

100

АПРЕЛЬ  
2015

ISSN 1814-1978



9 771814 197774

# ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

WWW.PRODN.RU



# НОВЫЙ УРОВЕНЬ ЖИЗНИ

# НАДМО

В основе концепции Надмосковья – новый уровень жизни, предлагаемый покупателям квартир в жилых комплексах от ТЕКТА GROUP. Жилье Надмосковья отличается особым вниманием к выбору местоположения, качеству строительства, оснащению объектов, удобству проживания в домах.

• ЛУЧШЕЕ МЕСТО В ГОРОДЕ • ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ • ПАРКИНГ



- ✓ Рассрочка 0% от застройщика
- ✓ Ипотека с господдержкой

# СКОВЫЕ

ТЕКТА GROUP входит в пятерку крупнейших девелоперских компаний Подмосковья. Приоритетной деятельностью компании является комплексное развитие проектов в сфере жилой недвижимости. Компания реализует масштабные проекты жилых комплексов бизнес-класса в Мытищах, Балашихе, Одинцово и Сергиевом Посаде. Портфель проектов составляет более 1,2 млн квадратных метров.

• ПАНОРАМНОЕ ОСТЕКЛЕНИЕ • РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА • 214-ФЗ



**(495) 797 49 49**

проектная декларация на сайте [www.tekta.com](http://www.tekta.com)

\*Ипотека от ОАО Сбербанк, генеральная лицензия банка России 1481





# Суханово Парк

жилой комплекс

*Посёлок, в котором живут  
счастливые люди!*



ВАРШАВСКОЕ ШОССЕ,  
8 КМ ОТ МКАД

ТАУНХАУСЫ    КВАРТИРЫ

Охраняемая территория

**Детский сад открыт**

Широкая инфраструктура

Центральные коммуникации

В окружении соснового леса и дубравы

Посёлок на берегу Большого  
Сухановского пруда

Таунхаусы от 11,75 млн руб.

Квартиры от 5,5 млн руб.

Продажи по 214 ФЗ

## 8 495 922 4040

[www.suhanovo-park.ru](http://www.suhanovo-park.ru)



**ПОСЁЛОК  
СДАН!**



# Мой город в Москве!

«Город на реке Тушино–2018» – выдающийся градостроительный проект Москвы по комплексному освоению территории Тушинского аэрополя. Расположен в уникальной природной зоне, на берегу Москвы–реки, в 10 км от центра столицы. Концепция города в городе площадью 160 га сочетает в себе: жилые дома, социальные объекты, спортивно–оздоровительные учреждения и парковые зоны. Все это создает новое городское пространство для комфортной и насыщенной жизни.



ГОРОД НА РЕКЕ  
ТУШИНО–2018





Апрель 2015 года – старт продаж

«Первая линия» – жилой квартал  
комфорт-класса на 744 квартиры:

- индивидуальный проект
- переменная этажность: 13–19 этажей
- общая площадь квартир – от 39,6 до 100,3 кв. м
- высота потолков – не менее 3 м
- 4–6 квартир на площадке
- закрытый от автомобилей двор
- 2-уровневый подземный паркинг
- детский сад на 220 мест

Квартиры от  
**6,8** млн руб.



+7 (495)–123–2018

Проектная декларация – на сайте

**tushino2018.ru**

Строительство ведет ООО «Стадион «Спартак»



ГОРОД НА РЕКЕ  
ТУШИНО–2018  
ПЕРВАЯ ЛИНИЯ

# DOWNTOWN DUBAI



[emaar.com](http://emaar.com)





Реклама  
\*Даунтаун Дубай



с. 26

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ СТАНОВЯТСЯ СКРОМНЕЕ

DN

12..... Новости

EL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Прогноз**

26.....Элитные квартиры становятся скромнее

RR

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Главное**

34.....Тараканьи бега  
с неликвидными квартирами

**Интервью**

42.....Владимир Воронин:  
«Мы просто продолжаем строить»

**Тонкости**

46.....В риелторах только девушки

**Всезнайка**

56.....Колизей, идущие на смерть  
приветствуют тебя

**Commercial**

64.....Срочное изготовление  
ключей от ставки

BP

ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

71.....Экспертиза новостроек

VP

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Рынок**

90.....Земельная оттепель

ZD

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Инвестиции**

98.....Как упоительны в Белоруссии вечера

CF

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

**Classified**

105.....Объекты недвижимости на продажу



Большая часть риелторов в нашей стране (по некоторым данным, до 70%) — женщины. В России агентами по недвижимости часто становятся не из-за душевной склонности, а по социальным причинам — вне зависимости от пола.

Читайте на стр. 46

# КАСКАД

## НЕДВИЖИМОСТЬ

+7 (495) 213-98-58

KASKAD-N.RU



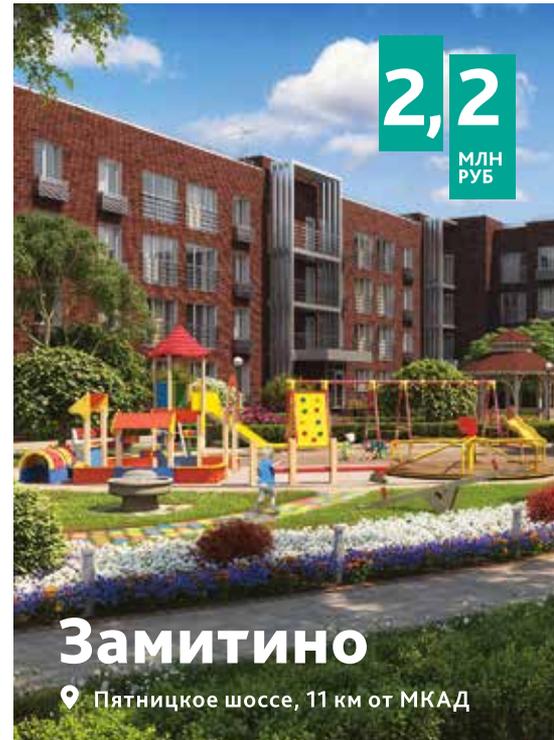
6,0

МЛН  
РУБ

### Академия Парк

📍 Киевское шоссе, 22 км от МКАД

- Новая Москва
  - Таунхаусы от 145 до 185 м<sup>2</sup>
  - Ипотека
  - Заселение 1-ой очереди
  - Скидки обладателям ученой степени
  - 15 мин. до метро
- [akademiya-park.ru](http://akademiya-park.ru)



2,2

МЛН  
РУБ

### Замитино

📍 Пятницкое шоссе, 11 км от МКАД

- 7 мин. до метро
- Многоквартирный малоэтажный дом с лифтом
- Квартиры от 32 до 74 м<sup>2</sup>
- Наличие детского сада
- Ипотека от Сбербанка

[zamitino.ru](http://zamitino.ru)



5,9

МЛН  
РУБ

### Зеленоградский

📍 Пятницкое шоссе, 22 км от МКАД

- 1 км от г. Зеленоград
- Дуплексы от 110 до 175 м<sup>2</sup>
- Участок от 2,2 до 2,6 соток
- Ипотека от Сбербанка
- Высокая стадия готовности
- Скидки пилотам

[kp-zelenogradsky.ru](http://kp-zelenogradsky.ru)



7,18

МЛН  
РУБ

### Сабурово Парк

📍 Пятницкое шоссе, 12 км от МКАД

- 7 мин. до метро
- Таунхаусы от 102 до 123 м<sup>2</sup>
- Участок от 1,5 до 6 соток
- Выдача ключей

[saburovo-p.ru](http://saburovo-p.ru)



## СБЕРБАНК

Всегда рядом

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия  
Банка России №1481 от 30.08.2010

# ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

## ООО «МЕДИА-ДОМ»

123007, Москва,  
2-й Хорошевский пр., 7, корп. 1  
+7 (495) 983-10-64,  
+7 (495) 983-10-65

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

Главный редактор

**Михаил Морозов**  
morozovm@gmail.com

Выпускающий редактор

**Элина Плахтина**  
elly.dn@mail.ru

Ответственный секретарь

**Ирина Танина**  
iritana@yandex.ru

Руководитель информ. службы

**Анна Семина**  
mintnm@gmail.com

Руководитель аналит. службы

**Алексей Болсанов**  
a.bolsanov@gmail.com

Корректор

**Людмила Ласькова**  
l.laskova@mail.ru

## ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

Дизайнер-верстальщик

**Юлия Мальсагова**  
malsagova@gmail.com

Дизайнер

**Денис Жуков**  
info@d-n.ru

## ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Коммерческий директор

**Ольга Боченина**  
bochenina61@mail.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

Менеджер рекламного отдела

**Кристина Пузунавичюте**  
kristina@d-n.ru

Координатор рекламного отдела

**Анна Гальцова**  
agaltsova86@mail.ru

Секретарь рекламного отдела

**Александра Соркина**  
digest.russia@yandex.ru



## ОБЛОЖКА

**Роман Новоселов**

Иллюстратор

**Erika Easy**

## ФОТОМАТЕРИАЛЫ

**Фото:** Анна Кантемирова,  
Игорь Порхомовский.

**Из архивов:** ДН, Fotobank.ru, Andrey Degtyaryov, BestPhotoPlus, Oleg Doroshin, Pavel L Photo and Video, Richard Thornton, Serg Zastavkin, Sergey Dzyuba, Valeriya Popova / Shutterstock.com, www.shutterstock.com, Alexander Savin, «Авгур Эстейт», «Вотчина Country Club», ГК «Мортон», ГК «Пионер», «Дон-Строй», ЖК «Дубровка», ЖК «Павловы озера», ЖК «Суханово Парк», «НДВ-Недвижимость», ООО «МонАрх Недвижимость», ОПИН, «Резиденции Сколково. Страна чудес», ФСК «Лидер».

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

Свидетельство о регистрации  
ПИ № ФС 77-52512 от 21 января 2013 года.  
Тираж 65 000 экз. Авторские права защищены.

Отпечатано в типографии ЗАО «Алмаз-Пресс»:  
Москва, Столярный пер., 3/34  
Тел. +7 (495) 781-19-90

□ Рекламные материалы

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.



УТЕСОВ  
ЖИВОЙ КОМПЛЕКС



EUROPEAN  
PROPERTY  
AWARDS  
DEVELOPMENT

2013-2014



PRO  
REALTY  
2013

ПРЕМИУМ-КЛАСС  
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО  
ХОЗЯЙСТВА



ФИНАЛИСТ  
URBAN  
AWARDS  
2014

от 168 ТЫС.  
РУБ.  
М<sup>2</sup>

# ДОМ НА НАБЕРЕЖНОЙ

Видовые квартиры премиум-класса в новом ЖК «Утесов»: уникальные архитектурные решения, изысканное убранство общих зон и комфортные планировки жилых пространств, развитая внутренняя инфраструктура, ухоженная зеленая территория, парковая зона вдоль Карамышевской набережной, соседство с Серебряным бором, 10 минут до ММДЦ «Москва-Сити».

М. ПОЛЕЖАЕВСКАЯ



+7 (495) 983-3000

 **ГРАС**

WWW.YTESOV.RU



### РОСТ МИРОВЫХ ЦЕН ЗАМЕДЛИЛСЯ

По итогам прошлого года цены на жилую недвижимость в среднем по миру выросли на 1,8%. Это самое низкое значение с III квартала 2012 года. В 2014 году 41 рынок жилья (из 55 исследуемых) продемонстрировал положительную динамику. 10 из 14 стран, в которых цены на недвижимость падают, находятся в Европе. В топ-5 стран мира с двузначным ростом цен вошли Ирландия, Турция, Казахстан, Гонконг, Литва. Россия опустилась с 22-го на 29-е место: за год цены на жилье увеличились на 3%.



### БИЗНЕС-КЛАСС ДЕРЖИТСЯ ЗА ДОЛЛАР

Самое дорогое вторичное жилье бизнес-класса в Москве расположено в комплексе «Триумф-Палас» в Чапаевском переулке. Средняя стоимость 1 м<sup>2</sup> здесь составляет 954 тыс. руб. Самые доступные квартиры расположены в ЖК «Лосинный остров» — 320 тыс. руб. за м<sup>2</sup>. Большое число вторичных предложений по-прежнему экспонируется по долларovým ценам.



### СТРОЙКА ОТ ЮДАШКИНА

Российский модельер Валентин Юдашкин предложил правительству Московской области построить легкопромышленный дизайнерский кластер. Инвестиции в проект могут составить \$200–250 млн. Центральной частью кластера станет университетский комплекс, который будет предоставлять услуги довузовской подготовки, среднего общего и профессионального, высшего и дополнительного профессионального образования. Также появятся творческий, производственный и инфраструктурный блоки. Творческий комплекс будет включать дизайнерские бюро, фотостудии, центр декоративно-прикладного искусства и т.д. В качестве мест для будущего кластера называют Химки, Мытищи или Апрелевку. В Российском союзе предпринимателей текстильной и легкой промышленности поддерживают идею создания отраслевого кластера в Подмоскowie.

# на 34

%

сократится объем зарубежных инвестиций в российскую недвижимость по итогам 2015 года

# 1

млн человек

работают в различных структурах комплекса градостроительной политики и строительства Москвы

# €49,2

млрд

вложено в торговую недвижимость Европы по итогам 2014 года — это максимальное значение с 2007 года

# 65

млрд руб.

могут потерять банки при реструктуризации валютной ипотеки по курсу на 1 октября 2014 года

# 2,3

млн м<sup>2</sup>

офисных помещений столицы пустует на данный момент, что составляет 15% рынка качественных офисов

# 90%

владельцев

московских торговых центров перевели ставки аренды из долларов в рубли, снизив их на 40–50%

### «СЕРДЦЕ СТОЛИЦЫ» ПО УНИКАЛЬНОЙ ЦЕНЕ

Компания «Дон-Строй» предлагает квартиры в новом корпусе квартала «Сердце Столицы». Стартовые цены уникальны для недвижимости бизнес-класса — от 162 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup>. Новый корпус ЖД-4 относится ко второй очереди строительства комплекса. При этом он расположен на первой линии квартала, откуда открываются прекрасные виды на Москву-реку и обширную парковую зону на набережной. Квартиры площадью от 50 до 139 м<sup>2</sup> отличаются продуманными планировками и оптимальным использованием полезного пространства, высокими потолками и панорамным остеклением. Специалисты компании отмечают, что в корпусе ЖД-1, где продажи стартовали в конце июля 2014 года, продано уже 45% квартир, а средняя цена 1 м<sup>2</sup> выросла на 34%. Как подчеркивают в ЗАО «Дон-Строй Инвест», высокий спрос и ценовая динамика наглядно подтверждают тот факт, что вложения в качественное московское жилье были и остаются одним из самых надежных инструментов не только сохранения, но и гарантированного приумножения денежных средств.



### ARCHIWOOD: ДОМ БЕЗ ТЕПЛОПТЕРЬ

Компания Archiwood начала реализацию своего первого проекта в России. Двухэтажный дом спроектирован архитектором Алексеем Тарашевским и строится на Рублево-Успенском шоссе. Это одно из первых в России энергосберегающих зданий: его конструкция позволяет полностью избежать теплопотерь. Если у нас в стране архитекторы, строители и девелоперы только присматриваются к подобным объектам, то в странах Евросоюза с 2010 года все здания проектируются с учетом низкого потребления энергии. В деревянном доме с частично оштукатуренными стенами общей площадью 343,2 м<sup>2</sup> не только выполнено дополнительное утепление стен, но и предусмотрены специальная конструкция кровли и энергосберегающие окна. Кроме того, дом оснащен сантехникой, которая экономит воду, освещение дома — на светодиодах, которые сокращает потребление электроэнергии.



## Russian Realty русская недвижимость

**М**ы хотим предложить вам новую, абсолютно **БЕСПЛАТНУЮ** и очень эффективную возможность для рекламы и продвижения реализуемых вами объектов недвижимости! Все очень просто, быстро и эффективно: мы предлагаем вам воспользоваться новым сервисом портала [WWW.RUSSIANREALTY.RU](http://WWW.RUSSIANREALTY.RU) и разместить на нем свою информацию об объектах, выставленных вами на продажу. И что немаловажно: все объекты автоматически попадают в базу Яндекс.Недвижимость.

Размещая все виды и типы ваших жилых и коммерческих объектов в **БАЗЕ НЕДВИЖИМОСТИ** портала [WWW.RUSSIANREALTY.RU](http://WWW.RUSSIANREALTY.RU), вы получаете прямой выход на вашу потенциальную целевую аудиторию абсолютно **БЕСПЛАТНО**. Эффективность рекламы и ее результат зависят только от вас — насколько выставленный вами объект соответствует интересам, запросам и потребностям современного покупателя. Все остальные проблемы мы берем на себя.

Сотрудничайте с порталом [WWW.RUSSIANREALTY.RU](http://WWW.RUSSIANREALTY.RU) и приобретайте новых клиентов!

**N.B.!** Для агентств недвижимости существует возможность автоматической выгрузки неограниченного количества объектов.

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

# ОСТАЮТСЯ САМЫЕ СИЛЬНЫЕ

Ежегодно во французских Каннах проходит крупнейшая выставка недвижимости MIPIM, которая традиционно собирает ведущих игроков рынка со всего мира. Представители «НДВ Групп» подвели итоги работы престижного международного форума в 2015 году.

Салон MIPIM является наиболее авторитетным и представительным инвестиционным экспозиционным форумом в Европе, на который ежегодно приезжают тысячи представителей из самых разных стран. Сегодня российские бизнесмены делают ставку на Азию, поэтому к известным европейским компаниям присоединились специалисты из Японии, Китая и ОАЭ.

Как всегда, любопытные экспозиции в рамках выставки представили Лондон и Париж. В просторных павильонах, расположенных прямо на набережной, посетители увидели перспективные проекты мировых столиц. Кроме того, на этот раз одним из самых активных участников выставки стала Турция. Гости форума могли оценить инвестиционный потенциал Стамбула, зайдя в огромный шатер, который находился практически сразу у входной группы выставки — там, где раньше размещалась экспозиция Москвы. Российских участников на набережной Круазетт



в этом году было значительно меньше. От России в Канны приехало всего 250 российских компаний, тогда как год назад их было около 750. «Те, кто здесь остался, — самые сильные», — отметил один из организаторов выставки, генеральный директор компании «Эксперт-Эксперт» Жиль Себихи. Форум также посетили представители государственной власти и крупных компаний. Компания «НДВ-Недвижимость» — постоянный экспонат выставки MIPIM. В этом году впервые для презентации проектов «НДВ Групп» был выбран новый стенд с открытой террасой, площадь которого составила около 80 м<sup>2</sup>. Пространство

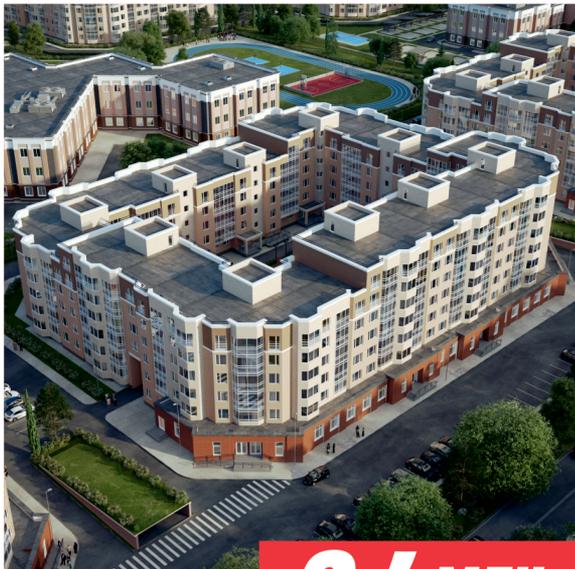
было поделено на условные зоны: одна посвящена знаковым новостройкам, реализуемым на рынке жилой недвижимости в Москве и Подмосковье, другая — проекту «Хелипорты России». На экранах демонстрировались имиджевые ролики, которые рассказывали о достижениях компании и актуальных проектах. Участники и гости выставки оценили стильный дизайн, в основе которого — эффектное сочетание красного и белого цветов, сразу три интерактивных макета и удобная терраса для переговоров. Именно здесь проходили важные деловые встречи. Стенд российской компании «НДВ Групп» посетила официальная японская

делегация во главе с вице-министром по земельным отношениям, инфраструктуре, транспорту и туризму правительства Японии Кисабуро Иши. Сегодня японское правительство активно поддерживает бизнес, поэтому на встрече обсуждались перспективы российского рынка недвижимости и пути привлечения зарубежных средств. Представители делегации указали на проекты, которые привлекают наибольшее внимание с их стороны.

Председатель Совета директоров «НДВ Групп» Александр Хрусталеv подчеркнул, что именно сегодня существуют хорошие возможности с точки зрения приобретения проектов и участков под строительство. «Сейчас много потенциальных инвесторов как в нашей стране, так и за рубежом, готовых вложиться в интересные проекты. Мы общаемся с Гонконгом, Китаем и обсуждаем выгодные инвестиции в российские проекты. Рынок недвижимости переживает перемены — старые методы уже не работают. Нужны новые стратегии, которые позволят компании не только защитить достигнутые позиции, но и увеличить присутствие на рынке. В целом мы остались довольны итогами выставки и деловыми переговорами, которые прошли под знаком MIPIM».

коммерческая  
вторичная аренда  
ипотека недвижимость  
**НОВОСТРОЙКИ**

НЕДВИЖИМОСТЬ  
**НДВ**



от **2,4** млн. р

### ЖК «МЫТИЩИ Lite»

Осташковское шоссе  
6 км от МКАД м. «Медведково»

#### УСПЕЙ КУПИТЬ НА СТАРТЕ ПРОДАЖ!

- ♦ Оригинальный архитектурный проект жилых корпусов
- ♦ Собственная школа, детский сад, медицинский центр, торговая инфраструктура
- ♦ Подземные паркинг и гостевые автостоянки
- ♦ Всё необходимое для занятий спортом: хоккейно-баскетбольные площадки, велосипедные и беговые дорожки, физкультурно-оздоровительный комплекс
- ♦ Рядом Пироговское водохранилище
- ♦ Планируется строительство станции метро «Челобитьево» Калужско-Рижской линии
- ♦ Продажи по ДДУ

ВСЕ ОПЕРАЦИИ НА РЫНКЕ  
ВТОРИЧНОГО ЖИЛЬЯ:

- **ВЗАИМОЗАЧЕТ**
- **КУПИТЬ-ПРОДАТЬ КВАРТИРУ**
- **СРОЧНЫЙ ВЫКУП**
- **СДАТЬ - СНЯТЬ**
- **ОЦЕНКА и СТРАХОВАНИЕ**

Основные условия Программы «Ипотека с господдержкой»:  
Процентная ставка по кредиту устанавливается в размере 11,9%. Кредит предоставляется на цели приобретения объекта недвижимости у юридического лица: готового жилого помещения по договорам купли-продажи (при условии того, что юридическое лицо - первый собственник); жилого помещения на стадии строительства по ДДУ (договору уступки прав требования по ДДУ) в соответствии с 214-ФЗ.  
Сумма ипотечного кредита не более 8 млн. рублей (включительно) для объектов, расположенных в Москве и Московской области.  
Первоначальный взнос - соответствует действующим требованиям Банка, но не менее 20% от стоимости объекта недвижимости; Максимальный срок кредитования - 30 лет.

одобрено  
**СБЕРБАНК**  
Всегда рядом



от **85 000** р/м<sup>2</sup>

В ГОТОВЫХ ДОМАХ

### ЖК «РОМАШКОВО»

м. «Молодёжная», 3 км от МКАД  
Бизнес-класс

Возможность выбора квартиры  
с готовой отделкой!

- ♦ Удобный прямой съезд (строительство в 2015 году)
- ♦ Готовые новостройки
- ♦ Идет выдача ключей | очереди!
- ♦ Собственный детский сад (уже открыт)
- ♦ Паркинги на 929 машиномест
- ♦ Охраняемая территория, видеонаблюдение
- ♦ Квартиры от 85 тыс. рублей за м<sup>2</sup>

**Выгода до 1 МЛН руб!\***  
**Машиноместо в подарок!\***  
**ИПОТЕКА С ГОСПОДДЕРЖКОЙ**  
**СТАВКА 11,9% !**

проектная декларация на сайте  
или в офисе по адресу Трубная пл. 2

**ndv.ru**

(495) **988-44-22**

\*Подробности акции узнавайте по телефону (495) 988-44-22

# 1000

номеров не предел  
для этих людей!





ДАЙДЖЕСТ  
НЕДВИЖИМОСТИ

# 1000

номеров  
не предел!



“

Поздравляю редакцию и аудиторию «Дайджеста недвижимости» с выходом этого номера издания. Желаю журналу стремительного роста читательского интереса. Пусть вам сопутствует творческий и коммерческий успех!

**КИРИЛЛ ИГНАХИН,**  
коммерческий директор  
«А101 Девелопмент»



“

10 лет, 100 номеров... и миллионы читателей. Популярность журнала — главная награда вашему творчеству. Мы рады, что своими проектами даем материал для вашей энциклопедии рынка недвижимости.

**АНТОН БОРИСЕНКО,**  
генеральный директор  
«Сити-XXI век»



“

Компания Est-a-Tet с радостью поздравляет всех сотрудников журнала «Дайджест недвижимости» с юбилейным выпуском! Продолжайте радовать читателей яркими материалами и делать наш рынок более открытым, интересным и насыщенным.

**КАЙДО КААРМА,**  
генеральный директор  
Est-a-Tet



“

Сотый юбилейный выпуск — как итог целого века. За это время было выпущено большое количество качественных материалов. И этот номер — тому подтверждение. Поздравляю, это настоящий успех!

**ВЛАДИМИР ВОРОНИН,**  
президент  
ФСК Лидер



“

100 ежемесячных номеров — это не только юбилей, это показатель высочайшего качества работы команды. Хочется пожелать журналу еще долгих-долгих лет жизни, надежных партнеров и коммерческого успеха!

**ВАРТАН ПОГОСЯН,**  
директор департамента маркетинга  
TEKTA GROUP

ДАЙДЖЕСТ  
НЕДВИЖИМОСТИ

# СОВРЕМЕННЫЕ ДЕРЕВЯННЫЕ ДОМА



## КД-347

Дом разработан по комбинированной технологии: первый этаж из кирпича, второй – из клееного бруса. Несмотря на то, что площадь дома превышает 300 кв. м., он выглядит достаточно компактным. Каждый из его фасадов может использоваться как главный, поэтому дом легко расположить на участке любой конфигурации.



## СП-265

В этом доме соединились технологии брусового дома и фахверка. В доме применены уникальные разработки конструкторов GOOD WOOD, благодаря которым достигнута максимальная площадь остекления, дом получился очень современный, светлый и легкий.



## Ф-274

Прекрасный, светлый современный фахверковый дом, с ослепительно белыми фасадами, огромными витражами и опоясывающей его террасой. Планировки дома очень комфортны, с большим количеством подсобных помещений и уютных спален. Этот дом — современное прочтение старинной фахверковой технологии, и в этом его мудрость и актуальность.



г. Москва, ул. Арбат, д. 11  
+7 (800) 333-11-11  
[www.gwd.ru](http://www.gwd.ru)

# 1000

номеров  
не предел!



“

Выпуск за выпуском «Дайджест» держит руку на пульсе динамичного рынка недвижимости. Желаю редакционному коллективу неисчерпаемой энергии, расширяющейся аудитории и дальнейших творческих свершений!

**ПЕТР КИРИЛЛОВСКИЙ,**  
директор по стратегическим коммуникациям  
ГК «ГРАС»



“

«Сабидом» поздравляет «Дайджест недвижимости» с творческим юбилеем. Сотый номер журнала — убедительное доказательство того, что вы остаетесь лидером среди изданий о недвижимости. Продолжайте в том же духе!

**ДМИТРИЙ ДЕЕВ,**  
генеральный директор  
ГК «Сабидом»



“

От имени концерна «Крост» примите искренние поздравления с выходом замечательного юбилейного номера. Желаем и впредь поддерживать высокие стандарты, которые вы задали всему рынку. Творческих вершин вашей профессиональной команде.

**МАРИНА РЕЗОВА,**  
директор департамента недвижимости  
концерна «Крост»



“

Ваш яркий, свежий, читаемый, Красочный, полезный, ожидаемый, Интересный, увлекательный, и, конечно, поучительный, И такой ко всем внимательный. С сотым выпуском мы поздравляем И как минимум двухсот еще желаем!

**АНДРЕАС САНТИС,**  
директор по развитию бизнеса  
в России, Казахстане и на Украине  
компании Leptos



“

Желаю «Дайджесту» не только оставаться на уже завоеванных позициях, но и развиваться дальше. Вы делаете по-настоящему интересное, познавательное, красочное издание, которое всегда приятно держать в руках.

**ДМИТРИЙ ПАНТЕЛЕЙМОНОВ,**  
директор департамента маркетинга и продаж  
ГК «Лидер Групп»

ДАЙДЖЕСТ  
НЕДВИЖИМОСТИ



ГРУППА КОМПАНИЙ  
**САДОВОЕ КОЛЬЦО**



Красногорск—  
столица Подмосковья

ИПОТЕКА  
от **11.9%**

ДОМА С ПОДЗЕМНЫМ  
ПАРКИНГОМ

УДОБНОЕ ТРАНСПОРТНОЕ  
СООБЩЕНИЕ. **М. МЯКИНИНО**

ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
РАЗВИТИЯ ЖИЛЬЯ

**КРАСНОГОРСК**



квартал  
«МОЛОДЕЖНЫЙ»

ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ШКОЛА И ДЕТСКИЙ САД

РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА  
**Г. КРАСНОГОРСК**

СОБСТВЕННЫЙ  
«ДВОР БЕЗ МАШИН»

У «САДОВОГО КОЛЬЦА»  
за **3,5** млн. руб.



+7 (495)

**545-49-82**

[WWW.KR-MOLODEGNY.RU](http://WWW.KR-MOLODEGNY.RU)

# 1000

номеров  
не предел!



“

Выпуск сотого номера — значимое событие: это не только показатель успешности издания, но и признак гармонии, царящей в коллективе. Лишь сплоченные и внимательные друг к другу люди способны делать свою работу хорошо. С юбилеем!

**КОНСТАНТИН ПОПОВ,**  
председатель совета директоров  
компании Villagio Estate



“

2015 год богат на даты: у журнала «Дайджест недвижимости» — выход сотого номера, а компания Нонка отмечает свое двадцатилетие в России. Сердечные поздравления от юбиляров — юбилярам: процветания и успеха во всех начинаниях!

**АНАСТАСИЯ ФЕТИСОВА,**  
директор по маркетингу  
московского представительства  
«Росса Ракенне СПб» (Honka)



“

Ваши успехи говорят о том, что рано хоронить бумажный носитель. Я не представляю взлет самолета без вашего журнала. Электронные приборы должны быть выключены. Что делать? Конечно, читать ваш журнал! И так думают десятки тысяч читателей.

**АЛЕКСАНДР ДУБОВЕНКО,**  
управляющий партнер  
корпорации Good Wood



“

Не можем юбилей ваш вниманьем обойти,  
Когда успешное десятилетье позади.  
И вот спешим поздравить от души:  
Пусть будут все идеи хороши!  
Пусть будет море славы!  
И будете всегда вы правы!  
Еще не раз нас удивите,  
Реклама выйдет в лучшем виде!

**ЕЛЕНА БОЗУКОВА,**  
заместитель генерального директора  
ООО «СтройКомфорт»



“

Поздравляем с выходом сотого номера журнала! «Дайджест недвижимости» — одно из самых стабильных, интересных и информационно насыщенных изданий на нашем рынке. Желаем не опускать высокую планку и дальше!

**АНДРЕЙ ПУЧКОВ,**  
генеральный директор  
компании Urban Group

ДАЙДЖЕСТ  
НЕДВИЖИМОСТИ



ЛУКИНО  
Жилой комплекс

# Территория детства



ЖК Лукино, Домодедово

Квартира от 2,5 млн.руб.

- Без % рассрочка
- ФЗ №214
- Ипотека
- 15 мин от м. Домодедовская

V S N  
R E A L T Y

+7(495)105-99-55



м.Сходненская  
ЖК Балтийский Квартет от 199 000 руб/м



г.Ивантеевка  
ЖК Дача Шатена от 65 000 руб/м



г.Лосино-Петровский  
ЖК Брюсов Парк от 43 000 руб/м



г.Ивантеевка  
ЖК Заречная Слобода от 54 000 руб/м



г.Ивантеевка  
ЖК Новоселки от 57 000 руб/м



г.Подольск  
ЖК Весенний от 54 000 руб/м

\* С проектными декларациями можно ознакомиться в офисе по адресу ул.Староволынская, д.15, к.1

# 1000

номеров  
не предел!

“



Примите самые теплые поздравления с замечательным юбилеем вашего журнала. От всей души желаем творческих успехов, большой читательской аудитории, новых интересных публикаций, талантливых авторов!

**АЛЕКСЕЙ РУДАКОВ,**  
генеральный директор  
ООО «Группа компаний ПЖИ»

“



Дорогая наша редакция! Ты наш надежный друг на протяжении нескольких лет. С доброй половиной из 100 выпусков мы не расстанемся. Желаю сохранять и приумножать такие теплые отношения с клиентами.

**ЕКАТЕРИНА НИКОНОВА,**  
директор по рекламе и PR проектов  
«Дубровка», «Павловы озера»

“



Жизнь — как гонка: стремительная, захватывающая. Но Гран-при достается лишь тому, кто предан своему делу. Выпуск с этого номера доказал серьезность ваших намерений. И пусть кто-то считает вас слишком смелыми. Вы доказали свое право на первенство.

**ЕЛЕНА КУЗЬМИЧЕВА,**  
заместитель генерального директора по рекламе  
и PR ООО «МонАрх Недвижимость»

“



Сто — магическое число: люди такого возраста считаются долгожителями. А для журнала — это не возраст, хотя «Дайджест недвижимости» смело можно назвать старожилом на рынке недвижимости. Держите марку!

**АНТОН СКОРИК,**  
генеральный директор  
ООО «Мортон-Инвест»

“



Друзья! Ваше издание имеет свое лицо, обложки неповторимы и узнаваемы, темы актуальны! Приятно, что ваш журнал, как старого друга, можно встретить везде: и в аэропорту, и в автомобиле, и в салонах красоты. И в этот момент понимаешь, что скучать не придется!

**АНДРЕЙ ХВОРОВ,**  
генеральный директор  
ООО «Суханово Эстейт»

ДАЙДЖЕСТ  
НЕДВИЖИМОСТИ



EL

# ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

# ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ СТАНОВЯТСЯ СКРОМНЕЕ

АВТОР:

*Альберт Акопян*

ПЕРВЫЕ ЭЛИТНЫЕ ДОМА В НАЧАЛЕ 2000-х ВОЗВОДИЛИСЬ В НЕКОМФОРТНОЙ СРЕДЕ, ПОЭТОМУ НЕКОТОРЫЕ СТРАННОСТИ (ДОПУСТИМ, СТРЕМЛЕНИЕ НАПИЧКАТЬ ОБЪЕКТ СОБСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ ПО МАКСИМУМУ) БЫЛИ ТОГДА ОПРАВДАНЫМИ. СЕГОДНЯ ПЕРЕД ДЕВЕЛОПЕРАМИ СТОИТ ДРУГАЯ ЗАДАЧА — СТРОИТЬ ТО, ЧТО БУДЕТ СЧИТАТЬСЯ ЭЛИТНЫМ И ОСТАНЕТСЯ ЛИКВИДНЫМ КАК МИНИМУМ В ТЕЧЕНИЕ ПОЛУТОРА-ДВУХ ДЕСЯТИЛЕТИЙ.

**П**роше всего с месторасположением будущей «элитки» и ее архитектурой. Остоженка вступила в тот этап жизни, когда главная задача — сохранить достигнутое. Ее застраивали лучшие (или почти лучшие) архитекторы мира. Но они возводили отдельные дома, а не ансамбль, который создавался одновременно, с чистого листа. В результате получились великолепные здания, если по отдельности поместить их в некий воображаемый пейзаж-контекст. Увы, не более завидна судьба точечных элитных объектов.

А вот другие элитные районы (Хамовники, Плющиха, Замоскворечье), по словам коммерческого директора корпорации «Баркли» Екатерины Фонаревой, уже обладают признаками единообразной застройки. Элитный потенциал есть у Таганки, Дорогомиловского района, а также у бывших промзон в центре столицы (Болотный остров, Трехгорка на Пресне, территории, с которых выведены карандашная фабрика «Сакко и Ванцетти» на набережной Тараса Шевченко и Московская



ДОМ С ДАНО  
ВЫДАЧА КЛЮЧЕЙ

**В**  
АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
**ВИНОГРАДНЫЙ И**  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС  
Измайлово

В тени Измайловского парка,  
с видом на усадьбу Романовых

(495) **228 00 10**  
[www.lake-house.ru](http://www.lake-house.ru)

8 499 254 21 71  
[www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru)



**СБЕРБАНК**

Всегда рядом

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России №1481 от 08.08.2012



тюлево-гардинная фабрика на Саввинской набережной).

Эксперт полагает, что всемирно известное имя архитектора все еще имеет значение для потенциальных покупателей элитного жилья в Москве. Но зачастую упоминание о зарубежном авторстве встречает и скептический настрой. Во-первых, на Остоженке тоже мэтры творили. Во-вторых, в Европе общепринятая норма, когда архитектурный проект создает коллектив, а мэтр только набрасывает пару идей и проходит по эскизам пару раз собственной рукой. У нас эту методику творчества принимать решительно отказываются. Тем более что уже выросло второе поколение собственных высококлассных архитекторов элитного жилья.

Специалисты указывают на то, что понятие элитного жилья сформировалось: девелоперы сделали очень многое для совершенствования проектов, учитывая соображения здравого смысла и спроса, поэтому никаких кардинальных перемен ждать не приходится. Генеральный директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Надежда Хазова называет опасными попытки расширять географию элитного жилья: «Данный продукт всегда единичен

Элитный потенциал есть у Таганки, Дорогомиловского района, а также у бывших промзон в центре столицы (Болотный остров, Трехгорка на Пресне, территории карандашной фабрики «Сакко и Ванцетти» и Московской тюлево-гардинной фабрики)

*70% покупателей высококлассного жилья не прочь приобрести квартиру с отделкой. Еще несколько лет назад этот показатель равнялся 25–30%*

и эксклюзивен, его качество только повышается. В противном случае объект скатывается в бизнес-класс и дешевеет или остается нераспроданным». Мест для возведения подобного жилья все меньше и меньше, а за апартаменты покупатели пока не готовы платить как за премиальный сегмент.

Что касается оптимальных площадей квартир, то Екатерина Фонарева убеждена, что в элитном и премиум-классе надолго зафиксируются такие отметки: 40–50 м<sup>2</sup> для однокомнатных квартир, 70–80 м<sup>2</sup> — для двухкомнатных, 100–120 м<sup>2</sup> — для трехкомнатных. При этом непременно должны соблюдаться два условия. Первое: холл и коридоры не съедают больше 15% общей площади. Второе: девелоперу придется наступить себе на горло и не пытаться снизить площадь квартир еще чуть-чуть, хотя бы на 10%.

Генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая называет минимумом для однокомнатных квартир в премиум-классе площадь от 45 м<sup>2</sup>, в элитном сегменте — от 60 м<sup>2</sup>. Она подчеркивает, что эти показатели не связаны с экономической ситуацией, а являются результатом сложившейся в последние несколько лет практики. Резервы для развития «элиты» эксперт видит в разработке новых удобных планировок.

Если говорить об инфраструктуре элитных объектов, то тут мнения специалистов совпадают: по мере развития районной и городской инфраструктуры (преимущественно там же, в центре, где расположено большинство элитных объектов) внутренняя становится анахронизмом. И уж совсем не нужными выглядят такие когда-то неперемные опции, как бассейн, собственный ресторан, сигарные, бильярдные и т.п. Например, в строящемся ЖК Barkli Residence помимо оздоровительного комплекса и салона красоты открытыми для внешнего спроса будут детский игровой клуб и отделение банка — это тот минимум, который в компании «Баркли» считают обязательным для жилья высокого класса.

Поистине гигантский перелом происходит в отношении отделки дорогого жилья. Назвать

# ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

1   **СТИРАТЬ ЗДЕСЬ**

10   **СТИРАТЬ ЗДЕСЬ**

100   **СТИРАТЬ ЗДЕСЬ**

1000   **СТИРАТЬ ЗДЕСЬ**

10000   **СТИРАТЬ ЗДЕСЬ**

100000   **СТИРАТЬ ЗДЕСЬ**

1000000   **СТИРАТЬ ЗДЕСЬ**

\* Если не удалось стереть – переверни страницу

его антикризисным будет не совсем верно: люди хотят приобрести квартиру под ключ и начать жить в ней немедленно (или сдать ее сразу), а не после многолетнего ремонта, за которым вдруг начинается ремонт у соседей. К тому же это дешевле.

По словам Екатерины Фонаревой, проведенные компанией опросы свидетельствуют о том, что приобрести квартиру с отделкой не прочь 70% потенциальных покупателей высококлассного жилья. Еще несколько лет назад этот показатель равнялся 25–30%. Девелоперы пока не успевают за меняющимся потребительским поведением: на начало этого года доля жилых комплексов с квартирами под ключ составила всего 12%. Эксперт прогнозирует, что в ближайшем будущем на рынке закрепится формат готового жилья.

Впрочем, как подчеркивает Надежда Хазова, покупатель в сегменте жилья de luxe готов купить квартиру с отделкой только при наличии безупречного дизайн-проекта. Здесь неприемлем и намек на «инкубатор».

Что ждет элитный сегмент в нынешних условиях? Руководитель департамента элитной недвижимости Est-a-Tet Анна Карпова уверена, что в ситуации экономической нестабильности более активным спросом будут пользоваться элитные проекты в любых форматах (кроме

бывших долгостроев, пусть и получивших новое финансирование). Но они должны отвечать нескольким критериям: вся необходимая документация, реализация по договору долевого участия, аккредитация в крупнейших банках, четко прослеживаемая динамика строительства, скидки до 7% при 100%-ной оплате.

Несмотря на то что ипотека в сегменте элитного жилья не пользовалась особой популярностью, к рассрочке прибегали многие. Но сейчас мало кто предоставляет хорошие условия по рассрочке, добавляет Надежда Хазова. Мария Литинецкая несколько опти-

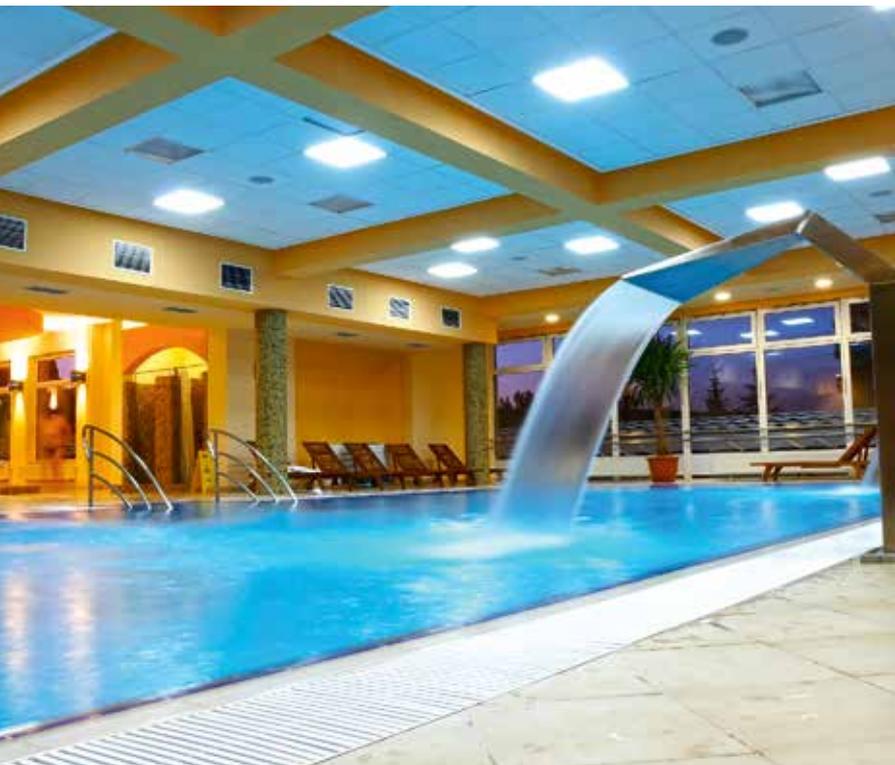
*Позитивные настроения появятся тогда, когда продавцы начнут переходить к расчетам в рублях, чтобы нивелировать разницу в курсах валют*

мистичнее: «В период нестабильной ситуации все без исключения девелоперы идут навстречу покупателю и предлагают более длительную рассрочку или существенный дисконт, особенно при долларовой прайсе».

И еще одна хитрость. Если ранее девелоперы элитного жилья стремились выводить на рынок проекты в продвинутой стадии строительства, чтобы получить максимальную маржу, то к концу 2014 года в этом сегменте вновь стали преобладать объекты на начальном этапе. Комментирует Мария Литинецкая: «Это связано в первую очередь с желанием обеспечить финансирование от реализации на протяжении всей стройки и снизить кредитную нагрузку». Вероятно, в ближайшие несколько лет все больше новых элитных проектов будет выводиться на рынок на начальных этапах строительства.

Но в целом всем будет трудно. Покупатели станут отчаянно торговаться вне зависимости от стадии и сроков сдачи элитного объекта. Но трудности с приобретением строительных и отделочных материалов для элитного жилья означают повышение цен для покупателей, девелоперы высокобюджетных проектов в Центральном округе столицы будут вынуждены сокращать свою маржу. Некие позитивные настроения появятся тогда, когда большинство продавцов начнет переходить к расчетам в рублях, чтобы нивелировать разницу в курсах валют. (АН)

Если говорить об инфраструктуре элитных объектов, то тут мнения специалистов совпадают: по мере развития районной и городской инфраструктуры внутренняя становится анахронизмом



# ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

1

во всем

10

лет

100

номеров

1000

точек  
распространения

10000

рекламодателей

100000

рекордный тираж

1000000

читателей

# Страна чудес рынка недвижимости

В какой номинации  
Ваш объект станет лучшим?



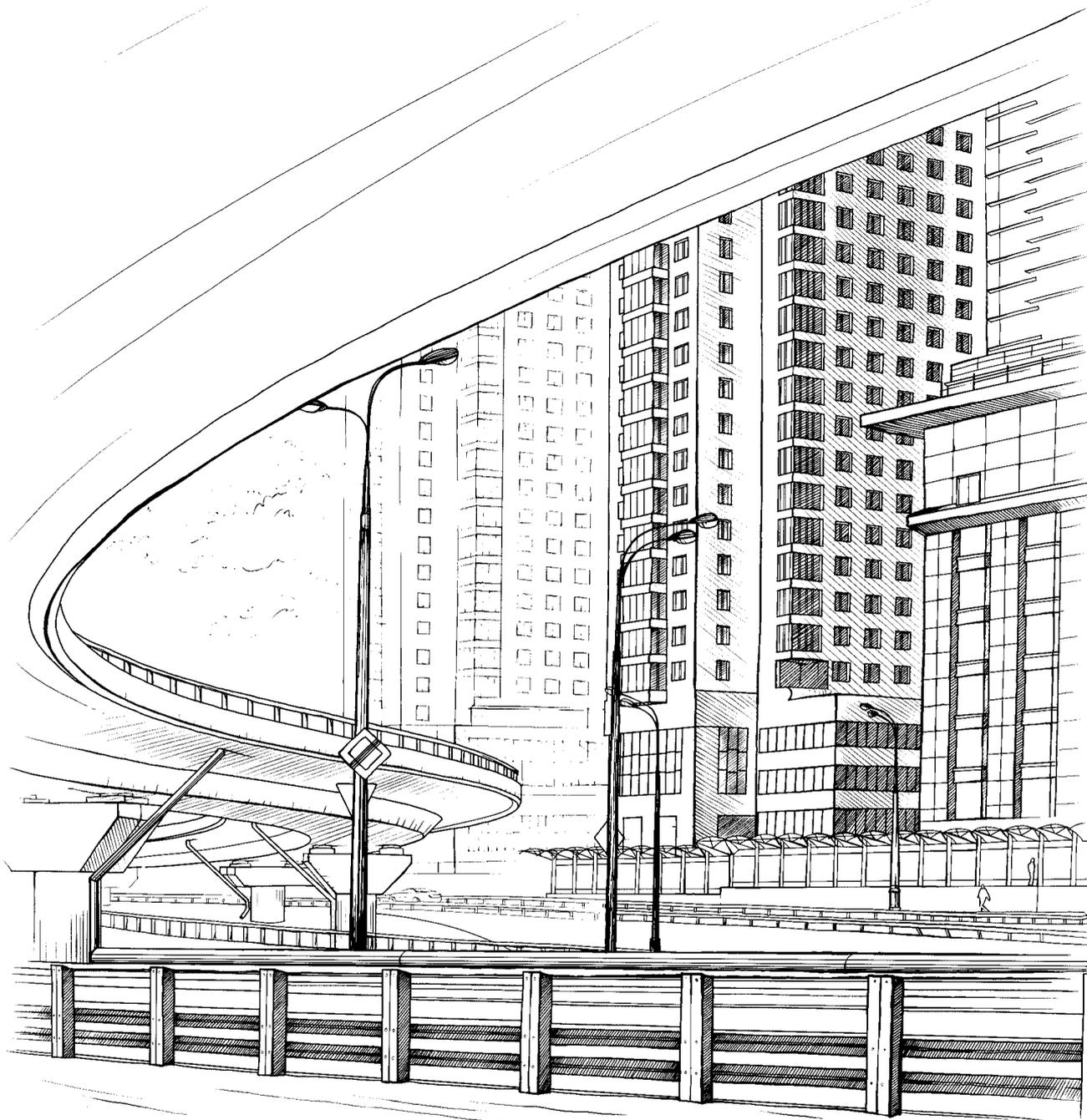
Участвуй! Рекламируй! Побеждай!

Реклама премии:

TV / radio / press / internet / billboard / facebook / vk&more

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





RR

# ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

# ТАРАКАНЬИ БЕГА С НЕЛИКВИДНЫМИ КВАРТИРАМИ

АВТОР:

*Оксана Самборская*



«О БОГИ, КТО Ж ТАКОЕ КУПИТ-ТО?» ТАКАЯ МЫСЛЬ ДОВОЛЬНО ЧАСТО ПРИХОДИТ В ГОЛОВУ, КОГДА НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПОЯВЛЯЕТСЯ ТОТ ИЛИ ИНОЙ ОБЪЕКТ. ДЛИННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ-ПЕНАЛЫ С ОДНИМ ОКНОМ, КОРИДОРЫ, ЗАНИМАЮЩИЕ ПОЛКВАРТИРЫ, СТРАННЫЙ ДИЗАЙН, ОКНА С ВИДОМ НА СВАЛКУ ИЛИ КЛАДБИЩЕ, А ИЗ ДОКУМЕНТОВ — ТОЛЬКО СПРАВКА О ЗДОРОВЬЕ КОТА ХОЗЯЙКИ... ЧИСТОЙ ВОДЫ НЕЛИКВИД.

**П**рофессионалы рынка недвижимости уверяют, что любую недвижимость реально продать. Главное — не паниковать, не торопиться и уметь уступать. Ведь сколько людей, столько и представлений об идеальной квартире, правильном этаже или оптимальной площади. Есть покупатели, которые интересуются предложениями на самых высоких этажах, считая их наиболее престижными. Есть люди, которые боятся высоты и не желают пользоваться лифтами, поэтому предпочитают квартиры на первых этажах. Есть желающие приобрести жилье исключительно по соседству с родственниками, есть те, кто хочет квартиру на конкретной улице, потому что когда-то на ней жила первая любовь, и плевать, что рядом сортировочная станция, а с другой стороны — кладбище. Важно, чтобы особая квартира и особый покупатель нашли друг друга.

*«Проблема в том, что хороший ремонт и уникальный метраж совершенно не нужны в спальном районе: там обычно приобретают дешевые квартиры»*

Если классифицировать неликвид, то, по мнению риелторов, он делится на несколько групп:

- квартиры с неудачным местоположением или окружением;
- жилье со своеобразными планировочными решениями;
- вызывающий или отталкивающий дизайн помещений;
- неадекватная для данного объекта цена.

Труднее всего работать с объектами, у которых проблемы с местоположением, — как

# Предлагаем эффективную рекламу недвижимости



**Портал 1Dom.ru —  
специализированный сайт  
о квартирах в новостройках  
Москвы и Подмосковья**

**Поиск новостроек**

**Новостройки Москвы  
и Подмосковья**

**Жилые комплексы**

**Элитные новостройки**

**Спецпредложения**

**Новости рынка**

**Отдел рекламы:  
+7 (495) 983-10-64**



*Риелторы нередко сталкиваются с собственниками, которые переоценивают свое жилье и продают его годами. Аргументация при этом разная*

правило, они реализуются со скидкой. «Размер дисконта определяется просто — методом прощупывания рынка, — комментирует генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая. — Стоимость корректируется до тех пор, пока квартира не станет интересна потенциальным покупателям».

Какое соседство является нежелательным? Допустим, безобидные офисы на первых этажах (обычно это риелторские агентства или нотариальные бюро) все жестораживают клиентов. По словам Марии Литинецкой, зачастую для посетителей не предусмотрено отдельного входа, поэтому жильцам приходится мириться с большим количеством посторонних людей в подъезде. Офис в доме, вход в который осуществляется через общий подъезд, обесценивает квартиру на 10–15%.

Проблематичным считается соседство с шумными коммерческими заведениями

на первом этаже жилого дома: рестораном, баром или ночным клубом. Помимо шума, людей раздражают запахи, которые доходят до их окон. Наибольший дискомфорт испытывают жители на втором или третьем этаже.

Сложно продать квартиру с неприглядным видом: на тюрьму, кладбище, морг или вокзал. В России, полагают эксперты, такое жилье практически не пользуется спросом. Исключение — случаи, когда покупателю очень надо приобрести ради прописки в Москве недорогую квартиру, которую впоследствии он сдаст в аренду приезжим из ближнего зарубежья. Неудачное расположение объекта уменьшает его стоимость — порой на 15–20%. Любопытный пример вспоминает директор по стратегическим коммуникациям ГК «ГРАС» Петр Кирилловский: «В экспертных кругах активно обсуждалась сделка по продаже дома неподалеку от кладбища на Минском шоссе, который долго ждал своего будущего владельца. В итоге резиденция пришлась по вкусу жителю Германии, большому любителю готики, которого несколько не смутило необычное соседство».

Другую ситуацию описывает Мария Литинецкая: на Дмитровском шоссе за пределами города продается отличный дом с евро-ремонтom, готовый для проживания. Однако

«Из-за площади почти 180 м<sup>2</sup> цена получилась заоблачная. Если бы собственник согласился превратить объединенную квартиру назад в две обычные, дисконта удалось бы избежать»

**СТАРТОВЫЕ ЦЕНЫ**



**ЛАНДЫШИ**  
апарт-комплекс



**ИПОТЕКА**

**от 132 т.р./м<sup>2</sup>**

Станция метро:  
**БЕЛЯЕВО, ЮГО-ЗАПАДНАЯ, ТРОПАРЕВО**

Современный монолитно-кирпичный семиэтажный апарт-комплекс на Юго-Западе Москвы с собственной внутренней инфраструктурой. Просторная входная группа с лобби и рестораном. Закрытая охраняемая территория с парковкой.

Срок сдачи 1 квартал 2017 года.  
Москва, ЮЗАО, ул. Саморы Машела.



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



тел.: (495) 937-76-55

С подробной информацией можно ознакомиться на сайте: [www.domvtroparevo.ru](http://www.domvtroparevo.ru)



Тяжело найти покупателя на жилье с трамвайными и железнодорожными путями под окном, аэропортом или магистралью поблизости. Такие квартиры предлагаются на 15–20% дешевле, чем в среднем по рынку

по соседству с ним находится женская исправительная колония, поэтому цена изначально ниже рыночной на 15%. Тем не менее за два года состоялся всего один показ дома, да и то потенциальный покупатель категорически отказался от дальнейших переговоров.

Еще более неудачный вариант — постоянные раздражающие факторы, среди которых лидируют шумовые характеристики. Если вид на кладбище, морг или тюрьму закрывается шторами, то от постоянного шума за окном иногда не спасают даже тройные стеклопакеты. Именно поэтому тяжело найти покупателя на жилье с трамвайными и железнодорожными путями под окном, аэропортом или магистралью поблизости. Такие квартиры предлагаются на 15–20% дешевле, чем в среднем по рынку.

Впрочем, и с этой негативной характеристикой можно работать, уверен управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate Вадим Ламин. «Если окна квартиры выходят на оживленную улицу, то воздействие шума уменьшат дополнительные стеклопакеты. Скажем, так поступили собственники квартиры на 1-й Тверской-Ямской улице: второй ряд стеклопакетов сделал квартиру достаточно тихой, хотя, конечно, шум все равно был слышен.

Сложно продать квартиру с неприглядным видом: на тюрьму, кладбище, морг или вокзал. Исключение — случаи, когда покупателю очень надо приобрести ради прописки в Москве недорогую квартиру



А вот собственники четырехкомнатной квартиры на Садовом кольце в районе Парка Культуры поставили обычные стеклопакеты, в результате квартира экспонировалась очень долго, да и сумма сделки оказалась меньше, чем предполагалось».

Но если морг и кладбище — эстетически неприятные объекты, то промзона, свалка, полигон по захоронению мусора, поля аэрации, ЛЭП, ТЭЦ угрожают здоровью. Выбирая жилье в районе промзон, покупатели сознательно ищут самые дешевые предложения. Скидки на такие квартиры доходят до 30%.

Иногда фактором, который уменьшает ликвидность объекта, становятся соседи. Вадим Ламин приводит эпизод из своей практики: на продажу была выставлена квартира в районе Кутузовского проспекта с соседями — владельцами двух десятков собак. Препятствие было неустранимым, квартира была продана, но с большим трудом и изрядным дисконтом. Или еще одна история — неистребимый

кошачий запах до рези в глазах в доме, расположенном в Кривоарбатском переулке. Потенциальные покупатели до квартиры даже не доходили.

Клиентов отпугивает жилье с нерациональными планировками. Самыми распространенными ошибками являются большая площадь при нешироком фасаде и малом количестве окон, длинный коридор сквозь всю квартиру, один санузел на три жилых комнаты и т.д. «Как правило, подобные решения — вынужденные, — отмечает руководитель управления первичных продаж ОАО «Главмосстрой-недвижимость» Алина Ларионова. — В свое время дом бизнес-класса в неплохом месте и по отличной цене продавался семь лет вместо намеченных двух только потому, что площадь двухкомнатных квартир в нем была 100 м<sup>2</sup>».

В проектах с типовой планировкой неудобных квартир всегда меньше, чем в домах, построенных по индивидуальному проекту. В Москве, где остро ощущается дефицит площадок под строительство, девелоперы вынуждены реализовывать только авторские проекты, поясняет Петр Кирилловский. Но если общий



*Если морг и кладбище — эстетически неприятные объекты, то промзона, свалка, полигон по захоронению мусора, поля аэрации, ТЭЦ угрожают здоровью*

## ЗАГОРОДНЫЙ КВАРТАЛ

## ГОТОВЫЕ КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА



На берегу канала в окружении 1 000 га нетронутого леса раскинулся «Загородный Квартал» - жилой комплекс, в котором объединены городской комфорт и живописная природа.

В рамках проекта возводятся таунхаусы и дома переменной этажности 4-7 этажей. Уютные квартиры с террасами и каминами, панорамное остекление, продуманные планировки и современная архитектура формируют особый облик жилого комплекса. «Загородный квартал» - для истинных ценителей комфорта и жизни вне суеты большого города.

Отдел продаж: **+7(495) 585 22 22**  
г. Химки, м-н «Международный»

[www.zagorodny-kvartal.ru](http://www.zagorodny-kvartal.ru)



Сколько людей, столько и представлений об идеальной квартире, правильной планировке, правильном этаже или оптимальной площади. Важно, чтобы особая квартира и особый покупатель нашли друг друга

объем квартир с неудачными планировками не более 5% — это нормально, то 20% — плохой показатель.

В таком положении самое простое, но невыгодное решение для застройщика и продавца — снизить цену до тех пор, пока не найдется покупатель. «Стоит представить покупателю планировочные или дизайнерские находки, которые превратят минусы в плюсы, — говорит Петр Кирилловский. — У нас были непростые лоты, которые мы решили продавать с отделкой. Покупатель, войдя в такую квартиру, оказывается не в бетонных стенах, а в квартире с готовыми решениями». Здесь вопрос в том, как правильно упаковать товар, преобразить его.

Бывает и так, что и дом хорош, и кладбище далеко, а квартиру не продашь — чаще всего дело в специфическом дизайне. По словам генерального директора бюро элитной недвижимости Must Have Елизаветы Некрасовой, на рынке попадаются квартиры с таким ремонтом, что продать их удастся только по цене бетонной коробки — придется заниматься дизайном интерьера и ремонтом и с нуля. Она подтверждает это случаем из своей практики: продавалась квартира, стены, полы и потолки которой были выкрашены в черный цвет. Владелица квартиры и в одежде, и в интерьере предпочитала готический стиль, но найти еще одного ценителя inferнальной эстетики во всей Москве оказалось нереально.

Другой безнадежный вариант: квартира в хорошем сталинском доме на Кутузовском проспекте. После расселения коммуналок, бесчисленных разездов и перепланировок хорошую квартиру изуродовали до неузнаваемости:

две комнаты из пяти не имели окон. Иной пример горе-дизайна упоминает заместитель директора по продажам Kalinka Group Максим Годунов. У одного российского эстрадного исполнителя была квартира с дизайнерским ремонтом: на всех стенах красовались его инициалы. При продаже он хотел получить завышенную цену, считая ее готовой для проживания. Вот только потенциальные покупатели совсем не хотели въезжать в такую квартиру, предполагая делать полный ремонт.

Впрочем, и на специфический продукт находится свой покупатель. С этим соглашается генеральный директор компании «Релайт-Недвижимость» Константин Барсуков: «Мы реализовывали квартиру с хорошим дизайнерским ремонтом. Местоположение квартиры довольно привлекательно — центр города. Но ремонт был очень своеобразным: вся квартира выдержана в восточном стиле — с обилием зеркал и лепнины. Чудом нам удалось найти покупателя на эту квартиру, который пришел от дизайнера в полный восторг».

Бывает, пазл «дом-место-цена» вообще не складывается. По отдельности все хорошо, а вот вместе... Подобное несовпадение иллюстрирует Константин Барсуков. Просторная пятикомнатная квартира, объединенная из двух соседних квартир, с трехметровыми потолками, узаконенной перепланировкой и отличным ремонтом в пятиэтажном сталинском доме. Редкое предложение. Но дом располагался недалеко от метро «Новогиреево», на улице Мартеновской. «Проблема в том, что хороший ремонт и уникальный метраж совершенно не нужны в спальном районе: там обычно приобретают дешевые квартиры. А тут из-за большой площади (почти 180 м<sup>2</sup>) цена получалась заоблачная. Если бы собственник согласился превратить объединенную квартиру назад в две обычные, дисконта удалось бы избежать», — убежден эксперт.

Риелторы нередко сталкиваются с собственниками, которые переоценивают свое жилье и продают его не месяцами, а годами. Константин Барсуков уточняет, что аргументация при этом совершенно разная: от «мы хотим разъехаться, дешевле нам нет смысла продавать, потому что не хватит на доплату» до «вдруг кому-нибудь понадобится квартира именно в этом доме, поэтому мне заплатят больше». Таким продавцам рекомендуем вспомнить фразу Дэвида Огилви: «Покупатель не придурок». Ведь зачем переплачивать за жилье, если можно купить такое же, но дешевле. (дн)



**Сити XXI век**

ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ

**НУЖНА КВАРТИРА?  
ЗВОНИ! ДОГОВОРИМСЯ!  
(495) 755-88-55**



*Владимир  
Воронин:*

**«МЫ ПРОСТО  
ПРОДОЛЖАЕМ  
СТРОИТЬ»**

«У НАС НЕТ НОВОСТЕЙ». СОГЛАСИТЕСЬ, ВЫЙТИ НА РЫНОК С ТАКИМ НЕОЖИДАННЫМ И ПРОВОКАЦИОННЫМ СЛОГАНОМ СЕЙЧАС, КОГДА В СТРАНЕ СТОЛЬ НЕОПРЕДЕЛЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ, — ВЕСЬМА РИСКОВАННЫЙ ШАГ. ТЕМ БОЛЕЕ ДЛЯ КОМПАНИИ, КОТОРАЯ УЖЕ 10 ЛЕТ УСПЕШНО РАБОТАЕТ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ СТОЛИЦЫ.

**П**очему нет новостей? Что произошло? Повод для встречи с президентом ФСК Лидер Владимиром Ворониным более чем весомый — ведь компания уверенно входит в тройку лидеров по объемам ежегодно сдаваемого в эксплуатацию жилья в Москве и Подмосковье. А помощь, которую ФСК «Лидер» оказала обманутым дольщикам в ряде подмосковных новостроек, упрочила ее репутацию одной из самых социально ответственных компаний Центрального региона России.

**Владимир, как же так: неужели действительно нет новостей?**

Да, это так. Мы по-прежнему, как и на протяжении последних 10 лет, занимаемся строительством монолитных домов — выводим современные проекты, выходим на новые для нас рынки. Но это же не новость?!

**Не соглашусь. Это очень важная новость для ваших клиентов. Ведь, на мой взгляд, сегодня честность и репутация девелопера выходят на первый план. Вы сумеете сдерживать свое слово?**

Холдинг ФСК Лидер объединяет компании различных областей строительной отрасли — это производство, технический заказчик, генподрядные организации, продажи, управление и эксплуатация. Такая структура позволяет оптимизировать соотношение собственных и привлеченных ресурсов. В довольно короткие сроки мы проектируем и строим сложные объекты самого высокого уровня. И это касается не только инвестиционных проектов холдинга, но и проектов на внешнем рынке. Более того, подобная бизнес-модель гарантирует, что мы будем чувствовать себя уверенно при любой непогоде (то, что наша страна в кризисной ситуации, очевидно всем).

Если в прошлый кризис, который, отмечу, стал для нас периодом качественного рывка вверх, наш техзаказчик и генподрядные



организации были на стадии становления, то сейчас они являются самостоятельными организациями. Каждая из компаний имеет собственный баланс, находится на самообеспечении, друг с другом они работают по договорам. Конечно, при выборе подрядчиков и поставщиков мы рассматриваем компании холдинга в первую очередь, но все же ключевой момент — соотношение цены и качества. Если наши компании предлагают не лучшие условия, тендер выигрывают сторонние подрядные организации.

В прошлый кризис у нас не было собственного производства, а теперь уже пять бетонных заводов — мы входим в пятерку крупнейших производителей товарного бетона Московского региона. Поэтому полный цикл — от производства до эксплуатации — оптимальная схема построения бизнеса.

**Однако построенные объекты нужно еще и реализовать.**

Стратегически важным для нашей компании стало создание в 2008 году агентства

Постепенно наращивая объем, в 2014 году мы достигли рекордного для нас уровня — более 500 тыс. м<sup>2</sup>. Убежден, что мы и дальше будем возводить и вовремя сдавать еще больше качественного жилья



*Полный производственный цикл обеспечивает устойчивость бизнеса. Для меня дело чести, чтобы все наши обязательства перед дольщиками были выполнены*

недвижимости. Сегодня оно работает на полную мощность и предоставляет весь комплекс услуг: и помощь в получении ипотечного кредита, и различные рассрочки, и trade-in — схему, которая позволяет покупателям, фактически не покидая офис нашего агентства, продать свою старую квартиру и получить новую в одном из наших объектов.

Полный производственный цикл обеспечивает устойчивость бизнеса. Иначе говоря, мы можем долго жить без внешней подпитки. Долго — означает до тех пор, пока не сдадим все те дома, где есть хоть один дольщик. Даже при самой неблагоприятной схеме развития событий вся цепочка будет работать на нас. Мы найдем, как совершать взаиморасчеты — будем проводить бартерные схемы, рассчитываться квартирами. Для меня как для владельца компании дело чести, чтобы все наши обязательства перед дольщиками были выполнены.

## СПРАВКА

Финансово-строительная корпорация Лидер — многопрофильная девелоперская компания, входящая в число ведущих игроков рынка недвижимости. ФСК Лидер специализируется на жилой недвижимости — от комплексной застройки районов до возведения жилых домов по индивидуальным проектам. Общий объем жилой и коммерческой недвижимости, сданной ФСК Лидер в 2014 году, — 524 244 м<sup>2</sup>. Годовой оборот компании в 2014 году оценивался в 62 млрд руб.



***Как я понимаю, за 10 лет ваша компания существенно выросла не только в плане объемов строительства.***

Действительно, в далеком 2005 году мы начинали с того, что закупали объемы у других застройщиков и реализовывали их. К 2008 году появились свои объекты. Сейчас строим только собственные проекты, преимущественно — городское жилье в сегментах эконом- и комфорт-класса. Начинали с Москвы, Московской области, затем подключили Краснодарский край (Геленджик) и Калугу. И буквально недавно мы вышли на еще один рынок, третий в России по своей емкости, — Санкт-Петербург и Ленинградская область.

Значимых показателей по вводу жилья мы впервые достигли в 2010 году — 44 тыс. м<sup>2</sup>. Постепенно наращивая объем, в 2014 году мы достигли рекордного для нас уровня — более 500 тыс. м<sup>2</sup>. Убежден, что мы и дальше

К моменту выхода на строительную площадку каждого нового дома у нас уже есть достаточное количество собственных денежных средств на завершение его строительства



будем возводить и вовремя сдавать еще больше качественного жилья. Во всяком случае, уже через пять лет мы намерены удвоить объемы строящихся квадратных метров.

**Однако для этого необходимо финансирование, а оно теперь стало дорогим и обременительным для застройщиков.**

Для нас это абсолютно не проблема. Все жилые проекты компания возводит на собственные средства, не привлекая кредитов. И это тоже подтверждает, что объекты будут достроены независимо от размера ключевой ставки и ситуации на рынке в целом.

#### **Что это значит?**

К моменту выхода на строительную площадку каждого нового дома у нас уже есть достаточное количество собственных денежных средств на завершение его строительства, даже если предположить, что ни одна квартира в нем не будет продана. Это так называемая подушка ликвидности. Она у нас существует не только в денежном эквиваленте, но и в виде товарных остатков. Тут прослеживается интересная аналогия. В этот кризис, как и в прошлый, компания вступила без задолженностей по кредитам. В 2008 году ФСК Лидер запускала первые

собственные проекты. 2015 год для нас станет ключевым в развитии — запланирован выход на стройплощадки сразу по нескольким проектам.

**Как я понимаю, мы плавно перешли к планам развития вашей компании.**

Планов у нас, как всегда, предостаточно. Собираемся выдерживать структуру наших продуктов и строить в основном в сегменте эконом- и комфорт-класса — порядка 65% общего объема проектов. Около 20% составит коммерческая недвижимость, оставшиеся 15% придутся на бизнес-класс. Будем осваивать рынки экономически развивающихся регионов России.

А в этом году мы не только начнем новые, но и завершим текущие проекты. В высокой степени готовности масштабный проект — микрорайон «Новое Измайлово» общей площадью 370 тыс. м<sup>2</sup>. В этом году сдаются первые очереди УР-кварталов «Новое Тушино» и «Сколковский».

**Владимир, мне кажется, вы немного лукавите по поводу отсутствия новостей.**

Мы просто продолжаем работать, строить и выполнять свои обязательства в срок. Для нас это не новость, а принцип работы. (а)

Все свои жилые проекты компания возводит на собственные средства, не привлекая кредитов. Это тоже подтверждает, что объекты будут достроены независимо от ситуации на рынке в целом



# В РИЕЛТОРАХ ТОЛЬКО ДЕВУШКИ

АВТОР:  
*Ольга Платицына*

БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ РИЕЛТОРОВ В НАШЕЙ СТРАНЕ (ПО НЕКОТОРЫМ ДАННЫМ, ДО 70%) — ЖЕНЩИНЫ. В РОССИИ АГЕНТАМИ ПО НЕДВИЖИМОСТИ ЧАСТО СТАНОВЯТСЯ НЕ ИЗ-ЗА ДУШЕВНОЙ СКЛОННОСТИ, А ПО СОЦИАЛЬНЫМ ПРИЧИНАМ — ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОЛА. ОТСТАВКА, БЕЗРАБОТИЦА, РАЗВОД, ВЫХОД ИЗ ДЛИТЕЛЬНОГО ДЕКРЕТА, ДАЖЕ ПЕНСИЯ... ПРОФЕССИЯ РИЕЛТОРА ЛОЯЛЬНЕЕ ДРУГИХ ОТНОСИТСЯ К ВОЗРАСТУ И НАЛИЧИЮ ОПЫТА У НОВОГО СОИСКАТЕЛЯ.

**Р**иелторство может стать мостиком к материальной независимости для тех, кто отрезан от иных карьерных путей. Играет роль и трезвый расчет. Товар предстоит продавать дорогой, и так заманчиво работать на условиях комиссии: все зависит только от тебя.

Каждый, кто снимал или покупал квартиру, невольно прикидывал, сколько получает со сделки агент: 50–100% месячной арендной платы и до 10% при продаже на вторичном рынке — буквально ни за что! Эта кажущаяся

*Некоторые девушки даже на собеседовании с работодателем не скрывают, что намерены использовать рабочие контакты для устройства личной жизни*

легкость приводит в профессию массу случайных людей, и чаще всего женщин: они более эмоциональны и примешивают к трудоустройству дополнительные психологические моменты. Очень отчетливо это проявляется в сегменте элитного жилья, где мотивы для устройства на работу бывают даже матримониальными.

#### **МИРАЖИ И ИЛЛЮЗИИ**

В каждом бизнесе существуют истории карьерного успеха, ставшие легендами. Вот и на рынке недвижимости есть своя сказка о Золушке-риелторе. Сидела в агентстве девушка-стажер на телефоне: ни опыта, ни единой сделки за плечами. От случайно позвонившего по рекламе покупателя поступил предельно узкий запрос — пентхаус на Остоженке. На тот

момент рынок предлагал всего две позиции, и героине рассказа не составило труда рассказать о них. Смотрины тоже были недолгими: через короткое время девушка получила астрономические при ее резюме комиссионные, а в придачу еще и репутацию звезды продаж — ведь агентство заработало на сделке под миллион долларов.

Такие истории случаются редко, но именно они вводят в заблуждение неопытных и привлекают в профессию тех, кто и полгода в ней не выдержит. Статус брокера по элитной недвижимости авансом дает ощущение социального благополучия, но при символической зарплате эффект плацебо продлится недолго. Феи — покупатели пентхаусов встречаются нечасто, и большинству золушек приходится ежедневно заниматься рутинной: кропотливо изучать характеристики объектов, ездить по площадкам, наполнять онлайн-базы, вникать в технические детали. Чем дороже объекты, тем дольше приходится ждать первой сделки.

Кажущаяся легкость приводит в профессию массу случайных людей, и чаще всего женщин, просто потому что они более эмоциональны и примешивают к трудоустройству дополнительные психологические моменты



«Если говорить о старте в этой профессии, то по моему опыту более 80% соискательниц возлагают на нее неоправданные надежды, — говорит независимый эксперт рынка элитной недвижимости Ирина Егорова. — Сидеть в красивом дизайнерском офисе среди хорошо одетых людей и показывать красивые квартиры состоятельным мужчинам — так это зачастую

*«Лишняя расстегнутая пуговица на блузке не способствует развитию деловых отношений, а если ваш клиент — женщина, сотрудничества точно не будет»*

видят девушки. А на деле это тяжелый труд, стрессы, требовательные клиенты, которым ты должна обеспечить VIP-сервис. Надо обладать и тактом, и мозгами, потому что богатые люди, как правило, умны и имеют широкий кругозор. Потребуется общаться с юристом и бухгалтером клиента, которым он делегирует ведение сделки на определенном этапе. Бесконечные переговоры, прессинг, работа с возражениями — история иногда длится месяцами, к тому же в условиях кризиса, когда никто не торопится».

В более демократичных ценовых нишах — примерно та же картина завышенных ожиданий. «Самый распространенный стереотип — представление, что работа риелтора легка и не требует специальных знаний, — комментирует психолог и бизнес-тренер, автор цикла учебных программ «Новые риелторские технологии» Екатерина Белякова. — Многие думают: «Я отлично общаюсь с людьми, и этого достаточно». Часто это девушки, студентки, которые убеждены: свободный график и большие заработки — то, что им нужно, знай показывай квартиры. Но если риелтор не способен ответить на конкретные вопросы, никакая общительность не спасет. Клиент не чувствует от тебя никакой пользы, и обосновать комиссию проблематично».

#### ТАЙНОЕ ОРУЖИЕ

А что же с гендерными различиями? Ирина Егорова, которая работает на этом рынке уже полтора десятка лет, уверена, что гендерный перекос в профессии налицо, и объясняет его большей чувствительностью мужчин к расстановке статусов и месту в иерархии. «Сколько



КВАРТИРЫ  
ОТ ЗАСТРОЙЩИКА

+7 (495)

151-91-14

мкрн «Город Счастья»

от **1,55** МЛН  
РУБ.

Домодедово



ЖК «Лидер Парк»

Мытицы

от **2,4** МЛН  
РУБ.



**АКЦИЯ**

**12/12\***



КЛЮЧИ В **2015** г.!

ХИМКИ

ЖК «Менделеев»



Лобня

от **2,1** МЛН  
РУБ.

мкрн «Лобня Сити»

\* — Акция, предполагает скидку, в размере 12% от цены, при 100% оплате, для всех покупателей, которые приобретают жилье по ипотечному кредиту. С проектными декларациями можно ознакомиться в офисе по адресу г. Москва, ул. Большая Декабрьская, д. 10 строение 2.

мы ни старались в агентствах держать баланс, женщин всегда было больше. Здесь, как и в любом сервисе, нужно уметь терпеть и даже прогибаться. Мужчинам это сложнее психологически. Но они прагматичнее женщин и среди них чаще встречаются продавцы от бога».

Профессиональный психолог Екатерина Белякова делает похожие выводы: «Среди мужчин больше как звезд, так и полностью



«Сколько мы ни старались в агентствах держать баланс, женщин всегда было больше. Здесь, как и в любом сервисе, нужно уметь терпеть и даже прогибаться. Мужчинам это сложнее психологически»

профнепригодных. Женщины в риелторском бизнесе в среднем более успешны. Их отличает выдержанность, они терпеливо и долго что-то объясняют клиенту, критику тоже воспринимают более адекватно. Уровень толерантности у них гораздо выше, чем у мужчин».

Разумеется, многие дамы делают ставку на свои внешние данные как на дополнительный инструмент продаж. Эксперты подтверждают, что в России этот фактор играет большую роль. На элитном рынке 80–90% покупателей — мужчины. И если даже первичный поиск ложится на плечи женщины, со второго-третьего показа подключается муж (или мужчина, который платит). Многие из клиентов открыто не против, чтобы специалистом оказалась красивая молодая девушка.

По словам одного из риелторов, такое сложно вообразить, например, в США, где в компании у Дональда Трампа типичный брокер, работающий с самыми состоятельными людьми, — непременно дама с жизненным опытом 45–55 лет, в классическом костюме и лодочках на низком каблучке, с ниткой жемчуга от Микимото и дорогими кольцами. А фотомодели у Трампа заняты совсем в другом бизнесе — на конкурсах красоты.

Российские женщины-риелторы более свободны в выборе выразительных средств, и это тоже дает им преимущество перед коллегами-мужчинами. «У нас в стране дамы позволяют применить все свое обаяние, и это не расценивается как флирт, — полагает Екатерина Белякова. — У меня есть знакомая риелтор, которая, когда впервые звонит потенциальному клиенту,

*«Сидеть в дизайнерском офисе среди хорошо одетых людей и показывать красивые квартиры состоятельным мужчинам — так это зачастую видят девушки»*

представляется очень красиво: «Вас беспокоит Любовь» (это ее реальное имя). Идеальное начало взаимодействия: люди сразу расслабляются. У мужчины подобных инструментов влияния значительно меньше».

Ирина Егорова тоже отдает должное приятному женскому голосу и умению общаться по телефону — особенно теперь, когда из-за снижения спроса возрастет роль «холодных» звонков и риелторам придется все чаще инициировать контакт с новыми людьми по телефону. Что касается личных границ, то стремление агрессивно растапливать их чисто женскими методами иногда играет с начинающими специалистами злую шутку. «Когда речь идет о клиентах — очень состоятельных людях, надо понимать, что, даже если с тобой общаются демократично и с юмором, ты не подружка и не человек их круга. Ты просто предоставляешь определенную услугу, и не стоит себе придумывать лишнего — это признак непрофессионализма. С другой стороны, если ты дистанцию вообще не умеешь сокращать, то клиент не будет тебя уважать. Ты будешь лишь одной из многих «Маша-риелтор» в его записной книжке, даже без фамилии. Умение чувствовать эту тонкую грань приходит с опытом».

**life**\* ЖИЛОЙ КВАРТАЛ  
**БОТАНИЧЕСКИЙ САД**

# ЗДЕСЬ РАСЦВЕТАЮТ!

Жилой квартал комфорт-класса

## УНИКАЛЬНАЯ ПРИРОДА

Жилой квартал расположен на берегу реки Яузы у самого большого в Европе Ботанического сада.

## ИНФРАСТРУКТУРА

Подземная парковка, детский сад на 240 мест, Ломоносовская школа, спортивный и детский клубы, магазины, рестораны, и sky-lounge с панорамным видом на город.

## ПРОЕКТ ЯПОНСКОГО АРХИТЕКТУРНОГО БЮРО

Дизайн фасадов, ландшафт территории и решения по оптимизации внутренних пространств построены на идее гармонии человека и природы.

## ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Расположение 2х минутах от метро "Ботанический сад", в 9 км от Садового кольца, и близость станции Московской кольцевой железной дороги.

[botsad.pioneer.ru](http://botsad.pioneer.ru)

8 495 987 35 35



### ЛЕДИ РАЗНЫЕ НУЖНЫ

Давно замечено, что наибольшего успеха в профессии добиваются две категории женщин. Первая — сильно замотивированные на интерес, когда есть драйв работать даже в периоды малой материальной отдачи, «из любви к искусству». Вторая — те, кто в силу жизненных обстоятельств жестко ориентированы на доход, потому что дома дети, а иных надежных источников денег нет. Остальные категории — середнячки.

А вот попытки привлекать к сотрудничеству жен и подруг состоятельных мужчин в надежде, что они приведут за собой деловых партнеров супруга или небедных подруг-домохозяек, обычно заканчиваются фиаско. По словам Ирины Егоровой, такие агенты, как правило, действуют слишком навязчиво и вызывают раздражение окучиваемых друзей, да и не всем приятно, когда на тебе зарабатывает приятельница. Исключение — диаспоры. Представители некоторых стран бывшего СССР с удовольствием обращаются к риелтору из числа земляков, и такие брокеры легко получают шлейф рекомендаций после одной сделки.

У выбирающих стезю риелторства женщин есть мотив, который у мужчин в принципе

Большинству золушек приходится ежедневно заниматься рутинной: кропотливо изучать характеристики объектов, ездить по площадкам, наполнять онлайн-базы, вникать в технические детали

не встречается. Некоторые девушки даже на собеседовании с работодателем не скрывают, что намерены использовать рабочие контакты для устройства личной жизни. В премиум-сегменте отбор нужных кандидатов происходит естественным образом, рабочая ситуация подразумевает длительное общение — чем не метод? А ведь уход в откровенный флирт чаще всего и сделкой не заканчивается, и репутацию портит.

Еще один нюанс — стремление дам использовать в продажах гардероб определенной степени откровенности. Доходит до анекдотических ситуаций: в тучные годы на торжествах, организованных по поводу начала проектов по Рублевке, можно было наблюдать риелторов, одетых наряднее, чем спутницы их потенциальных клиентов. А образ девушки в лабутенах на стройплощадке давно вошел в профессиональный фольклор.

Екатерина Белякова, которая уже более десяти лет исследует факторы успешности сотрудников отрасли, отмечает, что гардероб — невербальная часть коммуникации с клиентом. «В России нет жестких стереотипов о стиле риелтора. Должно быть женственно, но не вызывающе, например, английская элегантность или французский шик. Создание грамотного образа — средство продемонстрировать уважение к себе и клиенту, определить уровень, на котором будет происходить общение. Лишняя расстегнутая пуговица на блузке не способствует развитию деловых отношений, а если ваш клиент — женщина, сотрудничества точно не будет».

Шанс работать в этой отрасли без специального образования приводит к тому, что кадровики и руководители агентств наблюдают калейдоскоп профессий, из которых приходят новые соискательницы вакансий. Педагоги, юристы, психологи — с ними понятно, образование в какой-то степени профильное. Но также и манекенщицы, домохозяйки, экс-жены состоятельных людей, парикмахеры и бывшие продавцы в бутиках.

К счастью, специалисты согласны, что для целеустремленной женщины — кем бы она ни была в прошлой жизни — никаких преград на пути к достойным заработкам нет. Покупатели бывают настолько разные, что и умницы, и красавицы, и спортсменки (если они готовы расширять кругозор, повышать квалификацию и интенсивно трудиться по несколько часов в день) со временем находят свою аудиторию и эффективный подход к ней. (ФН)



*Для любителей моря и солнца!*



"Итальянская деревня в Крыму", "Палермо"

**от 33 750 р.**



"Итальянская деревня в Крыму", "Капри"

**от 33 750 р.**



Клубный комплекс "Черноморский"

**от 52 000 р.**



Коттеджный комплекс "Солнце и море"

**от 51 000 р.**



Комплекс таунхаусов "Тарханкут Life"

**от 40 000 р.**

**НЕДВИЖИМОСТЬ  
В КРЫМУ У МОРЯ  
ОТ ЗАСТРОЙЩИКА**

г. Симферополь,  
пр. Кирова/ул. Ленина,  
29/1, оф. 410-411

+7 985 808 19 25,  
+7 985 808 19 24,  
+7 978 733 86 11

info@vsinvest.ru,  
vsinvest.ru



# НАНОТЕХНОЛОГИИ НА СЛУЖБЕ У «МОРТОНА»



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПОДЕЛИЛА ЗАСТРОЙЩИКОВ НА ДВА ЛАГЕРЯ. ОДНИ В ОЖИДАНИИ ЛУЧШИХ ВРЕМЕН ПРЕДПОЧИТАЮТ ПЕРЕСИДЕТЬ ТРУДНЫЙ ПЕРИОД И ОСТАНАВЛИВАЮТ РЕАЛИЗАЦИЮ НОВЫХ ПРОЕКТОВ. ДРУГИЕ ПОНИМАЮТ, ЧТО КРИЗИС ТРЕБУЕТ СМЕЛЫХ ДЕЙСТВИЙ, И ПРОДОЛЖАЮТ АКТИВНО ИСКАТЬ НОВЫЕ РЕШЕНИЯ И РАЗВИВАТЬСЯ.

**У**спешный опыт преодоления кризисных ситуаций есть у Группы Компаний «Мортон», ведущего российского застройщика, празднующего в 2015 году 21-летие работы. Последние годы

компания стабильно входит в тройку лидеров в России по объемам строительства, являясь самой крупной в столичном регионе. В 2014 году «Мортон» ввел в эксплуатацию 1,03 млн м<sup>2</sup> жилья и увеличил объем выручки на 17% — до 60 млрд руб.

Стратегическая задача компании — усилить производственный сектор и создать мощное производственно-технологическое ядро. В рамках этой программы в городе Наро-Фоминске Московской области состоялось открытие ДСК «Град» — крупнейшего домостроительного комбината федерального масштаба, созданного на территории страны за последние 30 лет. Это совместный проект ГК «Мортон» и «Роснано», направленный на внедрение в массовое жилищное строительство высокотехнологичных решений. Общий

объем инвестиций в проект равняется 9 млрд руб., из которых 2 млрд руб. вложило «Роснано».

ДСК «Град» является предприятием полного цикла, ориентированным на индустриальное строительство жилых домов и общественных зданий повышенной комфортности и энергоэффективности. Мощность нового ДСК достигает 525 тыс. м<sup>2</sup> в год, из которых 450 тыс. м<sup>2</sup> — жилье, а 75 тыс. м<sup>2</sup> — объекты соцкультбыта.

Для выпуска своей продукции ДСК использует ряд инновационных решений, предложенных портфельными компаниями «Роснано». Кроме отечественных разработок на комбинате внедрены передовые зарубежные технологии, до сих пор отсутствовавшие на нашем рынке. Основными поставщиками

оборудования стали ведущие мировые производители: Sommer, Elematic, AWM, Teiko, Weckenmann. Ассортимент продукции ДСК «Град» не привязан к конкретной серии. Комбинат может выпускать практически неограниченное количество типов домов, причем одновременно. Для ДСК уже разработаны проекты домов «Град-1М» и «Град-2М», а также эксклюзивные типы школ и детских садов.

Уникальная особенность ДСК «Град» заключается в том, что он представляет собой единый проектно-производственный комплекс России. На одной площадке локализованы все производственные мощности, интегрированные с помощью современных IT-технологий и объединенные автоматизированной системой управления. Это позволяет существенно снизить издержки, сделать процесс производства максимально эффективным и выпускать изделия высочайшего качества.

ДСК «Град» признан правительством Московской области приоритетным инвестиционным проектом. Комбинат стал одним из крупнейших предприятий Наро-Фоминска, предоставив более тысячи высокотехнологичных рабочих мест.

Наращивая производственные мощности, ГК «Мортон» продолжает анонсировать новые масштабные проекты. Совокупный портфель компании на начало 2015 года превысил 7,6 млн м<sup>2</sup> жилья. При этом около 3 млн м<sup>2</sup> в Москве и Подмосковье находится в активной разработке.

Расширяя географию присутствия в Москве, «Мортон» объявил о старте продаж квартир в новом микрорайоне «Северный», расположенном в 1,5 км от МКАД по правой стороне Дмитровского шоссе. Микрорайон сочетает преимущества столичного образа жизни, развитую инфраструктуру и прекрасную экологию пригорода, располагаясь на границе с рекреационной зоной Хлебниковского лесопарка. Всего на участке 11,37 га появится 140 тыс. м<sup>2</sup> различной недвижимости. Проект реализуется

В феврале ДСК «Град» торжественно открыли глава Минстроя РФ Михаил Мень, губернатор Московской области Андрей Воробьев и председатель правления ООО «УК «Роснано» Анатолий Чубайс



в четыре очереди, сдача в эксплуатацию первых двух очередей запланирована на II квартал 2017 года.

Другой новый проект компании — современный 17-этажный кирпично-монолитный жилой дом — возводится в поселке Нахабино Красногорского района. ЖК «Нахабино» объединяет комфорт проживания, близость к природе и отличную транспортную доступность. Жителям доступна вся социальная, торговая и развлекательная инфраструктура Нахабина. На придомовой территории будет проведено комплексное благоустройство и озеленение. Общая площадь застройки составит 24 тыс. м<sup>2</sup>.

Еще один микрорайон ГК «Мортон» — «Жемчужина Зеленограда» — относится к категории проектов, строящихся по новейшей концепции организации жилого пространства. Она подразумевает строительство жилья повышенной комфортности с развитой инфраструктурой и обеспечение жителей максимальным количеством рабочих мест. Общая площадь застройки — 254 тыс. м<sup>2</sup>. Завершение первой очереди строительства намечено на IV квартал 2016 года.

Создание широких возможностей для трудоустройства жителей стало важным элементом концепции микрорайона. Для этого тут будут

построены общественно-деловые комплексы и многофункциональный общественно-деловой центр, которые наряду с другими объектами инфраструктуры обеспечат рабочими местами более 2 тыс. человек. В непосредственной близости от «Жемчужины Зеленограда» правительство Москвы планирует построить современный технопарк, который предоставит еще 17 тыс. рабочих мест.

В ГК «Мортон» точно знают, что квартирный вопрос никогда не теряет свою актуальность. Ему не страшны финансовые и политические потрясения: покупать и продавать недвижимость будут всегда. Поэтому кризис — прежде всего проверка на прочность. И пройти ее смогут только лучшие. ◻



**МОРТОН**  
Мечтай | Живи | Действуй

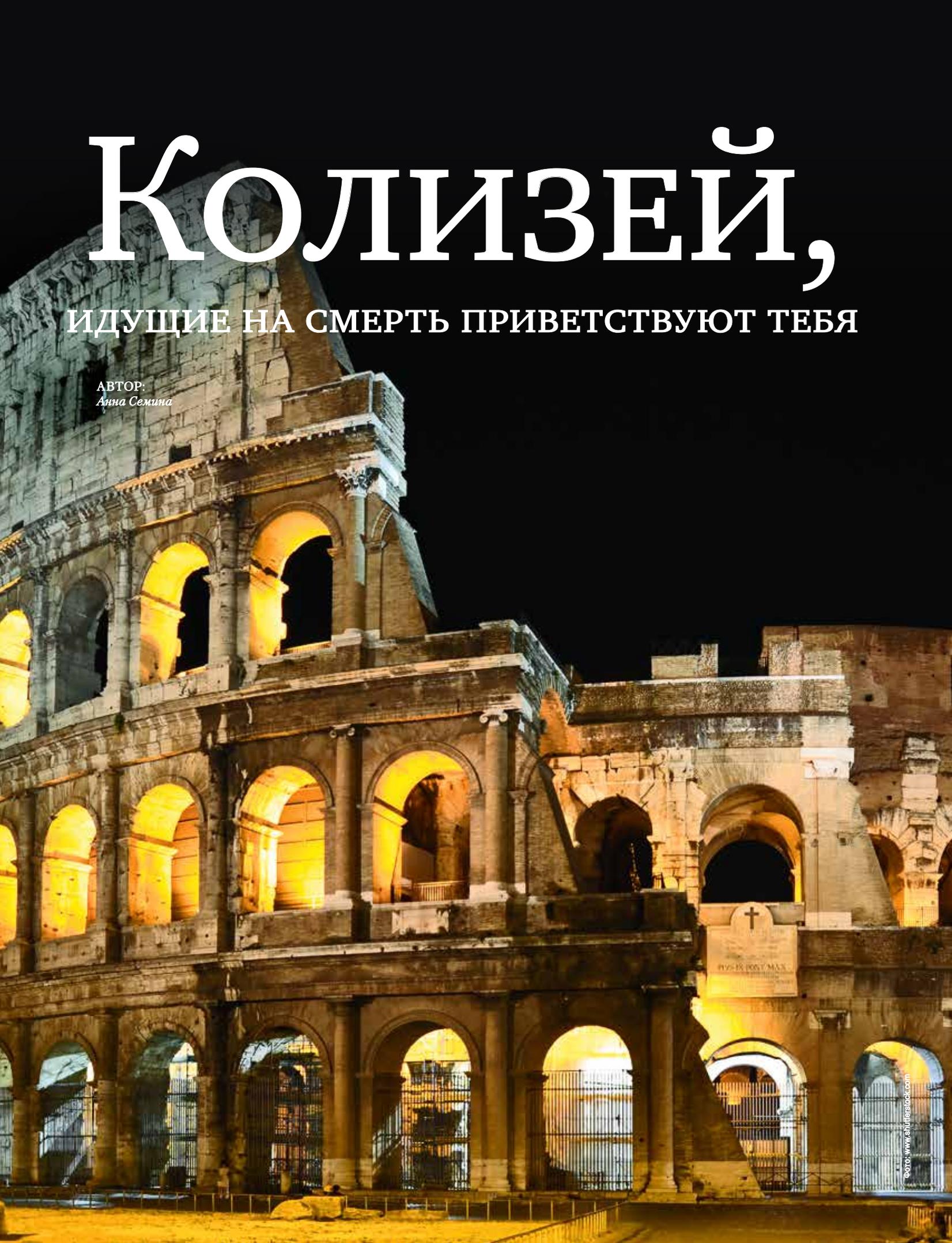
+7 (495) 921-22-71  
[www.morton.ru](http://www.morton.ru)

# КОЛИЗЕЙ,

ИДУЩИЕ НА СМЕРТЬ ПРИВЕТСТВУЮТ ТЕБЯ

АВТОР:

*Анна Семина*



НЕВОЗМОЖНО ПРЕДСТАВИТЬ ПАРИЖ БЕЗ ЭЙФЕЛЕВОЙ БАШНИ, ЛОНДОН — БЕЗ БИГ-БЕНА, ДУБАЙ — БЕЗ БУРДЖ-ХАЛИФЫ. А ОБРАЗ РИМА НЕОТДЕЛИМ ОТ КОЛИЗЕЯ. ТУРИСТЫ И ЖИТЕЛИ ИТАЛЬЯНСКОЙ СТОЛИЦЫ ПРИВЫКЛИ К РУИНАМ АМФИТЕАТРА, НО ЭТО ЛИШЬ ОСТАТКИ КОЛОСАЛЬНОГО СООРУЖЕНИЯ, КОТОРЫМ ОН КОГДА-ТО БЫЛ.

Сегодня мы видим скелет Колизея: снаружи не хватает почти половины внешнего кольца, а внутри остались только кирпичные ребра. Не сохранилась арена, нет трибуны из белоснежного травертина, пропал последний ряд галерки наверху, нет и статуй между арками. И все равно несколько миллионов туристов, которых притягивает ореол мрачной славы, ежегодно приезжают посмотреть на это грандиозное творение человеческих рук.

Колизей появился почти две тысячи лет назад — его не видели Цезарь и Август, не застали Клавдий и Нерон. Его решил воздвигнуть император Тит Флавий Веспасиан на территории знаменитого «Золотого дома» — императорской резиденции Нерона в центре города. После опустошительного пожара Нерон отвел под частную резиденцию огромный участок с садами и лесами, на котором размещались различные постройки и пруд.

*Арена в длину достигала 75 м, в ширину — 44 м. Пол арены, где происходило само действие, был сделан из дерева, обычно его посыпали песком*

После его смерти Веспасиан решил вернуть землю городу. Он приказал осушить пруд, дно которого было использовано под фундамент Колизея — самого большого амфитеатра, созданного для римского народа. О вилле Нерона напоминала только огромная статуя из позолоченной бронзы. Обнаженной мужской фигуре, когда-то имевшей лик Нерона, придали черты Гелиоса — бога солнца в короне из солнечных лучей. Высота статуи превышала 30 м, и римляне называли ее «Колосс Нерона». Считается, что названием Колизей обязан именно этому





незавершенными — например, кажется, что колонны только едва намечены. Поэтому зданием лучше любоваться издалека, поражаясь его невероятным размерам.

В случае с Колизеем посмотреть было на что. Он возвышался почти на 50 м — снеж-

*В XIII веке из Колизея сделали каменоломню. Камни использовали для возведения церквей и домов аристократов, а позже — канцелярии Папы Римского*

но-белый, с темными дугами арок, украшенный щитами и цветными лентами. Его венчала «корона» из частокола длинных шестов. В первоначанном виде Колизей был сильнее вытянут по вертикальной оси. Он состоял из четырех ярусов. В трех первых ярусах было устроено 80 огромных арок. Во всех пролетах арок размещены статуи — изображения богов и героев, легендарных или исторических персонажей, а также орлов. Все скульптуры были расписаны яркими красками.

Колизей появился почти две тысячи лет назад — его решил воздвигнуть император Тит Флавий Веспасиан на территории императорской резиденции Нерона в центре города

исполину, стоявшему рядом с амфитеатром. Обиходное название закрепилось вместо официального «амфитеатр Флавия». Впрочем, слово Colloseum на письме впервые встречается лишь в Средние века.

Строительство Колизея началось в 72 году н.э. В Рим было доставлено около 100 тыс. рабов. Их использовали для тяжелых работ — добычи и транспортировки камня из карьеров Альбулы по специально проложенной дороге. Над амфитеатром трудились профессиональные строители, инженеры, скульпторы и декораторы. Строительство велось за счет средств, вырученных за военную добычу.

Работы заняли всего восемь лет — удивительный срок для постройки такого масштаба. Дело в том, что находчивые инженеры Веспасиана множество раз воспроизвели то, что умели делать крайне хорошо, — арку. Они словно взяли и поставили один на другой несколько акведуков, обеспечив равномерное распределение нагрузки. Есть еще один трюк римских архитекторов. Травертин, из которого построен Колизей, является пористой породой, которая не подходит для проработки мелких деталей. Сооружения из травертина выглядят





ОТ **168 000**  
РУБЛЕЙ ЗА КВ. МЕТР

## НОВЫЙ КОРПУС С ВИДОМ НА РЕКУ

Финансовый партнер  
проекта



**ИПОТЕКА**  
ВТБ24 ОТ **13%\***

**БЕСПРОЦЕНТНАЯ**  
**РАССРОЧКА\*\***

[WWW.DONSTROY.COM](http://WWW.DONSTROY.COM)

**ДОНСТРОЙ**  
**(495) 925 47 47**

- Квартал нового поколения на берегу Москвы-реки, в двух шагах от «Москва-Сити»
- Современная европейская архитектура от известного архитектурного бюро SPEECH
- насыщенная инфраструктура: детский сад и школа, фитнес-клуб с бассейном, творческие студии, рестораны, магазины, клиники и многое другое
- Комфортная и безопасная территория без машин, прогулочная набережная, 6 гектаров парков и скверов, спортивные площадки, роллердромы и велодорожки
- Концепция общественных пространств от архитектурного бюро Wowhouse (Крымская набережная, объекты Парка Горького и др.)
- Квартиры от 50 кв.м с великолепными видами на Москву-реку и прилегающее парковое пространство
- Высота потолков от 3,2 до 4,3 метров, панорамное остекление
- Индивидуальные кладовые для жильцов

РЕКЛАМА ЗАО «Дон-Строй Инвест» 16+  
Москва

\* ИПОТЕКА ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ВТБ24 (ПАО). ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 1623 ОТ 29.10.2014 Г  
\*\* РАССРОЧКА ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ВТБ24 ЛИЗИНГ (ЗАО «СИСТЕМА ЛИЗИНГ 24»)  
ПОДРОБНОСТИ И ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ WWW.DONSTROY.COM



Гладиаторы сражались с голым торсом, только у некоторых было по две защитные пластины на груди. Зато они надевали шлемы, нередко богато украшенные перьями



Большинство окружающих Колизей зданий являлись служебными помещениями: склад реквизита, склад оружия гладиаторов, инструментальные цеха. Вероятно, здесь располагались и небольшие зверинцы для временного содержания животных, а также подобие больницы, где лечили раненых. Здесь же находилась гладиаторская казарма с ареной для тренировок — крупнейшая римская школа гладиаторов Ludus Magnus, соединенная подземным коридором с амфитеатром.

Вход в Колизей был бесплатным, но надо было обзавестись костяной табличкой с указанием места на трибуне, сектора и ворот, через которые следовало входить и выходить. Служитель проверял «билет» и пропускал внутрь. Посетитель оказывался в широком коридоре, освещенном солнечным светом, который пробивался сквозь проемы внешних арок. Своды украшала цветная лепнина — калейдоскоп цветов, мифологических фигур, орнаментов.

Мимо сплошным потоком двигались другие зрители, продавцы предлагали подушки для трибун и различные угощения: лепешки, черешню, персики, оливки, орешки пинии (большое количество скорлупы от них археологи нашли в канализации). По углам стояли букмекеры, принимающие ставки на победителя в ближайшем гладиаторском поединке.

Продуманная система лестничных маршей и коридоров позволяла публике быстро покинуть амфитеатр. Название этим выходам было дано говорящее — vomitoria (от лат. vomere — «извергать»).

Колизей имел форму эллипса, чтобы вместить больше людей, — всего порядка 50 тыс. Трибуны поднимались под углом 37°, обеспечивая отличный обзор с любого места. Мраморные трибуны — белоснежные. Нижний ярус, который ближе всего к арене, был предназначен для знати: сенаторов, весталок, жрецов и магистратов. Выше — сектор для сословия всадников, затем места для ремесленников, торговцев, чиновников. В самой верхней части трибун — места для простого люда. Для женщин отводился отдельный сектор. И наконец, деревянная галерка, опоясывающая Колизей, также была предназначена для обычных граждан.

Над Колизеем был предусмотрен выдвигной занавес. Сверху высились 240 массивных

Работы заняли всего восемь лет — удивительный срок для постройки такого масштаба. Дело в том, что находчивые инженеры Веспасиана множество раз воспроизвели то, что умели делать крайне хорошо, — арку

столбов. От них тянулись длинные канаты, которые держали большое центральное кольцо, висящее над ареной на высоте 40 м. По этой «паутине» от краев к кольцу раскатывали полотна ткани, скорее всего из тонкого льна. Длинные клинья ткани создавали навес, защищающий от солнца. А в центре оставалось большое круглое отверстие. Общий вес конструкции с парусом, кольцами, опорами и лебедками составлял около 24 т — нагрузка на каждый столб составляла около 100 кг. Навесную крышу натягивала и убирала тысяча военных моряков.

Арена в длину достигала 75 м, в ширину — 44 м. Пол арены, где происходило само действие, был сделан из дерева, обычно его посыпали песком. Под песком конструкции Колизея уходили вниз на 6 м, там было устроено несколько подземных этажей. Чтобы покрыть арену деревянным настилом, инженеры создали конструкцию из балок, переборок и ребер. Деревянный настил был немного выпуклым, чтобы собирать дождевую воду по краям арены.

Колизей, как любой театр, имел собственные кулисы, которые были расположены не по



*Амфитеатр возвышался почти на 50 м — снежно-белый, с темными дугами арок, украшенный щитами и лентами. Его венчал частокол длинных шестов*

**ФИНАНСОВЫЙ  
ФОРУМ  
ПО НЕДВИЖИМОСТИ  
2015**

REAL ESTATE PROFESSIONALS' ASSOCIATION  
**Рера**

г. Москва  
**21 АПРЕЛЯ 2015**

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕМЫ  
ЖАРКИЕ ДИСКУССИИ  
ТОЛЬКО РУКОВОДИТЕЛИ

+7 499 394 29 60  
[www.forum-finance.ru](http://www.forum-finance.ru)

Партнер  
**ГРУППА  
НГВ**

Соорганизаторы:  
**ARENATOR RU**  
коммерческая недвижимость

**URBANUS  
.RU** КВ.АРТИРНЫЕ  
МЕТРЫ

**ВЕДОМОСТИ**  
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ И НЕДВИЖИМОСТИ

**ГУА**  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ  
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

**BANKIR.RU**  
КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**NBJ**

**Аналитический  
Журнал**

**СДМ**  
СЕРВИС  
ДЕЛОВАЯ ИМПЕРИЯ

ИНДИКАТОРЫ  
РЫНКА  
НЕДВИЖИМОСТИ

**ВО**

**МИР.ДОМ**  
НОВОСТРОЙКИ

**Передний  
сервис**

**ГЛАВНОСТЬ**  
ГЛАВНОСТЬ

ДАЙДЖЕСТ  
НЕДВИЖИМОСТИ  
Russian Realty  
RUSSIANREALTY.RU

**EkbRealty.ru**

Фото: Serg Zastavkin / Shutterstock.com



бокам от сцены, а под ней. Сохранились записи о сценических машинах, внезапно возникающих на арене, — например, о гигантских китах. Когда они открывали пасти, из них выбегали несколько десятков свирепых медведей, и толпа замирала в восхищении. В других случаях из-под сцены вырастали богатые декорации со скалами и деревьями.

Под сценой находились подземные этажи с коридорами, лестницами, залами, оружием, клетками для животных, осужденных. Особые пандусы позволяли водружать на арене любые декорации, установленные в определенных точках лебедки. На нижних уровнях существовали огнезащитные перегородки из пеперина (вулканического туфа). Подземные этажи появились в Колизее не сразу. Когда их не было, арену затапливали водой и устраивали настоящие морские сражения с кораблями и оружием.

Как правило, у игр был спонсор (editor) — какой-нибудь патриций, по закону обязанный устраивать подобные события. Несколько игровых дней обходились в целое состояние. Взамен он получал благодарность сената и народа, что способствовало его будущей карьере. Именно спонсор решал, помиловать или казнить проигравшего в поединке гладиатора.

По краям арены сидели оркестры, играющие триумфальный марш. Они же создавали

Колизей имел форму эллипса, чтобы вместить больше людей, — всего порядка 50 тыс. Трибуны поднимались под углом 37°, обеспечивая отличный обзор с любого места

музыкальный фон во время поединков, подчеркивая наиболее важные моменты. Действо начиналось с того, что распахивались главные ворота, пропускающие торжественный кортеж. Сначала шли два ликтора со знаками отличия организатора игр, затем следовали музыканты с длинными трубами. Выкатывалась повозка с большим плакатом — программой поединков.

*У игр был спонсор (editor) — какой-нибудь патриций, по закону обязанный устраивать подобные события. Несколько игровых дней обходились в целое состояние*

Потом выходил человек, несущий символическую пальмовую ветвь победителя, и рабы со шлемами и мечами гладиаторов. Часть использовалась в поединках, а часть выносилась только для парада. Наконец, шествовали сами гладиаторы. Кстати, никто из них не был облачен в латы, как это любят показывать в фильмах. Гладиаторы сражались с голым торсом, только у некоторых было по две защитные пластины на груди. Зато они надевали шлемы, нередко богато украшенные перьями.

За четыре с половиной столетия работы Колизей стал местом с рекордным количеством смертей на единицу площади. Когда в 80 году н.э. император Тит, сын и наследник Веспасиана, открывал Колизей, за 100 дней торжеств погибло 5 тыс. животных. А при праздновании победы над даками (во времена правления Траяна) представления в Колизее шли 120 дней. За это время было убито 11 тыс. животных и 10 тыс. гладиаторов. Нигде в мире не было столь высокой концентрации смерти. По разным оценкам, на арене лишили жизни от 250 до 500 тыс. человек. А некоторые исследователи полагают, что цифра чуть ли не в два раза больше.

Несмотря на кровавое предназначение, Колизей является выдающимся архитектурным сооружением. После падения Римской империи он стал постепенно разрушаться. В XIII веке из Колизея сделали каменоломню. Камни использовали для возведения церквей и домов аристократов, а позже — канцелярии Папы Римского. Колизей утратил две трети своей первоначальной массы, но все равно поражает масштабом. В 2007 году этот символ Рима и популярнейший туристический объект был признан одним из семи новых чудес света. (PH)



# ПАВЛИНО

Новоград

от 1 990 000 руб.

## КВАРТИРЫ в г. ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ

- широкий выбор квартир различных планировок: студии, евро-двушки, евро-трешки
- 5 собственных детских садов на 900 мест, школы, поликлиника
- рядом Ольгинский и Павлинский лесопарки
- линия будущего легкого метро в пешей доступности от проекта
- открытие станции метро «Некрасовка» (2017г.) в 3 км
- развитая инфраструктура г. Железнодорожный

© Проектная декларация можно ознакомиться на сайте: [www.novogradpavlino.ru](http://www.novogradpavlino.ru)



15 ЛЕТ НАДЕЖНОСТИ

+7 (495) 937 76 55  
[www.novogradpavlino.ru](http://www.novogradpavlino.ru)



АВТОР:  
*Оксана Самборская*

# СРОЧНОЕ ИЗГОТОВЛЕНИЕ КЛЮЧЕЙ ОТ СТАВКИ



ПРОШЛЫЙ ГОД СТАЛ ДЛЯ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОДОМ-АТТРАКЦИОНОМ. КАК НА АМЕРИКАНСКИХ ГОРКАХ, СТАВКИ ЗА ПОЛГОДА УПАЛИ ВНИЗ, ВАКАНТНОСТЬ ВЗЛЕТЕЛА ВВЕРХ, А ВЛАДЕЛЬЦЫ ПОМЕЩЕНИЙ И АРЕНДАТОРЫ ПОМЕНЯЛИСЬ МЕСТАМИ. В ОБЩЕМ, ТАКОГО ПОВОРОТА СОБЫТИЙ НИКТО НЕ ОЖИДАЛ, ХОТЯ АНАЛИТИКИ, КОНЕЧНО, ТЕПЕРЬ НАДУВАЮТ ЩЕКИ И ГОВОРЯТ, ЧТО ОНИ ЖЕ ПРЕДУПРЕЖДАЛИ.

Однако этот крутой вираж заставил стороны идти на компромисс. Похоже, те, кто освоит эту науку на «хорошо» и «отлично», выживут и преуспеют, а те, кто так и не научится коммерческой дипломатии, сойдут со сцены. Сильная девальвация курса рубля очень существенно повлияла на коммерческие условия и уровень вакантных площадей, поэтому собственники и арендаторы вынуждены приспосабливаться к кардинально изменившейся обстановке.

В офисном сегменте, по подсчетам компании CBRE, значительно увеличился средний объем свободных площадей — с 12% в 2013 году до 16,6% в 2014 году. Сильнее всего пострадали дорогие офисы: если в сегменте класса В этот показатель возрос с 11 до 12,8%, то в классе А — с 17 до 28%. А в ММДЦ «Москва-Сити», по данным управляющего партнера компании S. A. Ricci Алексея Богданова, доля вакантных площадей на конец 2014 года находилась на уровне почти 50%.

*Собственники подписывают договоры на короткие сроки, чтобы минимизировать риски и согласовать новые условия аренды по окончании такого периода*

Запрашиваемые ставки аренды в конце прошлого года уменьшились на 15–20%, фактические — на 20–30% по сравнению с началом 2014 года. В среднем для офисов класса А ставка аренды составила от \$550 до 1 тыс. за 1 м<sup>2</sup> в год, для класса В — \$300–450 за 1 м<sup>2</sup> в год (без учета эксплуатационных расходов и НДС).



*В рубли переходят не все, в большей степени этот процесс затрагивает объекты классов В+ и В- и объекты, у собственников которых нет валютных долгов*

По статистике компании JLL, доля свободных площадей на рынке торговых центров Москвы в прошлом году возросла с 3,5 до 6% в связи с рекордным вводом новых объектов (более 600 тыс. м<sup>2</sup>) при снизившейся активности ритейлеров. «Ставки аренды к концу года снизились в среднем на 20–30% в долларовом выражении, ставка на помещения площадью 100–200 м<sup>2</sup> в наиболее успешных торговых центрах Москвы осталась на прежнем уровне \$2060 за 1 м<sup>2</sup> в год», — отмечает директор отдела исследований рынка CBRE Валентин Гаврилов.

Похоже, эта тенденция сохранится. Эксперты прогнозируют увеличение общей доли свободных площадей в московских торговых

Для повышения лояльности арендаторов увеличиваются сроки арендных каникул (от шести месяцев до одного года), выполняется или финансируется отделка помещений, снижается индексация



Доля свободных площадей на рынке торговых центров Москвы в прошлом году возросла с 3,5 до 6% в связи с рекордным вводом новых объектов (более 600 тыс. м<sup>2</sup>) при снизившейся активности ритейлеров

центрах до 8%: на 2015 год запланирована сдача в эксплуатацию почти 1 млн м<sup>2</sup> новых торговых комплексов. Впрочем, реальный объем, судя по всему, не превысит 500 тыс. м<sup>2</sup>.

Второй торговый сегмент — стрит-ритейл совсем грустен: по данным CBRE, по итогам 2014 года уровень вакантных площадей на главных торговых улицах Москвы достиг максимального значения за последние полтора года — 8,2%. На начало 2015 года этот показатель вырос до 10–11%. В JLL подсчитали, что доля свободных площадей в основных коридорах Москвы на конец 2014 года — 9%, во второстепенных торговых коридорах этот показатель увеличился до 20%.



Сильная девальвация курса рубля очень существенно повлияла на уровень вакантных площадей, поэтому собственники и арендаторы вынуждены приспосабливаться к изменившейся обстановке

Вот на этом фоне и пришло время договариваться. Общим для всех сегментов коммерческой недвижимости стал перевод договоров в рубли. Этот переход бывает двух видов: курс доллара фиксируется на определенном уровне либо заключается рублевый договор. В сегменте офисной недвижимости он имеет свои особенности. Как уточняет заместитель руководителя отдела исследований компании JLL Олеся Дзюба, в рубли переходят не все, в большей степени этот процесс затрагивает объекты классов В+ и В-, а также те объекты, у собственников которых нет валютных долгов.

Владельцам бизнес-центров класса А труднее преодолеть психологический барьер — они по-прежнему предпочитают контракты в валюте. «Собственники офисных зданий класса А готовы фиксировать верхнюю границу курса на короткий срок (на период до года) на уровне 50–70 руб. за \$1 с дальнейшей возможностью пересмотра коммерческих условий через один-три года», — рассказывает Олеся Дзюба.



Валентин Гаврилов считает, что наиболее распространенный диапазон для валютного коридора — 45–55 руб., срок действия договора варьируется от шести месяцев до двух-трех лет. Для повышения лояльности арендаторов увеличиваются сроки арендных каникул (от шести месяцев до одного года), выполняется или финансируется отделка помещений, снижается индексация (2–3% относительно 3–5% в 2013 году).

Алексей Богданов напоминает, что в наиболее сложном положении оказались многочисленные арендаторы, в свое время заключившие с собственниками договоры аренды в долларах и договоры, которые



предусматривают большие штрафы за досрочное расторжение.

Торговая недвижимость подстраивается к ситуации не хуже офисной. Собственники торговых центров впервые с 2000 года стали закреплять курс долларовой ставки аренды в рублевом эквиваленте. На сегодняшний день к этой мере прибегли более 90% арендодателей столичных торговых центров, утверждает директор по сдаче в аренду торговых центров компании Knight Frank Юлия Соколова. Валютный коридор фиксируется на уровне 40–50 руб. за \$1 на срок от трех месяцев до двух лет. Ритейлеры пытаются пролонгировать этот период, но в ключевых проектах это сделать не удается.

«В среднем по рынку ставки аренды, номинированные в иностранной валюте, за последние 12 месяцев снизились на 20–40%. Пересмотр коммерческих условий в востребованных объектах с сильным пулом арендаторов и высоким трафиком влечет минимальные потери для собственника: как правило,

арендаторам предоставляется дисконт по долларовой ставке аренды, который позволяет нивелировать курсовую разницу», — замечает Юлия Соколова.

*Сильнее всего пострадали дорогие офисы: если в сегменте класса В объем свободных площадей возрос с 11 до 12,8%, то в классе А — с 17 до 28%*

Специалисты уверены, что взаимоотношения между арендатором и арендодателем зависят от конкретного торгового центра. Партнер, ведущий консультант компании «Магазин магазинов» Диана Зазнобина делит торговые центры на две условные категории: действующие и строящиеся.

В действующих, которые дробятся на подкатегории: успешные (заполняемость 100%)

и развивающиеся (недавно открытые, с за-  
полняемостью от 10 до 60%), многое зависит  
от владельца торгового центра — является ком-  
пания российской или зарубежной.

Практически все российские собственники  
торговой недвижимости идут на фиксацию  
курса или переходят на рублевые ставки.  
«Обычно это происходит в пределах 35–45 руб.

*Те, кто освоит науку компромис-  
са на «хорошо» и «отлично», вы-  
живут и преуспеют, а те, кто  
так и не научится коммерческой  
дипломатии, сойдут со сцены*

за \$1 по уже имеющимся договорам в дейст-  
вующих торговых центрах, — рассказывает Диана  
Зазнобина. — Зарубежные компании-собствен-  
ники снижают у.е. от 20 до 50%, но оплату  
по-прежнему требуют по курсу Центробанка.  
Эти скидки закрепляются в дополнитель-  
ных соглашениях на определенные сроки —  
от 6 до 12 месяцев в зависимости от популяр-  
ности торгового центра».

В настоящий момент рынок принадлежит  
арендатору и характеризуется следующими  
чертами: фиксируется коридор курса доллара  
или расчеты переводятся в рубли; применяется  
понятие «максимальная доля аренды в товаро-  
обороте»; аренда оплачивается как процент от то-  
варооборота при минимальной ставке (либо ее  
отсутствии). Собственники стараются подписы-  
вать договоры на более короткие сроки, чтобы  
минимизировать риски и согласовать новые  
условия аренды по окончании такого периода.

Конкретный пример дополнительных  
соглашений к действующему договору для  
успешного торгового центра приводит Диана  
Зазнобина:

- 1) фиксация курса доллара на уров-  
не 45 руб. или показатель максимальной  
доли аренды в товарообороте на уров-  
не 18%;
- 2) замена всего депозита или его части  
на банковскую гарантию;
- 3) срок дополнительного соглашения —  
6–12 месяцев.

Пример договора аренды по развивающе-  
му или предварительного договора аренды  
по строящемуся торговому центру для значи-  
мых арендаторов выглядит так:

- 1) рублевый договор;



- 2) платежи ограничены показателем  
максимальной доли аренды в товаро-  
обороте, который определяется объемом  
товарооборота;
- 3) обеспечение — банковская гарантия, пер-  
вый платеж — при выходе на отделку.

Что касается стрит-ритейла, он идет по про-  
торенному пути. «В большинстве случаев  
договоры аренды «на улицу» подписываются  
сроком на пять лет, соответственно, каждые  
пять лет на рынке происходит выброс большо-  
го количества помещений. Последняя волна  
подписания/переподписания договоров была  
на стыке 2008–2009 годов. В силу нестабиль-  
ной экономической и геополитической ситу-  
ации в течение всего 2014 года наблюдалось  
только увеличение количества пустующих  
помещений», — говорит партнер, руководитель  
направления стрит-ритейл компании «Магазин  
магазинов» Марина Маркова.

Решение здесь все то же: собственники  
становятся более лояльными по отношению  
к арендаторам. Большинство арендаторов

«Пересмотр ком-  
мерческих условий  
в востребованных  
объектах с высоким  
трафиком влечет  
минимальные потери  
для собственника:  
арендаторам предо-  
ставляется дисконт  
по долларовой ставке  
аренды»



«Часто владельцы торгово-розничных помещений проживают за пределами РФ или имеют валютные кредиты, так что заинтересованы получать доход от сдачи в долларах США либо другой валюте»

рассматривают предложения по аренде только в рублях. Так, компания «Связной» с гордостью рапортует о том, что «почти полностью избавилась от валютной зависимости: 98% договоров аренды приведены к рублевым ставкам». При этом компания сообщает о снижении арендных ставок для розничных магазинов сети на 30%.

И все же было бы несправедливо заявлять, что абсолютно все ушли в рубль. «Помещения уличной торговли с арендными ставками, номинированными в долларах США по курсу Центробанка, неликвидны и не востребованы у арендаторов. Тем не менее они есть, — комментирует директор направления стрит-ритейл компании Knight Frank Виктория Камлюк. — Собственники таких торгово-розничных помещений — преимущественно физические лица, для которых арендный бизнес непрофильный, поэтому они не в полной мере осведомлены о реалиях рынка. Кроме того, часто владельцы проживают за пределами РФ или имеют валютные кредиты, так что заинтересованы получать доход от сдачи в долларах США либо другой валюте».

По оценкам JLL, в конце 2014 года около трети арендодателей качественного предложения стрит-ритейла Москвы не были готовы переходить на рублевые долгосрочные договоры, которые сейчас активно требуют даже арендаторы, традиционно готовые подписывать

валютные контракты: fashion-операторы, ритейлеры сегмента люкс и крупные банки.

Что касается сроков заключения договоров, то новые договоры аренды заключаются с банками, продуктовыми магазинами, ресторанами, аптеками на срок от трех лет. Самым желанным

### *В конце 2014 года около трети арендодателей качественного предложения стрит-ритейла Москвы не были готовы переходить на рублевые договоры*

и стабильным арендатором для собственников объектов стрит-ритейл являются банки, но развивающихся банков немного. Оживление рынка последует за восстановлением банковской сферы, но трудно прогнозировать, когда в ней закончится кризис.

Эксперты Knight Frank не исключают появление такой тенденции в стрит-ритейле, как переход на арендный платеж в виде невысокой фиксированной ставки и процента от товарооборота арендатора. Раньше последняя из упомянутых схем арендных платежей применялась только для якорей и крупных арендаторов в торговых центрах.

Наконец, складской сегмент. По итогам 2014 года 85% рыночных предложений (как вакантных, так и строящихся объектов) было в рублевых ставках. В конце февраля 2015 года на рынке осталось только четыре девелопера, которые выставляют на рынок складские площади в долларах. Средняя запрашиваемая ставка — \$125 за 1 м<sup>2</sup>. Рублевые ставки разнятся в зависимости от типа проекта: для строящихся зданий и введенных зданий на первичном рынке ставки колеблются в пределах 4,2–5 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup> в год, для вторичного рынка — от 5 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup> в год.

Сроки договоров аренды на данный момент не изменились и составляют три–пять лет, но существенным отличием стало время, на которое фиксируется рублевая ставка: на год, два или на весь срок договора, резюмируют в CBRE. Арендаторы, которые ранее заключали ставки в долларах, ведут активные переговоры с арендодателями. Наиболее распространенным итогом становится фиксация курса на небольшой промежуток времени (обычно три–пять месяцев), после чего стороны обсуждают коммерческие условия вновь. (дн)



BP

# ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

# ЭКСПЕРТИЗА НОВОСТРОЙКИ



## **i** О ПРОЕКТЕ

Проект «Резиденции Сколково. Страна чудес» — красивый и современный жилой комплекс. В основе концепции — сказка «Алиса в Стране Чудес» Льюиса Кэрролла. Здесь царит атмосфера города чудес с его «дворцами и благоухающими садами», которые видны в замочную скважину и куда так хочется попасть. Отражение концепции в проекте — в благоустройстве и отделке входных групп — великолепно дополняет образ, делая его целостным, гармоничным и запоминающимся. Первая очередь строительства — два монолитных девятиэтажных дома, два детских сада, наземный паркинг. Вторая очередь — четыре девятиэтажных дома. Третья очередь — 14 жилых домов и объекты инфраструктуры. Внутренняя территория огорожена и имеет электронную систему контроля доступа. Здесь появятся живописные внутренние дворики, аллеи и бульвар. Предусмотрены подземные и наземные паркинги. Широкий выбор площадей: самая небольшая квартира — 40,5 м<sup>2</sup>, самая просторная — 118 м<sup>2</sup>. Высота потолков — 3 м. Особенности проекта — квартиры с кухней-нишей, в которых можно объединить гостиную со столовой.

## **и** ИНФРАСТРУКТУРА

**Транспортная доступность.** Расстояние до Москвы — 0 км. Всего в двух минутах езды находятся две развязки МКАД. В 2014 году открыта новая развязка на Можайском шоссе. Сообщение со станциями метро «Парк Победы», «Славянский бульвар», «Юго-Западная», а также с аэропортами и вокзалами обеспечивают регулярные автобусные маршруты, пригородные поезда и экспрессы. Транспортную ситуацию улучшат два дублера Кутузовского проспекта.

**Природа.** Поблизости расположены Баковский лесопарк, Мещерский парк. Рядом находятся санатории, дома отдыха.

**Образование.** В Сколково работают престижные учебные и научные центры. Особого внимания заслуживает Зареченская средняя

общеобразовательная школа — новый современный комплекс из 33 учебных классов, оздоровительного и спортивного центров с катком и бассейном.

**Спорт.** В Сколково созданы многочисленные спортивные площадки, бассейны и стадионы, поля для гольфа, лыжные трассы и велосипедные дорожки.

**Внутренняя инфраструктура.** Открыт детский сад «Маленькие Эйнштейны» (на 115 мест) со спортивным бассейном. Второй детский сад на 170 мест будет сдан в 2015 году. Введен в эксплуатацию наземный паркинг. Запланированы школа со спортивным залом и стадионом, детские и спортивные площадки, паркинги, магазины, банки и другие объекты.



# «РЕЗИДЕНЦИИ СКОЛКОВО. СТРАНА ЧУДЕС»



## ! МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА



**АЛЕКСЕЙ БОЛСАНОВ,**  
шеф-редактор  
портала 1dom.ru

Проект «Резиденции Сколково. Страна чудес» расположен в непосредственной близости от инфраструктуры столицы, Кутузовского проспекта и сразу нескольких станций метро. На данный момент часть корпусов и объектов инфраструктуры уже сдана в эксплуатацию, покупатель может самостоятельно оценить качество корпусов, отделки входных групп и элементов ландшафтного дизайна. Высокий уровень проекта полностью соответствует заявленному статусу комплекса бизнес-класса. Территория жилого комплекса огорожена и охраняется, а внутренние дворы закрыты для машин. Особого внимания заслуживают тщательно продуманные планировочные решения, включающие как классические варианты, так и квартиры с большими кухнями-гостиными европейского типа. В целом соотношение цена/качество в «Резиденции Сколково. Страна чудес» — одно из лучших в своем сегменте. Этот комплекс — удачное инвестиционное вложение, а также место, где хочется жить.

## \$ ЦЕНЫ И УСЛОВИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ

Цена — от 107 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup>.  
Скидка 2% предоставляется при 100%-ной оплате и ипотеке.  
Беспроцентная отсрочка — два месяца при условии первоначального взноса 30%.  
Сотрудники отдела по ипотечному обслуживанию «Абсолют Недвижимость» бесплатно помогут разобраться во всех нюансах приобретения недвижимости с использованием ипотечного кредита, подберут наиболее подходящие программы и оформят все необходимые документы.  
Аккредитованные банки-партнеры: Сбербанк, ВТБ24, Райффайзенбанк, «Банк Москвы», Металлинвестбанк, «Абсолют банк», банк «Возрождение», «ТрансКапитал банк», «Открытие банк».

## ☎ ОФИС ПРОДАЖ



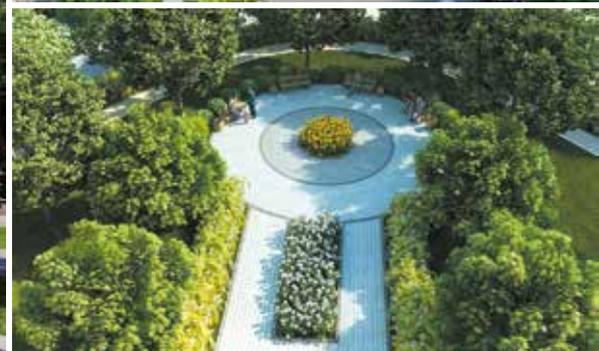
**ОФИС ПРОДАЖ НА ОБЪЕКТЕ**  
Московская обл., Одинцовский район,  
п. Заречье, ул. Каштановая, 1  
**Режим работы офиса продаж:**  
ежедневно с 10.00 до 20.00  
**ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС ПРОДАЖ**  
Москва, Фрунзенская наб., 54  
**Режим работы офиса продаж:**  
пн–пт: с 9.30 до 20.00  
**+7 (495) 745–55–33**

<b>Объект</b>	«Резиденции Сколково. Страна чудес»
<b>Срок ГК</b>	корп. 2 — сдан, корп. 1 — 30 марта 2015 года (1-я очередь); 21 декабря 2016 года (2-я очередь)
<b>Начало монтажа</b>	2011 год (1-я очередь), 2014 год (2-я очередь)
<b>Состояние монтажа</b>	1-я очередь готова, 2-я очередь — строительные работы
<b>Этажность</b>	9
<b>Проект</b>	индивидуальный
<b>Общая площадь квартир</b>	39 тыс. м <sup>2</sup> (1-я очередь), 51,5 тыс. м <sup>2</sup> (2-я очередь), 158 тыс. м <sup>2</sup> (3-я очередь)
<b>Количество комнат в квартирах</b>	1–4
<b>Особенности проекта</b>	огороженная территория, подземные и наземные паркинги, детские сады и школа на территории жилого комплекса



**+7 (495) 745–55–33**  
**www.skolkovo-city.ru**

# ЭКСПЕРТИЗА НОВОСТРОЙКИ



## **i** О ПРОЕКТЕ

ЖК «Москва А101» — масштабный жилой район в центре Новой Москвы на участке площадью 100 га с монолитно-кирпичными домами переменной этажности (8, 12, 14, 16 этажей). В ЖК «Москва А101» представлены одно-, двух- и трехкомнатные квартиры свободной планировки (без несущих внутренних стен) площадью от 40 до 125 м², в том числе с отделкой в трех стилях.

Особенность квартир — высокие потолки до 3 м и увеличенная площадь кухни, благодаря чему ее можно объединить с гостиной, превратив в многофункциональное пространство. Входные группы, лифтовые холлы, вестибюли и места общего пользования выполнены в современном авторском дизайне, во многих корпусах предусмотрены кладовые помещения для хранения вещей, которым обычно не хватает места в квартире. Для удобства автовладельцев на территории жилого комплекса есть многоуровневый паркинг с автомойкой на 1 тыс. машин.

## **И**НФРАСТРУКТУРА

Многоэтажные дома соседствуют, с одной стороны, с лесными массивами, а с другой — с объектами инфраструктуры, которые необходимы для комфортной жизни. ЖК «Москва А101» — полноценный город в городе, в котором есть все для жизни, учебы и отдыха. Одновременно с появлением новостроек на территории комплекса «Москва А101» открываются новые детские сады и современные школы с бассейнами, магазины и кафе. Все находится рядом: не придется куда-то ехать, чтобы получить качественное образование или провести свободное время. Просторные красивые дворы, игровые и спортивные площадки, прогулочные зоны, летние велодорожки

и зимние лыжные трассы и катки — это не мечта, а реальность, доступная каждому жителю «Москвы А101».

Быстро добраться из «Москвы А101» до центра столицы можно как на машине, так и на общественном транспорте. От станции метро «Теплый Стан» до новостроек курсируют автобусы и маршрутные такси, кроме того, городские власти планируют продлить две действующие ветки метро (Сокольническую и Калининско-Солнцевскую), а также проложить новую хордовую линию в Коммунарку. Развитие территории Новой Москвы подразумевает реконструкцию Калужского шоссе и строительство центральной автодороги в поселок.



# ЖК «МОСКВА А101»



## ! МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА



**АЛЕКСЕЙ БОЛСАНОВ,**  
шеф-редактор  
портала 1dom.ru

ЖК «Москва А101» — проект, который является качественным образцом современной городской среды. Жители комплекса имеют уникальный шанс жить в просторной квартире с удобной планировкой, водить детей в современные детские сады, школы и спортивные секции, при этом квартал окружен лесом, а добраться до центра Москвы не составит никакого труда. К тому же в будущем тут появится станция метро. В жилом комплексе предусмотрено все для комфорта новоселов: высокие потолки, большие кухни и ванные, просторная придомовая территория и многоуровневые паркинги для машин, полноценная городская инфраструктура от застройщика и благоприятное экологическое окружение. В рейтингах новостроек Новой Москвы «Москва А101» занимает лидирующие места, что обусловлено привлекательными ценами на квартиры и высоким качеством жилого комплекса.

## \$ ЦЕНЫ И УСЛОВИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ

**Минимальная цена** — от 4,2 млн руб. Действуют скидки на квартиры, расположенные на первых и последних этажах. Ипотека от Сбербанка и еще более 15 банков-партнеров. Военнослужащие вправе воспользоваться военной ипотекой.

### Рассрочка:

- минимальный первоначальный взнос составляет 30% стоимости квартиры;
- ежемесячный или ежеквартальный вариант выплат;
- процентная ставка рассрочки до 12 месяцев — 15% годовых на остаток задолженности;
- процентная ставка рассрочки свыше 12 месяцев — 16% годовых на остаток задолженности.

## ☎ ОФИС ПРОДАЖ



**Офис на Фрунзенской**  
Комсомольский просп., 32, корп. 2

**Офис в Коммунарке**  
пос. Коммунарка, 35, корп. 2

**Режим работы офисов продаж:**  
пн–пт: 9.00–20.30  
сб–вс: 10.00–18.00  
**+7 (495) 241–92–86**  
**a101.ru**

<b>Объект</b>	ЖК «Москва А101» (третья очередь)
<b>Адрес</b>	4 км от МКАД по Калужскому шоссе, пос. Коммунарка
<b>Срок ГК</b>	март 2017 года
<b>Начало монтажа</b>	2015 год
<b>Состояние монтажа</b>	общестроительные работы
<b>Этажность</b>	8–16
<b>Проект</b>	индивидуальный
<b>Общая площадь квартир</b>	68 тыс. м <sup>2</sup>
<b>Количество комнат в квартирах</b>	1–3
<b>Особенности проекта</b>	удобное транспортное сообщение и в перспективе — метро рядом с домом, экологически благоприятный район с чистым воздухом



Город, где хочется жить!

**+7 (495) 241–92–86**  
**a101.ru**

# ЭКСПЕРТИЗА НОВОСТРОЙКИ



## **i** О ПРОЕКТЕ

ГК «Пионер» объявляет о старте нового проекта — жилого квартала «LIFE – Ботанический сад». В новом жилом комплексе будут применяться технологии японского строительства, максимально воплощающие представления об удобном и комфортабельном жилье. Жилой комплекс располагается в уникальном месте: в непосредственной близости от Ботанического сада — крупнейшего природного парка Москвы и Европы, а также в шаговой доступности от метро и новой станции МКЖД.

В рамках первой очереди появятся две 24-этажные башни и 16–18-этажное здание. Все дома будут возводиться по современной технологии монолитного строительства с использованием вентилируемых фасадов. Особенностью проекта являются уникальные балконы с панорамными видами на Ботанический сад, которые визуально расширяют пространство квартир.

В проекте жилого квартала «LIFE – Ботанический сад» будет реализована концепция «двор без машин». Она предусматривает наличие подземных паркингов под каждой из четырех очередей строительства. Все квартиры в жилом комплексе сдаются с продуманными планировками и полностью готовой чистовой отделкой под ключ.

## **и** ИНФРАСТРУКТУРА

Объект находится на участке, ограниченном проездом Серебрякова, 1-м Ботаническим и Лазоревым проездами и Снежной улицей. Жилой квартал «LIFE – Ботанический сад» предлагает будущим жителям уникальное место на карте Москвы — соседство с территорией крупнейшей в Европе природной зоны (25 га) и живописными берегами реки Яузы. Большая часть Ботанического сада — это живой лес.

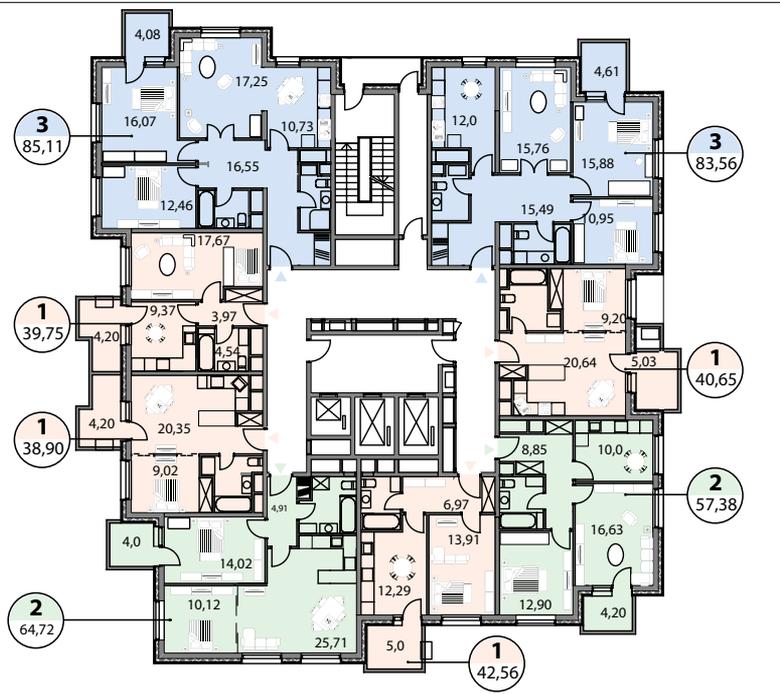
Комплекс «LIFE – Ботанический сад» разместится к северу от станции метро «Ботанический сад». Здесь появится транспортно-пересадочный узел, включающий метро, перехватывающие парковки и кольцевую

железную дорогу. Важной особенностью местоположения нового проекта станет транспортная доступность — отсюда с легкостью можно добраться до центра города или любого другого района Москвы. От жилого комплекса до станции метро «Ботанический сад» и самого Ботанического сада — всего 1 мин.

Прилегающие к жилому комплексу улицы ведут на основные транспортные магистрали (проспект Мира, Алтуфьевское шоссе, Третье транспортное кольцо). Рядом с новостройкой есть станция МКЖД и проходят несколько маршрутов общественного транспорта.



# ЖК «LIFE – БОТАНИЧЕСКИЙ САД»



## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА



**АЛЕКСЕЙ БОЛСАНОВ,**  
шеф-редактор  
портала 1dom.ru

Как результат инновационного подхода японских архитекторов к дизайну мы видим стильные запоминающиеся фасады жилого комплекса. Отдельного упоминания заслуживает последний этаж с квартирами-пентхаусами, с террас которых открываются потрясающие виды на Ботанический сад и панораму Москвы. С особой тщательностью продумано обустройство красивых просторных входных групп — lounge-зон. Проектом предусмотрены спортзал, магазины, рестораны, детский клуб. Стоит отметить и другие объекты социальной инфраструктуры: учебное заведение «Ломоносовская школа» на 550 мест и детский сад на 240 мест. Ботанический сад, который расположен всего в 1 мин от жилого комплекса, — это уникальное место для занятий бегом, лыжным спортом, скандинавской ходьбой. В 2015 году Ботаническому саду исполняется 80 лет, а возраст некоторых деревьев в парке превышает 350 лет. В саду насчитывается 8820 видов растений.

## ЦЕНЫ И УСЛОВИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ

ГК «Пионер» в партнерстве с ВТБ 24 предлагает приобрести квартиру в жилом квартале «LIFE – Ботанический сад» по аккредитивной форме расчетов. Полный контроль движения денежных средств, тщательная проверка предоставляемых документов независимыми банковскими специалистами гарантируют минимизацию рисков.

Подробную информацию об особенностях аккредитивной формы расчетов вы узнаете в офисе продаж ГК «Пионер».

## ОФИС ПРОДАЖ



ул. Малая Грузинская, 3  
(бизнес-центр, первый этаж)

+7 (495) 987-35-35

<b>Объект</b>	жилой квартал «LIFE – Ботанический сад»
<b>Адрес</b>	метро «Ботанический сад», 1-й Ботанический пр., 1
<b>Срок ГК</b>	декабрь 2016 года (первая очередь)
<b>Начало монтажа</b>	март 2015 года
<b>Состояние монтажа</b>	подготовка площадки (первая очередь)
<b>Этажность</b>	переменная, 16–18–24
<b>Общая площадь квартир</b>	9 582 м² (первая очередь)
<b>Количество комнат в квартирах</b>	1–4
<b>Особенности проекта</b>	550 мест в «Ломоносовской школе», 240 мест в детском саду, 436 подземных машино-мест, удобное транспортное сообщение и метро в 1 мин от дома, экологически благоприятный район с чистым воздухом и обширными зелеными массивами



+7 (495) 987-35-35  
[www.pioneer.ru](http://www.pioneer.ru)

ЭКСКЛЮЗИВ



## ЛУЧШИЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА

Калужское направление вполне можно назвать «серебряным» шоссе вслед за «золотыми» Рублевкой и Новой Ригой. Здесь мало промышленных предприятий и максимально сохранена природная среда. Жилой комплекс «Дубровка» среди объектов этого направления выделяется особенно. Это единственный готовый комплекс бизнес-класса с полностью построенной развитой инфраструктурой. «Дубровка» неоднократно получала специализированные премии рынка недвижимости как лучший жилой комплекс. Поселок мультиформатный: здесь представлены квартиры, таунхаусы и коттеджи.

Удаленность от МКАД 5 км – оптимальное расстояние, чтобы пользоваться как городскими, так и загородными преимуществами. За 13 лет существования

поселка в нем сформировались все объекты социально-бытового назначения, необходимые для повседневной жизни. Из 54 га общей территории 6 га занимает парковая зона с беседками для барбекю, дорожками для бега, зоопарком и прудами, в которых разводят карпов для рыбалки.

Основной контингент поселка – это семьи с детьми. Ведь досугу и безопасности юных жителей уделяется повышенное внимание. Охраняемая территория, круглосуточное патрулирование и видеонаблюдение позволяют ребятишкам гулять без присмотра взрослых с раннего возраста. А на такой большой территории есть где поиграть. В поселке регулярно устраиваются развлекательные мероприятия, которые всегда интересны как детям, так и взрослым.

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС  
ДУБРОВКА

5 км по Калужскому шоссе, Новая Москва

+7 (495) 720-93-93

[www.dubrovka.info](http://www.dubrovka.info)

Цена: от застройщика



## ЖК «ХОРОШЕВСКИЙ»: ЯРКИЙ ПРОЕКТ ГК «МОНАРХ»

В последние годы все чаще стали появляться жилые комплексы бизнес-класса на северо-западе столицы, что позволило смело говорить о том, что этот округ вошел в число престижных. Но комплексы высокого класса это скорее не причина, а следствие масштабного развития данного направления. Ведь именно здесь в ближайшие годы построят Парламентский центр, ледовую арену ЦСКА, серфинг-парк, откроют несколько станций метро. И некогда промышленный район превратится в благоустроенный и современный. Одним из самых заметных на рынке объектов недвижимости в этой части города смело можно назвать ЖК «Хорошевский». Это новый проект ГК «Монарх», который компания вывела на рынок в декабре 2014 года. Проект невероятно амбициозный и, по мнению экспертов, станет достойным украшением

и дополнением города. В нем предусмотрены 15 жилых корпусов, бизнес-центр, полноценная инфраструктура, включающая детские садики, школу, подземный и гостевой паркинг, службы быта, банк, рестораны, кафе, супермаркет, фитнес-центр и даже тир со стрелковой галереей длиной 300 м. ЖК «Хорошевский» на данный момент можно считать одним из самых привлекательных объектов недвижимости с инвестиционной точки зрения. На старте продаж цены на квартиры начинаются от 6,3 млн руб., что для столичного рынка недвижимости весьма интересно. Добавим к достоинствам проекта транспортную доступность (неподалеку две действующие станции метро: «Полежаевская», «Октябрьское поле»), комфортное пространство жизни, прогрессивные технологии строительства и надежность застройщика.



**Монарх**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

**ЖК ХОРОШЕВСКИЙ**

**+7 (495) 221-55-22**

**[www.monarch-realty.ru](http://www.monarch-realty.ru)**

**Цена: от застройщика**



## ВОТЧИНА COUNTRY CLUB: ЭНЕРГИЯ С ПОЛЕЙ

В самом центре Золотого кольца России, в 10 км от исторического города Юрьев-Польский Владимирской области, с размахом расположен поселок больших участков «Вотчина Country Club». Поселок занимает 320 га и предстает во всем разнообразии природного ландшафта: лес, речка, холмистый рельеф сменяет бескрайние луга, а из благодатной земли бьют родники с чистой водой. Все участки «Вотчины» внушительных размеров – от 50 соток до 5 га. Такие просторы и красивые пейзажи, а также благоприятная экологическая обстановка с лихвой окупают расстояние от Москвы (140 км). В поселок «Вотчина» ведут три магистрали федерального значения: Ярославское, Горьковское и Щелковское шоссе. От МКАД до въездной дороги в «Вотчину» реально добраться за 2,5 ч. Традиционное затруднение в дачный сезон вызовет плотное движение в черте города и в пределах 30–40 км от МКАД,

оставшийся путь преодолевается быстро и с удовольствием. После завершения реконструкции Ярославского шоссе, когда трасса станет скоростной, время на дорогу существенно сократится. Современному человеку, который хочет спокойно отдохнуть за городом и при этом иметь возможность в любой момент включиться в рабочие процессы, мы предлагаем обустроить на участке эко-офис. Для комфортной жизни в поселке предусмотрено все, что необходимо: быстрый интернет, коммуникации, безопасность и помощь сервисной службы 24 часа в сутки круглый год. Любителям активного отдыха придется по вкусу пейнтбол, футбол, волейбол, соревнования на квадроциклах и снегоходах. Приверженцы спокойного отдыха выберут библиотеку и прокат велосипедов. «Вотчина Country Club» – это поселок больших участков для жизни, творчества и активного отдыха.

Поселок больших участков

**ОЛЬГА  
ШИБАЕВА,**

директор  
по маркетингу  
и продажам  
компании «Вотчина»



«Вотчина» – это поселок клубного формата. Большие участки объединены в организованный поселок с коммуникациями, охраной, технологическим сервисом и инфраструктурой. На территории поселка работает экоферма, которая снабжает всех жителей свежими продуктами: молоком, мясом, овощами, фруктами и медом. Сервисная служба поселка состоит из штатных сотрудников, оснащена техникой и обеспечивает надлежащий уход за территориями общественного пользования. Помощь в эксплуатации домов и участков оказывается даже в том случае, если хозяева в отъезде. Приезжайте в «Вотчину»!

**ВОТЧИНА**  
*Country Club*

Поселок больших участков  
«Вотчина Country Club»

+7 (495) 565-32-32  
[www.votchina.ru](http://www.votchina.ru)

Цена: от 1,014 млн руб.



## ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ПАВЛОВЫ ОЗЕРА»

«Павловы озера» – уникальный поселок бизнес-класса, расположенный в одном из красивейших и экологически чистых мест Подмосковья, в окружении хвойных и лиственных лесов. Проект сочетает все преимущества элитного коттеджного поселка: престижное направление, охраняемая территория, авторская концепция. Изюминкой проекта станет собственное природное озеро размером 11 га, вокруг которого будет организована зона отдыха для любого времени года. Общая площадь поселка – 150 га. В жилом комплексе «Павловы озера» предусмотрены все объекты социально-бытового назначения, необходимые для повседневной жизни. Линия инфраструктуры, в которой

запланировано строительство торгового и фитнес-центров, будет отделять поселок от дороги.

Приятным дополнением к собственной инфраструктуре является соседство с респектабельными загородными клубами с целой индустрией развлечений – от ресторанов до гольф-полей. Огромным преимуществом служат школы и детские сады, расположенные в пешей доступности, а также железнодорожная станция Нахабино, позволяющая добраться до центра Москвы за 40 мин.

В настоящий момент в продаже имеются готовые таунхаусы и коттеджи стоимостью от 11,5 млн руб.!

Коттеджи – от 193 до 360 м<sup>2</sup>

Таунхаусы – от 163-176 м<sup>2</sup>

**Новорижское шоссе, 14 км**

**+7 (495) 411-91-00**

**[www.pavlovy-ozera.ru](http://www.pavlovy-ozera.ru)**

**Цена: от 11,5 млн руб.**



## НАСТОЯЩИЕ РУССКИЕ ДЕРЕВЯННЫЕ ДОМА!

Дома из оцилиндрованного бревна диаметром 22 см площадью от 180 до 230 м<sup>2</sup>, все коммуникации введены в дом, включая централизованную канализацию и воду из артезианской скважины глубиной 50 м с установленной системой водоснабжения дома.

Участки по 12 соток расположены на территории охраняемого коттеджного поселка «Русь». Поселок заселен на 80%. Асфальт проложен до коттеджей. Оптимальные планировки: первый этаж – кухня, гостиная, санузел, гостевая комната; второй этаж – три спальни и санузел. Окна – стеклопакеты, крыша – металлочерепица. Участки правильной прямоугольной формы. До пляжа

на реке Лопасня – 300 м. До леса – 50 м. Известнейший архитектурный памятник и действующий монастырь «Давидова пустынь» в 1 км. Подъезд – по единственному «едущему» на сегодняшний день в Подмосковье Симферопольскому шоссе (50 км от МКАД).

Общие характеристики:

- Электричество
- Канализация
- Водопровод
- Охрана
- Коттеджи от 180 до 230 м<sup>2</sup>
- Участки 12 соток
- Назначение земли: под ИЖС
- Материал стен: оцилиндрованное бревно

**+7 (926) 811-20-67**

**+7 (926) 105-82-02**

**Цена: от застройщика**



## «ЧУЛКОВО CLUB» – МЕСТО, ГДЕ СБЫВАЮТСЯ МЕЧТЫ

Вы живете в Москве и устали от бесконечных пробок, шума и суеты, но не хотите расставаться со столицей? Мы готовы предложить альтернативный вариант вашего комфортного проживания – коттеджный поселок бизнес-класса «Чулково Club». Приобретая один из 100 домов, созданных по уникальным проектам, вы не только выгодно инвестируете свои сбережения, но и сочетаете удобства городской инфраструктуры с живописными пейзажами и спокойной атмосферой.

Коттеджи «Чулково Club» площадью от 200 до 500 м<sup>2</sup> выполнены в едином альпийском стиле. Вам обеспечена атмосфера весеннего пробуждения всего в 25 км от МКАД по Каширскому или Новорязанскому шоссе, при этом

вам не придется покидать собственный дом.

В современном коттеджном комплексе есть все необходимые условия для комфортного проживания: центральные коммуникации, прекрасные дороги и пешеходные дорожки, охраняемая территория. Их дополняют приятные преимущества, такие как горнолыжный склон всего в 1 км от поселка, Москва-река, multifunctionальная спортивная площадка и уникальный для Подмосквы спортивно-развлекательный комплекс. Он включает бассейн с закрытой и открытой зоной, арт-отель на 20 номеров, ресторан на два зала, спортивный центр, детский клуб и еще десятков объектов, которые сделают вашу жизнь за городом еще лучше.



**Коттеджный поселок  
«Чулково Club»**

**+7 (499) 653-65-19**

**[www.chlk-club.ru](http://www.chlk-club.ru)**

**Цена: от застройщика**

## ЮЖНАЯ ДОЛИНА

АРХИТЕКТУРНЫЙ ПРИГОРОД



## ДОМА ОТ ИЗВЕСТНЫХ АРХИТЕКТОРОВ

Архитектурный пригород «Южная долина» объединил в своей концепции талант известных архитекторов: Тотана Кузембаева, Юлия Борисова, Вадима Грекова, Антона Мосина и Андриша Трушиньша. Он создан для людей, которые ценят функциональность пространства, современные тенденции и выразительный внешний облик. «Южная долина» расположена в 9 км от МКАД по Каширскому шоссе, в экологически благоприятной, лесной зоне. Покупателям предлагаются коттеджи и таунхаусы с планировочными решениями на самый взыскательный вкус, а также квартиры с отделкой. Особое внимание уделено развитию детей и здоровому образу жизни. На территории запланированы школа и детский сад, обучающий центр, теннисный корт, футбольная площадка, прогулочные зоны. Здесь будут работать фитнес-центр, мини-маркеты, аптека, ресторан, кафе.

**Цена: квартиры – от 2,7 млн руб., таунхаусы – от 6,8 млн руб., коттеджи – 13,3 млн руб.**

**«Южная долина»  
Архитектурный пригород**

**+7 (495) 585-22-22  
www.yug.aprigorod.ru**

**RDI.**  
Живи увлеченно

ВЕСНОЙ СКИДКИ ДО 20%



## УДАЧНЫЙ ПРОЕКТ ДЛЯ СЧАСТЛИВОЙ ЖИЗНИ!

ЖК «Парковые Аллеи» – это новый микрорайон, расположенный в центральной части города Красногорск, вокруг которого сосредоточена вся инфраструктура города – детские сады, больница, лыжный стадион «Зоркий», торговые комплексы. Непосредственно к комплексу примыкает лесопарковая зона, которая известна как любимое место для отдыха и прогулок, где расположен детский городок «Сказочный». В соответствии с проектом предполагается строительство пяти монолитно-кирпичных 17-этажных домов как эконом, так и бизнес-класса. В сентябре 2014 года было начато возведение корпуса № 5 с подземным паркингом. В рамках проекта планируется строительство школы, физкультурно-оздоровительного комплекса с бассейном, фитнес-центром, а так же торговых и описных площадей.

**Цена: от 2,8 млн руб.**

**Жилой комплекс  
«Парковые аллеи»**

**+7 (495) 66 444 88  
www.parkalley.ru**

  
**Парковые Аллеи**  
жилой комплекс



## ПЕНТХАУС В ЭЛИТНОМ КОМПЛЕКСЕ RESPECT HALL & SPA. КРЫМ. ЯЛТА

Двухуровневый пентхаус площадью 800 м<sup>2</sup>. Уникальный объект самой высокой точки Крыма. Единственный панорамный вид на 360 градусов. Открытая верхняя терраса. Расположен в элитном комплексе RESPECT HALL & SPA, который стоит в живописной зеленой парковой зоне у подножия горы Ай-Петри, в 10 км от Ялты. Обзорный лифт, канатная дорога к морю, собственный VIP-пляж, вся инфраструктура, вертолетная площадка, реликтовая парковая зона. Представляет собой единый ансамбль, состоящий из жилого комплекса, трехуровневого отеля, wellness-центра с открытым и закрытым бассейнами. Современный комфорт и технологии, представленные в RESPECT HALL & SPA, создают идеальные условия для деловых людей, сочетающих работу и отдых. Здесь имеются все возможности для проведения деловых встреч, переговоров, тренингов, корпоративных мероприятий и полноценного отдыха.

**Цена: по запросу**

**Пентхаус  
в Respect hall & SPA**

**+7 (978) 014 07 98**

**+7 (915) 222 66 30**

**ПОСЕЛОК СДАН**



## P.S. К ОТДЕЛКЕ ГОТОВ!

В центре Новой Москвы на высоком берегу Десны, рядом со знаменитой усадьбой князей Вяземских Остафьево и в 10 мин от метро, сдан в эксплуатацию поселок в классическом стиле P.S. («Петровская слобода»).

Доступны для приобретения: двухэтажные таунхаусы с полноценным цокольным этажом на 4, 5 и 10 секций площадью 186–195 м<sup>2</sup> с участками 2,5–7,5 сот.; дуплексы 210–217 м<sup>2</sup> на участках 4,5–10 сот.; коттеджи 225–350 м<sup>2</sup> на участках 8–15 сот.; административное здание и ресторан. Подключены городские центральные коммуникации, на закрытой охраняемой территории 23,3 га создана обширная рекреационная зона с парком, проточным прудом, детскими и спортивными площадками, заложен сад. В шаговой доступности хорошая школа и детский сад. Развивается московская инфраструктура.

**Цена: от 8,8 млн руб.**

**Коттеджный поселок P.S.  
(«Петровская слобода»)**

**+7 (926) 268-35-85**

**psposelok.ru**





## «АЛЬФА ЦЕНТАВРА»: ЗВЕЗДНАЯ ЖИЗНЬ В ХИМКАХ!

Современный жилой комплекс комфорт-класса «Альфа Центавра» расположен в центре города Химки, рядом с парком Дубки – главной зеленой зоной района. Добраться до ЖК можно на общественном транспорте от м. «Речной вокзал», м. «Планерная» и ст. Химки, а также на автомобиле по Ленинградскому или Новокуркинскому шоссе. В пешей доступности от ЖК расположены два детских сада, две школы, лицей, детская поликлиника, продуктовые магазины, кафе, салоны красоты, фитнес-клуб. Недалеко от ЖК расположен ТЦ «Мега Химки». ЖК «Альфа Центавра» предлагает одно-, двух-, трехкомнатные квартиры площадью от 41,4 до 92,3 м<sup>2</sup> со свободной планировкой в состоянии «стройвариант». Строительство ЖК «Альфа Центавра» идет с опережением сроков, срок сдачи объекта – III квартал 2016 года.

**Цена: от застройщика**

**Жилой комплекс  
«Альфа Центавра»**

+7 (495) 240-80-32

[www.realistate.ru/realty](http://www.realistate.ru/realty)



**Реалист**



## ЖК «ИРИС» СОЗДАН ДЛЯ КОМФОРТНОЙ ЖИЗНИ

Приобрести по стоимости 1-комнатной московской квартиры 2-комнатную в современном комфортном и престижном доме, сделать ремонт, купить мебель и при этом работать в столице! Думаете, это невозможно? Обратите внимание на ЖК «ИРИС» в Одинцовском районе Московской области. Это жилой комплекс комфорт-класса, строящийся по монолитно-кирпичной технологии и получивший престижную премию TREFI за лучшее архитектурное решение, а его проект признан лучшим проектом Подмоскovie в классе эконом-комфорт. Одинцовский район славится своей экологией, что благотворно скажется на здоровье всех членов семьи. Уже готовая инфраструктура, окружающая жилой комплекс, внесет в ваш быт удобство и спокойствие. ЖК «ИРИС» имеет богатый выбор планировок. Это лучший вариант для комфортной и уютной жизни!

**Цена: от 3,4 млн руб.**

**Жилой комплекс  
«ИРИС»**

+7 (495) 966-02-79

[www.isk-zapad.ru](http://www.isk-zapad.ru)



**ИРИС**  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



VP

# ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

# ПРИЙТИ ДОМОЙ ПОД ПАРУСАМИ

ОТДЫХ НА ДОРОГОМ ЕВРОПЕЙСКОМ КУРОРТЕ — ПРИЯТНОЕ ВРЕМЯПРОВОЖДЕНИЕ: УМИРОТВОРЯЮЩАЯ АТМОСФЕРА, ЖИВОПИСНЫЕ ПЕЙЗАЖИ, ПРЕКРАСНЫЙ СЕРВИС И ИНТЕРЕСНО ОРГАНИЗОВАННЫЙ ДОСУГ. СОБСТВЕННИКАМ ДОМОВ В ЭЛИТНОМ ПОСЕЛКЕ «ПЕСТОВО» ПОВЕЗЛО: ОНИ КРУГЛЫЙ ГОД ЖИВУТ НА ЭКСКЛЮЗИВНОМ КУРОРТЕ.



Квартал Dolce Villa в КП «Пестово»

**М**еста вокруг Пестовского водохранилища, на берегу которого находится элитный поселок «Пестово», изумительные. Длина самого водохранилища — почти 7 км, его глубина достигает 14 м. Суда, пришвартованные у частных пристаней, в том числе и в собственной марине поселка «Пестово», имеют выход в крупные европейские акватории. На водохранилище регулярно проводятся как российские, так и международные статусные регаты.

Впрочем, жизнь у «большой воды» заманчива не только для владельцев яхт и катеров. Приятно в теплый денек провести время на песчаном пляже, купаться, полюбоваться солнечными бликами на воде. К берегам

Пестовского водохранилища подступают живописные дубовые и еловые леса, березовые рощи, здесь есть популярные места отдыха. Чем не курорт?

## **DOLCE VILLA В ПОДМОСКОВЬЕ**

Неудивительно, что природное окружение подсказало экспертам компании «ОПИН» создать в этих местах элитный поселок со всей необходимой инфраструктурой. Девелоперы выбрали живописный участок на берегу — с трех сторон он окружен березовым лесом. Эксклюзивная концепция проекта в европейском стиле и благоустройства территории была разработана таким образом, чтобы из каждого дома открывался красивый вид на лес или воду (на территории поселка также расположены

естественные и искусственные озера с прогулочной зоной).

В южной части «Пестово» застройщик выделил участок под особый квартал эксклюзивных вилл Dolce Villa. Все они имеют большие площади и крупные участки, построены из натуральных материалов и объединены архитектурной идеей в стиле средиземноморского курорта. Теплые тона, воздушные арки, просторные помещения и прямой выход к воде напомнят жителям о dolce vita под солнцем Италии.

Все дома в «Пестово» уже построены, поселок почти заселен. Однако у новых покупателей еще есть выбор объектов на эксклюзивных условиях. Недавно девелопер зафиксировал цены на недвижимость в рублях.

На фоне валютных колебаний условия покупки стали даже выгоднее, чем год назад. Готовый элитный коттедж с участком обойдется в 23,7 млн руб.

Существует другой вариант покупки: в соседнем «Пестово Life» представлены участки без подряда. Поселок расположен вблизи коттеджного поселка «Пестово». Это предоставляет покупателю уникальный шанс построить дом по собственному вкусу рядом с «большой водой» — подобных предложений в Московском регионе не найти.

### НА ПОЛНОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ

Рассказ о поселке был бы неполным без описания инфраструктуры, которая вносит свою лепту в создание комфортной среды за городом. На въезде в «Пестово» находится административно-торговый центр, который обеспечит жителей всей нужной продукцией. Для детей предусмотрены детский клуб, игровые и спортивные площадки. Ресторан на берегу, теннисные корты, собственный пляж, беседки вдоль набережной — все это органично дополняет особую атмосферу интересного и полноценного проживания в поселке.

Особая гордость застройщика — экопарк площадью 23 га с вековыми деревьями и каскадом естественных прудов. Здесь обустроена зона отдыха, где так приятно проводить время. Ну и конечно, водная инфраструктура у водохранилища: яхт-клуб, боцманский домик, причальный комплекс, рассчитанный на 27 судов длиной до 25 м.

Поселок «Пестово» — один из немногих загородных комплексов, на территории которых имеется церковь. История храма Святой Троицы началась еще в XV веке. Впоследствии он неоднократно перестраивался, а свой нынешний вид принял в 1905 году. Сейчас храм реставрируется на пожертвования жителей поселка: здание частично восстановлено. Усилиями клира и прихожан возвращены утраченные иконы. В храме Святой Троицы регулярно ведутся богослужения и молебны.



Яхт-клуб «Пестово»

Жизнь у «большой воды» заманчива не только для владельцев яхт и катеров. Приятно в теплый денек провести время на песчаном пляже, купаться, полюбоваться солнечными бликами на воде.



Набережная в КП «Пестово»

комплексами: тут работают парк «Яхрома», «Сорочаны», «Клуб Леонида Тягачева». Среди других спортивно-развлекательных объектов этого направления стоит отметить полигоны для игры в пейнтбол, парк отдыха и стрельбище «Лисья нора», а также конноспортивные базы. Надо ли говорить, что такая инфраструктура всегда привлекала покупателей элитной недвижимости?

Сейчас на Дмитровском шоссе проведена частичная реконструкция — дорога от МКАД до поселка «Пестово» займет не более получаса. Всего 22 км — и вы вновь отдыхаете на собственном курорте, в доме, который построен специально для вас. ○

### МОДНАЯ ДМИТРОВКА

Путь к поселку «Пестово» лежит по Дмитровскому шоссе, которое давно приобрело статус престижного загородного направления. Оно ведет к каскаду водохранилищ со знаменитыми яхт-клубами «Буревестник», «Спартак», «Водник», «Адмирал». Рядом с поселком находятся гостиница и спа-комплекс «Артурс Village & SPA», который предлагает отдых европейского уровня.

Интерес к горнолыжному спорту обогатил Дмитровку популярными



**ПЕСТОВО**  
КОТТЕЖНЫЙ ПОСЕЛОК

+7 (495) 221-22-44  
[www.pestovo.com](http://www.pestovo.com)



# ЗЕМЕЛЬНАЯ ОТТЕПЕЛЬ

ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ УЧАСТКОВ БЕЗ ПОДРЯДА В ПОДМОСКОВЬЕ? НАСКОЛЬКО СЕГОДНЯ РАЦИОНАЛЬНО И БЕЗОПАСНО ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ЗЕМЛЮ? ЧТО БУДЕТ С ЦЕНАМИ НА ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА ХОТЯ БЫ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ? ВОПРОСЫ, НАИБОЛЕЕ ВОЛНУЮЩИЕ ПОСЕТИТЕЛЕЙ САЙТА RUSSIANREALTY.RU, ДН АДРЕСОВАЛ ИЗВЕСТНЫМ ЭКСПЕРТАМ ЗАГОРОДНОГО ПОДМОСКОВНОГО РЫНКА.

**Н**адеемся, что их советы помогут принять правильное решение. Добавим, что ситуация на загородном рынке сейчас благоприятна для потенциальных покупателей: выбор многообразен, продавцы готовы уступать в ходе разумных торгов. А весна в Подмоскowie — самая лучшая пора для того,

чтобы оценить как преимущества, так и недостатки земельного участка.

**Юрий Бармин, генеральный директор УК «Бражниково»:**

— На рынке участков без подряда в Московской области началась горячая пора: объем спроса увеличился более чем на 60%. Стоимость



Если экономическая ситуация не стабилизируется, часть из проектов будет реформатирована — в продажу поступят участки земли, а не запланированные изначально таунхаусы или коттеджи



участков в большинстве поселков также подросла на 10–15%. Разумно вкладывать деньги в земельные участки в непростое время для экономики страны — конечно, если заключать сделки с проверенными компаниями. Земля — это тот актив, который никуда не исчезнет. За год инвестиционная прибыль участка способна достигнуть 60–70%, если, например, покупать его на старте продаж, а продавать — на стадии завершения проекта.

Потенциалом роста цен (в среднем на 5%) обладают некоторые проекты, но на рынке остались поселки (например, «Русские дачи» и «Русская усадьба»), в которых часть участков реализуется еще по летнему курсу доллара. Средняя стоимость дачного участка в «Русских дачах» со всеми проведенными коммуникациями равняется 1,1 млн руб., в «Русской усадьбе» — 5 млн руб.

Земля — тот актив, который никуда не исчезнет. За год инвестиционная прибыль участка способна достигнуть 60–70%, если покупать его на старте продаж, а продавать — на стадии завершения проекта

**Дмитрий Гордов, партнер девелоперской группы «Интегра»:**

— Если говорить о нынешнем состоянии рынка, то в январе-феврале произошел обычный сезонный спад покупательской активности. С конца февраля прослеживается четкое восстановление спроса. Отмечу повышенный интерес к более дорогим предложениям, то есть средний чек покупки возрастает. Покупатели

*Покупатели готовятся к летнему сезону — те, кто откладывал покупку земли по разным причинам, сейчас готовы к приобретению, и мы это ощущаем*

готовятся к летнему сезону — те, кто откладывал покупку земли по разным причинам, сейчас готовы к приобретению, и мы это ощущаем.

Недвижимость по-прежнему привлекательна как инструмент вложения и сохранения капитала. Те, кому не хватает денег на покупку квартиры в Москве или за рубежом, вполне могут использовать такие проекты для сбережения своих накоплений. Участки без подряда — хорошая альтернатива городским квадратным метрам, при этом покупатель сам решает, когда и какой дом ему строить. На рынке есть достойные предложения в удаленных от столицы коттеджных поселках с подведенными коммуникациями — они не повлекут больших налоговых ставок и не вызовут сложностей при последующей продаже.

В ближайшей перспективе средняя цена сотки вырастет приблизительно на 5–10%. Цены на достойные проекты в высокой готовности будут увеличиваться в пределах 20%, а на остальные проекты — снижаться. Рекомендую рассматривать поселки эконом- и комфорт-класса высокой степени готовности и с подведенными центральными коммуникациями.

Сегодня средняя стоимость участка варьируется от 300 тыс. до 1 млн руб. Проект более высокого ценового сегмента, если покупатель не планирует использовать его для себя, со временем рискует стать менее ликвидным. Поэтому к приобретению подобных объектов следует подходить более аккуратно. Особое внимание надо обращать на несколько критериев: ликвидность объекта, его расположение, репутация и опыт девелопера, стадия готовности поселка.

# «РЕНЕССАНС ПАРК»

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 19 КМ

СУПЕРЦЕНА



## РЕЗИДЕНЦИИ РОСКОШИ по курсу 42 руб./у.е.\*

10 домов по выгодной цене в элитном поселке «Ренессанс Парк» — новом проекте компании Villagio Estate.  
Престижное Новорижское шоссе, вековой лес, дома из собственной архитектурной коллекции и живописный парковый ансамбль.  
«Ренессанс Парк» — гармоничное пространство для счастливой жизни.

\*1 у. е. равно 1 \$. Подробности об условиях, количестве домов и сроках проведения акции на сайте [www.villagio.ru](http://www.villagio.ru). Акция до 30.04.2015. Организатор оставляет за собой право изменять сроки акции.

495 974 00 00  
VILLAGIO.RU



*Хороший дисконт на участок без подряда реален только в случае срочной продажи земли по той или иной причине. Но подобные предложения единичны*

в завершающей стадии строительства. К участкам уже подведены коммуникационные магистрали, поставлены мачты освещения, проложены дороги с асфальтовым или брусчатым покрытием. Эти земли практически готовы к строительству дома, следовательно, имеют высокую стоимость. Хороший дисконт реален только в случае срочной продажи земли по той или иной причине. Но подобные предложения единичны.

Вряд ли стоит ожидать какого-либо снижения стоимости на рынке участков без подряда. Цены в рублях скорее всего будут незначительно увеличиваться. В случае роста курса валюты продолжится пересмотр ценовой политики и уменьшение долларовых цен, направленное на поддержание покупательской активности.

**Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра «Инком-Недвижимость»:**

— Традиционно сегмент участков без подряда самый емкий — на него приходилось более 60%

Приобретение участка без подряда целесообразно тогда, когда есть желание самостоятельно построить дачу по собственному вкусу. Но едва ли человек сэкономит на строительстве

**Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп»:**

— С середины февраля на рынке участков без подряда мы наблюдаем небольшое повышение покупательской активности. Количество просмотров увеличивается, но заключать сделки покупатели не торопятся. Большинство клиентов до сих пор настроены на старый курс валюты, а долларовые цены считают необоснованно завышенными.

В целом на рынке участков без подряда отсутствует единая ценовая политика. Продавцы ведут себя совершенно разнонаправленно. Рублевые цены постепенно повышаются вслед за долларом. Все больше собственников земель с валютным прайсом фиксируют курс или снижают стоимость.

Не думаю, что сейчас выгодно инвестировать средства в участки без подряда. В последнее время на рынок загородной недвижимости не выходили новые проекты на начальной стадии. Все реализуемые участки выставлены на продажу несколько лет назад и находятся



# PARK AVENUE

## АПАРТАМЕНТЫ



Park Avenue – современный малоэтажный комплекс с апартаментами премиум-класса. Уютные террасы, площадки для отдыха на кровле, панорамное остекление и обширная инфраструктура района позволят вам наслаждаться загородной жизнью, не отказывая себе в столичном уровне комфорта.

**До 15 мая 2015 года комфортабельные апартаменты с просторной террасой и отдельным выходом в палисадник можно приобрести на специальных условиях – с выгодой 20%.\***

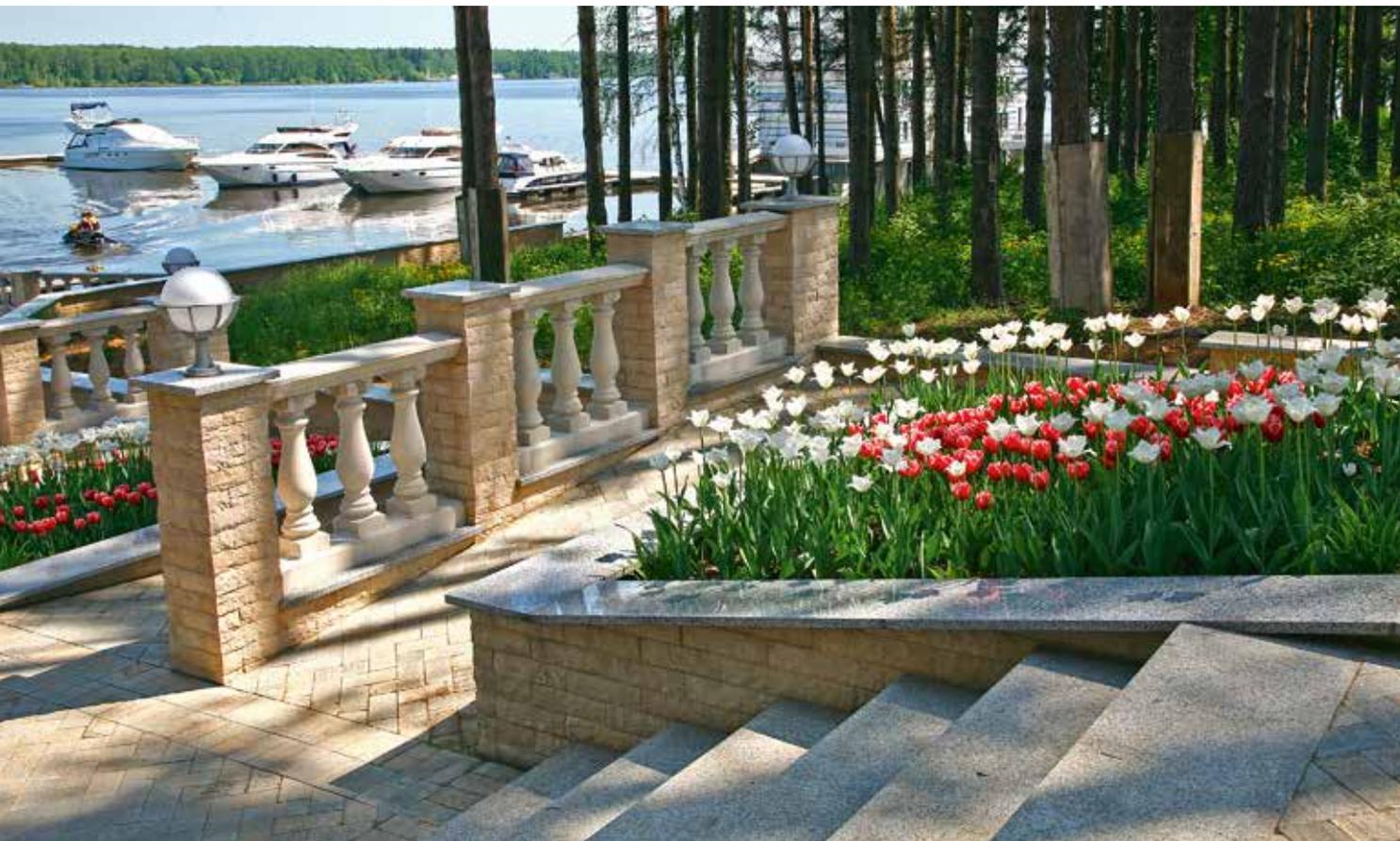
[WWW.PARK-AVENUE.SU](http://WWW.PARK-AVENUE.SU)

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ

**(495) 363-9939**

- СТУДИИ СВОБОДНОЙ ПЛАНИРОВКИ
- ОТКРЫТЫЕ ЗОНЫ ОТДЫХА
- ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ
- РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

\*Срок действия акции: 30.03–15.05.2015. Подробнее об организаторе и условиях на сайте.



В грамотно просчитанных удачных проектах предлагаются вполне качественные участки без подряда. Всегда будет пользоваться спросом земля в живописных местах, рядом с лесом или «большой водой»

загородного рынка по итогам IV квартала 2014 года. Несмотря на активный спрос на такое предложение в декабре и январе, тенденции к уменьшению доли данного продукта нет. Напротив, если экономическая ситуация не стабилизируется, а застройщики продолжают испытывать трудности с кредитованием своих проектов, часть из них будет реформатирована — в продажу поступят участки земли, а не запланированные изначально таунхаусы или коттеджи.

Поскольку этот сегмент достаточно разнообразен, нельзя дать общую оценку всему предложению. В грамотно просчитанных удачных проектах предлагаются вполне качественные участки без подряда, которые если не завтра, то в долгосрочной перспективе вырастут в цене. К ним следует отнести проекты, расположенные недалеко от столицы (до 30 км), вблизи крупных инфраструктурных центров, с подведенными коммуникациями или документацией, гарантирующей их проведение. Всегда будет пользоваться спросом земля в живописных местах, рядом с лесом или «большой водой».

Но я бы не рекомендовал всерьез рассматривать этот сегмент для инвестиций. Приобретение участка без подряда целесообразно тогда, когда есть желание самостоятельно построить дачу по собственному вкусу. Но едва ли человек сэкономит на строительстве: даже если имеется соответствующий опыт, приобрести стройматериалы в розницу по оптовым ценам не удастся, а именно так уменьшают себестоимость домов девелоперы. Важно понимать, что в дальнейшем реализовать на вторичном рынке готовый дом, возведенный для себя, будет непросто, так что владелец едва ли окупит вложенные средства.

В конце прошлого года средняя площадь участка без подряда составляла 15,2 сотки, средняя цена — 3,5 млн руб. Предпосылкой для роста цен всегда становится увеличивающийся спрос и убывающее предложение. Спрос может вырасти за счет того, что покупатели перейдут в сегмент участков без подряда как в самый доступный формат. Но это еще и самый рискованный сегмент, а главное, что беспокоит людей в трудно прогнозируемые периоды, — безопасность их накоплений. (дн)



ZD

# ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

# КАК УПОИТЕЛЬНЫ В БЕЛОРУССИИ ВЕЧЕРА

АВТОР:  
*Альберт Акопян*



БЕЛОРУССИЯ СТАЛА МОДНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ ОТДЫХА РОССИЯН. ПРИЧЕМ ЕСЛИ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ И ПОВЛИЯЛА НА ОТПУСКНОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАШИХ СОГРАЖДАН, ТО ТОЛЬКО КОСВЕННО. СКОРЕЕ ПОМОГЛА СДЕЛАТЬ ВЫБОР — НАЗОВЕМ ЕГО ЭКОТУРИЗМОМ — ТЕМ, КТО К НЕМУ ШЕЛ. ДЕЛО В ТОМ, ЧТО РУССКОЙ ДЕРЕВНИ В ПРЕДЕЛАХ АВТОМОБИЛЬНОЙ ДОСТУПНОСТИ ОТ МОСКВЫ ПОЧТИ НЕ ОСТАЛОСЬ.

Совсем скоро, в середине апреля, заканчивается сезон летней аренды загородного жилья в Подмоскowie. В том смысле, что последние предложения уже разобраны, хотя до лета еще два месяца. Тысячи и тысячи счастливых москвичей поедут на дачи «из экологически чистых материалов» в «экологически чистых» районах. И обязательно где-то повторится история одной знакомой, которой пришла в голову оригинальная идея.

Дама сняла домик в деревне в медвежьем углу (за лесом — Рязанская область), а вечером спросила бабушек на лавочке: «Скажите, а у кого можно покупать козье молоко для детей?» Оцените ответ: «Не знаем, как у вас, москвичей, а у нас еда в магазине продается». Разумеется, ни в поселковом магазине, ни на соседнем рынке ни козьего молока, ни парного мяса, ни домашних кур, ни ягоды с куста не было. Кстати, за лесом — в Рязанской области — тоже. Что-то у нас пошло не так.



Белоруссия великолепна. Для того чтобы познакомиться с минскими костелами, Несвижским и Мирским замками, Гродно, Брестом, Туровом, Витебском, хватает двух недель. И останется еще масса достопримечательностей — от заповедных Браславских озер, где очень хотел построить домик медиазвезда Сергей Доренко (но решил не испытывать суровость белорусских законов на обязательность их исполнения) до знаменитого и единственного зарегистрированного в стране самогонного аппарата в этнографической деревне Дудutki.

*Арендую дачу в Белоруссии, имейте в виду, что любой объект, если хозяева хранят не за стенкой, а где-то в другом месте, называется усадьбой*

Попутно вы узнаете, что в Белоруссии лучше расплачиваться рублевой карточкой: при списывании это обеспечит самый выгодный обменный курс. И что предложение как-то взаимовыгодно обменять наличность в частном порядке категорически не поймут. И что улицы тут чисты, а народ законопослушен: вокруг — сплошной Ordnung muss sein («порядок должен соблюдаться»), плавно перетекающий в Ordnung über alles («порядок превыше всего»).

После первой туристической поездки появляется желание в следующий раз пожить в настоящей белорусской деревне. Местная кухня и исходящее от белорусов умиротворение способствуют. Кстати, карточки в деревне не слишком удобны. Боже упаси научить вас чему-то плохому, но захватите с собой побольше долларов — они всегда пригодятся. Ну и потребуются умение общаться с людьми.

Вообще постоянные связи — самые безопасные во всех смыслах. Если постоянных пока не сложилось, снимайте вдоль дороги объявления, встречайтесь, беседуйте, изучайте рынок во всем многообразии. Арендую дачу, имейте в виду, что любой объект, если хозяева хранят не за стенкой, а где-то в другом месте, называется усадьбой. Даже если удобства во дворе, а максимальная вместимость усадьбы — 50 человек, по \$5 с человека за ночь.

Для объектов более высокого класса в ходу термин «еврокоттедж», однако «славянских» коттеджей как-то не попадалось.



Зато встретилось пенобетонное строение, украшенное башенкой с амбразурами, которое сдавалось как замок. Белорусы, а белорусские риелторы в особенности, — народ поэтичный.

Похоже, уже сложились два направления летнего гнездования россиян в Белоруссии. Первый маршрут — северный, короткий: по деревушкам вдоль Западной Двины от окрестностей Витебска до тех самых Браславских озер на стыке границ с Латвией и Литвой. Второй — западный, длинный — через Минск до Гродно и Бреста. Преимущества первого: он почти вдвое ближе от Москвы и существенно дешевле, не считая Браслава. Хотя озер, пригодных для лодочных прогулок и любительской рыбалки без амбиций, здесь и без Браслава великое множество.

Ни в поселковом магазине, ни на соседнем рынке ни козьего молока, ни парного мяса, ни домашних кур, ни ягоды с куста не было. Кстати, за лесом — в Рязанской области — тоже



# Leptos Estates

the Leading property developers

ЖИЗНЬ СО ВКУСОМ



## ЕВРОПЕЙСКОЕ ГРАЖДАНСТВО ЧЕРЕЗ ИНВЕСТИЦИИ

*в самую востребованную недвижимость на Кипре и в Греции.  
Наилучший выбор для постоянного проживания, отпуска или  
выхода на пенсию.*

### Лептос Эстейтс

- Лидер на рынке с 1960
- Свыше 25 000 довольных домовладельцев
- Проекты – обладатели международных наград
- Недвижимость по выгодным ценам
- Гибкие условия оплаты
- Более 325 превосходных проектов

### Кипр

- 340 солнечных дней в году
- Множество налоговых льгот
- Православная страна
- Безопасность для Вас и Вашей семьи
- Космополитичный стиль жизни
- Проекты в Пафосе, Лачи, Лимасоле

### Греция

- Превосходные пляжи, живописные пейзажи
- Богатая история и культура
- Дружелюбный и гостеприимный народ
- Греческая православная церковь
- Отличный потенциал прироста
- Проекты на Крите, Паросе и Санторини



### ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ:

Кутузовский пр., д.9/1, офис 7, 121248, Москва, Россия Тел.: +7 (495) 974 1453  
email: [sales@Leptos-Estates.ru](mailto:sales@Leptos-Estates.ru) | [www.LeptosEstates.ru](http://www.LeptosEstates.ru)



Многим приходит в голову мысль, а не прикупить ли здесь чего-нибудь. Прикупите — если выпало хорошее предложение, если сложились отношения с соседями, если будете ездить сюда каждые длинные выходные

Второй маршрут — подороже. Те, кто снимают коттеджи в окрестностях Минска, пытаются скрестить деревенский воздух с благами большого города, лыжными курортами (зимой) и казино (круглогодично). Впрочем, это герои не нашего романа. Ну а коттеджные поселки и деревни под Гродно и Брестом — отдельная история. Пару-тройку лет назад россияне почему-то решили, что со дня на день между Белоруссией и Польшей заработает соглашение о местном приграничном передвижении по аналогии с калининградским и что соглашение распространится не только на постоянных местных жителей, но и на дачевладельцев. И принялись бодренько скупать недвижимость в 50-километровой зоне. С соглашением возникла заминка, а пока приходится на этих дачах просто отдыхать или сдавать их.

Обсуждать тему цен начнем тоже с севера. Верхний порог цен на Браславских озерах никак не ограничен. В качестве недорогого здесь позиционируется, например, деревянный двухкомнатный дом без указания площади за \$600 в месяц, но чем дальше, тем дешевле. Из удобств: отопление — печное, вода — из колодца, канализация — местная. Из дополнительных опций — наблюдение за дикими животными.



А чтобы с детьми было интересно гулять часами, хоть всю ночь провозись в интернете, изучая виды птиц и растений, но вызубри. А днем показать ребенку: вот это пижма, а это зверобой

Но есть домик из трех комнат, с гораздо лучшими удобствами, на перешейке между двумя озерами в нескольких десятках метров до берега каждого, с лодкой, хорошей рыбалкой, пением птиц по утрам, — всего за \$400 в месяц. Непосредственный поиск на месте гарантированно снизит цену на объект как минимум в полтора раза по сравнению с самыми привлекательными объявлениями в Сети.

На западном направлении, особенно в окрестностях Минска, — рыночное буйство. Приличный еврокоттедж под 300 «квадратов» удастся снять за \$1,3 тыс., но подобные предложения в интернетах начинаются от \$1 тыс.

Причем хозяева не возражают, если в дом въедут три-четыре семьи в складчину.

Разумеется, идут навстречу и тем, кто отдыхает не месяцами, а днями. Этой зимой хозяева отличного коттеджа между двумя горнолыжными спусками — Логойском и Силичами — предлагали размещение на 10 человек за \$200 в сутки (\$250 — в выходные), то есть

*В Белоруссии, как известно, ничего не меняется. А если изменится, то это не приведет к росту цен на недвижимость хотя бы в среднесрочной перспективе*

по \$20 с человека. Кстати, хозяин принимал у незнакомых людей американские доллары лично, в собственные руки. Наверное, очень смелый человек.

Во всяком случае, после недавних неприятностей с местным рублем белорусы хранят накопления исключительно в зеленых, а там, где расчет идет не через кассу, цена и указывается



22-24 апреля 2015  
XII ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ  
**ВЫСТАВКА**  
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



**ПОКАЖИ СЕБЯ НА REX**

XII THE ANNUAL INTERNATIONAL COMMERCIAL REAL ESTATE EXHIBITION  
APRIL, 22-24

ОРГАНИЗАТОР:  
**МОЛЛ**

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:  
**FCSC** Российский Совет  
Торговых Центров

МОСКВА, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР», ПАВИЛЬОН 7

[www.mallgroup.ru](http://www.mallgroup.ru)  
[info@mallgroup.ru](mailto:info@mallgroup.ru), +7 (495) 788-91-84

РЕКЛАМА

18+



в долларах. И ничего: за патент бизнесмен исправно платит, а для страны сейчас главное, чтобы граждане излишне не волновались. Туристы — тоже.

Что же касается длительного летнего отдыха, то закономерность та же: на месте в окрестностях Минска вы всегда найдете что-то не хуже, но в полтора раза дешевле рынка. Но вернемся к заявленной теме: экотуризму, сельскому отдыху. Знаете, чтобы поехать с ребенком, то есть как можно меньше в пути, чтобы все свежее, чтобы забрести в лес и не испытать вдруг приступа радиофобии (после 30 лет катастрофы на Чернобыльской АЭС, к тому же некоторым областям, соседним с Московской, от нее досталось не меньше).

Некоторые предпочитают окрестности Витебска (20–30–40 км и дальше): тем приятнее посвятить день городу — музею самого знаменитого уроженца Витебска Марка Шагала или белорусскому кукольному театру «Лялька»: примечательно, что дети язык прекрасно понимают.

В остальное время да, представьте себе: козье молоко, ягоды, фрукты, рыба. Взрослым — утятина, чахохбили в местной кафешке не из гормонального бройлера, а из настоящей домашней курицы! Лес, солнце, деревенский

пляж с детским прудом на притоке Двины и просто поля с тропинкой вдоль леса или лесополосы. Чтобы с детьми было интересно гулять часами, хоть всю ночь провозись в интернете, изучая виды птиц и растений, но вызубри. А днем — так, будто всю жизнь это знал — показать ребенку: вот это пижма, а это зверобой — и рассказать всякие истории про них. А то открываешь классиков, читаешь описание природы, про зной и ароматы русского поля, а в реальности ничего толком не видишь — просто трава.

Извините за лирическое отступление. Рано или поздно многим приходит в голову мысль, а не прикупить ли здесь чего-нибудь. Прикупите — если выпало хорошее предложение, если сложились отношения с соседями, если уверены, что будете ездить сюда каждые длинные выходные.

С инвестированием сложнее. Да, еще недавно в Минске каждую десятую квартиру в новостройке покупали россияне. Из каких инвестиционных соображений, честно говоря, осталось непонятным. В Белоруссии, как известно, ничего не меняется. А если изменится, то это не приведет к росту цен на недвижимость хотя бы в среднесрочной перспективе. Поэтому лучше обойтись без фанатизма. (дн)

Домик из трех комнат, на перешейке между двумя озерами в нескольких десятках метров до берега каждого, с лодкой, хорошей рыбалкой, пением птиц по утрам, — всего \$400 в месяц



CF

# КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ


**М. «АЭРОПОРТ», КОЧНОВСКИЙ ПР-Д, 4,  
 К. 1, ЖК «АЭРОБУС»**

3-х комнатная квартира 130 м². Квартира с авторским ремонтом с применением качественных отделочных материалов. Современный комплекс бизнес-класса, охраняемая территория, подземный паркинг. Потрясающий панорамный вид.

+7 (499)995-13-85  
 +7 (495)741-46-05  
 +7 (965)386-53-00  
[www.aerobys.com](http://www.aerobys.com)


**М. «КРЫЛАТСКОЕ»,  
 ОСТРОВНОЙ ПРОЕЗД, 1**

ЖК «Остров», 2-ур. пентхаус общей пл. 267 м² и жилой 157 м², евроремонт, спальни с с/у, каминный зал. Центральное кондиционирование. Поселок с военизированной охраной, причалами и собственным пляжем, берег Москва-реки.

+7(926) 205-77-99  
 +7(499) 995-13-85  
[www.gk-ostrov.ru](http://www.gk-ostrov.ru)


**М. «ПУШКИНСКАЯ», Б. ПАЛАШЕВСКИЙ  
 ПЕР.,10**

Квартира 76 м² с авторским ремонтом и эксклюзивной отделкой в элитном доме на Патриарших. Малоквартирный, 7-ми эт. дом. Кухня «Snaidero», бытовая техника «Kuppersbusch» и «Miele». Система кондиционирования «Daikin».

+7(965) 386-53-00  
 +7(499) 995-13-85  
[www.patriki.org](http://www.patriki.org)


**М. «СЛАВЯНСКИЙ БУЛЬВАР»,  
 ДАВИДКОВКАЯ, 18, ЖК ФОРТ КУТУЗОВ**

Кв-ра в собственности! Одна из 4 квартир пл. 140 м² в ЖК бизнес класса. Свободная планировка с минимум несущих конструкций, высокие потолки, панорамные окна. Ключи на руках, оперативный показ и быстрый выход на сделку!

+7(495) 669-33-22  
[www.vsnr.ru](http://www.vsnr.ru)


**М. «СОКОЛЬНИКИ», СТРОМЫНКА, 25,  
 ЗДАНИЕ С УЧАСТКОМ ЗЕМЛИ НА ПРОДАЖУ**

Собственник продает капитальное здание 3400 м² на огороженном участке 0.46 Га. Заезд с ТТК, набережной, по Стрмынке. Заполненность арендаторами 80%. ГПЗУ на нежилье. Цена: €5,3 млн

Собственник  
 +7(495) 784-63-64  
 +7(915) 127-17-20  
[www.profi-centre.ru](http://www.profi-centre.ru)


**КРЫМ, ЕВПАТОРИЯ.  
 ПАНСИОНАТ НА ПРОДАЖУ**

Продается действующий пансионат, 2014 гп, площадью 1000 м². 1-я линия, собственный пляж, паркинг, готов к работе. 3 этажа, 27 номеров с видом на море, лоджии, мебель, техника. Все коммуникации. Готов к продаже. Цена: 29,9 млн

Собственник.  
 +7(915) 415-17-59  
 +7(925) 462-53-25  
[www.пансионат-мечта.рф](http://www.пансионат-мечта.рф)


**М. «ЮГО-ЗАПАДНАЯ», ПР. ВЕРНАДСКОГО,  
 94 КОРП. 2, ПЕНТХАУС В ЖК «МИРАКС ПАРК»**

Миракс Парк — жилой комплекс премиум класса раскинулся на огромной территории в одном из самых живописных и экологически благоприятных районов Москвы. Здесь вы сможете воплотить свою мечту, построив дом, в котором ваша жизнь наполнится новым смыслом и радостью. Панорамное остекление позволит купаться утром в лучах ласкового солнца, а вечером откроет вам перспективу на столицу в свете ночных огней. Двухуровневый пентхаус расположен на 33 этаже площадью 340 м², из них 120 м² — открытые террасы. Свободная планировка и высота потолков более 3 метров позволит осуществить любые дизайнерские задумки. Подземный паркинг, многоуровневая система безопасности. В каждом подъезде установлено

+7(925) 094-83-87  
 +7(903) 725-60-06 [www.miel.ru](http://www.miel.ru)



по два скоростных бесшумных лифта. Интерьер холла выполнен из гранита и мрамора. Занимая 17 га, миниполис располагает собственным шикарным рестораном и кафе, фитнес-клубом и солярием, салоном красоты и открытым летним бассейном, а также естественным водоемом. На прилегающей к зданиям территории вы не увидите дорог для автотранспорта и проезжающих мимо вас машин. Вокруг только парковая зона, красивые аллеи и детские площадки. Можно отметить очень удобную транспортную развязку. Всего за несколько минут личным авто можно добраться до пр. Ленинского и пр. Вернадского, а до станции метро «Юго-Западная» - за десять минут прогулочным шагом. Цена: 110 млн руб.



**Г. ЗВЕНИГОРОД, МКРН. ПРОНИНА, КОРП. 5, 8  
КВАРТИРЫ НА ПРОДАЖУ**

Продажа квартир в собственность площадью от 33 до 110 м<sup>2</sup>. Есть квартиры под «чистовую отделку». Экологически чистое место, вблизи соснового леса и Москвы реки. Рядом вся инфраструктура. Скидки, рассрочка, ипотека.

+7(915) 235-21-25  
+7(915) 327-21-25  
+7(495) 228-00-58



**КАЛУЖСКОЕ ШОССЕ, 4 КМ ОТ МКАД,  
КВАРТАЛ ТАУНХАУСОВ «ВЯЗЕМСКОЕ»**

Охраняемый клубный поселок «Вяземское» находится в центре Новой Москвы. Удобное транспортное сообщение со столицей и станция метро в ближайшей перспективе позволяют тратить минимум времени на дорогу. Обширные леса вокруг домов являются источником свежего воздуха для жителей и защищают от шума ближайших шоссе. Таунхаусы построены по надежной монолитно-кирпичной технологии и имеют свободную планировку. Для комфорта жителей предусмотрено собственное парковочное место и палисадник, в некоторых видах квартир возможна установка камина. Скидка 500 тыс. руб. на дом от 118 м<sup>2</sup> при 100% предоплате

+7(495) 241-98-90  
A101.RU



**КАЛУЖСКОЕ Ш., 5 КМ ОТ МКАД,  
ЖК «ДУБРОВКА» В НОВОЙ МОСКВЕ**

Закрытая территория 54 Га, 5-й км Калужского шоссе. 10 мин от м. «Теплый стан». Сохранена природная зона в 6 Га, мини-зоопарк и все необходимые для жизни объекты инфраструктуры. Рассрочка 0% на 1 год! Ипотека.

+7(495) 720-93-93  
www.dubrovka.info

жилой комплекс  
**ДУБРОВКА**



**КИЕВСКОЕ Ш., 18 КМ ОТ МКАД,  
ЖК «КОКОШКИНО», ДОМ ПОСТРОЕН!**

Монолитный ЖК комфорт-класса «Кокошкино» расположен в Новой Москве. От ж/д станции Кокошкино до Киевского вокзала – 30 мин. на электричке, от станции до ЖК – 5 мин. пешком. Также до ЖК можно добраться по Минскому, Боровскому, Киевскому шоссе и платной трассе-дублеру. ЖК «Кокошкино» предлагает квартиры S 41 – 93 м<sup>2</sup> с отделкой «под ключ» и в состоянии «стройвариант». Рядом находятся сосновый бор, реки Десна, Незнайка и Пахра. В пешей доступности - детский сад, школа, поликлиника, больница, досуговый центр, библиотека, магазины и предприятия сферы услуг. Выдача ключей – II кв. 2015 г.

+7(495) 240-80-32  
www.realistate.ru/realty



**ОДИНЦОВСКИЙ Р-Н, С. ПЕРХУШКОВО  
МАЛОЭТАЖНЫЙ КОМПЛЕКС В ЛЕСУ**

Малоэтажные дома, в окружении крупного лесного массива! В 15 км от МКАД. ЖК «Перхушково» — современный закрытый комплекс в экологически чистом Одинцовском районе. На выбор 1 и 2-уровневые квартиры! Три 4-х этажных дома, с панорамными видами на лес! Закрытая, охраняемая территория, школа, современные поликлиника и больница, в 3 км от строящегося торгово-развлекательного комплекса типа «Мега». Первая очередь сдана, квартиры в собственности. Цена: от 78 000 руб./м<sup>2</sup>. Вторая очередь сдача июнь 2015 года. Цена от 70 000 руб./м<sup>2</sup>. Ипотека! Продажи по 214 ФЗ. Квартиры от 44 м<sup>2</sup> до 92 м<sup>2</sup>.

+7(495) 972-23-49  
+7(926) 905-36-40  
www.9053640.ru



**РУБЛЕВО-УСПЕНСКОЕ Ш., 8 КМ ОТ МКАД,  
«ЖУКОВКА-1», КВАРТИРА В КЛУБНОМ ДОМЕ**

Квартира в доме переменной этажности (4-7 эт.), 2 квартиры на этаже. Охраняемая территория. Инфраструктура Жуковки. Квартира свободной планировки, системное кондиционирование, лоджия. Общая площадь 193 м<sup>2</sup>. Цена: 25,5 млн руб.

Собственник  
+7(925) 401-69-57

**ДМИТРОВСКОЕ Ш., 29 КМ ОТ МКАД,**

Лучший (с 3-х сторон окружен лесом) участок 60 соток в поселке класса de luxe на большой воде «Лазурный берег». Береговая линия 1,5 км (Пестовское водохранилище), причал для яхт и катеров.

**Собственник**  
+7(985) 922-12-13

**КАЛУЖСКОЕ Ш., 34 КМ ОТ МКАД  
КП «МАРСЕЛЬ»**

Коттеджный поселок «Марсель» - мультиформатный проект на территории Новой Москвы. Таунхаусы, дуплексы и коттеджи от 80 до 235 м². В поселке будут все необходимые коммуникации: газ, электричество, водоснабжение и канализация.

Особое внимание уделяется инфраструктуре: В «Марселе» будут построены детский сад и семейный центр, детский театр, игровые и спортивные площадки, торговый и фитнес-центр с бассейном, прогулочные зоны, гостевые домики, набережная и пляж.

«Марсель» - все краски загородной жизни. Цена от 4,9 млн руб.

+7(495) 726-00-33  
www.p-marsel.ru

**OPTILAND**  
DEVELOPMENT &  
CONSTRUCTION

**КАШИРСКОЕ Ш., 12 КМ ОТ МКАД,  
ДОМ НА ПРОДАЖУ**

Дом в классическом стиле, пл. 500 м² на участке 15 сот. Парковка на несколько м/м, гараж, ландшафтный дизайн, баня 45 м², центральные коммуникации, своя артезианская скважина, озеро, конный парк «Русь» в пешей доступности.

+7(495) 722-39-07  
www.youtube.be/UUSisQ5o\_Rw

**НОВОРИЖСКОЕ Ш., 25 КМ ОТ МКАД  
ПОСЕЛОК «КЕМБРИДЖ»**

Поселок «Кембридж» - это таунхаусы в едином архитектурном стиле на охраняемой территории. Мы знаем, что необходимо людям для комфортного проживания за городом, поэтому уделяем большое внимание развитию внутренней инфраструктуры.

В Кембридже, как и в поселках премиум-класса будут 2 детских сада и английская школа, медицинский центр, фитнес с бассейном и прочее. На выбор таунхаусы с общей стеной и классические таунхаусы от 80 до 150 м².

Цена: от 5,5 млн руб.

+7(495) 720-60-06  
www.p-cambridge.ru

**OPTILAND**  
DEVELOPMENT &  
CONSTRUCTION

**МИНСКОЕ Ш., 30 КМ ОТ МКАД,  
КИЗ «ЗЕЛЕНАЯ РОЩА»**

Дом 400 м², 2 эт.+ мансарда, ИЖС, охрана. Участок 14 сот. Газ, эл-во, водопровод, канализация. Теплые полы, сантехника установлена. 1-эт: 1 комната, с/у, каминный зал, кухня. 2-эт: 2 с/у, 4 комн. Цена: 24 900 000 руб.

+7 (926) 865-80-39

**РУБЛЕВО-УСПЕНСКОЕ Ш., 8 КМ ОТ МКАД,  
КП «БАРВИХА»**

3-эт. особняк 508 +цокольный этаж, участок 17 соток. Гараж на 4 авто, бассейн, сауна, бильярдная, 5 спален, камин, автоворота. Меблировка и уникальный интерьер остаются. Ландшафтный дизайн, вековые деревья. Соседи.

**Александр**  
+7(985) 695-06-14  
www.domvbarvihe.ru

**ЯРОСЛАВСКОЕ Ш., 35 КМ ОТ МКАД, Г. КРАСНОАРМЕЙСК, ТАУНХАУСЫ BRICKWOOD**

Таунхаусы 170 м², придомовой участок (1 сотка). Набережная реки, живописные виды, охраняемая благоустроенная территория, возможна рассрочка. Цена: от 6,5 млн руб.

+7(495) 995-98-95  
www.k2dvlit.ru

**BRICKWOOD**  
HOUSE GROUP



**НОВОСИБИРСК, ПЕРЕУЛОК ОБСКИЕ ЗОРИ,  
5 КМ ОТ ПЛОЩАДИ ЛЕНИНА**

Продается прекрасный дом 860 м<sup>2</sup>, на ухоженном участке 19 соток. Дом 2 этажа плюс цоколь (высота 3 м).

Дом разделен на основную и гостевую части. В хозяйском крыле расположены на первом этаже гостиная, кухня-столовая (фирмы Elt, стиль Romina), кабинет; на втором этаже: 2 спальных комнаты со своими ванными комнатами и гардеробными.

В гостевой части имеется спальня с ванной комнатой, кухня-столовая и гостиная.

По всему дому на первом этаже и ванные комнаты теплый пол.

В Спа-зоне расположены бассейн, русская и турецкая (хамам) бани.

Ремонт выполнен в классическом стиле с применением дорогих пород дерева и прочих материалов премиум класса, все комнаты полностью

оборудованы необходимой мебелью и бытовой техникой ведущих мировых производителей.

Отапливаемый гараж на 6 машин, приспособлен для мытья машины.

На участке находится беседка с зоной барбекю, газонная трава (рулонник), автополив.

Деревья: сосны, рябина, голубая ель, сирень и две клумбы.

Полная фото сессия по запросу.

+7(905) 946-50-00

+7(983) 132-15-00

mvpogodaeva79@gmail.com



**М. АРБАТСКАЯ, Б. МОЛЧАНОВКА, 34,  
ПОМЕЩЕНИЕ СВОБОДНОГО НАЗНАЧЕНИЯ**

3-эт. здание 2200 м<sup>2</sup>. 1 эт: функциональный подвал – потолки 3,20 м.; есть бассейн, сауна. 1 и 2 эт. офисный вариант – потолки 2,80 м. 3 эт: мансарда – потолки 2,80 м. Кондиционеры, МГТС, 3 входа. Гараж на 3 м/м.

+7(495)980-20-10  
www.madisonestate.ru



**М «ДОСТОЕВСКАЯ», ДЕЛЕГАТСКАЯ , 7 СТР. 1  
ОСОБНЯК НА ПРОДАЖУ**

Обособняк площадью 3 500 м<sup>2</sup> с готовым ремонтом класса «А». Договор аренды земли. Возможно увеличение площади земельного участка для организации парковки. Форма сделки - продажа юр. лица.

+7(495)980-20-10  
www.madisonestate.ru



**М. «КИЕВСКАЯ», ПЛОЩАДЬ КИЕВСКОГО  
ВОКЗАЛА, 26, ОФИС НА ПРОДАЖУ**

Офис 722,3 м<sup>2</sup>. 1 этаж: 181 м<sup>2</sup>., 2-й этаж:186,4м<sup>2</sup>., мансарда: 189,1м<sup>2</sup>., подвал: 165,8м<sup>2</sup>. Подойдет под отделение банка, страховую компанию и др. Простор, удобство, стиль и расположение создают необходимую рабочую атмосферу.

+7(495)980-20-10  
www.madisonestate.ru



**М. «КРОПОТКИНСКАЯ», СТАРОКОНЮШЕН-  
НЫЙ ПЕР., 8, ОСОБНЯК НА ПРОДАЖУ**

Обособняк пл. 1 522,7 м<sup>2</sup>. 3 эт. + цокольный + эксплуатируемая кровля. Назем. парковка на 3 м/м, так же паркинг в цокольном эт. на 5 м/м (оснащен лифтом). Оформлена вся правоустанавливающая и тех. документация. Зем. уч. 457 м<sup>2</sup>.

+7(495)980-20-10  
www.madisonestate.ru



**М. «КУЗНЕЦКИЙ МОСТ», МИЛЮТИНСКИЙ  
ПЕР., 10 СТР.1, ОСОБНЯК НА ПРОДАЖУ**

Здание общ. пл. 2279 м<sup>2</sup> имеет подзем. цокольный, три наземных и мансардных этажи. Здание подвергнуто полной реконструкции. Въездные ворота, калитка, подъезды и лифта паркинга оборудованы системой охраны доступа.

+7(495)980-20-10  
www.madisonestate.ru



**М «ПАВЕЛЕЦКАЯ», НОВОКУЗНЕЦКАЯ, 40  
ОСОБНЯК НА ПРОДАЖУ**

Обособняк включает в себя: мраморную лестницу, внизу которой вход в гардероб, мраморный зал, бордовый зал, выходящим на внутренний двор, библиотеку, зеркальный бар, голубые залы. Есть кухня с ресторанным оборудованием.

+7(495)980-20-10  
www.madisonestate.ru



**«ПАРК КУЛЬТУРЫ», ТУРЧАНИНОВ ПЕР, 2А  
ЖК «ОСТОЖЕНКА ПАРК ПАЛАС**

Здание 2 560 м<sup>2</sup>., под чистовую отделку. 1 этаж, подвал. На 2-м и 3-м эт. 3 квартиры пл. 160 м<sup>2</sup>., и 140 м<sup>2</sup>., 200 м<sup>2</sup> - на каждом эт. Высота потолков в жилой части – 4,60 м. Над жилой частью особняка мансарда. Подзем. паркинг на 4 м/м

+7(495)980-20-10  
www.madisonestate.ru



**М. «СМОЛЕНСКАЯ», Б.САВВИНСКИЙ ПЕР., 2  
СТР. 9**

Обособняк общ. пл. 2750 м<sup>2</sup>., имеет 2 подзем. и 6 назем. этажей, откр. террасу на эксплуатируемой кровле, оборудовано инженерными системами в соответствии со стандартами, предъявляемыми к офисным зданиям. Лифт, паркинг.

+7(495)980-20-10  
www.madisonestate.ru



**М «ТРЕТЬЯКОВСКАЯ» Б. ТОЛМАЧЕВСКИЙ  
ПЕР., 5, СТР. 7, ОСОБНЯК НА ПРОДАЖУ**

Обособняк общей площадью 1162,8 м<sup>2</sup>. Три этажа с мезонином и 1 подземный этаж. Участок – 438 м<sup>2</sup> Здание – собственность, участок – долгосрочная аренда. После реконструкции. Продажа юридического лица.

+7(495)980-20-10  
www.madisonestate.ru





**ГЕРМАНИЯ, ЭССЕН,  
КВАРТИРА НА ПРОДАЖУ**

Продается двухкомнатная квартира 66 м<sup>2</sup> с лоджией в кирпичном доме. 3 минуты до метро, магазинов и ресторанов. Для собственного проживания или сдачи в аренду с доходом €5500 в год. Цена: € 44 000

**DEM GROUP GmbH**  
+7 (495)767-64-52  
[www.demgroup.ru](http://www.demgroup.ru)



**ГРЕЦИЯ. КРИТ,  
VIGLIA BEACH VILLAS**

Коттеджный поселок класса люкс, на песчаном пляже бухты Киссамос, которая является самым живописным местом Крита. Дома располагаются на крупных участках земли и обладают ошеломляющими видами на море. Цена: от €650 000

+7(495) 974-14-53  
[www.Leptos-Estates.ru](http://www.Leptos-Estates.ru)  
[sales@leptos-estates.ru](mailto:sales@leptos-estates.ru)



**КИПР. ПАФОС,  
KISSONERGA BEACH VILLAS**

Проект из вилл, построенных по индивидуальному дизайну и имеющих помещение на цокольном этаже. Каждая вилла имеет террасы с джакузи на крыше, винтовые лестницы, винный погреб, крытый гараж и бассейны. Цена: от €530 000

+7(495) 974-14-53  
[www.Leptos-Estates.ru](http://www.Leptos-Estates.ru)  
[sales@leptos-estates.ru](mailto:sales@leptos-estates.ru)



**КИПР. ПАФОС,  
APHRODITE GARDENS**

Закрытый комплекс класса люкс, в районе Като Пафос. Каждая квартира имеет дорогую отделку, включая мраморный пол, а также оборудована: видеодомофон, теплые полы, спутниковое телевидение и интернет. Цена: от €330 000

+7(495) 974-14-53  
[www.Leptos-Estates.ru](http://www.Leptos-Estates.ru)  
[sales@leptos-estates.ru](mailto:sales@leptos-estates.ru)



**КИПР. ПАФОС,  
ADONIS BEACH VILLAS**

Проект класса люкс в Пафосе. Виллы расположены таким образом, что из каждой открываются виды на море. Дома с частными бассейнами, большими участками, зонами для барбекю, широкими верандами. Цена: по запросу.

+7(495) 974-14-53  
[www.Leptos-Estates.ru](http://www.Leptos-Estates.ru)  
[sales@leptos-estates.ru](mailto:sales@leptos-estates.ru)



**КИПР. ПАФОС,  
VENUS GARDENS**

Жилой комплекс, расположенный всего в нескольких минутах ходьбы от побережья Пафоса. Проект находится на возвышенности, архитектурный дизайн несет в себе черты традиционного средиземноморского стиля. Цена: от €350 000

+7(495) 974-14-53  
[www.Leptos-Estates.ru](http://www.Leptos-Estates.ru)  
[sales@leptos-estates.ru](mailto:sales@leptos-estates.ru)



**КИПР. ПАФОС,  
АПАРТАМЕНТЫ EDEN**

Проект расположен в деловом центра Кипра, напротив известного песчаного пляжа «Олимпикон». Комплекс состоит из 5 квартирных блоков с отдельным входом и лифтом, есть спортзал, бассейн на крыше. Цена: от €250 000

+7(495) 974-14-53  
[www.Leptos-Estates.ru](http://www.Leptos-Estates.ru)  
[sales@leptos-estates.ru](mailto:sales@leptos-estates.ru)



**КИПР. ПАФОС,  
КАМАРЕС ЗЕЛЕМЕНОС**

Проект расположен на возвышенности. В нескольких минутах езды есть школы, детские сады, магазины, аптеки, банки, рынки, рестораны, таверны. До моря 4 км. Вилла меблирована и готова к проживанию. Цена: €1 880 000

+7(495) 974-14-53  
[www.Leptos-Estates.ru](http://www.Leptos-Estates.ru)  
[sales@leptos-estates.ru](mailto:sales@leptos-estates.ru)



**КИПР. ПАФОС,  
АПАРТАМЕНТЫ АКАМАНТИС GARDENS**

Эксклюзивный проект призванный стать одним из самых роскошных жилищных комплексов в данном районе, расположен рядом с полуостровом Акамас, где есть и живописные лесные тропинки, и чистейшие пляжи. Цена: от €300 000

+7(495) 974-14-53  
[www.Leptos-Estates.ru](http://www.Leptos-Estates.ru)  
[sales@leptos-estates.ru](mailto:sales@leptos-estates.ru)



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ИНФОРМАЦИОННЫЙ  
ПАРТНЕР

*Cottage.ru*

SHOWROOM  
ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ  
— 2015 —

В ГАЛЕРЕЯХ «ВРЕМЕНА ГОДА», 9 – 26 АПРЕЛЯ

[WWW.SHOWROOM2015.RU](http://WWW.SHOWROOM2015.RU)

# КВАРТИРЫ

В СТРОЯЩИХСЯ И СДАННЫХ ДОМАХ

группа компаний  
**ПЖИ**®



## «ЖЕМЧУЖИНА»

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Жилой комплекс в г. Серпухов с благоустроенным прудом и парком, спортивными площадками 10 минут пешком до Ж/Д станции. Военная ипотека. Дома сданы. АКЦИЯ: скидка 7%.



## «РЯЗАНОВСКИЙ»

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Вторая очередь жилого комплекса в г. Подольск, в 12 км от МКАД. Рассрочка. Военная ипотека.



## «ЛЬВОВСКИЙ»

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Уютные квартиры в жилом комплексе в Подольском районе рядом с Ж/Д станцией. Ключи в день оплаты. Квартиры с отделкой. Военная ипотека.



## «на ул. ШАТАЛОВА»

ЖИЛОЙ ДОМ

Дом расположен в южной части г. Подольск, в пешей доступности от Ж/Д платформы «Кутузовская». Военная ипотека.



звонок по России бесплатно

8 800 555-601-7

[www.pgi.su](http://www.pgi.su)



# У НАС НЕТ НОВОСТЕЙ.

## ЗАТО ЕСТЬ ОПЦИЯ КВАРТИРА-БУМЕРАНГ\*

**КУПИЛ! ПЕРЕДУМАЛ? ВЕРНУЛ.**



**495 995 888 0**

\*Программа действует на следующие объекты: УР-квартал «Новое Тушино» (кор. №3), ЖК «Новое Измайлово-2» (корпус №15 и 22), УР-квартал «Сколковский» (однокомнатные квартиры).  
Программа действует: для ДБ и ДДУ, заключенных в период с 01 по 30 апреля 2015 включительно. Условия: по истечении 365 дней с даты ДДУ клиент имеет право в течении 3 месяцев обратиться в ФСК «Лидер» (к застройщику) с заявлением о выкупе квартиры обратно. Стоимость выкупа равна стоимости, указанной в ДДУ.  
Застройщики: ООО «СоюзАГРО», ЗАО «СФК «Реутово», ООО «ФСК «Лидер». Проектные декларации и подробности программы на сайте: [www.fsk-lider.ru](http://www.fsk-lider.ru). Реклама.