сити
(ул. Савушкина 126)



ВХОД СВОБОДНЫЙ

www.bsn-expo.ru

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
ПАРТНЕР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР

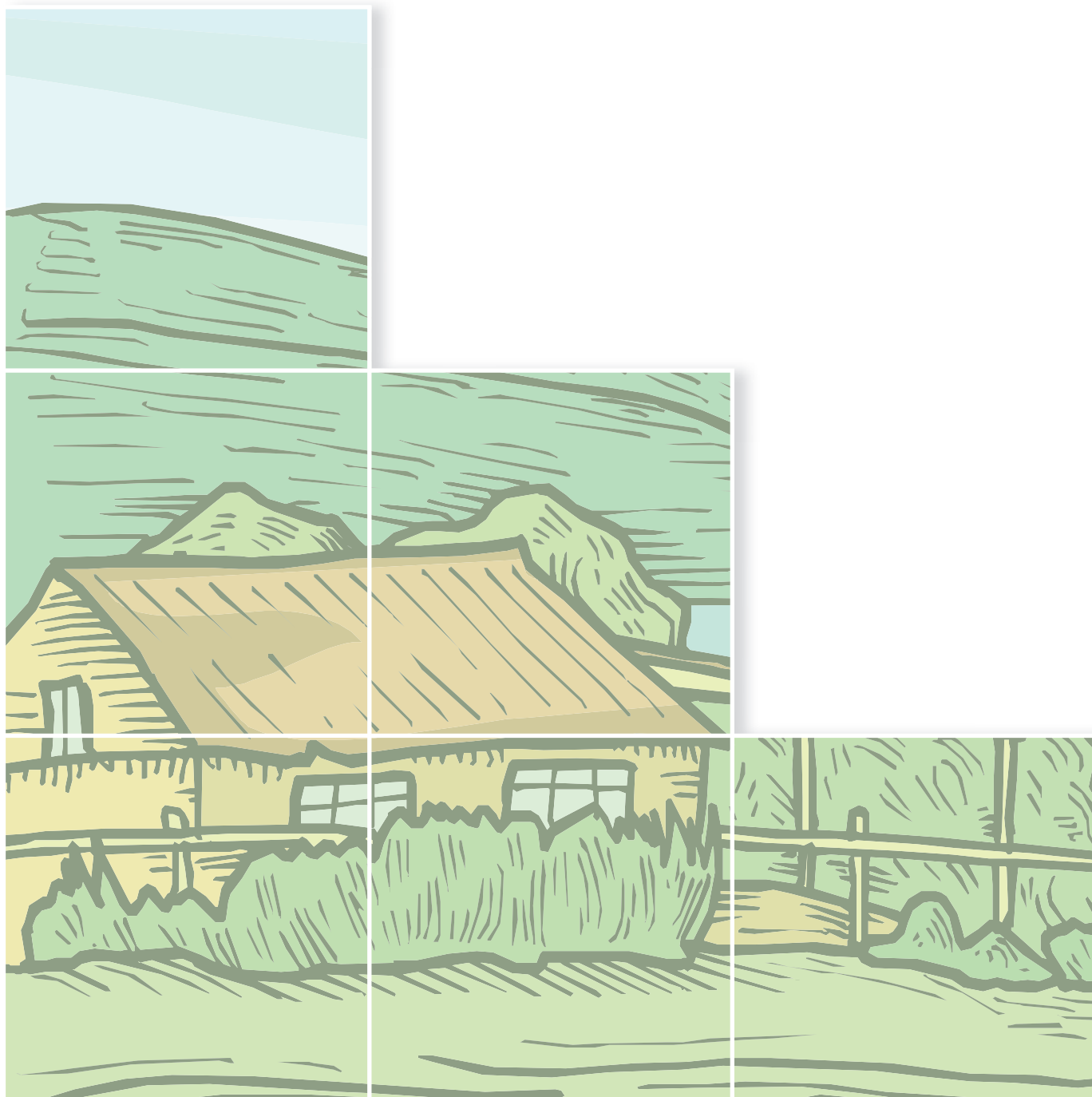


СПЕЦИАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ





ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ВЕТЕР ПЕРЕМЕН на бадминтонной площадке

АВТОР: Альберт АКОПЯН

Формат таунхаусов на рынке недвижимости все еще не устоялся – он остается если и не новичком, то все равно должен еще доказывать право на место под солнцем. При этом данные мониторингов свидетельствуют: доля таунхаусов на загородном рынке растет из года в год. А вследствие интереса к ним со стороны молодых людей выход на рынок новых проектов неизбежен.

Впрочем, многим никакие доказательства и не нужны. По словам управляющего партнера компании IntermarkSavills Дмитрия Халина, основной покупатель жилья данного формата — молодые люди от 30 до 40 лет, у которых уже нет стереотипов о таунхаусах, которые бытовали на рынке еще лет десять назад. Неустойчивость формата проявляется в расплывчатости классификации таунхаусов.

«В сегменте загородного жилья бизнес- и премиум-класса на долю таунхаусов приходится около 40% общего количества заключаемых сделок. В то время как в экономклассе доля сделок с таун-

хаусами несколько скромнее — примерно 15%», — говорит Дмитрий Халин. С коллегой не согласен ведущий аналитик финансово-строительной корпорации «Лидер» Сергей Грудолов, который считает, что таунхаусы в «элитке» — «редкий и штучный продукт».

Но ему в свою очередь возражает руководитель департамента загородной недвижимости агентства недвижимости Great reality Наталья Николаева, называя элитными таунхаусы на вторичном рынке стоимостью от \$900 тыс., а таких в нашем рейтинге оказалось от трети до половины. По мнению эксперта, цена таунхауса в эконом-сегменте — от \$400 тыс. до \$700 тыс.

РЕЙТИНГ ПОСЕЛКОВ ТАУНХАУСОВ, НАХОДЯЩИХСЯ В ПРОДАЖЕ *

№	НАЗВАНИЕ	ЦЕНА, \$/1 м²	ПЛОЩАДЬ, м²	ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ, млн \$	УЧАСТОК, сотки	НАПРАВЛЕНИЕ	РАССТОЯНИЕ ОТ МКАД, км
1.	Рависсант (Ravissant)	1200-1700	84-98	от 0,215	1,4-1,8	Калужское	21
2.	Апрелевка-Парк	1500	85-120	от 0,128	0-0,5	Киевское	27
3.	Киселево	1670-2200	150-221	0,25-0,4	1-3	Новорижское	38
4.	Маленькая Шотландия	1700-2000	137-212	от 0,231	2-7	Ленинградское	14
5.	Покровский	1990-2700	216-251	0,445-0,682	2-6	Новорижское	23
6.	Северная слобода	от 2000	180-250	0,462-0,627	1,5-3	Дмитровское	1
7.	Западная долина	от 2100	80-140	от 0,290	2-4	Киевское	20
8.	Мечта	от 2100	111-189	0,227-0,375	2-6	Дмитровское	23
9.	Маленькая Италия	2425-4500	435-445	1,077-1,964	4-7,4	Новорижское	15
10.	Дубровка	от 2500	180-250	0,463-0,629	1,5-3	Калужское	5
11.	7 миль	2520	160-320	0,45-0,8	2-11	Новорижское	12
12.	Марк Твен	2670	154-242	0,41-0,54	0-2	Варшавское	8
13.	Променад-2	2720**	380**	0,8-0,89	9-12	Киевское	12
14.	Суханово-Парк	2950	90-200	0,22-0,63	1-5	Варшавское	9
15.	Новоархангельское	3000-4315	205-333	0,749-1	1,8-4,7	Новорижское	7
16.	Павлово-2	3243-3498	150-200	0,5-0,7	1-4	Новорижское	18
17.	Angelovo Residence	3300	240	0,79-0,8	3-4	Пятницкое	4
18.	Ильинский квартал	3360-6845	206-303	1,76-1,8	1-4	Новорижское	7
19.	Ильинка (поселок лейнхаусов)	3400	340-430	0,93-1,51	2,5-6,5	Ильинское	12
20.	Barvikha Hills	4000	400	1,6-1,7	3-6	Рублево-Успенское	10
21.	Rublevo Residence	4270-5745	365-500	1,86-2,68	1,5-6	Новорижское	1
22.	Новые Вешки	4345	220-230	0,97-1	5-11	Алтуфьевское	2
23.	Новохово	4445**	270**	1,2**	2**	Новорижское	15
24.	Трувиль	4450-4970	260-360	1,1-1,6	3,3-7	Минское	19
25.	Олимпийская деревня Новогорск	4760-5900	200-344	0,83-1,6	2-7	Ленинградское	2
26.	Николино	5350**	355**	1,9**	4**	Рублево-Успенское	23
27.	Довиль	5745-6720	230-563	1,07-3,9	1,5-11	Минское	10

* Поселки указаны в порядке возрастания заявленной минимальной цены 1 м²

** Средний показатель





«Условия очень простые. Клиент вносит 20% стоимости и закрепляет за собой таунхаус. Далее он выплачивает сумму равными платежами в течение шести месяцев без процентов по кредитным обязательствам. Если же и этот вариант не устраивает, то действуют специальные ипотечные программы ведущих банков страны. В случае 100%-ной оплаты клиент получает существенную скидку, которая может достигать 10% первоначальной стоимости»

Маркетологи застройщика действительно «рыли землю» и расписали для потенциальных клиентов все мыслимые достопримечательности в округе радиусом 25 км

Исполнительный директор компании «Терра-Недвижимость» Людмила Ежова обращает внимание на многоформатность большинства загородных проектов, которые предлагают как коттеджи, так и таунхаусы. Здесь бы можно было заподозрить, что таунхаусам в поселках достается место похуже — это дает повод придумать для них что-то вроде понижающего коэффициента. Но из проектов, относительно недавно вышедших на рынок, Дмитрий Халин выделяет таунхаусы в поселке «Трувиль». Застройщик нарушил прежнюю моду, когда в поселках смешанного типа под таунхаусы отводились самые неудобные части территории. В «Трувиле» им выделена наиболее интересная часть — с отличными видами на парк и внутренние водоемы. Круг замкнулся.

Впрочем, не мы классификацию выдумали, не нам ее и хоронить. Сергей Грудолов классность поселка определяет по расположению и окружению, инфраструктуре как внутри самого поселка, так и в 10–15-километровом радиусе, степенью проработки проекта и отдельным пунктом — техническими характеристиками, начиная от коммуникаций и заканчивая площадью жилых помещений. Это классический подход.

Но и у него нашелся антипод. Директор по маркетингу корпорации «Инком» Лидия Гречина отбросила шаблоны и заявила, что едва ли не главное преимущество поселков «Маленькая Шотландия» и «Покровский» в том, что они в значительной степени уже заселены. Не поспоришь, учитывая то, сколько лет способны продолжаться неудобства, связанные с заселением. Впрочем,

Коттеджный поселок «Николо-Пятницкое»



ХИТ
продаж



75% участков
продано

Пятницкое ш. • 15 км от МКАД • Все коммуникации • С подрядом и без • Дом с участком от 9,9 млн. руб. • Участок без подряда от 4,5 млн. руб • Вся инфраструктура для комфортного проживания •

Коттеджный поселок «Владычино»



ПОБЕДИТЕЛЬ
ПРЕМИИ
поселок года
2011



54% участков
продано

Ленинградское ш. • 21 км от МКАД • Все коммуникации • Участки без подряда от 1,8 млн. руб
Собственный оборудованный пляж на р. Клязьма •

Рассрочка • Ипотека | Сбербанк • Промсвязьбанк



Единый центр продаж: +7(495)775 74 75
www.psrealty.ru



Таунхаусы бизнес-класса в первом полугодии 2011 года были лидерами роста на загородном рынке. Средняя цена на них повысилась на 10% за полгода и составляет около \$3 тыс. за 1 м²

эксперт не забыла упомянуть превосходную внутреннюю и внешнюю инфраструктуру проектов.

А директор по развитию компании Atlas Development Сергей Махмудов фактически отвергает загородную классификацию применительно к таунхаусам, подчеркивая их суть — они являются альтернативой городской квартире. Действительно, если коттеджи эконом-класса — это те же дачи, но расположенные дальше от МКАД, чем коттеджные поселки премиум- и бизнес-класса, то «пристегнуть» таунхаусы к такой классификации просто невозможно: наибольшее количество таунхаусов расположено не далее 20 км от МКАД. Это совершенно особый формат, сочетающий характеристики городской квартиры с преимуществами загородного расположения дома.

На что может рассчитывать покупатель таунхауса сегодня? Приобретение домовладения описывает руководитель аналитического отдела ГК Kaskad Family Юрий Рожин: «Условия очень простые. Клиент вносит 20% стоимости и закрепляет за собой таунхаус в поселке «Апрелевка-Парк». Далее он выпла-



«АРТЕК»

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК



Детская Мечта!

- ✓ 17 км по Волоколамскому шоссе
- ✓ Земельные участки без подряда
- ✓ Коммуникации
- ✓ 5 минут до Гольф-клуба в Нахабино

Пожалуй, лучшее предложение в Подмосковье

221-21-91

www.artekland.ru

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

В локальных поселках – до 50 квартир в секции – зачастую необходимы лишь детские площадки, услуги безопасности и услуги эксплуатирующей компании. В масштабных проектах, включающих несколько сотен таунхаусов, как правило, предусмотрены торговые объекты, предприятия сферы услуг, развитая детская инфраструктура, рестораны и спортивные центры

Основной покупатель жилья данного формата – молодые люди от 30 до 40 лет, у которых уже нет стереотипов о таунхаусах, которые бытовали на рынке еще лет десять назад

чивает сумму равными платежами в течение шести месяцев без процентов по кредитным обязательствам. Если же и этот вариант не устраивает, то действуют специальные ипотечные программы ведущих банков страны. В случае 100 %-ной оплаты клиент получает существенную скидку, которая может достигать 10 % первоначальной стоимости».

Скажем честно, подача преимуществ поселка «Апрелевка-Парк» нам понравилась больше всего. Помимо списка внутренней инфраструктуры на 20 пунктов и такого же — близлежащей внешней подкупает тщательнейшая разработка «легенды». Маркетологи

застройщика действительно «рыли землю» и расписали для потенциальных клиентов, пожалуй, все мыслимые достопримечательности в округе радиусом 25 км.

В то же время удивляет описание одного из поселков по Варшавскому шоссе. Поселок расположен в самой западной части Южного Бутова, в Потапово — ближе даже к Калужскому шоссе, чем к Варшавскому. Да, до официального указа о присоединении земель вдоль Калужки к Москве объект в Потапово правильно указывать, как объект по Варшавскому направлению. Но, наверное, уже пора смещать акценты.

Что касается правильного набора и соотношения внутренней и внешней инфраструктуры, то, по словам Дмитрия Халина, эти показатели зависят от размера проекта. В локальных поселках —





до 50 квартир в секции — зачастую необходимы лишь детские площадки, услуги безопасности и услуги эксплуатирующей компании. В масштабных проектах, включающих несколько сотен таунхаусов, как правило, предусмотрены торговые объекты, предприятия сферы услуг, развитая детская инфраструктура, рестораны и спортивные центры.

Ну и анекдот. Несколько поселков указали в составе общественных зон наличие площадок для бадминтона. Например, две бадминтонные площадки изначально запланированы в том же поселке «Апрелевка-Парк». Данные были присланы еще до выступления президента Дмитрия Медведева с пропагандой этого вида спорта и здорового досуга. А вот после выступления выяснилось, что в некоем поселке решили вместо двух больших спортивных площадок разного назначения сделать одну, а на месте другой разбить аж две бадминтонные. Выполняем просьбу и вносим изменения в текст: в вашем поселке тоже будет бадминтон.

Наконец, цены. Они приведены в таблице. Таунхаусы бизнес-класса в первом полугодии 2011 года были лидерами роста на загородном рынке. Средняя цена на них повысилась на 10% за полгода и составляет около \$3 тыс. за 1 м². Средняя площадь объектов 210 м², средняя площадь земельного участка — около двух соток.

В течение первого полугодия в строящихся поселках было продано около 400 таунхаусов бизнес- и премиум-класса. На сегодняшний день число новых таунхаусов составляет примерно 2200 объектов. За первое полугодие на рынок недвижимости вышло 15 новых проектов бизнес- и премиум-класса. Третья часть из них — поселки таунхаусов либо проекты смешанного типа, которые включают сблокированную застройку.

Что касается ближайших перспектив, то прогнозируется дальнейший рост цен на таунхаусы, связанный, прежде всего, с растущей степенью готовности ключевых проектов. ■

Удиллия Коттеджный поселок

Калужское шоссе 20 км



«FASHION ПОСЕЛОК 2010 ГОДА»

231 6060

www.idyll.ru



Мы за ценой не постоим

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

Если спросить банкиров, почему загородная ипотека по сей день находится в зачаточном состоянии и никак не оформится в полноценный ипотечный сегмент, они в ответ приведут множество доводов. При этом одну причину назовут в первую очередь буквально все: невозможность провести точную оценку загородного объекта.

Отсутствие четких критериев и подходов к оценке загородной «вторички» порождает целый список проблем, включая сложности с ипотекой. Почти любая оценка подразумевает как объективные, так и субъективные критерии. Как справедливо отмечает управляющий по продажам жилого комплекса «Олимпийская деревня Новогорск» Дмитрий Котровский, для начала нужно разделить понятие «вторичный загородный рынок» на две группы. «К первой относятся объекты, которые возведены и на которые получены свидетельства о праве собственности, — они уже считаются «вторичкой»; в другую входят объекты,

в которых хозяин или его семья жили какое-то время.

Что касается первой группы, то есть проектов, оценку которых проводят девелоперские компании, то аналитики выделяют три основных оценочных метода. Первый (до недавнего времени он использовался чаще всего) — так называемая сравнительная оценка. «Это сравнение с прямыми и косвенными аналогами, — поясняет управляющий агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Наталья Кац. — Мы смотрим, сколько стоит метр в подобной недвижимости. Умножаем на определенные коэффициенты в зависимости от состояния дома и иных ха-

ВРЕМЯ БРОСИТЬ ЯКОРЬ

ВСЕ ДОМА ПОСТРОЕНЫ
КОММУНИКАЦИИ ПОДКЛЮЧЕНЫ

от 30 000 руб/м²

Волжский берег
коттеджный поселок

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

рактических и получаем в итоге цену объекта». «Объективные критерии оценки загородного дома — это местоположение, степень «организованности» коттеджного поселка, площадь и ликвидность участка, его освоенность (ландшафтный дизайн, коммуникации), площадь дома, качество строительства, материал, процент износа. Эти параметры поддаются сравнительному анализу с аналогичными проектами, что и позволяет определить адекватную стоимость», — добавляет руководитель проекта коттеджного поселка «АкваВилла» Алексей Колядин.

В то же время сравнительный метод применим для выявления ценности предложения и в рамках одного проекта. Директор департамента загородной недвижимости компании «Инком-Недвижимость» Андрей Кройтор полагает, что одним из наиболее важных элементов является зонирование поселка: «При зонировании поселка учитывается его формат: состоит ли поселок из одних коттеджей, или планируется строительство вилл, коттеджей, таунхаусов и многоквартирных домов. При наличии разных форматов для более

дорогих домов выделяют особые VIP-зоны: возле водоемов, на территории леса, на возвышенности. Под них отдают большие участки, где уровень шума минимальный, а ландшафт наиболее живописный».

Понятно, что дома, окна которых выходят на реку или озеро, будут стоить на 5–15 % дороже, нежели аналогичные по всем параметрам дома без живописных видов. На 10–20 % будет выше стоимость коттеджей, расположенных на участках с лесными деревьями или на лесной опушке, возле поселковых парков или скверов. Всегда дороже ценятся дома, расположенные в уединенном живописном уголке, нежели дома на обычной улице. Снижает цену наличие в непосредственной близости от дома КПП, поселковых магазинов, подъездных дорог.

Второй оценочный метод управляющий партнер компании «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов называет затратным и подчеркивает, что затратный метод (сколько нужно вложить денег, чтобы построить такой объект) сейчас наиболее распространен.

«Объективные критерии оценки загородного дома – это местоположение, степень «организованности» коттеджного поселка, площадь и ликвидность участка, его освоенность (ландшафтный дизайн, коммуникации), площадь дома, качество строительства, материал, процент износа. Эти параметры поддаются сравнительному анализу с аналогичными проектами, что и позволяет определить адекватную стоимость»



«При зонировании поселка учитывается его формат: состоит ли поселок из одних коттеджей, или планируется строительство вилл, коттеджей, таунхаусов и многоквартирных домов. При наличии разных форматов для более дорогих домов выделяют особые VIP-зоны: возле водоемов, на территории леса, на возвышенности. Под них отдают большие участки, где уровень шума минимальный, а ландшафт наиболее живописный»

Перед продажей загородного дома эксперты советуют провести несколько дней в Интернете, ознакомиться с подобными предложениями, проехать по окрестностям и посмотреть, что и по какой цене предлагают

Третий метод обозначается как доходный. Этот способ оценки комментирует Наталья Кац: «Стоимость объекта рассчитывается исходя из коэффициента капитализации, который отличается в разных рыночных условиях. Применяется при расчетах и арендная ставка, по которой это жилье может быть сдано в аренду. То есть денежный поток, который приносит эта недвижимость, умножается на коэффициент капитализации». Впрочем, уточняет Владимир Яхонтов, этот метод применяется нечасто.

Множественность методик порождает неоднозначность результата: «Разница в оценке возникает от того, что все три метода в конечном счете дают разную сумму. То есть многое зависит от того, каким именно методом пользует-

ся оценщик», — подчеркивает Наталья Кац. Еще одну причину серьезного расхождения итоговых оценочных цифр Дмитрий Котровский видит в том, что приоритеты у всех разные: одному продавцу нужна максимальная прибыль, другому — быстрая продажа проекта с последующей инвестицией вырученных средств в новый проект.

Но дело еще больше запутывается, когда речь идет о продаже «глубокой вторички» — объектов, в которых их хозяева прожили долгое время. Для таких случаев, говорит Наталья Кац, «есть прекрасный четвертый метод: цена будет именно такой, потому что я так хочу». Следует отметить, что продавцы и покупатели в систему оценки «нравится–не нравится» верят примерно одинаково. «Чаще всего работают субъективные



критерии: нравится — берем, торгуясь для приличия, не нравится — не берем, даже если явно дешево. Аргументов, повышающих или понижающих стоимость, может быть миллион, и они будут применяться в зависимости от итоговой цели — купить или продать объект дешевле или дороже», — делится своими наблюдениями Алексей Колядин.

«Если у собственника нет возможности продавать самостоятельно (не хватает времени, отсутствует талант продавца и т.д.), он прибегает к услугам оценщика или агентства недвижимости. Те в свою очередь сотрудничают с консалтинговыми компаниями, готовыми предоставить информацию о стоимости конкретного предложения и целевой аудитории, — развивает тему Дмитрий Котровский. — В этом варианте есть свои недостатки. Первый: агентству придется отдать до 4 % суммы сделки. Второй: агенты заинтересованы в продаже и быстром получении денег, поэтому всячески пытаются сбить цену, аргументируя это тем, что в стране

кризис, у дома нет преимуществ, да и цвет стен у вас не тот».

Впрочем, бывает и наоборот: по словам Натальи Кац, собственник всегда выбирает того риэлтора, который дал наиболее высокую цену за его объект. «Другое дело, что в этом случае риэлтор получает на реализацию объект с нерыночной ценой. А потом получается, как в анекдоте про старую лошадь — «ну не смогла я, не смогла», то есть риэлтор просто разводит руками на вопросы, которые клиент задает о продаже. Так что работа с собственником недвижимости не менее кропотлива, чем с покупателем».

Что же делать продавцу и покупателю в ситуации столь сложного ценообразования? Дмитрий Котровский советует перед продажей дома «не лениться, а провести несколько дней в Интернете, ознакомиться с подобными предложениями, проехать по окрестностям и посмотреть, что, где и по какой стоимости предлагают. Затем определиться в приоритетах: если задача состоит в том, чтобы продать по-



Гавань Вашей мечты

Коттеджный поселок
на берегу Икшинского
водохранилища

50-545-50
www.avilla.ru



Приоритеты у всех разные: одному продавцу нужна максимальная прибыль, другому – быстрая продажа проекта с последующей инвестицией вырученных средств в новый проект

«В процессе сделки цена все равно будет снижена до рыночного уровня, так как покупатели тоже внимательно изучают рынок и не станут платить пять миллионов за объект, который можно купить за три»

дороже, надо быть готовым, что покупателя придется ждать очень долго. Если вы заинтересованы в быстром получении денег, имеет смысл предусмотреть возможную скидку для покупателя. Не стоит забывать о том, что при приобретении вторичного жилья нет рассрочки платежа, покупатель переоформляет право собственности на себя и поэтому платит всю сумму сразу. После этого надо обратиться к оценщику, а потом к продавцу (в агентство недвижимости).

Не бойтесь привлекать сразу несколько агентств, тем самым вы получите максимум информации, а о вашем продукте узнает больше потенциальных покупателей, заинтересованных в вашем предложении».

Для покупателя же главное при выборе компании-консультанта — выяснить, что она занимается именно этим сегментом, рекомендует генеральный директор агентства Tweed Ирина Могилатова: «Достаточно посмотреть сайт риэлтора: много ли у них в работе аналогичных предложений — в таком случае есть шанс более адекватной оценки. Но нужно иметь в виду, что разные риэлторы могут называть разную стоимость, и причина тут понятна: большую цену назовут те, кто хочет, чтобы его выбрали в качестве эксклюзивного продавца.





КВАРТИРЫ
4,9
от
млн. руб.

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**



Дома, окна которых выходят на реку или озеро, будут стоить на 5-15 % дороже, нежели аналогичные по всем параметрам дома без живописных видов. На 10-20 % будет выше стоимость коттеджей, расположенных на участках с лесными деревьями или на лесной опушке, возле поселковых парков или скверов. Всегда дороже ценятся дома, расположенные в уединенном живописном уголке, нежели дома на обычной улице. Снижает цену наличие в непосредственной близости от дома КПП, поселковых магазинов, подъездных дорог

В процессе сделки цена все равно будет снижена до рыночного уровня, так как покупатели тоже внимательно изучают рынок перед приобретением недвижимости и не станут платить пять миллионов за объект, который можно купить за три. Если возникают сомнения в агентстве, посмотрите похожие предложения или позвоните в два-три агентства под видом покупателя».

Впрочем, рынок загородной недвижимости способен поражать непредсказуемыми поворотами событий. «Мне известен случай, когда еще в перестроечные времена за \$30 тыс. был куплен дом в стародачном поселке «Снегири», — рассказывает Алексей Колядин. — Новый собственник его перестроил, вложив \$7–8 тыс., а потом передумал жить за городом и решил продать дом. И назначил новую цену \$80 тыс.! Никто не верил, что дом будет продан за такую сумму, но через месяц приехала пара, которая сказала: «Берем!» Другой случай: реализуется дом в современном поселке на Новой Риге, где по объективным показателям все хорошо — дом, готовность поселка, направление, цена. Но покупатель

не прикладывает сил для продажи — некогда — и вот уже два года никаких изменений».

На рынке существуют объекты, которые управляющий партнер компании «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов предлагает рассматривать и, соответственно, продавать «как произведения искусства на аукционе. Это, например, очень дорогие дома, в которых один текстиль стоит целое состояние». Определить их справедливую цену не позволяет ни один из трех общепринятых на рынке методов.

Ирина Могилатова относит к таким эксклюзивам уникальные объекты, которым трудно найти на рынке аналог. Их уникальность может быть обусловлена неповторимым даже для богатого на ландшафты Подмосковья местоположением, концепцией, дубля которой на рынке не предвидится, или созвездием архитекторов, редко или почти никогда не встречающихся в одном проекте. «Поэтому ценообразование в таких случаях произвольное: хочешь жить в архитектурном шедевре — плати», — резюмирует Ирина Могилатова. **ДН**



Новорожское ш., 14 км от МКАД, «Павловы озера»

«Павловы озера», 14-й км Новорожского шоссе.

В основу концепции «Павловых озер» заложена идея создания новой жизненной среды – органичное сочетание самой современной городской инфраструктуры и живописного природного ландшафта.

В поселке разместится более 300 домов и таунхаусов. Площадь домовладений колеблется от 193 до 352 м², что позволяет выбрать наиболее оптимальный вариант исходя из цены и условий обслуживания. Приусадебные участки от 6 до 25 соток. Архитектура поселка выполнена в едином стиле, но при этом каждый дом индивидуален.

«Павловы озера» – это собственный мир единения с природой, совершенный загородный оазис с комфортным и доступным уровнем жизни для вас и ваших детей.

«Павловы озера» ждут вас!



<http://www.pavlov-y-ozera.ru/>

+7 (495) 411-91-00



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

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

www.realty-deluxe.ru

+7 (967) 157-11-11



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

Европейский уровень комфорта при экологии загородного проживания. Трехуровневый люкссаус 357 м² с отделкой в классическом стиле. Терраса 30 м². Подземная парковка на 6 м/м. Лифт от паркинга до мансарды. Охрана: КПП. Инфр-ра: торгово-спортивный комплекс Orange Fitness.

Цена: 48 000 000 руб.

www.tatrst.ru

Тел.: +7 (499) 132-5934, +7 (903) 506-3687



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 Подмоскovie 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


Волоколамское ш., 24 км от МКАД, «Селиваниха»

Кирпичный коттедж 435 м² в коттеджной застройке. Бильярдная. Сауна. Каминный зал. Лесной участок 15 соток. Гараж. Вечернее освещение. Скважина. Септик. Магистральный газ. Рядом лес.


www.greatr.ru

+7 (495) 640-05-28


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

Коттедж 335 м² в охраняемом коттеджном поселке. Меблирован. Авторский дизайн. Участок 15 соток. Скважина. Септик. Магистральный газ. Рядом лес и Пяловское водохранилище.


www.greatr.ru

+7 (495) 983-02-58


Киевское ш., 21 км от МКАД, «Зимний сад»

Кирпичный дом 200 м² в охраняемом коттеджном поселке. Гостиная с камином. Участок 12 соток. Садовые деревья. Беседка. Вечернее освещение. Центральные коммуникации. Рядом хвойный лес и река Десна.


www.greatr.ru

+7 (495) 983-02-58


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

Коттедж 200 м² в охраняемом коттеджном поселке. Бильярдная. Лесной участок 12 соток. Ландшафтный дизайн. Гараж. Баня. Бассейн. Скважина. Септик. Магистральный газ. Рядом сосновый бор и Пяловское водохранилище.


www.greatr.ru

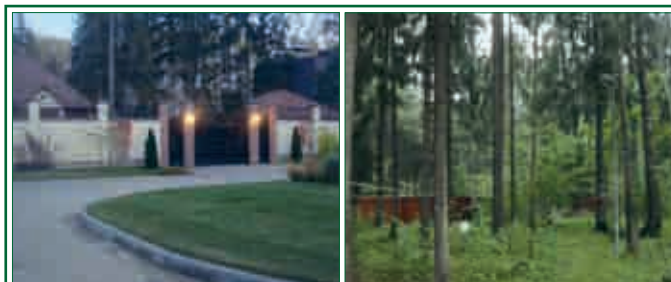
+7 (495) 983-02-58


Можайское ш., 12 км от МКАД, «Грибово»

Дом 353 м² в охраняемом коттеджном поселке. Лесной участок 18 соток. Центральные коммуникации. В поселке находится детский спортивный комплекс и Российский научный центр восстановительной медицины.


www.greatr.ru

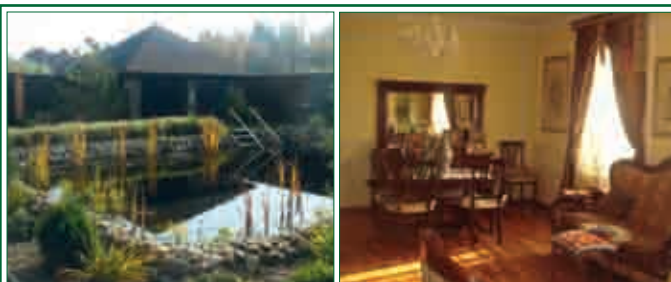
+7 (495) 983-02-58


Новорижское ш., 29 км от МКАД, «Мозжинка»

Участок правильной формы 24 сотки в охраняемом клубном поселке. На участке растут вековые ели и дубы. Центральные коммуникации. Развитая инфраструктура. Рядом Москва-река. Благоустроенный пляж.


www.greatr.ru

+7 (495) 640-05-28


Киевское ш., 21 км от МКАД, «Первомайское»

Кирпичный дом 353 м² в охраняемом коттеджном поселке. Бильярдная. Танцевальный зал. Баня. Участок 18 соток. Японский сад. Домик для чайной церемонии. Гостевой дом. Гараж. Центральные коммуникации. Рядом река.


www.greatr.ru

+7 (495) 983-02-58


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

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


www.greatr.ru

+7 (495) 640-05-28

**Рублево-Успенское ш., 18 км от МКАД, «Солослово»**

Кирпичный дом 385 м² в охраняемом коттеджном поселке. Бильярдная. Тренажерный зал. Сауна. Лесной участок 17 соток. Центральные коммуникации. Рядом лес и река Медвенка.


www.greatr.ru

+7 (495) 983-02-58

**Новорижское ш., 30 км от МКАД, «Лужки»**

Кирпичный коттедж 300 м² на первой линии от воды. Зимний сад. Участок 30 соток. Возможно расширение до 55 соток. Скважина. Септик. Магистральный газ.


www.greatr.ru

+7 (495) 640-05-28

**Новорижское ш., 27 км от МКАД, «Николин ручей»**

Кирпичный коттедж 210 м² в охраняемом коттеджном поселке. Внутренняя отделка из натуральных материалов. Полы с подогревом. Участок 10 соток. Ландшафтный дизайн. Центральные коммуникации.


www.greatr.ru

+7 (495) 983-02-58

**Дмитровское ш., 25 км от МКАД, «Подольниха»**

Земельный участок 23 сотки правильной формы. Огорожен. Центральные коммуникации. Рядом Пестовское водохранилище. Вдоль береговой линии оборудованы пляжи и причалы для яхт.


www.greatr.ru

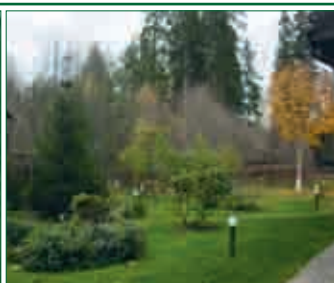
+7 (495) 983-02-58

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

Дом 310 м² в коттеджной застройке. Отделка из натуральных материалов. Участок 12 соток. Возможно расширение до 22 соток. Скважина. Септик. Газ по границе.


www.greatr.ru

+7 (495) 640-05-28

**Рублево-Успенское ш., 25 км от МКАД, «Лесные дали»**

Кирпичный дом 600 м² в охраняемом коттеджном поселке. Сауна. SPA-зона. Камин. Лесной участок 15 соток. Ландшафтный дизайн. Скважина. Септик. Магистральный газ. Рядом Москва-река и пансионат «Лесные дали».


www.greatr.ru

+7 (495) 983-02-58

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

Дом 830 м² в охраняемом коттеджном поселке. Бильярдная. Зимний сад. Сауна. SPA-зона. Каминный зал. Участок 18 соток. На участке гостевой дом. Центральные коммуникации. Рядом конноспортивный комплекс и теннисный корт.


www.greatr.ru

+7 (495) 983-02-58

**Калужское ш., 15 км от МКАД, «Ватутинки»**

Кирпичный дом 340 м² в ДСК «Творчество». Бильярдная. Зимний сад. Каминный зал. Лесной участок 12 соток. На участке домик для прислуги. Скважина. Септик. Магистральный газ. Собственный выход в лес.


www.greatr.ru

+7 (495) 640-05-28



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 всё 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 – декабрь 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. Орджоникидзе, 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



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



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 дет. сад, 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



Новорижское ш., 65 км от МКАД, «Руза Family Park»

«Инвестиционно-строительный холдинг «ГУД ВУД» представляет флагманский проект: охраняемый коттеджный поселок бизнес-класса «Руза Family Park».

Экопоселок на 65-м километре Новой Риги с уникальной концепцией: все дома, здания и сооружения строятся из клееного бруса высшего качества, бульвары шириной 17 метров



с кольцевыми развязками, не имеющий аналогов сказочный детский парк развлечений на территории более 29 000 м², а также – высокоскоростной интернет, спортивная зона, кинотеатр, магазин, кафе, собственный шаттл до станции метро «Строгино». Велолепное освещение, полный пакет коммуникаций, высокие темпы строительства поселка – открыты продажи второй очереди в лесной части поселка. Ипотека, зачет жилья, рассрочка.

Запись на экскурсию и консультации по поселку –
+7(495) 545-45-77

Горячая линия по строительству коттеджей –
8-800-333-1111, звонок по России бесплатный

Коттеджные поселки – www.kmd77.ru

Заказ домов из клееного бруса – www.gwd.ru



Каширское ш., 30 км от МКАД, «Сиеста»

Продаются земельные участки на берегу большого озера под индивидуальную застройку в поселке бизнес-класса с полным набором коммуникаций и расширенной инфраструктурой.

Цена: от 208 000 руб./сот.



жилые-земли.рф

+ 7 (495) 773-72-76



Киевское ш., 10 км от МКАД, «Валуевская слобода»

Поселок расположен рядом с санаторием-усадьбой «Валуево», на границе с лесным массивом, вблизи водоема. Дома построены на 80% из импортных материалов. Немецкий стандарт качества. Ипотека под 6% год. ЗАО АКБ «ЦентроКредит».

Новый формат жизни

Отдел продаж: +7 (495) 760-58-68

Цена: от 2 500 \$/м²

www.v-sloboda.ru



Симферопольское ш., 90 км от МКАД

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

Цена: 75 000 руб./сотка



info@gkter.ru

<http://www.berezokino.ru>

+7 (495) 221-21-64



Рублево-Успенское ш., 19 км от МКАД

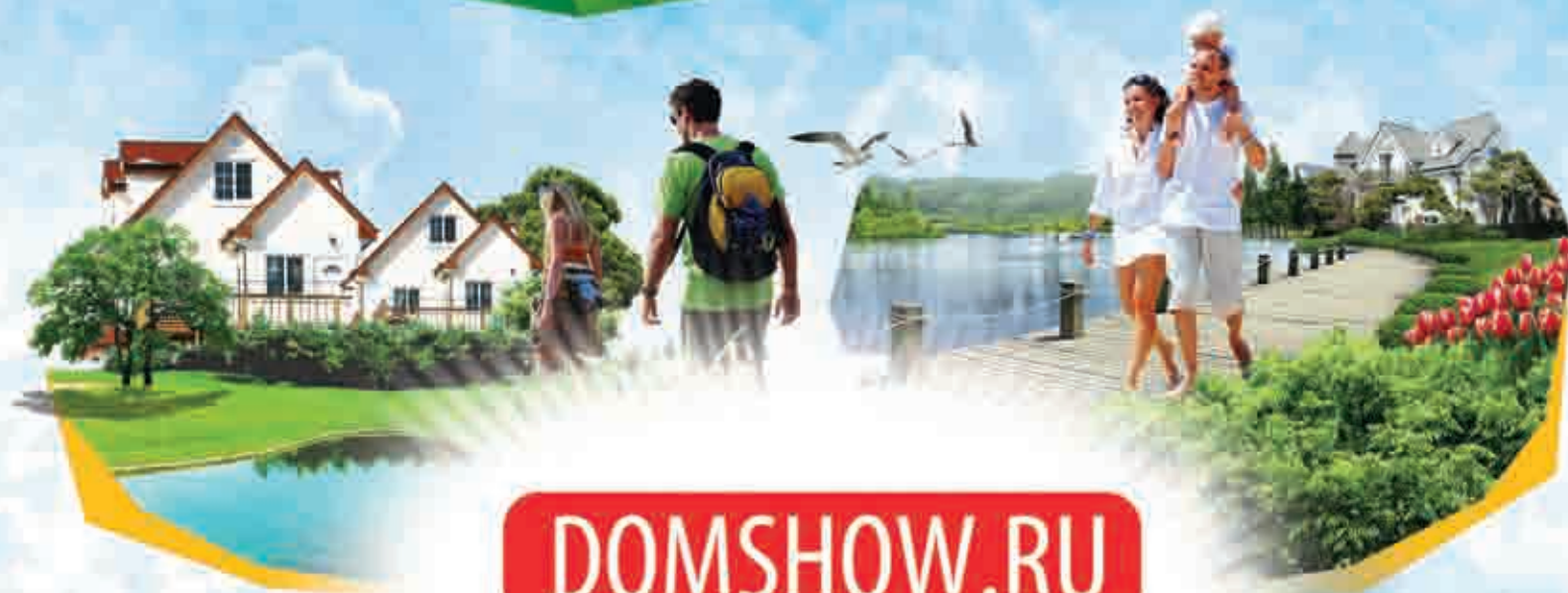
Дом 740 м² на лесном участке 18 соток в охраняемом коттеджном поселке. Дом под отделку, центральные коммуникации, ИЖС. Поселок полностью застроен. Развитая инфраструктура. Продает собственник.

www.realty-deluxe.ru

+7 (967) 157-11-11



ВЫСТАВКА DOMSHOW.RU
ЗАГОРОДНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ



DOMSHOW.RU

16-17 марта 2012

г. Москва, Тишинская пл., 1, стр. 1, ТВК «Тишинка»

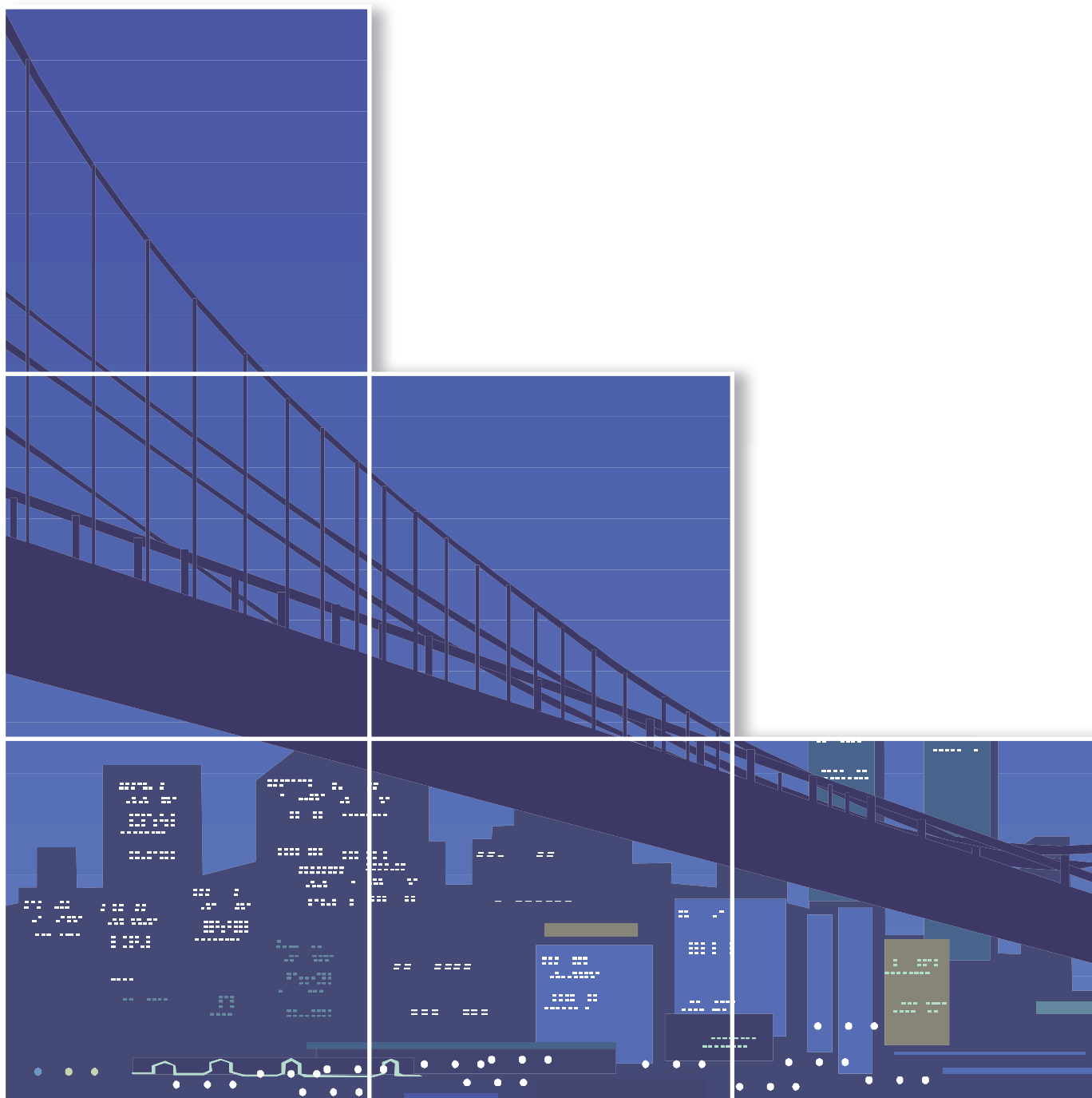


На выставке «Загородная Недвижимость» Вас ждут агентства недвижимости, строительные компании, производители строительных материалов, поставщики строительного оборудования и новейших технологий загородного малоэтажного строительства.

Основные разделы выставки: коттеджные поселки «премиум» и «эконом» класса, земельные участки в Московском регионе, все для строительства и обустройства загородного дома.

aigroup

Телефон организатора: +7 (495) 926-96-95
www.DomShow.ru



ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



СПОРТИВНЫЕ КУРОРТЫ МЕНЯЮТ ПРАВИЛА ИГРЫ

АВТОР: Элина ПЛАХТИНА

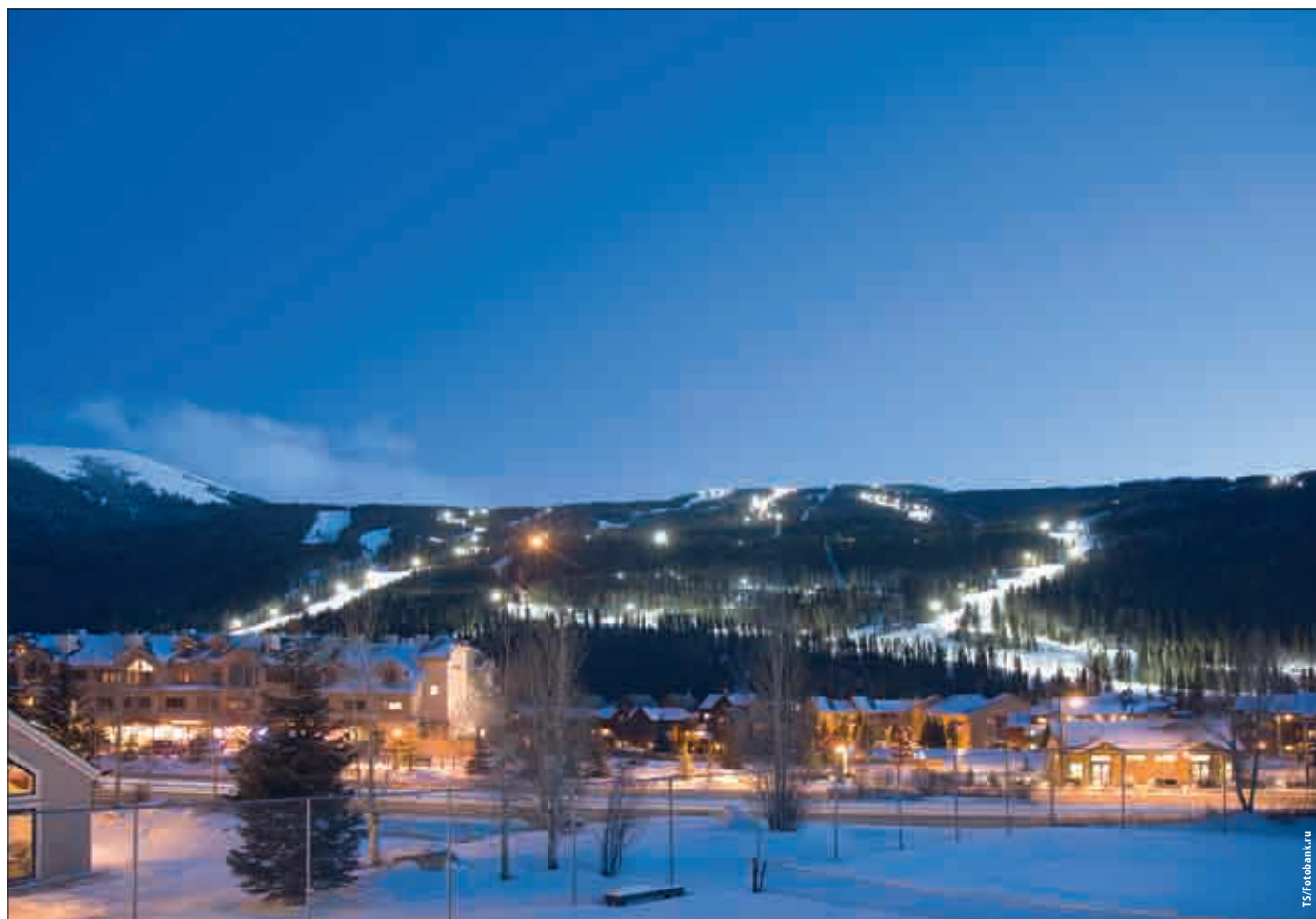
Аналитики всех мастей утверждают, что во времена финансовых потрясений самые надежные и беспроектные инвестиции – инвестиции в себя. Эксперты советуют, как ни странно, тратить деньги, причем тратить на себя любимых, вместо того, чтобы трястись над кровно заработанными и метаться от евро к золоту и обратно в надежде сохранить свой капитал.

Например, получить дополнительное образование, отправиться в кругосветное путешествие или купить домик на берегу океана. Мы решили воспользоваться советами специалистов и присмотреться к зарубежной недвижимости, причем не просто к недвижимости, а непременно со спортивным уклоном — той самой, о которой многие давно мечтают, но каждый раз находится много «но».

Начнем, пожалуй, с горнолыжных курортов. Почему именно с них? Все просто: за последние несколько лет с легкой руки первых лиц нашего государства этот вид спорта стал самым популярным среди россиян. К тому же

из нашей подборки он является самым семейным. Во многих российских, особенно московских и питерских, семьях хорошей традицией стало проведение зимних каникул на каком-нибудь зарубежном горнолыжном курорте. Некоторые, откатавшись пару сезонов на особенно полюбившемся склоне, решают приобрести неподалеку зимнюю резиденцию.

Согласно данным экспертов туристической отрасли, в прошлый сезон, зимой 2010–2011 годов, рост туристического потока россиян на горнолыжные курорты Европы составил более 25 %. При этом, по оценкам международного агентства недвижимости Gordon Rock,



TSFotobank.ru

количество россиян, интересующихся покупкой горнолыжной недвижимости за рубежом, увеличилось еще более значительно — более чем на 40 % по сравнению с предыдущим сезоном.

Франция возглавила рейтинг популярности у российских покупателей жилой горнолыжной недвижимости: на эту страну пришлось более 35 % рынка. А в сегменте гостиничной недвижимости на горнолыжных курортах первенство досталось Австрии — более 50 % запросов россиян на покупку отеля или мини-отеля в горах.

Как отмечают эксперты, лидерство Франции не было бы столь безоговорочным, если бы покупка негражданами Евросоюза жилой недвижимости в Австрии не ограничивалась рядом сдерживающих мер. Так, к примеру, россиянин вправе приобрести жилье в Австрии только на компанию, которую необходимо открыть специально в этих целях. Так что позиции Австрии в рейтинге могли быть выше — ведь именно эта страна является безоговорочным лидером российского горнолыжного турпотока, опережая Францию.

По данным Gordon Rock, помимо Франции высоким спросом у россиян пользуется недвижимость с бюджетом свыше €100 тыс. на горнолыжных курортах Австрии (15 % запросов), Италии (10 %), Германии и Швейцарии (по 5 %). Тем, кто ищет более дешевое жилье, имеет смысл рассмотреть страны Восточной и Юго-Восточной Европы (Болгарию, Черногорию, Чехию, Румынию, Словакию, Польшу) или Турцию. В них представлен довольно широкий выбор недвижимости до €100 тыс. Эти курорты идеально подходят тем, кто ездит именно кататься, а не тусоваться.

Горнолыжная недвижимость помимо удовольствия способна приносить и неплохой доход. Специалисты утверждают, что прибыль сдаваемой в аренду недвижимости (в зависимости от бюджета, страны и расположения) колеблется около 4–8 % годовых.

Следующий вид спорта, который попал в наш обзор, — серфинг. Он набирает обороты

По оценкам международного агентства недвижимости Gordon Rock, количество россиян, интересующихся покупкой горнолыжной недвижимости за рубежом, увеличилось на 40 % по сравнению с предыдущим сезоном





Недвижимость на гольф-курортах считается самой специфической и дорогой. Именно поэтому недвижимость на гольф-курортах очень часто покупают те, кто даже клюшку никогда не держал в руках

Год назад в Испании банки объявили о масштабной распродаже недвижимости на испанских гольф-курортах, изъятой у застройщиков за долги во время кризиса. В ряде проектов скидки достигали 50 %

по популярности среди соотечественников несколько лет подряд. Стоит уточнить, что серфинг завоевывал симпатии российской молодежи по мере того, как она осваивала экзотические направления — например Бали. Этот курорт не без помощи россиян некоторое время назад пережил небывалый расцвет, в результате чего стоимость островной недвижимости выросла практически вдвое. Покупка готового жилья среди иностранцев не пользуется особой популярностью, так как новые объекты стоят неоправданно дорого, а вторичный рынок предлагает хижины, капитальность которых находится под большим сомнением. Поэтому иностранцы предпочитают покупать на Бали землю и самостоятельно возводить на ней жилье.

Правда, напрямую иностранные граждане не имеют права покупать землю на острове. Сделать это они могут только в партнерстве с местным жителем. Инвестору необходимо найти доверенное лицо — гражданина Индонезии и на него оформить покупку. В настоящее время земля в городских районах оценивается примерно в \$30 тыс. за 1 га, в сельской местности она дешевле — \$10 тыс. за 1 га. Если же обременение райской жизни длительной стройкой не входит в ваши планы, целесообразнее жилье на острове снимать. Аренда небольшого домика на берегу океана обойдется в \$200–300 в месяц.

Однако справедливости ради надо сказать, что поймать волну есть шанс не только на далеком Бали. Очень популярен у русских серферов и почти уже





родной Египет. В Хургаде и Дахабе найдется много школ, в том числе и русских, где научат, как обращаться с доской. К этим курортам стоит присмотреться и любителям подводного погружения. Пункты проката оборудования для дайвинга представлены практически на каждом шагу. Цены на египетскую недвижимость по сравнению со стоимостью жилья в других странах более чем привлекательные. Однако в свете последних политических событий говорить о какой-либо инвестиционной составляющей, да и вообще о какой-либо надежности вложений в египетский рынок недвижимости не приходится.

Любителям более цивилизованного отдыха и более предсказуемого рынка недвижимости подойдет Испания. Тут расположено самое известное в Европе кайтинговое место — город Тарифа, который прозвали европейской столицей ветров. Находится Тарифа в южной оконечности Испании, на берегу Гибралтарского пролива, в самом узком его месте. Курорт круглого-

дичный, ветры здесь дуют всегда. В Тарифе, в самом центре старого города, небольшую квартиру с двумя спальнями реально купить за €150 тыс.

Идеальным местом для занятий виндсерфингом в Испании признаны и Канарские острова. Считается, что самые лучшие условия для занятия всеми видами парусного спорта — на юге Тенерифе, в городке Эль-Медано, который расположен на берегу сразу двух заливов. В Эль-Медано апартаменты с одной спальней в новом комплексе обойдутся в €100–120 тыс.

Кроме того, Канарские острова пользуются большой популярностью у дайверов. Воды архипелага богаты фауной, а одно из самых известных местных подводных развлечений — кормление с рук скатов и мурен. Недалеко от острова Гран-Канария найдется более десятка так называемых рэков — останков затонувших судов.

Нельзя не упомянуть и такой вид спорта, как гольф. Недвижимость на гольф-курортах считается самой

Отдых ?!

...ПЛЯЖНЫЙ...

или

...Горные лыжи...

Solvex

**Ваш надежный партнер
в выборе
туристических услуг!**

м. Охотный ряд (495) 781-8228

м. Курская (495) 223-4818

м. Киевская (495) 956-2427

м. Цветной Бульвар (495) 921-0544

www.solvexa.ru



В Испании расположено самое известное в Европе кайтинговое место – город Тарифа, который прозвали европейской столицей ветров. Находится Тарифа в южной оконечности Испании, на берегу Гибралтарского пролива, в самом узком его месте. Курорт круглогодичный, ветры здесь дуют всегда. Идеальным местом для занятий виндсерфингом в Испании признаны и Канарские острова. Считается, что самые лучшие условия для занятия всеми видами парусного спорта – на юге Teneriffe, в городке Эль-Медано, который расположен на берегу сразу двух заливов

Эксперты советуют воздержаться от вложений в гольф-недвижимость, чтобы получать дополнительный доход, и рекомендуют присмотреться к этому сегменту тем, кто мечтает о подобной недвижимости для себя

специфической и дорогой: в отличие от двух предыдущих типов курортов, они практически всегда имеют закрытый статус. Гольф считается элитарным видом спорта, именно поэтому недвижимость на гольф-курортах очень часто покупают те, кто даже клюшку никогда не держал в руках. Недвижимость там является таким же обязательным атрибутом состоятельного человека, как, скажем, автомобиль Bentley или часы от Patek Philippe.

Соответственно, и ценники на гольф-недвижимость формируются не так, как на обычное жилье.

До кризиса инвестиционные вложения в недви-

мость на гольф-курортах приносили довольно ощутимый доход: желающих приобщиться к гольф-сообществу было гораздо больше, чем самих курортов. Однако кризис изменил положение вещей. Намерение прикупить домик у лунки многие отложили до лучших времен, а те, кто эти самые домики строил и продавал, столкнулись с большими финансовыми проблемами. Например, всего год назад в Испании банки объявили о масштабной распродаже недвижимости на испанских гольф-курортах, изъятой у застройщиков за долги во время кризиса.

В ряде проектов скидки достигали 50%. Один из объектов — расположенный в Мурсии рядом с гольф-полем пентхаус площадью 74 м² с двумя спальнями, террасой и бассейном —





был выставлен на продажу всего за €128 тыс., тогда как три года назад его цена составляла €272 тыс. Аналогичная ситуация наблюдалась на Кипре и в Португалии, которые тоже сделали ставку на развитие гольф-курортов. Как правило, наиболее активно гольф-инфраструктура развивается в тех странах, где существенная часть бюджета основана на туристических финансовых средствах. Объясняется это довольно просто: расходы любителей гольфа обычно на 30–40 % превышают расходы других туристов.

Исключение, пожалуй, составляет лишь Великобритания — страна, подарившая миру гольф. По разным оценкам, почти половина гольф-полей Европы расположена на родине этого вида спорта. Континентальная Европа, хотя пока и отстает, развивается в этом направлении достаточно активно. Правда, на сегодняшний день многие проекты гольф-курортов до сих пор остаются замороженными, а уже достроенные не поднимают значительно упавшую цено-

вую планку из-за отсутствия спроса. В настоящее время эксперты единогласно советуют воздержаться от вложений в гольф-недвижимость, чтобы получать дополнительный доход, но одновременно рекомендуют присмотреться к этому сегменту тем, кто давно мечтал о подобной недвижимости для себя.

Вообще этот совет актуален для любителей всех видов спорта. Эксперты уверяют, что теперь не время инвестировать в недвижимость на спортивных курортах, будь то массовые горнолыжные или элитарные гольф-курорты, если вы собираетесь получать дополнительный доход. А вот если вы рассчитываете пользоваться этой недвижимостью сами, то сейчас подходящий момент для покупки — пока цены не выросли вновь. Логика, конечно, в этом есть. Однако все более громкие разговоры о второй волне кризиса настраивают на мысли о том, что разумнее подождать еще. Наградой за терпение станет недвижимость мечты по вполне земной цене. 



HIGHWAY 2 PARADISE
REAL ESTATE CONSULTANCY

Португалия - небольшая страна на западном побережье Европы.

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

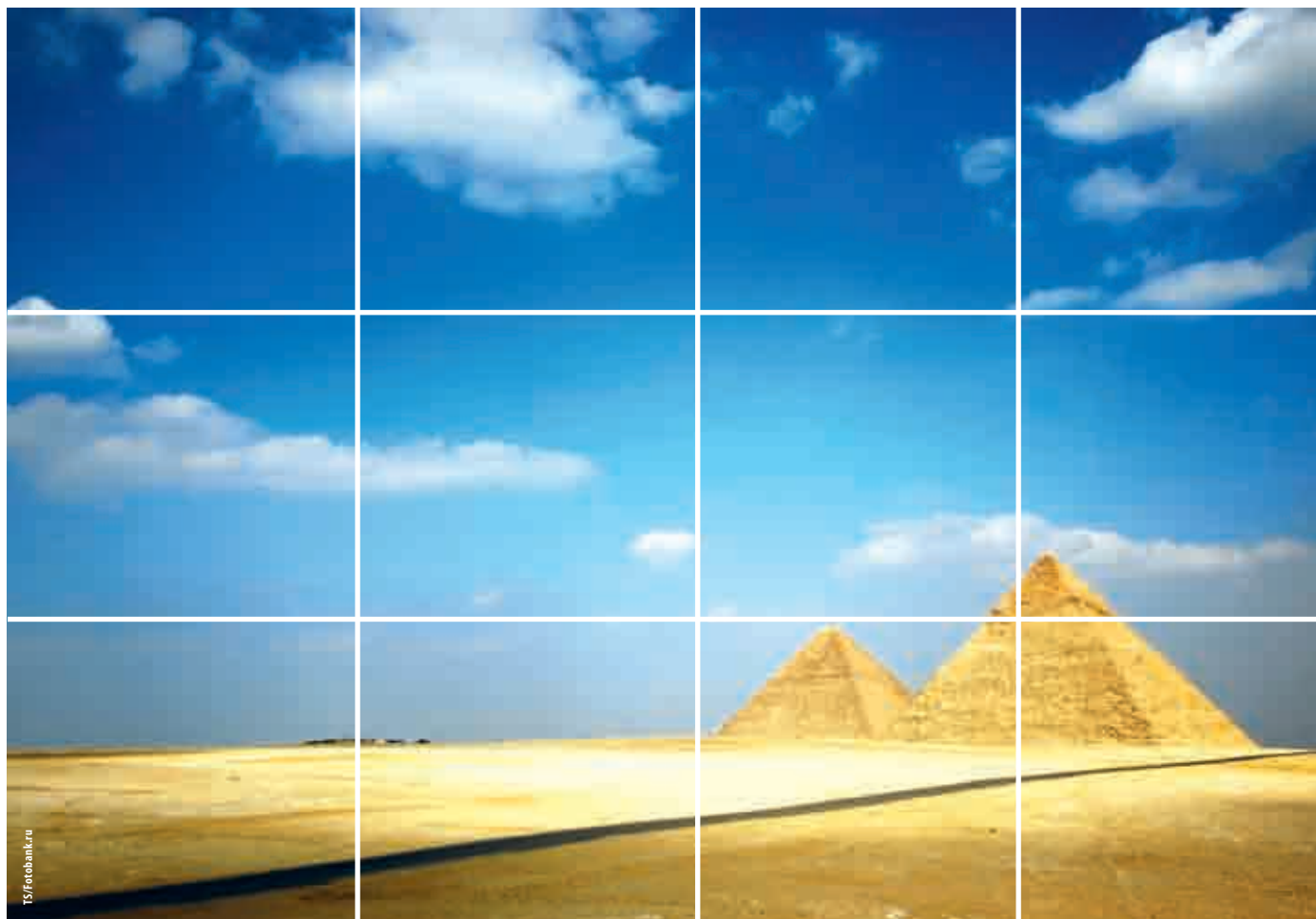
estate@highway2paradise.com

Phone: +351 289 513 752

www.highway2paradise.com

Europe - Portugal
REAL ESTATE CONSULTANCY





АРАБСКИЕ ШЕЙХИ ДОСТУЧАЛИСЬ ДО НЕБЕС

АВТОР: Анна СЕМИНА

Еще 40 лет назад слово «небоскреб» ассоциировалось исключительно с американскими городами Нью-Йорком и Чикаго. Чуть позже высотки выросли в Европе, затем добрались до Японии, Китая и стран Юго-Восточной Азии. Сейчас высотное строительство популярно, востребовано и необходимо, а новые проекты поражают своей смелостью и бросают вызов все новым вершинам.

Возведение высотных зданий в мегаполисах продиктовано нехваткой свободных земельных участков. Эксперты уверяют, что через 20 лет до 80% населения планеты переедет в города, а значит, строительство небоскребов приобретет еще большее значение. Но в древние времена человека не волновала экономия площади, а он все равно стремился строить все выше и выше, приближаясь к манящему небу.

Первый высотный рекордсмен появился около 2560 года до н.э. на плато Гиза в Ливийской пустыне. Великая пирамида Хеопса, единственное из семи чудес света, сохранившееся до наших

дней, более трех тысяч лет являлась самой высокой постройкой на Земле.

» ПЕРВЫЕ РЕКОРДЫ

Первоначальная высота пирамиды Хеопса 146,6 м (сейчас 138,75 м) примерно соответствует 50-этажному небоскребу. Площадь ее основания составляет 230×230 м. Говорят, на таком пространстве могли бы свободно разместиться пять крупнейших соборов мира, а строительного камня, который потрачен на возведение пирамиды, хватило бы на все церкви Германии. До XII века эта громадина была облицована белым известняком, который сиял на солнце, а на рассвете и закате окрашивал



15/fofobank.ru

Параллельно с небоскребами соревновались телевизионные башни и мачты: Останкинская башня в Москве (540 м), Си-Эн-тауэр в Торонто (553 м), KVLV-TV в Дакоте (628,8 м), Варшавская радиомачта (643,4 м)

На время Великой депрессии пришлось строительство легендарных небоскребов Нью-Йорка. Сначала появился 319-метровый Крайслер-билдинг, а в 1931 году – символ Нью-Йорка Эмпайр-стейт-билдинг (448 м)

ся в нежные персиковые тона. Но после того как арабы разграбили и сожгли Каир, горожане сняли облицовку и использовали ее для строительства новых домов.

Только в 1311 году строители собора Девы Марии в Линкольне смогли побить рекорд пирамиды. До 1549 года 160-метровая готическая церковь сохраняла звание самой высокой в мире, пока не обрушился ее центральный шпиль.

С середины XVI века пальма первенства перешла к церкви Святого Олафа (Олевисте) в Таллине. Высота этой лютеранской церкви составляла 159 м, но в 1625 году ее шпиль разрушил удар молнии. После этого на протяжении 22 лет высочайшим строением мира была церковь Святой Марии в германском Штральзунде. А затем

очередной удар молнии вывел в лидеры Страсбургский собор, с чьими 142 м не могло тягаться ни одно здание в мире вплоть до 1874 года.

Битва соборов продолжалась до 1884 года — именно тогда в Вашингтоне появился одноименный гранитный обелиск весом 91 тыс. т и высотой 169 м, воздвигнутый в честь первого президента США. В 1889 году монумент потеснила 312-метровая Эйфелева башня (сейчас ее высота 324 м), которая продержалась на пьедестале до 1930 года.

На время Великой депрессии и жесткого экономического кризиса пришлось строительство легендарных небоскребов Нью-Йорка. Сначала появился 319-метровый Крайслер-билдинг, а в 1931 году — знаменитая башня Эмпайр-стейт-билдинг высотой 448 м.





С середины XVI века пальма первенства перешла к церкви Святого Олафа (Олевисте) в Таллине. Высота этой лютеранской церкви составляла 159 м, но в 1625 году ее шпиль разрушил удар молнии. После этого на протяжении 22 лет высочайшим строением мира была церковь Святой Марии в германском Штральзунде. А затем очередной удар молнии вывел в лидеры Страсбургский собор, с чьими 142 м не могло тягаться ни одно здание в мире вплоть до 1874 года

В небоскребе Бурдж Халифа плещется самый высотный бассейн, расположенный на 76-м этаже. А на 158-м этаже размещена самая высотная мечеть. Всего зданию принадлежат 16 различных мировых рекордов

Этот символ Нью-Йорка был высочайшим зданием до открытия Северной башни Всемирного торгового центра в 1972 году. А уже через год первенство досталось небоскребу Сирс-тауэр в Чикаго. Высота 110-этажного здания достигла 443,2 м.

К концу XX века высотная эстафета перешла к Башням Петронас в Куала-Лумпуре (452 м), а в 2003 году — к небоскребу Тайбэй 101 в Тайване (509,2 м).

Параллельно с небоскребами соревновались телевизионные башни и мачты: Останкинская башня в Москве (540 м), Си-Эн-тауэр в Торонто (553 м), телерадиомачта KVLV-TV в Дакоте (628,8 м), Варшавская радиомачта (643,4 м).

Эффектная точка в соревнованиях была поставлена 4 января 2010 года,

когда в Дубае состоялось официальное открытие грандиозного здания Бурдж Халифа высотой 828 м.

» ПОЛЕТ МЫСЛИ

Башню, названную в честь президента ОАЭ, открывал шейх Дубая. Яркую церемонию, искрящуюся фейерверками, транслировали в прямом эфире все страны мира. Такое пристальное внимание к зданию, напоминающему по форме сталагмит, неудивительно. Эта высотка — сплошные рекорды, которые демонстрируют, насколько продвинулись технологии строительства в последние годы.

Первый камень небоскреба был заложен в 2004 году. Сначала планировалось построить небоскреб высотой 560 м, но застройщику — компании



Emaar Properties — этого показалось мало. В итоге данные о предполагаемой высоте засекретили и держали в тайне вплоть до 4 января. Только на церемонии было объявлено, что окончательная высота здания равна 828 м, а не 818, как считалось ранее.

Строительство обошлось в \$1,5 млрд и велось со скоростью один-два этажа в неделю. Специально для небоскреба Бурдж Халифа была разработана особая марка бетона, выдерживающего температуру +50 °С. Его заливали только ночью, а в раствор добавляли лед. До этого технологам не удавалось закачивать бетон на высоту более 532 м, а в дубайской башне бетонные работы велись вплоть до высоты 606 м. Остальные элементы небоскреба были выполнены из облегченной стали.

На стальные элементы здания израсходовали 60 тыс. т арматуры. Для придания устойчивости в фундамент было забито 192 сваи, каждая из которых имела диаметр 1,5 м и длину порядка 50 м. Особые технологии позволили добиться высокой плот-

ности бетонной базы и инертности к действиям грунтовых вод и любых химикатов.

Небесная игла вознеслась на рекордные 162 этажа, а ее обзорная смотровая площадка на 124-м этаже стала самой высокой в мире. Небоскреб признан высочайшим свободно стоящим сооружением и обладателем самого высокого алюминиево-стеклянного фасада (512 м). В башне создана самая крупная система быстрых лифтов (скорость некоторых достигает 18 м/с). Установка 65 двухэтажных подъемников обошлась в \$36 млн. При этом с первого этажа на последний поднимается только служебный лифт. Жильцы и посетители небоскреба могут перемещаться между этажами с пересадками.

Именно в этом небоскребе плещется самый высотный плавательный бассейн, расположенный на 76-м этаже. А на 158-м этаже размещена самая высотная стационарная мечеть. Всего же зданию Бурдж Халифа принадлежат 16 мировых рекордов различных классов.

Почему Болгария?

- близкая культура
- отсутствие языкового барьера
- всего в 2,5 ч. перелета
- мягкий климат круглый год
- доступные цены
- возможность оформить ВНЖ
- самые низкие налоги в ЕС
- инвестиция в будущее
- спокойствие и безопасность



Ваш профессиональный
консультант
по недвижимости

(495) 956-2427

www.solvexproperties.com



Дождается своего времени на полке футуристический японский проект – X-Seed 4000. Он предполагает строительство 800-этажного здания высотой 4 км в форме горы, которое способно вместить до 1 млн жителей. Из-за нехватки свободной земли в Токио авторы проекта предложили разместить небоскреб на морской платформе шириной 6 км. По самым приблизительным подсчетам, возведение X-Seed 4000 обойдется в \$300-900 млрд, но в ближайшем будущем этим планам точно не суждено сбыться



В парке перед башней работает крупнейший в мире светомузыкальный фонтан длиной 275 м. Освещенный 50 прожекторами и 6,6 тыс. лампочек, он может выпускать струи воды на высоту 150 м.

В 2010 году два спортсмена из ОАЭ прыгнули с площадки небоскреба, установив мировой рекорд в бейсджампинге. Совершив прыжок с высоты 611 м, они провели в воздухе минуту с небольшим и достигли при этом скорости 220 км/ч. В конце 2011 года башню впервые покажут в кинотеатрах. В небоскребе разворачивается действие одного из главных эпизодов фильма «Миссия невыполнима 4».

Небоскреб Бурдж Халифа — настоящий шедевр архитектуры и одновременно вызов всему миру, заветной мечтой которого стало преодолеть высоту тысячу метров.

Еще до окончания строительства Бурдж Халифа был разработан проект другого дубайского небоскреба — Башни Накхил. Высота его не была определена окончательно, разные источники говорили о цифрах от 1 тыс. до 1,6 тыс. м. Высотка должна была состоять из четырех отдельных башен, напоминая тра-



диционные исламские постройки. Но мировой финансовый кризис нарушил планы застройщиков, и проект был официально отменен в декабре 2009 года.

В Бахрейне объявили о возведении 200-этажного небоскреба Мурьян-

Финансировать масштабную стройку будет саудовский принц Аль-Валид бин Талаль. Главным архитектором проекта назначен Эдриан Смит, который курировал разработку здания Бурдж Халифа. Стоимость башни на этапе проектирования оценива-

К концу XX века высотная эстафета перешла к Башням Петронас в Куала-Лумпуре (452 м), а в 2003 году – к небоскребу Тайбэй 101 в Тайване (509,2 м)

таур высотой 1022 м, а в Кувейте — о строительстве Мубарак-аль-Кабир-таур высотой 1001 м.

Более реальные очертания имеет проект Kingdom Tower в Саудовской Аравии, строительство которого должно начаться до конца 2011 года. В 32 км к северу от Джидды планируется построить небоскреб высотой 1001 м, а вокруг него — расположить небольшой город, который сможет вместить до 80 тыс. жителей.

лась в \$1,2 млрд, а стоимость всего комплекса — в \$20 млрд.

» НЕСБЫВШИЕСЯ МЕЧТЫ

В далеких 1966–1967 годах главный конструктор Останкинской телебашни Николай Никитин совместно с Владимиром Травушем разработали проект стальной сетчатой башни высотой 4 тыс. м по заказу японской компании. Диаметр основания небоскреба составлял 800 м, высота



**ANEVIX UNION
GmbH IMMOBILIEN**



**доходные
многоквартирные дома**

новостройка

вторичное жилье

земельные участки

**открытие фирм
GmbH счетов в
немецких банках**

**ипотека
и кредитование**

**аукционная
и залоговая
недвижимость**

:)

Контакты в Москве:

Тел: (495) 643-07-12

Моб: (926) 228-50-66

www.ge-rus.ru

skype: anevixunion

@: anevix@mail.ru

**Контакты в
Германии:**

Тел: +49 176 62588212

+49 3334 389677

www.anevix.de



Строительство небоскреба Бурдж Халифа обошлось в \$1,5 млрд и велось со скоростью один-два этажа в неделю. Была разработана особая марка бетона, выдерживающего температуру +50 °С. Его заливали только ночью, а в раствор добавляли лед. До этого технологиям не удавалось закачивать бетон на высоту более 532 м, а в дубайской башне бетонные работы велись вплоть до высоты 606 м. Остальные элементы небоскреба были выполнены из облегченной стали. Особые технологии позволили добиться высокой плотности бетонной базы и инертности к действиям грунтовых вод и любых химикатов

Обзорная площадка на 124-м этаже Бурдж Халифа стала самой высокой в мире. Небоскреб признан высочайшим свободно стоящим сооружением и обладателем самого высокого алюминиево-стеклянного фасада (512 м)

каждого яруса — 1 тыс. м. Конструкция была рассчитана с учетом предельного уровня землетрясений и скорости ураганного ветра на территории Японии. Башня Никитина-Травуша должна была стать жилым зданием на 500 тыс. человек, но проект так и остался на бумаге. Работа над ним остановилась в 1969 году, когда японская сторона потребовала уменьшить расчетную высоту башни.

Дождается своего времени на полке еще один футуристический японский проект — X-Seed 4000. Он предполагает строительство 800-этажного здания высотой 4 км в форме горы, которое способно вместить до 1 млн жителей. Из-за нехватки свободной земли в Токио авторы проекта предложили разместить небоскреб на морской платфор-

ме шириной 6 км. По самым приближенным подсчетам, возведение X-Seed 4000 обойдется в \$300–900 млрд, но в ближайшем будущем этим планам точно не суждено сбыться.

Размаху человеческой мысли нет предела, но стремительное развитие технологий позволяет постепенно расширять и строительные границы. Древний мир завораживала 150-метровая пирамида, а наши современники с вызовом смотрят на башню Бурдж Халифа и готовы поднять рекордную планку минимум до километра. Большинство проектов, откровенно фантастических, так и не будут воплощены в жизнь. Но обязательно найдет-ся один, который гордо возвысится над остальными и снова изменит представления о возможностях человека. **ИИ**



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



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



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

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

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



www.tenerifeluxuryresidences.com
office@tenerifeluxuryresidences.com
ekaterina@actualproperties.com

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



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

КУБИНСКИЙ ТРЕУГОЛЬНИК: СИЕСТА, САЛЬСА, СИГАРА



По исследованиям социологов, самые улыбчивые люди живут на Кубе, а самые мрачные – в скандинавских странах. Может быть, дело в солнечном климате, может быть – во врожденном оптимизме, но кубинцы действительно живут улыбаясь. Они не отказывают себе в удовольствиях: ром, кофе, сигары и зажигательные кубинские танцы известны на весь мир. А сам маленький остров в Карибском море гордо носит свое неофициальное название – Остров Свободы.



СПРАВКА О СТРАНЕ

Республика Куба (исп. República de Cuba), неофициальное название с 1959 года – Остров Свободы) – островное государ-

ство в северной части Карибского моря. От Северной Америки Куба отделена Флоридским проливом на севере и Юкатанским проливом на западе.

Государственный язык: испанский.

Административно-территориальное деление: Куба является унитарным государством. Территория делится на 14 провинций и специальную муниципию остров Хувентуд.

Основная религия: католицизм. На Кубе церковь отделена от государства, и Конституция Кубы гарантирует населению свободу вероисповедания.

Столица и крупнейший город: Гавана.

Население: 11,5 млн чел.

Председатель Госсовета: Рауль Кастро.

Валюта: песо, конвертируемый песо.

Климат: тропический, пассатный. Особенностью климата Кубы является типичная высокая влажность на протяжении всего года.



ВИЗОВЫЙ РЕЖИМ

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

ПОСОЛЬСТВО КУБЫ В МОСКВЕ

Адрес: 119017, Москва, Ордынка Б., 66

Посол: Хуан Вальдес Фигероа

КОНСУЛЬСКИЙ ОТДЕЛ

Юрисдикция: Российская Федерация и страны СНГ

Телефон: +7 (495) 933-79-50

Факс: +7 (495) 933-79-50 доб.160

E-mail: rusiadespacho@embacuba.ru

Web: emba.cubaminrex.cu

Режим работы: с 9 до 13 ч (понедельник, вторник, пятница)

Иностранный язык: английский, испанский.



Еще недавно на Кубе и в некоторых других латиноамериканских странах ношение сандалий без носков считались уделом нетрадиционно ориентированных людей.



Ром делают из мелассы (черной или светлой патоки), получаемой из сахарного тростника. Кубинский ром можно разделить на четыре основные категории: белый, золотой, темный и выдержанный.



В соответствии со знаменитым законом «сухих и мокрых ног», действующим в США, кубинцам, которые нелегально покидают Остров Свободы и которым удастся ступить на землю Флориды сухими ногами, предоставляется вид на жительство. Кубинцев с мокрыми ногами депортируют обратно на родину.

Мемориал горячо любимому кубинским народом герою расположен в Санта-Кларе, где в 1958 г. в боях за освобождение города и погиб Че Гевара.



Румба – парный кубинский танец африканского происхождения. Отличительной особенностью румбы являются плавные движения, соединенные с широкими шагами. Наиболее известной во всем мире мелодией румбы считается знаменитая Guantanamera, написанная Жозеито Фернандесом. Румба первоначально была свадебным танцем. Многие движения, воспринимающиеся как эротические, означали простые и незамысловатые действия в хозяйстве. В 1933 году танец попал в США, а перед Второй мировой войной – в Европу.



■ Три синие полосы флага Кубы представляют подразделения острова, белые полосы символизируют свободу. Равносторонний треугольник – свобода, равенство и братство народа Кубы. Красный цвет означает кровавый период, который необходимо было пройти ради достижения независимости. Звезда представляет собой абсолютную свободу населения.

■ Существует и другое объяснение символики кубинского флага. Впервые флаг был поднят в городе Карденасе в 1850 году, когда венесуэльский генерал и масон Нарсисо Лопес предпринял неудачную попытку освобождения острова от колонизаторов. Говорят, идея флага генералу приснилась. Друг Лопеса, художник и поэт Мигель Толон придал замыслу генерала художественную форму. Одно из первых названий флага – «Одинокая звезда». Три синие полосы, по версии масонов, символизируют три года масонского «ученичества». Пять полос соответствуют пяти годам «товарищества». Общее число символов на флаге означает семь лет «мастерства». Особое значение имеют звезда и треугольник. В 1902 году Куба стала независимой, и флаг Лопеса был принят как государственный.

■ Перед принятием решения о введении торгового эмбарго против Кубы Джон Кеннеди попросил своего секретаря достать как можно больше кубинских сигар, страстным любителем которых он был. На следующий день секретарь принес президенту 1200 сигар, и только тогда указ был подписан.

■ Кубинский поэт Хулиан дель Касаль, стихи которого отличались пессимизмом и меланхолией, умер от смеха. Незадолго до своего тридцатилетия он ужинал с друзьями, один из которых рассказал анекдот. У поэта начался приступ неконтролируемого смеха, что вызвало расслоение аорты, кровотечение и скоропостижную смерть.

■ Вопреки сложившемуся мифу, интернет-клубы в стране работают открыто. Просто цены достаточно высокие: стоимость получасового сеанса соответствует дневному заработку рабочего. Частные подключения – роскошь из-за крайне дорогого тарифа. Это связано не со стремлением правительства ограничить граждан в общении, а лишь с отсутствием технологий, к тому же существует радикальная зависимость от США в вопросах подключения к оптическому кабелю. Так что преференциями обладают только госструктуры, больницы, вузы и исследовательские площадки.

■ Военная база Гуантанамо принадлежит США. Она находится на территории юго-восточной Кубы, занятой США по договору 1901 года, от которого кубинские власти позже отказались. В январе 2002 года на базе была создана тюрьма для подозреваемых в международном терроризме, куда из Афганистана доставили первых 20 человек, обвиняемых в боевых действиях на стороне талибов.

■ На Кубе церковь отделена от государства, и конституция гарантирует населению свободу вероисповедания. Самая распространенная религия – католическая. Несмотря на социалистический строй, кубинцы довольно религиозны. Даже членам коммунистической партии не запрещается посещать церкви. Костелы существуют по всей стране, ежедневно проводятся мессы и службы.





■ Куба знаменита своими танцами. Сальса – национальный кубинский танец, один из множества латиноамериканских танцев. Есть несколько версий происхождения названия «сальса». Общеизвестно, что salsa обозначает «соус». По одной из версий, однажды в одном маленьком клубе Майами выступала группа, исполнявшая кубинскую музыку, и эти ритмы настолько завели посетителей, что все дружно принялись кричать: «Salsa! Salsa!», подразумевая, что музыка была столь же остра и горяча, как соус, которым приправлены блюда в этом заведении.

■ С прибытием на остров чернокожих рабов распространились различные верования африканского происхождения, существующие и популярны до сих пор. Также образовалась причудливая смесь из католических догм и африканских культов.



■ На Кубе никогда не пресекалась деятельность масонских лож. Это единственная социалистическая страна, где масонство не подвержено никаким запретам и притеснениям. Сегодня на Кубе более 28 тыс. масонов и 300 лож в разных городах. Больше всего вольных каменщиков в Гаване.

■ Интересна история масонского движения на Кубе. Масонские ложи действуют с конца XVIII века. Вольными каменщиками становились в основном представители элиты: военные, врачи, учителя, деятели культуры. Многие участники кубинского освободительного движения принадлежали к масонским ложам, а поэт, философ и знамя революции Хосе Марти принял посвящение в испанской ложе «Армония», когда ему было 18. После революции имущество масонов было частично национализировано, а их число резко сократилось.



■ В 1961 году на Кубе началась кампания по ликвидации неграмотности. В результате в 1980 году число неграмотных составляло лишь 2%, а к 1990 году их вообще не осталось. Была создана общедоступная средняя и высшая школа. В настоящее время на Кубе существует обязательное девятиклассное образование (средним является 12-классное образование). Имеются 50 центров высшего образования. Сразу после окончания средней школы студенты учатся на дневных отделениях вузов, для работающих студентов предназначено заочное и вечернее отделения.

■ Средняя ожидаемая продолжительность жизни на Кубе составляет 77,6 года. Куба имеет самый низкий среди стран Американского континента (за исключением Канады) уровень младенческой смертности. Все виды медицинского обслуживания в стране являются бесплатными.

■ Куба – единственный карибский остров, на котором есть железные дороги.

■ Документальный фильм «Команданте» был снят в 2003 году знаменитым американским режиссером и сценаристом Оливером Стоуном. Это интервью с Фиделем Кастро. «Маленький остров, маленькая революция», – говорит Оливер Стоун. «Нет, – возражает Кастро, – Маленький остров и большая революция». Фильм был запрещен к показу в США как пропагандирующий положительный образ кубинского лидера. А в 2004 году Стоун снял еще один документальный фильм об Острове Свободы и ее известнейшем руководителе – «В поисках Фиделя».





ВКУС КУБЫ НЕ ИЗ ТУРПАКЕТА

АВТОР: Михаил ПЛАТИЦИН

Впечатления от жизни в обычной городской квартире в Гаване полностью отформатировали в моем мозгу воспоминания о пляжном отдыхе. Я решил, что никогда больше не буду останавливаться на Кубе в отелях. Только аренда – и жилья, и машины: находясь на Острове свободы, глупо от этой самой свободы отказываться.

Проведя неделю на Кубе по стандартной программе (пляжи Варадеро, ром, дискотеки, экскурсия на табачную фабрику и по старой Гаване), я ожидал регистрации на обратный рейс до Москвы. На мне была майка с принтом Cuba (типичный признак туриста), багаж распух от сигар и магнитов для холодильника с портретами Че. Я чувствовал себя практически кубинцем. Но тут вмешалась судьба — потерялся электронный билет. Оказалось, что без этой бумажки зарегистрироваться на рейс невозможно — самолет улетел на родину без меня. К счастью,

взаимовыручка при социализме не пустой звук, и меня бесплатно приютили дальние знакомые улетевших друзей. Так началось мое знакомство с реальной Кубой: с не занятыми в сфере гостеприимства людьми, с городскими автобусами и маршрутками, с развлечениями в компании кубинцев, а также со знаменитым принципом «маньяна» («приходите завтра»), когда я пытался восстановить авиабилет.

Друзья ссыпали мне из карманов остатки местных конвертируемых кубинских песо, или куков (1 CUC = 31 руб.), дали бумажку с адресом, и вско-



ЮРИЙ БРИСУЭЛА, консультант по аренде (Гавана):

– Квартиры и дома, принадлежащие на Кубе частным лицам (*casa particular*), как правило, ими и сдаются. Единого каталога таких объектов нет, каждый собственник ищет клиентов и посредников через личные контакты. Снять в частном секторе можно далеко не всякий объект. Для работы с туристами хозяину необходимо иметь лицензию (отдельно для работы с иностранцами и с резидентами Кубы) и платить налоги. И, конечно, требуется предоставлять данные о проживающих лицах в правоохранительные органы. Для многих кубинцев такой заработок является основным источником дохода. Они приводят дом в порядок, за дополнительную плату обеспечивают домашнее питание, услуги прачечной, трансфер и т. д.



ре антикварные «Жигули» благополучно доставили меня в район Мирамар. Всю следующую неделю, пока в офисе Cubana de Aviacion мне выправляли новый билет, я жил в доме дореволюционной постройки на две квартиры с гаражом внизу.

Первое впечатление от типичного для этих мест жилья — мрачновато: в проемы окон повсеместно вставлены деревянные жалюзи, причем не поверх стекол, а вместо них — этакое экономное кондиционирование сквозняком. Отсутствие ремонта в течение последних 30–40 лет также бросается в глаза. Зато хозяева недавно нашли в своем гараже раритетный выпуск (№ 1!) газеты «Искра». В общем, считаю, с аутентичным бытом мне повезло, так как иностранцам обычно сдают более «причесанные» интерьеры.

Тесно познакомиться с домашней кухней мне не удалось: мой спаситель проживал вдвоем с очень пожилой матерью. С утра у соседки покупалось несколько свежих кукурузных лепешек с мясной начинкой, завернутых в кукурузные же листья (национальное кубинское блюдо *tamal*, изобретен-

ное еще индейцами). Днем из-за жары есть не хотелось. В основном я налегал на местное пиво *Vucanaro* и *Cristal* (примерно 1 кук за банку 0,33 л), а также на фреши из гуавы и манго, которые стали повсеместно предлагаться уличными торговцами после послаблений мелкому предпринимательству, введенных в апреле 2011 года решением VI съезда Коммунистической партии Кубы. Вечером — холостяцкий ужин из даров природы с рынка. Одного картофеля двадцать сортов, какие-то корни для приготовления прохладительных напитков, а половины фруктов я не видел даже на картинках. Помню, что ананасов брали целый мешок.

Что касается сигар, то на местном черном рынке их можно купить гораздо дешевле, чем предлагали на экскурсии в фирменном магазине фабрики *Partagas* в Гаване. Уличные спекулянты обычно подсовывают иностранцам фальсификат, а вот если у вас имеются кубинские друзья, реально добыть *Cohiba*, *Partagas*, *Montecristo* и другие элитные марки от 2–3 куков за штуку (для сравнения: в Москве такие стоят 300–1000 руб.). Дело в том, что работни-



Встречаются и романтики, желающие пожить где-нибудь в отдаленном рыбацком поселке на западе острова – в ожидании вдохновения или встречи с воспетым Хемингуэем марлином



ки кубинских табачных фабрик имеют право неограниченно курить на рабочем месте, к тому же им ежедневно выдают по три сигары для личного потребления на вынос — это вековая традиция. Крутильщики называют такие сигары *fuma* — они не имеют «банта» (бумажного кольца с логотипом), но в остальном не отличаются от конечной продукции. Возможно, некоторый объем выносятся еще и нелегально, но качество в любом случае отличное.

Вывезти из страны такие сигары без кассового чека разрешается в количестве до 20 штук, но пока по инерции таможенники пропускают и по две коробки (50 шт.), согласно прежним нормам. Ограничений же на вывоз сигар с фактурой, то есть купленных в фирменных магазинах *La Casa del Habano*, фактически нет — планка установлена на уровне 5 тыс. куков. Впрочем, набивать товаром чемодан в отсутствие домашнего хьюмидора бессмысленно. Свыше трех дней сигара не живет даже в герметичном пакете — сохнет.

Самое интересное в Гаване за рамками экскурсий — это люди. К нам, «русо», отношение до сих пор трогательно-

теплое, гораздо лучше, чем к канадским туристам, на которых тут, кстати, и зарабатывают основные деньги. В транспорте никто не сидит с каменными лицами, все со всеми бесконечно общаются, кидаются на помощь, радостно реагируют на любой контакт — это непривычно.

Праздно сидящие в ресторанах и развлекательных заведениях парочки — почти наверняка не влюбленные, а дамы с «напарниками» (50–70 куков). При этом, если спросить вечером на улице у девушки, как пройти в библиотеку или какие у нее духи, она вполне искренне отнесется к вопросу, без всяких подтекстов.

Куба считается одной из самых безопасных стран Западного полушария, криминала бояться не стоит. Выяснилось, что даже встреченные мной попрошайки — интересные личности. Один товарищ, с благодарностью приняв от нас недопитое пиво (здесь это практикуется), оказался бывшим военным летчиком и продемонстрировал изрезанный шрамами, возможно, в боях за братскую Анголу, живот. Неожиданным было для меня и то, что в коммунистической Кубе процвета-



TS/Feedbank.ru

Кубинцы ведут здоровый образ жизни. Сигары курят чаще всего сельские жители и люди пожилого возраста, при этом по карману им лишь сигары из рубленого табака, которые производятся для внутреннего рынка

Работники кубинских табачных фабрик имеют право неограниченно курить на рабочем месте, к тому же им ежедневно выдают по три сигары для личного потребления на вынос – это вековая традиция

ет культ вуду: видел, как в Центральном парке Гаваны группа чернокожих граждан совершала ритуалы.

Поскольку на Кубе мне нравилось все больше, свободного времени было много, а денег мало, мозг начал автоматически просчитывать альтернативные схемы будущих поездок. Я прекрасно помнил ничем не примечательный обед на экскурсии, за который мне пришлось заплатить 45 куков (не говоря про саму экскурсию стоимостью 100 куков). Математика меня вдохновила: впечатлений за эти деньги будет на порядок больше, если арендовать квартиру и машину.

Цены на жилье для туристов в Гаване начинаются от 30 куков в сутки. Многие россияне, как выяснилось, давно про этот вариант отдыха знают и активно им пользуются. Аренда востребована,

прежде всего, в столице, хотя встречаются среди соотечественников и романтики, желающие пожить где-нибудь в отдаленном рыбацком поселке на западе острова — в ожидании вдохновения или встречи с воспетым Хемингуэем марлином. Жилье снимают из экономии, из ненависти к идее организованного отдыха, чтобы не видеть пьяных туристов, чтобы приглашать кубинских девушек (в отеле посторонних принимать нельзя — там это «бизнес» горничных). Да мало ли почему еще!

Выбор жилья, особенно в Гаване, очень велик, так что privacy и удобство смешиваются по желанию в любой пропорции. Хорошая квартира обойдется в среднем в 45–100 куков за сутки.

В квартирах, предназначенных для сдачи иностранцам, есть и стекла, и кон-



Сигары в фирменной сети La Casa del Habano стоят на 40% дешевле, чем в Москве. Такси из аэропорта до Гаваны обойдется в сумму порядка 25-30 куков (750-900 руб.). Общественный транспорт стоит копейки – 0,2 кука (50 коп.). За 3 кука (90 руб.) можно воспользоваться туристическими автобусами с маршрутами «Гавана-пляж-Гавана» или поездками внутри города по основным туристическим местам в течение всего дня

Чтобы узнать Кубу, лучше все-таки поехать по стране. Самый бюджетный вариант аренды автомобиля – от 60 куков в день, включая страховку, плюс бензин (около 1,2 кука за литр)

диционер, и свежий ремонт. Даже на нижней планке указанного диапазона предлагаются варианты с двумя спальнями, огромной террасой с креслом-качалкой, кухней, отдельным выходом на улицу, если апартаменты устроены, скажем, на втором этаже частного особняка.

Арендовать виллу стоит в несколько раз дороже. Так, отдельный дом в упомянутом Мирамаре, где я жил, обойдется в 300–400 куков за сутки. Это один из самых престижных и зеленых районов Гаваны, в котором расположены диппредставительства, в том числе и посольство РФ. 10–15 мин пешком — и ты на берегу океана. Купаться, правда, проблематично: подход к воде каменистый, но в штиль вполне осуществимо.

Есть еще более роскошные варианты отдельно стоящих домов — так называемые резиденции. Это образцы колониальной архитектуры, не переданные после революции под социальное жилье, отреставрированные и остающиеся в госсобственности. За шанс пожить в доме миллионера, брошенном со всей антикварной обстановкой, придется заплатить в несколько раз дороже, чем за аренду частной виллы. Как правило, в такой усадьбе обнаруживается ухоженный сад, открытый бассейн, мраморные скульптуры. Цены начинаются от 800 куков за сутки, верхняя планка — 2 тыс. куков.

Если необходимо провести выездное корпоративное мероприятие «на уровне», то такой объект весьма удобен. Даже резиденции в нише до 1 тыс. куков



имеют от четырех до семи спален с отдельными санузлами, столовую на восемь-шестнадцать персон и гараж на пропорциональное количество автомобилей. По желанию предоставляется персонал: повара, официанты, водители и горничные. Арендодателем резиденций, в отличие от частного сектора, выступает уполномоченная государством компания, типа советского УПДК, со всеми сопутствующими этой организации издержками (усиленная охрана, пропускной режим и т.д.). Установлены ли в помещениях «жучки», доподлинно не известно, но исключать этого нельзя. За иностранцами тут все еще присматривают.

Проживая в черте Гаваны, можно обойтись и без машины. В городе есть автобус и маршрутки, под которые приспособлены старые «Кадиллаки» и ВАЗы без остекления. Но чтобы узнать Кубу, лучше все-таки поехать по стране. Самый бюджетный вариант аренды автомобиля — от 60 куков в день, включая страховку, плюс бензин (около 1,2 кука за литр).

Большинство арендаторов выбирают такую схему отдыха: самостоятельная жизнь в Гаване, затем два-три дня путешествия по стране, остаток отпуска — «овощной» отдых в гостинице в Варадеро или опять же аренда. Единственная проблема вольного путешественника — язык. По-английски на Кубе мало кто говорит, даже в Гаване, чтобы получить от обретенной свободы максимум, имеет смысл выучить хотя бы минимум полезных слов по-испански. Лично я приобрел самоучитель и сейчас активно его штудирую. ■

Самое интересное в Гаване за рамками экскурсий – это люди. К нам, «русо», отношение до сих пор трогательно-теплое, гораздо лучше, чем к канадским туристам, на которых тут, кстати, и зарабатывают основные деньги. В транспорте никто не сидит с каменными лицами, все со всеми бесконечно общаются, кидаются на помощь, радостно реагируют на любой контакт – это непривычно





ФАНТАЗИЙНЫЕ УСАДЬБЫ ДАЧНОГО ПОДМОСКОВЬЯ

АВТОР: Галина УЛЬЯНОВА

Открытая для движения в 1867 году, Московско-Курская железная дорога с самого начала взяла на себя роль транспортной артерии, связавшей Первопрестольную с богатыми южными районами – Украиной, Крымом и Кавказом. Дорога строилась с размахом и сразу обрастала завидной инфраструктурой и новыми дачными поселками.

Дачи начинались уже со станции Чесменка, в восьми верстах от Москвы. (Позже платформу переименовали в Текстильщики: здесь был построен дом отдыха профсоюза текстильщиков.) А Чесменкой местность называлась по усадьбе фаворита императрицы Екатерины II — графа Орлова-Чесменского. Усадьба эта существовала еще в середине 1920-х годов, и «Путеводитель по окрестностям Москвы», выпущенный издательством «Молодой ленинец», писал следующее: «Исторической достопримечательностью можно назвать старинный дворец времен Екатерины, достаточно разрушенный временем и одряхлевший,

но все же сохранивший следы былой красоты. Двухэтажный барский дом оброс паутиной: в нем селятся только пауки да крысы, а в ущербленных карнизах над окнами свивают свои гнезда голосистые ласточки».

Но фактически настоящие места для летнего отдыха начинались со станции Люблино. Путеводитель 1855 года называл Люблино «одним из любимых гуляний московских жителей». Из русских знаменитостей здесь отдыхали историк Карамзин и писатель Достоевский, для которого Люблино было «одним из прелестнейших местоположений в мире». Думается, писатель не лукавил, хотя предыдущие два лета по три



Путеводитель 1855 года называл Люблино «одним из любимых гуляний московских жителей». Из русских знаменитостей здесь отдыхали историк Карамзин и писатель Достоевский

К основным люблинским красотам относились усадьба и живописный липовый парк при ней. Путеводитель по окрестностям Москвы 1902 года сообщал: «Владельцами Люблина устроен роскошный тенистый парк <...> с красивыми пестрыми цветниками. Барский дом замечателен по своей архитектуре; он построен в 1801 году Дурасовым, тогдашним владельцем имения, в память получения им креста Святой Анны»

месяца лечился в Германии, Италии и Швейцарии. Находясь в Люблине, Федор Михайлович написал несколько глав «Преступления и наказания».

К основным люблинским красотам относились усадьба и живописный липовый парк при ней. Путеводитель по окрестностям Москвы 1902 года сообщал: «Владельцами Люблина устроен роскошный тенистый парк <...> с красивыми пестрыми цветниками. Барский дом замечателен по своей архитектуре; он построен в 1801 году Дурасовым, тогдашним владельцем имения, в память получения им креста Святой Анны».

В память о награде дом, построенный по проекту архитектора Ивана Еготова, ученика Матвея Казакова, был сделан в форме креста. Дом стал одним из лучших образцов классицизма в Москве:

с коринфскими колоннами, барельефами на стенах, высоким куполом со статуей святой Анны наверху. Соответственно форме креста внутри дома на каждом из двух этажей имелся круглый зал посередине, из него — входы в четыре гостиные: в одной музицировали, в другой проводились застолья, и т. д.

Особенно роскошными были потолочные и настенные росписи живописца-декоратора итальянца Джованни Батиста Скотти — того самого, что расписывал в Петербурге Шуваловский, Аничков и Елагин дворцы, Адмиралтейство, царскую резиденцию в Павловске. Потолочный плафон одной из гостиных является копией «Колесницы Солнца» — известного плафона Гвидо Рени из римского палаццо Паллавичини-Роспильози (1610 год).



Князь Голицын решил в имении Дубровицы исполнить свою прихоть, построив храм – высокую ажурную башню в стиле барокко, все стены которой покрыты белокаменной резьбой. Фундамент в основе представлял крест. Создание такой необычной по форме церкви стало реальным, конечно, только благодаря всемогуществу Голицына. Денег он не считал – заказал проект церкви шведскому архитектору Никодемусу Тессину-младшему, автору королевского дворца в Стокгольме. Мало того, для строительства церкви Голицын выписал из Италии сотню первоклассных мастеров, которые и создали эту жемчужину архитектуры на лугу среди подмосковного леса

Современники писали, что Николай Алексеевич Дурасов «хвастал богатством», за что его многие не любили. Однако все ездили к нему в гости, поскольку «он угощал роскошно Москву, жил в своем Люблине, как сатрап, имел в садках всегда готовых стерлядей, в оранжереях — огромные ананасы». У Дурасова в усадьбе был знаменитый крепостной театр, который по приглашению хозяина посещала московская элита и иностранцы, приехавшие в Москву.

Затем имение перешло к племяннице Дурасова Писаревой, а потом — к купцу Голофтееву, владельцу знаменитого галантерейного пассажа на Кузнецком мосту. По данным 1899 года, усадьба площадью 99 га оценивалась в 358 427 руб. (современные \$7,2 млн). При Голофтееве дачное строительство в Люблине расцвело — число дач увеличилось до 300.

Но двинемся дальше. Следующее примечательное место на Курской дороге — конечно, Царицыно. Все, кто ездил на электричке, обращали внимание на изящное здание станционного вокзала в стиле модерн, которое появилось на рубеже XIX–XX веков.

В разное время здесь отдыхали многие знаменитости: поэт Гавриил Романович Державин, писатели Леонид Андреев и Иван Бунин, блистательная балерина начала XX века Екатерина Гельцер. Последняя пользовалась бешеным успехом у тогдашних московских олигархов, без памяти влюбленный в Гельцер табачный фабрикант Бостанджогло оборудовал для нее в своем особняке танцевальный зал, украшенный двумя аквариумами с живыми громадными японскими саламандрами.

Трагическая история, как Екатерина II забракела дворец, который был почти достроен под руководством Василия Баженова, и как по высочайшему повелению его разобрали, известна всем. Баженова отстранили от работ, на его место пришел Матвей Казаков. Он довел строительство до конца, придав дворцовому ансамблю тот вид, который мы знаем сейчас. После смерти Екатерины в зданиях, которые уже были подвешены под крыши, никто не обитал, они медленно заросли травой и деревьями и вскоре стали похожи на заколдованные замки, о которых пишут в детских



**Большая семья Чеховых
на крыльце мелиховского
дома. 1892 год**

сказках. Царицынский парк, разбитый в английском стиле, имел множество извилистых аллей, холмов и оврагов.

Зато дачная жизнь в этих романтических пейзажах была ключом. С конца XIX века и до начала 1930-х годов здесь был открыт сад Дипмана с летним театром и кегельбаном. В 1914 году, после антинемецких погромов, прусский подданный Бальтазар Дипман уехал в Германию, но сад носил его имя еще более 20 лет.

Далее по Курской дороге есть еще одно интересное место — усадьба князей Голицыных Дубровицы. В Дубровицах находится исключительный по ценности памятник зодчества XVII века — Знаменская церковь, включенная практически во все мировые архитектурные энциклопедии.

Построил церковь в 1690–1704 годах князь Борис Алексеевич Голицын — воспитатель Петра I. Голицын был богатейшим вельможей своего времени (и сам по себе, и по беззастенчивой привычке брать взятки), много ездил по Европе, много чего повидал. В имении Дубровицы — этом глухом уголке Подмосковья — он решил исполнить

свою прихоть, построив храм — высокую ажурную башню в стиле барокко, все стены которой покрыты белокаменной резьбой. Фундамент в основе представлял крест.

Создание такой необычной по форме церкви стало реальным, конечно, только благодаря всемогуществу Голицына. Денег он не считал — заказал проект церкви шведскому архитектору Никодемусу Тессину-младшему. Тессин учился в Италии, научился строить дворцы не хуже итальянских и выполнил престижнейший заказ, построив королевский дворец в Стокгольме.

Прослышав о шведском таланте, Петр I пригласил Тессина в Петербург для строительства кафедрального собора. Князь Голицын держал ухо востро и отдал Тессину заказ на храм в своих Дубровицах. Мало того, для строительства церкви Голицын выписал из Италии сотню первоклассных мастеров, которые и создали эту жемчужину архитектуры на лугу среди подмосковного леса. Открытию храма предшествовало почти 15 лет ювелирной работы над камнем, а на освящении церкви присутствовал сам Петр I с семьей.





«Исторической достопримечательностью можно назвать старинный дворец времен Екатерины, достаточно разрушенный временем и одряхлевший, но все же сохранивший следы былой красоты»

Князь Борис Алексеевич Голицын – воспитатель Петра I – был богатейшим вельможей своего времени (и сам по себе, и по беззастенчивой привычке брать взятки), много ездил по Европе, много чего повидал

Возможно, что эта церковь гармонией своего облика питала вдохновение великого композитора Петра Ильича Чайковского, который гостил в 1884 и 1885 годах в имении Плещеево, неподалеку от Дубровиц. Имение принадлежало Надежде Филаретовне фон Мекк — меценатке и другу Чайковского. Вот что интересно: почти за 20 лет переписки и общения композитор и преклонявшаяся перед его талантом госпожа фон Мекк никогда не встречались. Это было условием, которая поставила Надежда Филаретовна, супруга крупнейшего железнодорожного магната. Она считала, что, давая немалые деньги Чайковскому, может обидеть его, задеть его гордость, а потому совершала свои благотворительные поступки незримо.

Вот и в Плещеево Чайковский приезжал только в отсутствие хозяйки. Здесь он мог работать в прекрасных условиях: огромный рояль в большой зале был очень хорош, прислуга передвигалась еле слышно, а за окнами барского дома млели чудесные подмосковные вечера...

Покой и гармоничная природа южного Подмосковья исцеляли израненную душу и другого русского гения — Антона Павловича Чехова. Жили Чеховы в Москве скромно, даже скудно, так что, когда начались приличные заработки, 32-летний Чехов (фактически исполнявший роль главы семьи и кормильца) решил приобрести для своего большого семейства (мать, отец, четыре брата и сестра) загородное жилье, «чтоб не платить за дрова и квартиру»



**Мелихово.
Гиляровский катает на тачке
Антон и Мишу Чеховых.
1892 год**

в Москве. Весной 1892 года было куплено Мелихово в Серпуховском уезде, в 13 км от станции Лопасня. Здесь Чеховы жили всей семьей в 1892–1898 годах. Чеховы продали Мелихово в 1899 году, когда состояние Антона Павловича резко ухудшилось (у него был туберкулез), и пришлось сменить Подмоскovie на Ялту.

Чехов писал друзьям: «Третьего дня был в имении, которое покупаю. Впечатление ничего себе... Дом новый, крепкий, с затеями. Мой кабинет прекрасно освещен сплошными итальянскими окнами и просторнее московского». Писатель трепетно относился к своей усадьбе, была она недорогой (5778 руб.), но весьма обширной (233 га). Тут он много и плодотворно работал — написал «Палату № 6», «Человека в футляре», «Три года», пьесы «Чайка» и «Дядя Ваня».

Многие подробности «Чайки» навеяны обстановкой Мелихова. Возглавлявший Художественный театр В. И. Немирович-Данченко, вспоминая Мелихово, писал: «Я не могу отделаться от впечатлений, что сцена, которую устраивает Треплев, прошла на этой ал-

лее, идущей к озеру, и в «доме играют», и «красная луна», и «лото в четвертом действии».

Жизнь в Мелихово была наполнена не только литературными занятиями. Чехов с удовольствием копался в саду, даже выписывал из Риги черенки роз. Была и «вечная толпа баб и мужиков, приходивших к своему «дохтуру» с разными болезнями». Несмотря на то что дел всегда было невпроворот, да и здоровье не радовало, Антон Павлович преодолевал свою хандру розыгрышами. От мелиховского периода жизни Чехова осталась шуточная фотография, история которой, изложенная Гиляровским, такова:

«Кто-то из братьев Чеховых имел фотографический аппарат... И вот однажды ранней весной, только что снег сошел, мы гуляли в саду, Антон Павлович обратился ко мне: «Гиляй, я устал, покатай меня на тачке!» — и сел в тачку. Туда же поместился его брат Миша, бывший тогда еще гимназистом, а когда я привез их к дому, то пожелали снять фотографию. На этой фотографии еще два брата Чехова — родной Иван и двоюродный Алеша». 



«Спекуляторские» дома-убийцы

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

Новая Москва – так современники стали называть Первопрестольную в 70-е годы XIX века. Бурное развитие капитализма в стране превратило древнюю столицу в крупнейший промышленный и торгово-финансовый центр. Резкий прирост населения Москвы (однодневная перепись 1873 года зафиксировала более 600 тыс. жителей) породил огромный спрос на жилье.

Строительство домов с последующей сдачей квартир превратилось в сверхдоходный бизнес. В погоне за прибылью застраивался каждый мало-мальски подходящий участок городской территории. Одна из московских газет писала об изменении облика Москвы: «Стали усиленно воздвигать громадные, в пять этажей, дома казарменной системы, вырастающие на развалинах старых зданий и на местах, занятых садами и площадями, очищавшими и освежавшими московский воздух. В некоторых местах такие дома, соприкасаясь один к другому, уже сплошной стеною тянутся вдоль узких улиц, заграждая к ним путь солнечного

света. Старые московские улицы со своими характерными старинными домами постепенно исчезают, а на месте их возникают улицы обновленные...»

Технология того времени допускала строительство жилых домов только в теплое время года. Многоэтажные здания спешно возводили в течение лета, чтобы уже осенью впустить в них квартирантов. Практиковалось и поэтапное заселение: жильцы занимали готовые квартиры на нижних этажах, а на верхних еще продолжались отделочные работы. А если для удешевления постройки будущий домовладелец закупал плохо обожженный кирпич, стены не успевали просохнуть. В результате



обитателям новых домов приходилось зимой жить в сырости и холоде.

Врач П. И. Медведев в статье «Влияние новых московских домов на увеличение смертности» констатировал, что микроклимат сырых квартир гарантировал жильцам получение «ревматических, катаральных и других тяжелых болезней». Поскольку в России любые санитарно-гигиенические нормы домовладельцы успешно обходили с помощью взяток, Медведеву оставалось оценить лишь моральную сторону их деятельности.

«В Москве постройками домов руководствует исключительно дух алчной спекуляции: старые семейные дома капитальной постройки, но не удовлетворяющие корыстолюбию, изничтожаются, а взамен их воздвигаются громадные казарменные здания, глубоко идущие в землю и высоко поднимающиеся к небесам на гибель москвичей. В основании этих построек лежит принцип «мало затратить и много нажить», а потому они от подполья до пятого этажа враждебны здоровью человека. Скоро в Москве с уничтожением старых домов трудно будет найти сухую и здоро-

вую квартиру, и теперь уже смертность от влажности новых построек значительно усилилась. <...>

Спекулирующие такими постройками берут тяжкую ответственность на свою совесть за вред и зло, приносимые ближнему и обществу; они <...> вредят безнаказанно многим тысячам людей; некоторые из них, может быть, и не понимают того, какой дорогой ценой здоровья и жизни приобретаются их стяжания. Занимаются этим промыслом большею частью люди неразвитые, необразованные, живущие только для приращения капитала и пользующиеся для достижения этой цели всякими средствами. Понятно, что ни один мыслящий и добросовестный человек не посягнет на такую наживу, сознавая, что подобною постройкою он воздвигнет себе позорный памятник и получит проклятие тех бедняков, здоровью которых он повредит».

По исследованию П. И. Медведева, другим фактором, оказывавшим пагубное влияние на здоровье жильцов новых домов, была архаичная система канализации, но об этом будет другой рассказ. ■

«Усиленно воздвигаются громадные, в пять этажей, дома казарменной системы, вырастающие на развалинах старых зданий и на местах, занятых садами и площадями, очищавшими московский воздух»



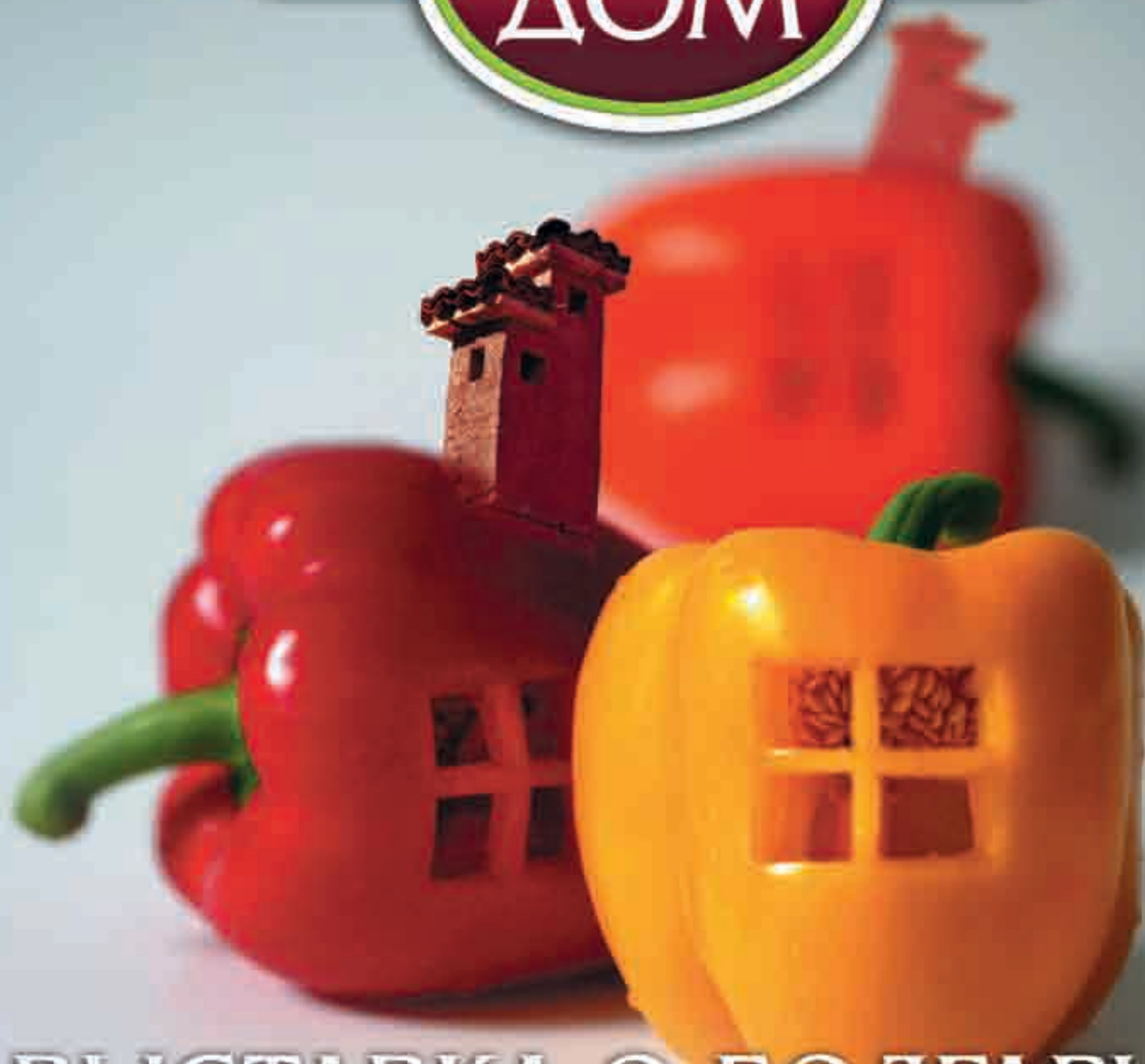
+7 (495) 937-75-74

+7 (495) 937-75-65

+7 (495) 797-57-56

www.cgl.ru

БОЛГАРСКИЙ ДОМ



ВЫСТАВКА О БОЛГАРИИ 10-11 февраля 2012

Москва, Тишинская пл., д. 1, стр. 1, ТВК «Тишинка»
+7 (495) 926-96-95, moscow@aigroup.ru
www.bgshow.ru, www.bgexpo.ru


ЦЕНТР
ПРОМЫШЛЕННОСТИ
РЕСПУБЛИКИ
БОЛГАРИЯ В МОСКВЕ

www.aigroup.ru
aigroup


VIRTUS
КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ

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



Вся **Недвижимость** Мира

PW
PROPERTYWORLDWIDE

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

Спонсор



Генеральный
аналитический партнер



Генеральный
интернет-партнер



При поддержке



Организатор выставки:
«МБ Экспо»

MAKINGBRAND®

Организатор

URBANUS
RU КВАРТИРНЫЕ
МЕТРЫ

Независимый
консультант Премии

rwc

Федеральный партнер



URBAN
AWARDS

Не пропустите главное событие
осени – Премия Urban Awards

Имена победителей будут названы
на торжественной Церемонии награждения

24 ноября
Swissotel Красные Холмы

Партнер
номинации

softline

Партнер номинации
ЖК года Подмосквовия
бизнес-класс

АРСЕНАЛ
НЕДВИЖИМОСТЬ

Партнер номинации
ЖК года элит-класса

TWEED

Партнер номинации
ЖК года бизнес-класса

KR PROPERTIES

Партнер номинации
Иновация года

GALAXY

Партнер номинации
Лучшая концепция
благоустройства и инфраструктуры

УНИКОР

Партнер номинации
Риэлтор / Консультант года

ДОЛЖАЕВ
РИЭЛТИР

Официальное
рекламное агентство

АТОМmedia

Стратегический
информационный спонсор

ВЕЩНОСТЬ
НЕДВИЖИМОСТЬ

Генеральный
информационный спонсор

МИР&ДОМ

Генеральное
информационное агентство

НЕДВИЖИМОСТЬ

Генеральный
аналитический партнер

ИНДИКАТОРЫ
РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ

87.5 BUSINESS FM

Салонъ
НЕДВИЖИМОСТИ



ARENATOR.RU

ДАЙДЖЕСТ
НЕДВИЖИМОСТИ

www.UrbanAwards.ru



ОРГАНИЗАТОРЫ:

PROESTATE
EVENTS



ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ
РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

РОЖДЕСТВЕНСКИЙ САММИТ '11

ДЕКАБРЬ 2011

❖ Краснодар ❖ Казань ❖ Нижний Новгород ❖ Москва
❖ Омск ❖ Хельсинки ❖ Екатеринбург ❖ Санкт-Петербург

www.PROEstate.ru

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР



ВЕДУЩИЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР



СПЕЦИАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР



АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ



ЦЕНТР МОСКВЫ ТЕПЕРЬ В БУТОВО! *



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+»