

# ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

DIGEST OF RUSSIAN AND FOREIGN REAL ESTATE MAGAZINE

ИЮНЬ 2010 (№52)



**ЛЮДИ ГОВОРЯТ  
НА ПОКУПАТЕЛЕЙ  
ВЕРНУЛСЯ СПРОС**  
[с. 12]

**МОСКВА  
СПАЛЬНЫЙ РАЙОН  
«МОСКВА-СИТИ»**  
[с. 22]

**ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ  
АРЕНДА ДАЧ:  
100 ЛЕТ ИСТОРИИ**  
[с. 38]

**ГЛАВНОЕ  
НАПРАВЛЕНИЕ  
СИМФЕРОПОЛЬСКОЕ  
ШОССЕ. ВСЕ ПЛЮСЫ**  
[с. 52]

**ЕГИПЕТ  
КАК Я СТАЛ  
СОБСТВЕННИКОМ**  
[с. 78]



[www.d-n.ru](http://www.d-n.ru)

ISSN 1814-1978



9 771814 197774 >

## Роскошная жизнь на высоте 650 м над уровнем моря

Minthis Hills – это первый по-настоящему эксклюзивный и закрытый проект на Кипре, предлагающий своим жителям насладиться роскошной жизнью в отдалении от суеты, посторонних глаз в удивительном по своей красоте месте на высоте 650 м над уровнем моря в окружении виноградников и оливковых рощ. 600 современных частных вил с бассейнами расположены на территории самого старого и самого живописного гольф-клуба на Кипре площадью 585 Га.

Поиграть в гольф, отдохнуть или привести себя в тонус в спа и оздоровительном клубе, побаловать себя прекрасным обедом, испытать теплоту местного гостеприимства, исследовать окрестные горы со своими детьми, принять участие в производстве вина или оливкового масла, посетить святилище Афродиты, растянуться на укромном пляже, погрузиться в городскую жизнь Пафоса... или просто предаться безделью.

Жизнь в Minthis Hills всегда полна соблазнов для души и тела.

# MINTHIS HILLS

*touch the sky*



### МОСКОВСКОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ПАФИЛИЯ ПРОПЕРТИ ДЕВЕЛОПЕРЗ ЛТД

123610 | Россия | Москва  
Центр Международной Торговли  
Краснопресненская наб., д. 12 | подъезд 6 | офис 1032  
Тел.: +7 495 258 1970 | Факс: +7 495 258 1971  
E-mail: [russian@pafilia.com](mailto:russian@pafilia.com) | [www.pafilia.ru](http://www.pafilia.ru)

### ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПАФИЛИЯ ПРОПЕРТИ ДЕВЕЛОПЕРЗ ЛТД

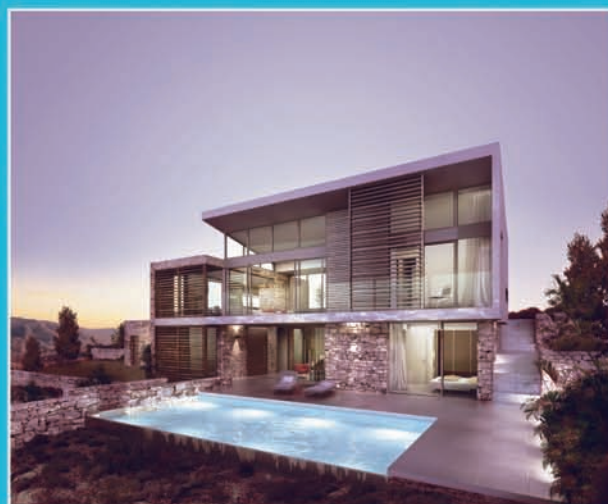
197022 | Россия | Санкт-Петербург  
ул. Аптекарская Набережная, д. 20 | литер А | офис 225-227  
Тел.: +7 812 680 2 888 | Факс: +7 812 680 2 889  
E-mail: [n.semenova@pafilia.com](mailto:n.semenova@pafilia.com) | [www.pafilia.ru](http://www.pafilia.ru)

### ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КИЕВЕ ПАФИЛИЯ ПРОПЕРТИ ДЕВЕЛОПЕРЗ ЛТД

01033 | Украина | Киев  
Деловой центр "Леонардо"  
ул. Б. Хмельницкого, 17/52 | офис 135-136  
Тел.: +38 044 390 7272 | Факс: +38 044 390 7273  
E-mail: [info@pafilia.com.ua](mailto:info@pafilia.com.ua) | [www.pafilia.com.ua](http://www.pafilia.com.ua)

### ГОЛОВНОЙ ОФИС НА КИПРЕ ПАФИЛИЯ ПРОПЕРТИ ДЕВЕЛОПЕРЗ ЛТД

8101 (A/N 80159) | Кипр | Пафос  
Пафилит Хаус  
ул. Никодему Милонис, д. 33  
Тел.: +357 26 848 800 | Факс: +357 26 934 910  
E-mail: [info@pafilia.com](mailto:info@pafilia.com) | [www.pafilia.com](http://www.pafilia.com)



МОСКВА (495) 258 1970 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (812) 680 2 888 [www.pafilia.ru](http://www.pafilia.ru)

МОСКОВСКОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО  
ПАФИЛИЯ ПРОПЕРТИ ДЕВЕЛОПЕРЗ ЛТД  
123610 | Россия | Москва  
Центр Международной Торговли  
Краснопресненская наб., д. 12 | подъезд 6 | офис 1032  
Тел.: +7 495 258 1970 | Факс: +7 495 258 1971  
E-mail: ruslan@pafilia.com | www.pafilia.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ  
ПАФИЛИЯ ПРОПЕРТИ ДЕВЕЛОПЕРЗ ЛТД  
197022 | Россия | Санкт-Петербург  
ул. Аптекарская Набережная, д. 20 | литер А | офис 225-227  
Тел.: +7 812 680 2 888 | Факс: +7 812 680 2 889  
E-mail: n.semenova@pafilia.com | www.pafilia.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КИЕВЕ  
ПАФИЛИЯ ПРОПЕРТИ ДЕВЕЛОПЕРЗ ЛТД  
01030 | Украина | Киев  
Деловой центр "Леонардо"  
ул. Б. Хмельницкого, 17/52 | офис 135-136  
Тел.: +38 044 390 7272 | Факс: +38 044 390 7273  
E-mail: info@pafilia.com.ua | www.pafilia.com.ua

ГОЛОВНОЙ ОФИС НА КИПРЕ  
ПАФИЛИЯ ПРОПЕРТИ ДЕВЕЛОПЕРЗ ЛТД  
8101 (а/я 60159) | Кипр | Пафос  
Пафилия Хаус  
ул. Никомеде Милона, д. 33  
Тел.: +357 26 848 800 | Факс: +357 26 934 910  
E-mail: info@pafilia.com | www.pafilia.com

МОСКВА (495) 258 1970 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (812) 680 2 888 [www.pafilia.ru](http://www.pafilia.ru)



# НЕДВИЖИМОСТЬ НА КИПРЕ

Pafilia

Правительство Кипра приняло решение, что граждане России, купив недвижимость на Кипре стоимостью более чем 300 000 евро, автоматически получают постоянный Вид на Жительство

Расположение → Финансы → Недвижимость → Обслуживание

БОЛЕЕ 500 ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ НА КИПРЕ

БОЛЕЕ 100 ГОТОВЫХ ОБЪЕКТОВ



## ELYSIA PARK Kato Pafos

Приобретите недвижимость  
всего за 67 600 € получите 125 911 € через 6 лет\*

\*Подробную информацию по инвестиционному предложению Вы можете узнать у наших консультантов

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

ПАФОС, ПОЛИС, ЛИМАССОЛ

Апартаменты Таунхаусы Виллы ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

### INVEST



PINE SEAVIEW VILLAS / Argaka

Комплекс Pine Sea View состоит из 30 эксклюзивных вилл и 6 бунгало, расположенные в 150 метрах от песчаного пляжа Ялия. Великолепные пейзажи вечнозеленого соснового леса, в окружении фруктовых садов - это место дарит незабываемую атмосферу и захватывающие виды на любой вкус. Из шикарных резиденций с 3 спальнями открываются великолепные виды на море и окружающую природу. Частные бассейны примерно 4x8 м, мощенная парковка с навесом, большие частные сады, оригинальные каминьы.

3-спальная вилла, 140 м<sup>2</sup>, 730 000 евро

### INVEST



PRODROMI GARDENS / Prodrumi

Комплекс Prodrumi Gardens расположен в спокойном и экологически чистом уголке Кипра, откуда открывается изумительный вид на весь город Полис, раскинувшийся на побережье Средиземного моря. Комплекс состоит из роскошных таунхаусов с 2 и 3 спальнями, расположенных вокруг 2 больших открытых бассейнов для жителей с большой зеленой зоной и патио, вымощенным натуральным камнем. Частные сады и парковка, просторные веранды, великолепные виды, высокие спецификации.

2-спальный таунхаус, 89 м<sup>2</sup>, 250 000 евро

### READY



LATSI MARINA VIEW / Latsi

Комплекс Latsi Marina View состоит из 19 эксклюзивных вилл и 2 бунгало, расположенных в престижном районе рядом с морским побережьем Лачи, на границе с национальным заповедником Акамас. Из великолепных 3-спальных вилл открывается прекрасный вид на море и окрестности. Просторные гостиные/столовые открытого плана, расположенные на первых этажах вилл, имеют выход на веранду с видом на бассейн и сад. Каминьы, гранитные столешницы на кухне, мраморные лестницы, индивидуальные бассейны 4 x 8 м, перголы.

3-спальная вилла, 157 м<sup>2</sup>, 910 000 евро

### READY



ROYAL GARDENS 2 / Limassol

В комплексе Royal Gardens 2 Вы сможете насладиться удобством и роскошным дизайном двуспальных таунхаусов, спроектированных с учетом потребностей современного образа жизни. Дома расположены в окружении садов, созданных умелыми дизайнерами, в одном из лучших жилых кварталов в самом сердце космополитичного Лимассола. Комплекс Royal Gardens 2 удачно расположен всего лишь в 500 м от песчаного пляжа и теннисной аллеи. Открытый бассейн и зона отдыха, ландшафтный дизайн внутренней территории, собственная парковка.

2-спальный таунхаус, 97 м<sup>2</sup>, 387 000 евро

## ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ



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

**РЕДАКЦИЯ** ..... +7 (495) 940-18-15, 940-19-54  
 Главный редактор ..... **Михаил Морозов** ..... morozovm@gmail.com  
 Редактор раздела VsePoselki.ru ..... **Светлана Андреева** ..... kler7@mail.ru  
 Выпускающий редактор ..... **Элина Плахтина** ..... elly.dn@mail.ru

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

**ФОТОМАТЕРИАЛЫ**  
 Фото: ..... **Анна Кантемирова, Николай Веденяпин, Ярослав Ушаков**  
 Иллюстрации на стр. 38-44: ..... **Михаил Золотарев**

Из архивов: **ПИ «ИНКОМ», «Лидер», ПИК, МГЧ, «МОРТОН», Rafilia, CHEDA**  
**Real Estate&Investment, Great reality, «Азбука Жилья», «БЕСТ-Новострой»,**  
**«Плещеево озеро», Гильдии Риэлторов Москвы, «Эталон-ЛенСпецСМУ», Galaxy**  
**Group, Brussels Airlines, Mirax Group.**

**ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ** ..... +7 (495) 940-18-15, 941-11-42  
 Директор по рекламе ..... **Ольга Тимакова** ..... informdom@d-n.ru  
 Администратор рекламного отдела ..... **Ирина Туранская** ..... tur@d-n.ru  
 Секретарь рекламного отдела ..... **Анна Гальцова** ..... informdom@d-n.ru

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

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору за соблюдением законо-  
 дательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.  
 Регистрационное свидетельство ..... ПИ - ФС77 - 19243 от 24 декабря 2004 г.

Тираж ..... 50 000 экз.  
 Цена ..... свободная

Авторские права защищены. Полное или частичное воспроизведение статей  
 и фотоматериалов, опубликованных в журнале «Дайджест российской и зару-  
 бежной недвижимости», **запрещается** без письменного согласия редакции.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержа-  
 щейся в рекламе.

## ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

## НОВОСТИ РОССИИ

**Июнь-2010** ..... 6  
 Банки возвращают ипотеку на первичный рынок. Рос-  
 сийский рынок недвижимости перешел на летний режим  
 работы. Спрос на питерские новостройки упал на 30%.  
 Сможет ли подняться? Сколько миллионов «закатают»  
 в дороги? Госдума «обеляет» стройки.

## РЫНОК: СЛОВО И ДЕЛО

**«Надо создавать дома,  
 в которых самому захочется жить»** ..... 8  
 Говорит и доказывает на деле Евгений Штраух, генераль-  
 ный директор компании Galaxy Group.



## ЛЮДИ ГОВОРЯТ

**Размер имеет значение** ..... 12  
 В апреле на рынке жилья Москвы Росреестр зарегистри-  
 ровал 8 тыс. сделок купли-продажи, что на 66% больше,  
 чем в апреле 2009 года. Эксперты разбираются в нюансах  
 установленного рекорда.

## МОСКВА

## ПРОЕКТЫ

**Вблизи Москвы, вдали от шума** ..... 16  
 О преимуществах загородной жизни перед городской рас-  
 сказывается на примере крупнейших и самых интересных  
 проектов рынка.

## НОВОСТИ

**Где в Москве живут самые богатые?** ..... 20  
 А также: Лужков критикует столичных чиновников. Ресин  
 о ценах на жилье. Симферополька спасает загородный эко-  
 номкласс.

## ПЕРСПЕКТИВЫ

**Москва-Сити: новый спальный район** ..... 22  
 В «Москва-Сити» происходят важные изменения, кото-  
 рые ставят под вопрос саму концепцию международного  
 делового центра.



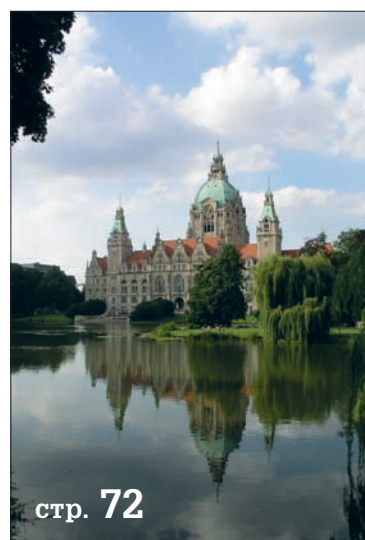
стр. 12

## НАТАЛЬЯ РАКОВА

“ Я бы не говорила о резком скачке спроса. Это, скорее, повышение активности покупателей. Все-таки на сегодняшний день предложение значи-  
 тельно превышает спрос. И покупатель выбирает самое «вкусное». Поэтому сейчас вымывается самое качественное и самое дешевое жилье. Если активность покупателей на рынке будет еще по-  
 вышаться или хотя бы сохранится на длительный период, это приведет к повышению цен ”



стр. 22



стр. 72



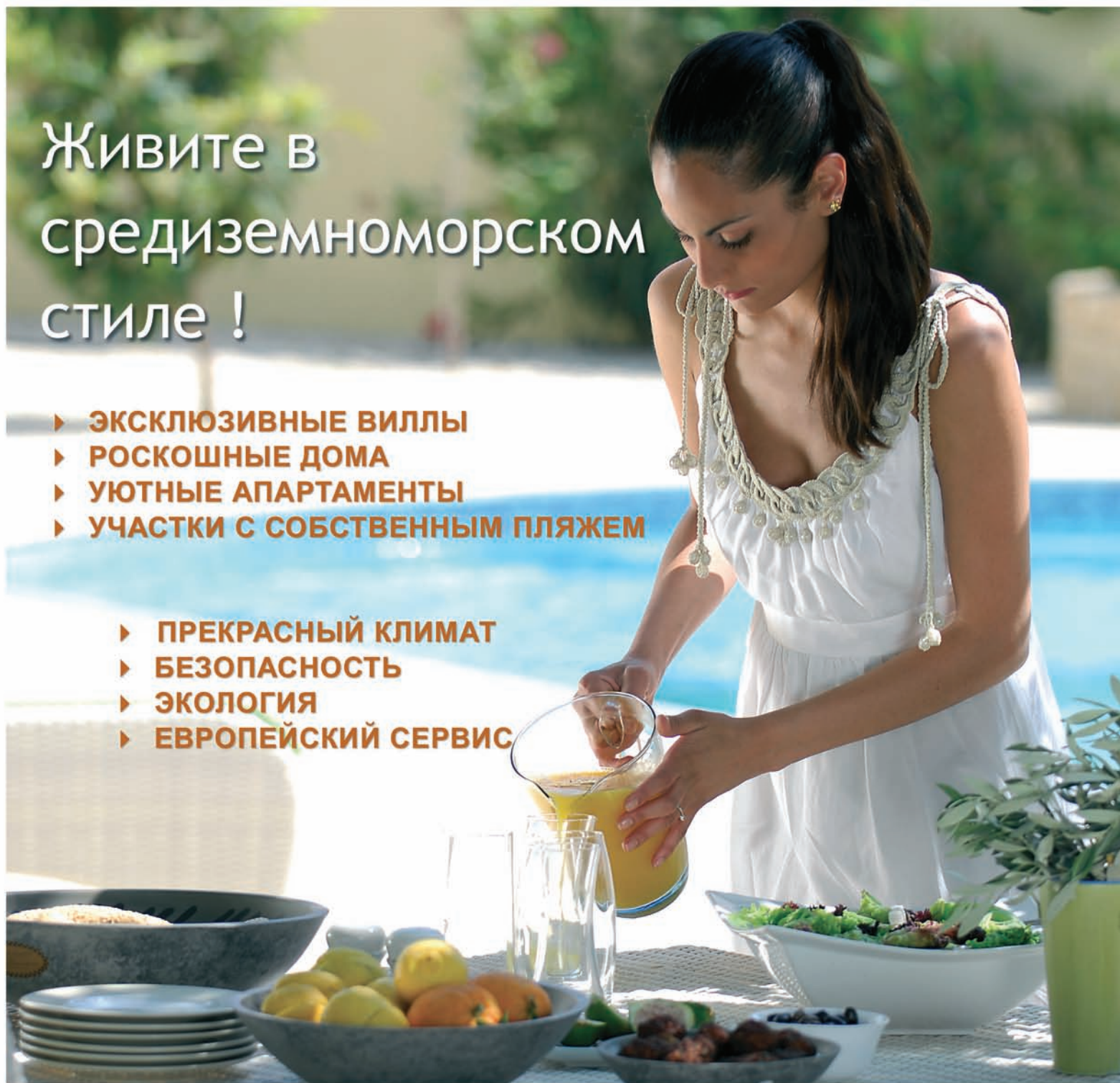
**Kouroushibros**  
PROPERTY DEVELOPERS

## НЕДВИЖИМОСТЬ НА КИПРЕ ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО!

Живите в  
средиземноморском  
стиле !

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

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



**25 ЛЕТ СТРОИМ НА КИПРЕ**

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

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

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

**ПРОЕКТ**

**Бизнес-класс переезжает в Покровское-Глебово . . . 26**  
Сегодня наряду с разговорами о «золотой миле» все говорят о «серебряном треугольнике». Его вершины условно расположены в районах ст. м. «Щукинская», «Полежаевская» и в парке Покровское-Глебово.

**ТОЧКА ОТСЧЕТА**

**Удержится ли Москва в строительной десятке? . . . 28**  
Москва откатилась со 2-го места на 7-е по объемам ввода жилья среди регионов России. Причем глубина падения столичного стройкомплекса, рекордная по стране, означает, что и на этом месте она может не удержаться. Почему?

**ТОНКОСТИ**

**ТОСка. Исполняется впервые . . . . . 32**  
Приживется ли ТОС — некоммерческая организация, уполномоченная защищать права и законные интересы жителей, в том числе и в сфере ЖКХ, — в монополизированной Москве?

**ПРОЕКТЫ**

**«Сакраменто» возрождает традиции . . . . . 36**  
Примется ли город-сад в столичном регионе?

**ИСТОРИЯ****ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ**

**Снять дачу в Кунцево за 400 рублей . . . . . 38**  
Дачная летопись в лицах. . . известных миллионеров и безызвестных бедняков.

**WWW.VSEPOSELKI.RU****ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Дорожные прожекты «Москва-Подмосковье» . . . 46**  
Подмосковье активно осваивается малоэтажной и многоэтажной застройкой. А значит, необходимы новые дороги. Некоторые уже проектируются и строятся, другие пребывают в стадии идей. Какие и где?

**В ФОКУСЕ**

**Вид на Плещеево озеро из вашего окна . . . . . 50**  
Первый эшелон из ста участков земли на берегах Плещеева озера ушел без рекламы за 3 месяца. Спрос продолжает набирать обороты. Что влечет покупателей в эти места?

**ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ****НОВОСТРОЙКИ**

**Чистота — залог покупательского спроса . . . . . 52**  
Симферопольское направление, считавшееся еще пару лет назад одним из самых непрестижных, сегодня диктует моду и формирует основной спрос на рынке жилья. Секреты фаворита оказались просты, как и все гениальное.

**КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЁЛКИ**

**И последние стали первыми . . . . . 60**  
Загородный рынок Симферопольского направления — пожалуй, единственный, который приобрел в кризис больше, чем потерял. Риэлторы объясняют успех просто — низкая цена, отличная природа и хорошая дорога.

**ИСТОРИЯ****КОРЕНЬ ПРОБЛЕМЫ**

**Москва выворачивается наизнанку . . . . . 66**  
Главный архитектор известного столичного проекта «Итальянский квартал» Михаил Филиппов за связь прошлого и настоящего — на словах и на деле.

**ZAGRANDOM.RU****ИТАЛИЯ: ОТКРЫТИЕ**

**Калабрия: угадай мелодию . . . . . 68**  
Регион, еще лет пять назад не представляющий интереса ни для туристов, ни для инвесторов, сегодня грозит

увесисто «пнуть» едва ли не всех средиземноморских конкурентов. Эксперты «вмят» в успехе обстоятельства.

**РЕВИЗИЯ**

**Что ищет он в краю далеком? . . . . . 72**  
Ежегодно из России эмигрируют около 100 тыс. россиян. Что же заставляет людей добровольно покидать родные просторы? И где лучше, чем дома?

**НОВОСТИ**

**Китайцы надули самый большой пузырь на рынке недвижимости . . . . . 76**  
Британские риэлторы повесили ценники на главные памятники страны. Назван самый лучший город Земли. Индийцы растят налоги и цены.

**ПРОЕКТЫ**

**Квартира у моря — отдых для всей семьи . . . . . 77**  
Холдинг «Эталон-ЛенСпецСМУ» представляет жилой комплекс Golden Line на болгарском курорте Золотые Пески.

**ЕГИПЕТ: ЛИЧНЫЙ ОПЫТ**

**Сам себе египтянин . . . . . 78**  
Тысячи российских любителей Красного моря уже отказались от формулы «все включено», купили здесь недвижимость и удовлетворяют свои повседневные потребности сами. О плюсах и минусах «самостоятельной» жизни в Египте — в материале ДН.

**ЕГИПЕТ: ПРОЕКТЫ**

**Samra Bay: у самого Красного моря . . . . . 82**  
Многие россияне любят Променады в Хургаде: хорошее море, рядом аэропорт, изобилие магазинов и ресторанов. Правда есть одно «но»: все новостройки в этой зоне стоят на второй линии от моря и дальше. Однако есть и редкие исключения.

**КИПР: СПЕЦПРОЕКТ**

**Компания Rafia представляет Кипр . . . . . 84**  
. . . а также свои проекты на острове Афродиты.

**ЛЮДИ, УПОМЯНУТЫЕ В НОМЕРЕ:**

Алтухов Григорий . . . . . 12	Дерипаска Олег . . . . . 24	Лебедев Александр . . . . . 24	Потанин Владимир . . . . . 25	Таганов Дмитрий . . . . . 13
Архипов Антон . . . . . 60	Дубовенко Александр . . . . . 61	Левченко Александр . . . . . 39	Потапова Людмила . . . . . 67	Тхор Борис . . . . . 23
Басаргин Виктор . . . . . 29	Евтихий Николай . . . . . 48	Лужков Юрий . . . . . 9, 20, 28	Прохоров Михаил . . . . . 25	Филиппов Михаил . . . . . 66
Беляков Антон . . . . . 9	Зингель Станислав . . . . . 74	Максименкова Елена . . . . . 13	Ракова Наталья . . . . . 12	Филлер Юрий . . . . . 24
Вавакин Леонид . . . . . 23	Иванов Петр . . . . . 20	Мартанов Виктор . . . . . 62	Ресин Владимир . . . . . 20, 28, 49	Шкоп Илья . . . . . 14
Гаев Дмитрий . . . . . 20	Индриксонс Игорь . . . . . 76	Москвин-Тарханов Михаил . . . . . 23	Ржавский Артем . . . . . 13	Штраух Евгений . . . . . 8
Герасимов Дмитрий . . . . . 63	Кайнова Юлия . . . . . 74	Некрасова Марина . . . . . 14	Росляк Юрий . . . . . 34	Юргенева Елена . . . . . 75
Грачева Ольга . . . . . 17, 19	Керимов Сулейман . . . . . 25	Орджоникидзе Иосиф . . . . . 23	Селищева Надежда . . . . . 60	
Громов Борис . . . . . 49	Коваленко Петр . . . . . 75	Полонский Сергей . . . . . 25	Степашин Сергей . . . . . 9	

# ЧЕРНОГОРИЯ

*1800 объектов по всему побережью*

• **низкие цены** • **безвизовый въезд** •



- **Полное юридическое сопровождение**
- **Новое строительство, реконструкция существующих объектов, легализация**
- **Консалтинг, маркетинг**
- **Консультации по иммиграции в Сербию и Черногорию**

**Real Estate Agency "ADRIATIK STROINVEST" LTD**

85355 MONTENEGRO, BAR-SUTOMORE, str 10 V. KARADZISA  
TEL./FAX: +382 30 307200, +382 67 339919, +7 495 9891283

**Adriatik  
Stroinvest**

e-mail: [astroinvest@t-com.me](mailto:astroinvest@t-com.me), [reddfox57.57@mail.ru](mailto:reddfx57.57@mail.ru)

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

### » Ипотека. Перезагрузка

Банки возобновляют кредитование недвижимости на первичном рынке. С начала года число банков, предлагающих ипотечные кредиты на покупку жилья в новостройках, выросло вдвое – с трех до шести. Об этом говорится в обзоре компании «Кредитмарт».

В ближайшее время с программами по кредитованию объектов на первичном рынке недвижимости к уже активно работающим в этом направлении банкам (ВТБ24, «Возрождение», «Росевробанк», «Московский кредитный банк», Сбербанк, Газпромбанк) готовятся присоединиться еще три банка, добавили в компании.

На сегодняшний день минимальный первоначальный взнос составляет 10% (по стандартам АИЖК). До регистрации права собственности минимальная процентная ставка приравнивается к 13% в рублях и 9,5% в долларах, после регистрации права собственности процентная ставка соответствует программам банка кредитования вторичного рынка жилья (в среднем разница составляет около 2,5%). Средняя запрашиваемая сумма кредита на покупку жилья в новостройке в мае составила 3,5 млн руб., говорится в исследовании. Средняя ставка ипотеки на покупку жилья на вторичном рынке за месяц уменьшилась на 0,20 процентных пункта (п. п.) и в мае составила 16,71%. Годовое снижение составило 3,08 п. п. Среднерыночная ставка в долларах США в мае по сравнению с апрелем нынешнего года уменьшилась на 0,17 п. п. и составила 13,68%. По сравнению с апрелем прошлого года (15,48%) ее снижение составило 1,80 п. п., подсчитали в компании. ■

### » Цены по осени считают

По крайней мере до начала осени цены на недвижимость в России не будут расти, оставаясь на стабильном уровне, пишет IRN.ru, ссылаясь на мнение специалистов Универсальной оценочной компании.

«Отсутствие роста цен на недвижимость, одного из главных индикаторов экономической активности в нашей стране, говорит, в первую очередь, о том, что Россия еще не отошла в полной мере от кризиса. Даже несмотря на то, что рынок недвижимости дошел до своего дна уже практически год назад, возобновление роста стоимости м<sup>2</sup> жилья не произошло», — отмечается в сообщении компании.

По мнению Универсальной оценочной компании, российский рынок недвижимости уже перешел на «летний режим работы», когда количество проходящих сделок минимально и вряд ли может сильно повлиять на общую картину. В ближайшие три месяца, в случае сохранения стабильности в экономике, на рынке недвижимости стоит ожидать лишь небольших и традиционных для летнего сезона колебаний цен, полагают специалисты.

«Сохраняющаяся стабильность на рынке недвижимости все-таки является временным явлением, — полагает заместитель генерального директора компании **Алексей Лашков**. — Безусловно, все участники рынка ожидают начала изменений на нем. Однако летом, учитывая сложившуюся ситуацию в мировой и российской экономике, без каких-то новых факторов серьезные изменения представляются вряд ли возможными. Все основные события на рынке недвижимости начнут происходить не раньше осени». ■

### » В Питере минус 30

Второй квартал 2010 года на первичном рынке Санкт-Петербурга прошел под знаком снижения спроса. Перед майскими праздниками и во время них спрос упал на 30% от средненедельных уровней, тем самым закрепившись на показателях 2009 года. Об этом говорится в обзоре компании «МИР недвижимости».

По данным компании, спрос в целом по рынку практически не изменился. Однако у разных застройщиков ситуация сильно отличается: у одних продажи снизились до 30-40%, у других — выросли в той же пропорции за счет введения дополнительных акций и привлекательных предложений.

Лидерами по объему продаж являются Приморский и Выборгский районы. В них было продано 24 и 15% квартир соответственно. В Московском районе в апреле было продано 13% общего числа сделок. Объем квартир, поступивших в продажу в июне, впервые с начала кризиса превысил объем продаж. На сегодняшний день 62% предлагаемого к продаже жилья планируется сдать в 2011-2012 году. В бизнес-классе более 80% продаваемых квартир находятся в домах, которые либо уже сданы, либо будут сданы в 2010 году. Аналогичная ситуация и в сегменте элитного жилья. Как отмечают эксперты, число новых объектов в сегментах «бизнес» и «элит» можно пересчитать по пальцам одной руки.

В конце квартала цены на новостройки экономкласса в среднем снизились на 0,8%, составив 64 859 руб. за м<sup>2</sup>. В классе «комфорт» цены также снизились — до уровня в 100 987 руб. за м<sup>2</sup> (на 0,4%). Стоимость элитных новостроек практически не изменилась — 198 223 руб. за м<sup>2</sup>. ■



Лучший интернет-ресурс  
по недвижимости\*

Вся недвижимость России и зарубежья

на [orsn.rambler.ru](http://orsn.rambler.ru)

Контактный телефон (495) 989-25-56

\* По результатам конкурса «Профессиональное признание-2007». Мероприятие проводилось в рамках Национального Конгресса по недвижимости. ООО «ОРСН-Консалтинг», 119991, г. Москва, ул. 5-й Донской проезд, д.15. Размещение информации на интернет-ресурсах.



## »» Дороги строят на откатах

На торжественной конференции, посвященной 15-летию Контрольно-счетной палаты Санкт-Петербурга, **председатель Счетной палаты РФ Сергей Степашин** посоветовал на то, что «в кризис должно же было что-то подешеветь, однако этого не произошло».

«Особенно, – отметил Степашин, – это касается строительства автомобильных дорог». Глава СП констатировал, что «в России стоимость строительства дорог в 2,6 раза дороже, чем в Европе, в 3 раза, чем в США и в 7 раз дороже, чем в Китае». Среди причин Степашин назвал «слабый контроль за строительством дорог, слабый менеджмент, а также «откаты»».

Тем временем власти столицы выделяют из бюджета города дополнительные средства на дорожное строительство в Москве. В перечне объектов, получивших финансирование, оказались:

- участки Четвертого транспортного кольца – будет выделено более 4 млрд руб.;
  - реконструкция мостового перехода на Ленинградском шоссе через канал им. Москвы – 1,2 млрд руб.;
  - строительство Звенигородского проспекта от Живописной улицы до Силикатного проезда – 2,2 млрд руб.;
  - строительство автомагистрали между Звенигородским шоссе и «Москва-Сити» – 2,9 млрд руб.;
  - пересечение МКАД с магистралью Вешняки-Люберцы – 3 млрд руб.;
  - реконструкция Ленинградского проспекта до станции «Сокол» – 671 млн руб.
- Большинство объектов планируется закончить только в будущем году.

В апреле **мэр Москвы Юрий Лужков** пожаловался на то, что Москва перестала получать от федеральных властей деньги на строительство дорог и метро. «Отчего сегодня мы не можем развернуть в приличном объеме строительство Четвертого кольца, которое отчасти будет спасением от пробок», – заявил Ю. Лужков. ■

## »» Госдума против серости

Госдума РФ приняла в третьем, окончательном чтении закон, вносящий изменения в схему возведения жилья с участием частных дольщиков. Авторы закона утверждают, что поправки направлены на защиту прав участников долевого строительства.

Закон, в частности, предполагает освобождение от НДС услуг застройщика в рамках договора участия в долевом строительстве. По словам авторов документа, именно необходимость платить налог заставляла строительные компании использовать альтернативные договоры («серые схемы»), не подпадающие под обложение НДС.

В соответствии с поправками, застройщики могут привлекать средства на основании договора участия в строительстве или путем выпуска жилищных сертификатов, которые закрепляют право их владельцев на получение квартир. Выпускать сертификаты компания может только при наличии земельного участка в собственности, аренде или субаренде. Также застройщик должен иметь разрешение на строительство. Средства дольщиков также могут привлекать жилищно-строительные и жилищные накопительные кооперативы.

Закон предусматривает, что в случае нарушения застройщиком условий договора он может быть расторгнут по требованию дольщика в судебном порядке. Кроме того, с 500 тыс. до 1 млн руб. увеличивается штраф для юрлиц за привлечение денежных средств с нарушением требований.

**Депутат Госдумы, лидер общественного движения «Комитет помощи пострадавшим дольщикам» Антон Беляков** ранее заявлял, что закон направлен «на создание комфортных условий для застройщиков». По его словам, некоторые его положения могут даже навредить дольщикам, а часть поправок пересекаются с уже существующими нормами законодательства.

В частности, как отметил депутат, обнуление НДС для застройщиков не является мерой, стимулирующей отказ от «серых схем» привлечения денег граждан. «Нежелание компаний использовать договоры долевого участия вызвано вовсе не высокими налогами, а обязательствами застройщика перед дольщиками, по которым ему в случае нарушения договора придется отвечать в суде», – пояснил Беляков.

Также Беляков считает, что возможность использовать механизм субаренды участка при долевом строительстве создает дополнительные риски для дольщиков. «При досрочном прекращении срока аренды автоматически прекращается и срок субаренды, и кто в данном случае будет нести ответственность перед дольщиками, не совсем ясно», – подчеркнул он. ■



### АВТОМОБИЛИ МОТОЦИКЛЫ АКСЕССУАРЫ ЗАПЧАСТИ СЕРВИС

АВТОМОТОЦЕНТР, ПЕРЕСЕЧЕНИЕ ЯРОСЛАВСКОГО ШОССЕ И МКАД  
ТЕЛ. (495) 780-1000, 728-8077

ТЦ «МЕГА», ПЕРЕСЕЧЕНИЕ КАЛУЖСКОГО ШОССЕ И МКАД  
ТЕЛ. (495) 775-3090

53 КМ МКАД, СТРОЕНИЕ 6 (МОЖАЙСКОЕ ШОССЕ)  
ТЕЛ. (495) 589-2323

ТЦ «ТИШИНКА», ТИШИНСКАЯ ПЛ., Д.1, СТР.1  
ТЕЛ. (495) 626-7139, 205-0810

АТЦ «МОСКВА», КАШИРСКОЕ ШОССЕ, Д.61, КОРП.3А  
ТЕЛ. (495) 221-4224

«АВТОДИНА-САРАТОВ», УЛ. ЧЕРНЫШЕВСКОГО, Д.94  
ТЕЛ. (8452) 588-080

Беседовал **Михаил МОРОЗОВ**

За прошедшие полтора года кризиса с российского рынка недвижимости, по мнению независимых аналитиков, ушло более половины девелоперских компаний. Кто-то разорился, не выдержав критического падения продаж, кто-то не справился с долговой нагрузкой и перешел в собственность кредитовавших их банков. Были и те, кто попросту заморозил свои объекты и решил дождаться лучших времен.

## «Надо создавать ДОМА, в которых самому захочется жить»



Однако в длинном списке выбывших из этой нелегкой гонки есть и другие имена — тех, кто не только сохранил свой бизнес, но и смог продолжать развивать начатые проекты во время кризиса. Их опыт показался нам более интересным, чем «серые» рассказы о том, кто кому сколько должен. Лучше учиться на хороших примерах, чем радоваться чужим неудачам.

О том, как не просто выживать, но и развиваться, создавать новое в непростых экономических условиях, пойдет сегодня разговор с **Евгением ШТРАУХОМ**, генеральным директором компании Galaxy Group.

» Евгений, проводя экспресс-анализ ситуации на рынке столичных новостроек за последние полтора года, мы пришли к вполне прогнозируемому выводу — число компаний, продолжающих работать в этом сегменте рынка, сократилось более чем в два раза. Так ли это и с чем может быть связано?

— Да, это действительно так. К началу кризиса, которым условно можно считать осень 2008 года, большинство застройщиков были отягчены различного рода кредитными обязательствами. Именно они оказались наиболее уязвимы. Кризис в первую очередь затронул компании, которые оттакивались не от продаж, а от своих возможностей договариваться с банками, которые свято верили в неизбежность ажиотажного спроса на московские квартиры и увеличивали объемы финансирования, не учитывая различные риски.

» И тем не менее именно в этот период вы начали строительство крупного проекта, более чем на 1 млн м<sup>2</sup>. Разве не было

опасений, связанных с недостатком финансирования, плохим спросом на жилье, необходимостью снижения продажных цен, уменьшению прибыльности проекта?

— Вся проектная и разрешительная документация на наш объект «Бутово Парк» была подготовлена и согласована в соответствующих инстанциях еще до начала кризиса. В сложной экономической ситуации перед нами не стоял вопрос, строить или не строить, мы лишь столкнулись с дилеммой: переделывать проект, исходя из изменившихся условий на рынке, или продолжать работу над ним в уже разработанном и утвержденном варианте. В итоге решили ничего не менять. Уже тогда было понятно, что в ближайшее время должна значительно снизиться стоимость строительных материалов, работ и услуг подрядных организаций. Соответственно, и сомнений в правильности выбора не было.

» На чем же основывалась ваша уверенность?

— Во-первых, проектом занимался хороший архитектор, которого лично я знал по другим объектам. Во-вторых, сам проект был очень

хорош. Если бы он располагался не в Бутове, а где-нибудь ближе к центру города, это был бы безоговорочный бизнес-класс. Осознавая все его преимущества, мы решили оставить все технические и архитектурные решения. Мы сохранили все самое лучшее из категории бизнес-класса, но продавать стали по цене «эконома». Материалы мы покупали стоимостью на 30–40% ниже докризисных цен, и с подрядчиками удалось договориться о сотрудничестве на очень выгодных условиях. Вот и получилось, что нам удалось сохранить качественный проект и при этом снизить цены за счет экономии. Вообще за все время у нас ни разу не возникало желания поменять концепцию проекта. Мы были уверены, что при существующих темпах строительства к моменту выхода объекта на активные продажи дно кризиса будет уже пройдено. И не ошиблись в этих ожиданиях.

» Но ведь наверняка была проблема финансирования строительства?

— Вопрос, на что строить, по сути, не возникал: у нас было достаточно собственных средств, а с крупнейшими подрядчиками удалось договориться

о работе по бартеру, расплатившись с ними квартирами. Это, кстати, общепринятая практика во время кризиса. Лучше работать чуть ли не в ноль, с минимальной прибылью, но избегать простоев и замораживания, приводящих к большим убыткам. Именно эта стратегия позволила нам провести самый тяжелый, кризисный 2009 год в активном строительстве. Высоких показателей продаж в этот период, естественно, не было. Мы ориентировались на то, что активную рекламную кампанию начнем, когда уже будет что показать покупателю. Одним словом, мы очень рады, что полтора года назад приняли ответственное решение и приступили к строительству объекта именно в том виде, в котором он задумывался. Благодаря правильно выстроенным взаимоотношениям с подрядчиками нам удалось сэкономить, снизить цену и в правильное время выйти на активные продажи. Вот и все слагаемые успеха.

» Евгений, в качестве одной из главных составляющих проекта вы назвали архитектора. Однако до сих пор мне приходилось слышать о важности имени архитектора лишь в контексте загородных проектов либо элитных комплексов

Дома уже построены





в центре Москвы. Ваш проект несколько выбивается из этого ряда. И тем не менее вы постоянно о нем упоминаете как об одном из слагаемых успешного проекта, особенно в кризисный период.

— При выборе архитектора мы руководствовались несколькими критериями: он должен быть нам известен, он должен быть близок нам по духу, мы должны быть уверены, что он не подведет. Таким человеком для

нас стал Никита Бирюков. Экономить мы не собирались — проект большой, и нам был нужен архитектор с именем, чтобы продемонстрировать серьезность наших намерений.

» Однако будет ли покупатель смотреть на имя архитектора при покупке или как ни банально его больше волнует цена?

— Уверен, что наш покупатель обращает на это внимание. Ему важно, кто дом

создал и построил. Так получается: если ты выходишь на непростой кризисный рынок с большим проектом, необходимо сделать все честно и красиво.

Для покупателя важна не только цена, но и качество, которое он получает за эту цену. Именно поэтому мы не стали менять предусмотренные проектом конструктивные решения и придумывать кризисные мелкие нарезки квартир, экономить на фасадных материалах, отделке лифтовых холлов и входных групп. Любые изменения серьезно бы отразились на качестве, и покупатель просто не сделал бы выбор в нашу пользу.

» Кстати, вы позиционируете свой объект в достаточно интересной нише...

— Да, мы назвали его «эконом плюс». По своим характеристикам дома соответствуют бизнес-классу, но, поскольку находятся они в Бутове, относиться к этой нише никак не могут. Социальное окружение, удаленность — все это показатели экономкласса. Но наши дома качественнее всего окружения: это не дешевая панель, а монолит. В этом и заключается плюс.

» Но цена в итоге все же становится определяющей?

— Конечно, покупатель всегда исходит из своих финансовых возможностей. Если, например, у клиента есть 3 млн руб., он будет искать себе подходящую по расположению и площади квартиру в этой ценовой категории. Но в то же время у нас было очень много покупателей, которые, видя предлагаемое качество, задумывались об увеличении параметров приобретаемого жилья и покупали квартиру большей площади и комнатности, используя ипотечный кредит.

» А почему, как Вы думаете?

— Мне кажется, люди просто задумываются о будущем и берут дополнительные метры про запас. К тому же сейчас более доступными становятся кредиты: банки идут навстречу клиенту и снижают ставки. Накладывает отпечаток и тот факт, что в рамках нашего проекта возводится много инфраструктурных объектов: школы, сады, поликлиники, то есть формируется очень благоприятная среда проживания.

В рамках нашего проекта по ипотеке мы взаимодействуем с такими крупнейшими банками, как Сбербанк и Газпромбанк. У нашего клиента есть выбор по условиям кредита: он может получить кредит с 20% первоначальным взносом, без залога и поручителей и с низкой процентной ставкой.

» То есть с продажами ни раньше, ни сейчас проблем нет, все идет по плану?

— Так не бывает, тем более во время кризиса. Давайте будем честны. Мы начали продавать «Бутово Парк» еще в конце 2008 года. Понятно, что это были лишь единичные сделки. Все были напуганы экономической нестабильностью и предпочитали попросту переждать сложное время. Очень

Но поскольку мы абсолютно «белая» компания, которая продает свои объекты в строгом соответствии с 214-м Федеральным законом и строит быстрыми темпами, люди поняли, что нам можно доверять

большое недоверие было к любым объектам на стадии строительства, боязнь потерять деньги. Но поскольку мы абсолютно «белая» компания, которая продает свои объекты в строгом соответствии с 214 Федеральным законом и строит быстрыми темпами, люди поняли, что нам можно доверять. В этом году продажи идут с опережением наших самых оптимистичных планов. За четыре месяца активных продаж реализовано около 40% всего объема.

» То есть рынок все же начал оживать?

— Вы знаете, действительно, рынок начал оживать, но ажиотажного роста нет. Образно этот подъем можно представить как восхождение по лестнице: рынок привстает, забирается на ступеньку, пережидает на ней, снова привстает. Сейчас все продают, поскольку народ перестал сидеть на чемоданах, а банки готовы кредитовать и снижать ипотечные ставки, но объемы по-прежнему далеки от докризисных.

Вообще про перспективы рынка недвижимости так же сложно рассуждать, как про курс доллара или евро и стоимость нефти. Все прогнозы отражают в большей степени догадки, а не реальное понимание ситуации.

Мне кажется, что вероятность попадания любого прогноза в нашем сегменте всегда колеблется в пределах 50%. Здесь, к сожалению, не работает правило буравчика, чтобы повернуться определенное количество раз и пойти в нужном направлении. Поэтому, на мой взгляд, нужно не прогнозы давать, а создавать качественный продукт, с хорошей архитектурой, в котором самому захочется жить, — тогда все будет нормально.

» Давайте в конце нашего разговора представим себе следующую ситуацию: я — ваш покупатель, у меня условно есть 3 млн руб., но, если что, могу поискать, познакомиться по знакомым, задуматься в конце концов об ипотеке. Чем меня может привлечь ваш объект, с учетом того, что

сегодня покупателю некуда спешить и гнаться, а есть время спокойно обдумать свой выбор?

— Попробую поработать немного нашим рекламным агентом. Итак, покупая квартиру в «Бутово Парк», вы получаете прекрасные видовые харак-

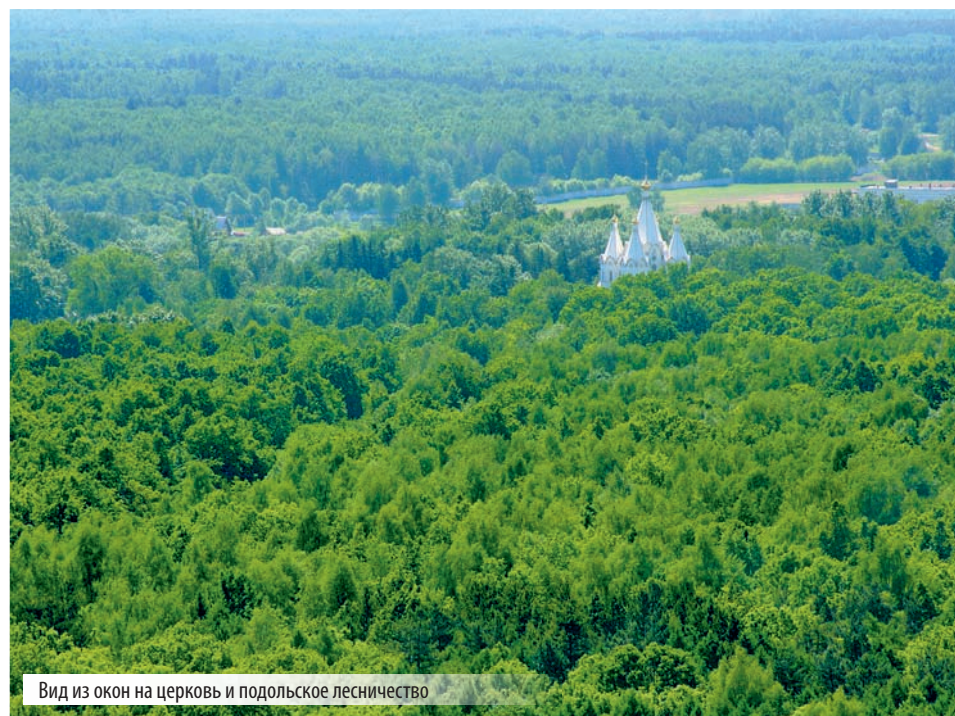
теристики, большую просторную квартиру, близость парка, авторский проект дома, высокие потолки, современную инженерию. Кроме того, реальным покупателям мы предоставляем скидки.

Вообще монолит желательно продавать в shell & core, поскольку он дает большие возможности для творчества, поиска различных новых форм и дизайна помещения. Но рынок переформатировался, и покупатель зачастую хочет приобрести готовый объект, «под ключ». Мы не можем игнорировать новые требования рынка и в качестве дополнительной опции реализуем квартиры с отделкой.

Здесь позиция застройщиков во многом сходна с позицией продавцов автомобилей. Кто-то предлагает авто стандартной комплектации, а кто-то предпочитает показать «конфетку» с максимальным набором.

» А что Вы честно порекомендуете современному покупателю, как ему действовать на изменившемся рынке недвижимости?

— Давать советы вообще крайне сложно, поскольку покупатели слишком разные. Одним просто нужно где-то жить, другие выбирают вид из окна. У всех разные краткосрочные и долгосрочные ожидания. Могу точно сказать одно — наши дома нравятся всем! ■



Вид из окон на церковь и подольское лесничество

Материал подготовила Элина ПЛАХТИНА

Согласно данным Росреестра, в апреле на рынке жилья Москвы зарегистрировано около **8 тыс. сделок купли-продажи**, что на 66% превышает показатели апреля 2009 года и на 18% больше, чем в апреле 2008-го. О рекордах спроса рапортуют и риэлторы. Казалось бы, живи и радуйся — рынок вышел из кризиса. Ан нет, не отстают от оптимистов и скептики, имеющие в запасе не одну ложку дегтя. На чьей стороне правда, выяснял у экспертов рынка.

# РАЗМЕР ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ



**Наталья РАКОВА**

генеральный директор  
агентства недвижимости Great reality

Я согласна, что количество сделок, совершаемых с жилой недвижимостью в Москве, за последние месяцы увеличилось по сравнению с осенью 2009-го и зимой 2010 года. Известные события, произошедшие в 2008 году, существенно сократили количество продаж на рынке недвижимости. Да это и понятно — число покупателей сильно сократилось. Предложение превысило спрос. И продавцы оказались не готовы к резкому падению цен на 40-50%. Да и покупатели не спешили приобретать, понимая, что время работает на них. И только к марту возникла некая стабильность рынка, позволившая находить компромиссы между продавцом и покупателем.

При этом надо учесть разницу в понятиях «заключить сделку» и «зарегистрировать договор». Средняя альтернативная сделка содержит в себе три-пять договоров купли-продажи,

т. е. на одного покупателя со свободными деньгами придется несколько договоров, зарегистрированных в органах регистрации. Наверное, сравнение с докризисным уровнем несколько преждевременно. Да и рассматривать увеличение числа зарегистрированных договоров как тенденцию стоит лишь осенью.

Активный рост спроса на рынке недвижимости, по моему мнению, объясняется в большей степени реализацией отложенного спроса. Покупатели дожидались так называемого дна, т. е. максимального снижения цен, и не хотели рисковать средствами на нестабильном рынке. Некую долю в покупательскую активность внесли новые ипотечные программы некоторых банков, но принципиального влияния они пока не оказывают.

Вообще, я бы не говорила о резком скачке спроса. Это, скорее, повышение активности покупателей. Все-таки на сегодняшний день предложение значительно превышает спрос. И покупатель выбирает самое «вкусное». Поэтому сейчас пока вымывается самое качественное и самое дешевое жилье.

Если активность покупателей на рынке будет еще повышаться или хотя бы сохранится на длительный период, это приведет, конечно, к повышению цен. Ведь это прописная истина: когда спрос превысит предложение, цены опять пойдут вверх. Но пока говорить об этом рано. Слишком мало свободных денег на рынке. ■



**Григорий АЛТУХОВ**

советник президента финансово-строительной  
корпорации «Лидер»

Рынок действительно оживает, однако, мне кажется, до уровня 2007 — начала 2008 года еще далеко. На «вторичке» число сделок, может, и достигло докризисного уровня, однако в большинстве своем это альтернативные сделки. В целом это свидетельство оптимистичных настроений населения — люди совершают операции с наиболее дорогими активами (недвижимостью), когда есть уверенность в сохранении или улучшении уровня жизни и есть ожидания роста цен на квартиры. И в то же время мы отчетливо видим, что число людей, располагающих денежными средствами для покупки квартиры в новостройке, далеко до докризисного уровня. Причина — доходы большинства потенциальных покупателей недвижимости все же ниже, чем до кризиса, а накопления (в том числе за счет годовых бонусов и т. п.) недостаточны

для выхода на первичный рынок, и расходятся более осторожно.

Как это ни странно, но я слегка опасуюсь резкого скачка цен, который вполне может случиться на волне оптимизма продавцов и активности покупателей. По крайней мере ранее основной реакцией рынка недвижимости на увеличение спроса было именно «задириание» цен. Сейчас такой сценарий приведет очень скорому сокращению числа сделок и «схлопыванию» рынка, в результате чего будет повторение 2009 года в еще более пессимистичном сценарии.

В то же время рост цен на жилую недвижимость на уровне инфляции (до 15% в год) мне видится достаточно вероятным и даже желательным. Стабильность на рынке недвижимости сейчас необходима как для покупателей, так и для застройщиков. Покупатели в таком случае имеют возможность планировать приобретение квартиры заранее и накопить денежные средства, располагают временем для взвешенного выбора квартиры и принятия решения. Для девелопера предсказуемость общих тенденций на рынке на два-три года вперед является, пожалуй, ключевым условием для начала реализации новых проектов, особенно масштабных. Причем именно в сегменте массового и доступного жилья прогнозируемость рынка особенно важна. Ведь комплексная застройка микрорайонов эконом-класса выгодна девелоперу прежде всего большими объемами продаж при

невысокой рентабельности по каждой отдельной квартире, которая мгновенно «съедается» при падении цен на 15–25%. В том числе по этой причине с середины 2008-го и до конца 2009 года новых проектов на рынок почти не выходило, а многие ранее начатые проекты были приостановлены до лучших времен. ■



**Елена МАКСИМЕНКОВА**  
заместитель генерального директора ИК МГСН

Нынешний апрель поставил уже очередной в этом году рекорд по числу сделок. Количество сделок на рынке не только сравнялось с докризисными показателями, но и превысило их. Такая тенденция продолжается уже несколько месяцев. По итогам февраля текущего года было зарегистрировано 4 тыс. сделок против 3,6 тыс. в феврале 2008 года. Ситуация повторилась в марте – 6,9 тыс. против 6,1 тыс. в марте 2008 года. Также активно растет и число сделок по ипотеке – в апреле было зарегистрировано 1,8 тыс. Это превысило докризисный апрельский показатель 2008 года примерно на треть. Мы также наблюдаем рост спроса на покупку квартир с использованием ипотечного кредита. Кроме того,

**“ Отложенный спрос уже почти полностью реализован. В связи с тем, что на вторичном рынке жилой недвижимости повышенным спросом пользуются дешевые, но при этом качественные предложения, не исключено, что в скором времени произойдет вымывание наиболее ликвидных объектов ”**

сейчас наблюдается повышенный интерес со стороны потребителей к альтернативным сделкам – как с использованием ипотечного кредита, так и без него. Именно такие сделки формируют спрос на сегодняшнем рынке.

На мой взгляд, такой активный рост показателей связан, прежде всего, с реализацией отложенного спроса. Кроме того, стабилизировалась экономическая ситуация и наметилась тенденция роста

доходов населения. Также реанимировался рынок ипотечного кредитования, который в свою очередь подталкивает спрос к росту. Банки стараются идти навстречу клиентам, пересматривают условия в их пользу и выводят на рынок новые ипотечные продукты даже для рынка новостроек. Что касается инвестиционных покупателей, то их количество значительно сократилось по сравнению с докризисным периодом.

Следует отметить, что сегодняшний всплеск спроса имеет ряд последствий. При условии сохранения стабильной экономической ситуации и тенденции роста доходов населения, рост спроса и одновременное сокращение объема предложения в дальнейшем могут привести к повышению цен на вторичном рынке недвижимости. ■



**Дмитрий ТАГАНОВ**  
руководитель аналитического центра компании «ИНКОМ-Недвижимость»

Действительно, в начале 2010 года на рынке жилой недвижимости можно было наблюдать существенное оживление покупательской активности. Так, по данным УФСР (Управление Федеральной службы регистрации – прим. ред.), в апреле 2010 года число сделок купли-продажи превысило мартовский показатель более чем на 14%. Всего с начала года на вторичном

рынке жилья было зарегистрировано около 22,8 тыс. сделок. В 2009 году этот показатель был достигнут лишь в июне.

Такую активность со стороны покупателей в первую очередь можно объяснить реализацией накопленного с августа 2008-го по осень 2009 года отложенного спроса. Несмотря на общий рост покупательской активности, по итогам мая данный показатель вряд ли будет выше, чем в апреле, ведь отложенный спрос



уже почти полностью реализован. В связи с тем, что на вторичном рынке жилой недвижимости повышенным спросом пользуются дешевые, но при этом качественные предложения, не исключено, что в скором времени произойдет вымывание наиболее ликвидных объектов.

С февраля 2010 года активность покупателей стабилизировалась: звонков меньше, чем было осенью, а значит, скоро это отразится и на количестве зарегистрированных сделок. В настоящее время рынок постепенно нащупывает равновесие спроса и предложения в изменившихся, посткризисных реалиях. После прекращения массового выхода на рынок накопленного за период кризиса спроса те значения, которые будут достигнуты к этому времени (т.е. примерно то, что мы видим сейчас), и станут отправными точками для дальнейшего развития рынка в ближайшей перспективе. ■



**Артем РЖАВСКИЙ**  
руководитель отдела консалтинга и аналитики компании «Азбука Жилья»

На самом деле, нарастающий интерес покупателей к рынку недвижимости, зафиксированный ещё осенью прошлого года, наконец перешел в область реально совершаемых покупок. В своей практике мы отмечаем, что число

сделок с новостройками, совершенных в течение последних двух месяцев, в два раза превысило показатели весны 2009 года, количество операций на вторичном рынке выросло в 1,8 раза, фактически достигнув значений весны 2008 года.

Активизация покупателей с одной стороны обусловлена возвращением на рынок отложенного спроса, которое было отмечено еще осенью 2009 года, но только в начале нынешнего года выразилось в реальных сделках. Одним из стимулирующих факторов при этом стал восстанавливающийся рынок ипотеки. Число покупок, совершенных с привлечением заемных средств, весной 2010 года по сравнению с весной 2009 года увеличилось почти в 5 раз (по сравнению с докризисной весной 2008 года – на 40%). Доля сделок с использованием ипотеки в настоящее время составляет 10–12% от общего числа операций. Это в 4–5 раз выше показателя начала 2009 года (не более 2–3%), но пока еще ниже значений 2007–2008 гг.

В свою очередь покупатели-инвесторы постепенно начинают выходить на рынок, однако в настоящее время их доля составляет не более 4–5% – это в 2–2,5 раза выше показателя весны 2009 года. Однако относительно докризисных значений 2007–2008 гг., когда на инвестиционные покупки в среднем приходилось 10–15%, доля покупателей-инвесторов сегодня достаточно мала.

Говорить о возвращении на рынок отложенного спроса в полном объеме пока преждевременно. Условия кредитования на рынке новостроек все еще достаточно жесткие. Соответственно, часть покупателей, руководствуясь заявлениями правительства РФ об улучшении условий ипотечного кредитования на рынке ново-

строек уже к концу 2010 года, отложили свои покупки на более поздний срок.

Заглядывая вперед, можно предположить, что вследствие сокращения темпов строительства в кризисный период и снижения объема предложения новостроек активизация покупателей во второй половине текущего года может привести к дефициту строящегося жилья в отдельных, наиболее востребованных сегментах. Однако ситуация в столичной строительной отрасли постепенно нормализуется. Начиная с осени прошлого года, работы на многих ранее приостановленных стройплощадках возобновились. Количество анонсируемых строительных проектов в I квартале 2010 года по сравнению с началом 2009 года увеличилось в 5-6 раз. То есть имеются веские основания ожидать увеличения объемов ввода жилья через 2-2,5 года и расширения ассортимента предложения новостроек в Москве уже в начале 2011 года. Однако до конца 2010 года, вероятнее всего, развитие рынка будет происходить в условиях ограниченного объема предложения.

Что касается настоящего, то сейчас уровень платежеспособного спроса вполне соответствует существующему объему предложения. По этой причине заметного роста или падения стоимости жилья не происходит. Объективных предпосылок для значительного изменения уровня цен, как в большую, так и в меньшую сторону, в ближайшей перспективе нет.

С наступлением периода отпусков покупательская активность традиционно снижается, поэтому вплоть до второй половины лета на рынке недвижимости Москвы серьезных изменений не ожидается. Возобновление роста рынка

в отношении увеличения объема сделок возможно с началом сезона деловой активности, то есть с осени 2010 года.

Средний уровень цен на жилье до конца лета продолжит колебаться в пределах плюс-минус 2% в месяц в различных сегментах. Далее, до конца 2010 года, вероятен незначительный рост цен. Таким образом, годовое увеличение среднего уровня цен предложений жилой недвижимости Москвы, вероятнее всего, составит около 10% (плюс-минус 1,5-2% в зависимости от сегмента). ■



**Марина НЕКРАСОВА**

генеральный директор  
компании «БЕСТ-Новострой»

Не совсем согласна с утверждением, что спрос вырос до докризисных показателей. По-моему, они еще не достигнуты. Хотя в сравнении с этим же периодом прошлого года число сделок выросло на 60%. Думаю, до конца года ситуация полностью восстановится, придет к докризисному уровню.

Такой активный рост спроса связан прежде всего с реализацией отложенного спроса. Сыграло здесь свою роль и снижение цен. Кроме того, сейчас банки опять начинают выдавать ипотечные кредиты, что опять-таки ведет к тому, что

количество покупателей будет все больше и больше увеличиваться. Но о резком скачке спроса, по-моему, говорить пока рано. А вообще, если судить по практике любого рынка, всякий скачок потребительского спроса неизбежно ведет к росту цен. В первую очередь дорожает сегмент наиболее востребованного жилья – это одно- и двухкомнатные квартиры в новых домах в хороших районах.

По нашим прогнозам, лето пройдет достаточно спокойно, поскольку сезонный фактор существует в любой период. А осенью мы прогнозируем рост покупательской активности. Не исключено, что будет заметное поднятие цен, в том числе и потому, что хороших квартир в свободной продаже на рынке практически нет. Поэтому, полагаю, к осени рынок будет более активным. ■



**Илья ШКОП**

председатель совета Гильдии Риэлторов  
Москвы, директор агентства недвижимости  
«Собственник»

Я вообще не согласен с утверждением, что спрос вырос. Не знаю, что там именно выросло у регистрационных органов, они ведь не только куплю-продажу квартир регистрируют, но и приватизацию, и наследство, и нежилую недвижи-

мость, и прочее. По моим наблюдениям и наблюдениям некоторых знакомых директоров, наоборот, апрель-начало мая прошли под флагом снижения активности покупателей. Заметную активность я продолжал наблюдать только в категории квартир стоимостью до 8 млн руб. Вот с ноября 2009-го по март 2010 года, действительно, была активность покупателей. Вот тогда-то и пришел на рынок отложенный спрос, и в сегменте жилья экономкласса был быстро реализован. В прочих же сегментах отложенный спрос остался отложенным. Покупатели ждут. Чего ждут? Возможно, какого-то сигнала, что разворота рынка вниз не будет.

Ипотечное кредитование восстановиться всерьез еще не успело. А это как раз тот фактор, который обязан раскачать спрос. Когда это произойдет? Наверное, уже в конце лета. Повышение доступности ипотеки произошло в конце зимы – начале весны. Этого оказалось мало. Чтобы предложения банков стали еще доступнее, им нужно несколько месяцев для анализа ситуации. Еще я бы обратил внимание на то, что, несмотря на некоторое охлаждение спроса, рост цен в самом нижнем ценовом сегменте продолжается. И цена типовых одно- и двухкомнатных квартир у МКАД с января 2010 года выросла на 15%. В итоге, ожидаю, что цены квартир в Москве, которые сегодня находятся в категории до 10 млн руб., за год вырастут на 30%. Самые дешевые (до 6 млн руб.) за год вырастут больше – на 40%. Например, однокомнатная «хрущевка» у МКАД, которая стоила в августе 2009 года 3,3 млн руб., а в январе 2010-го уже 3,8 млн руб., к концу нынешнего года будет стоить 5,2 млн руб. ■





# МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ВЫСТАВКА

**1-2 октября 2010**

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



**Инвестиции  
в зарубежную  
недвижимость**

**investshow**  
Moscow International Investment Show

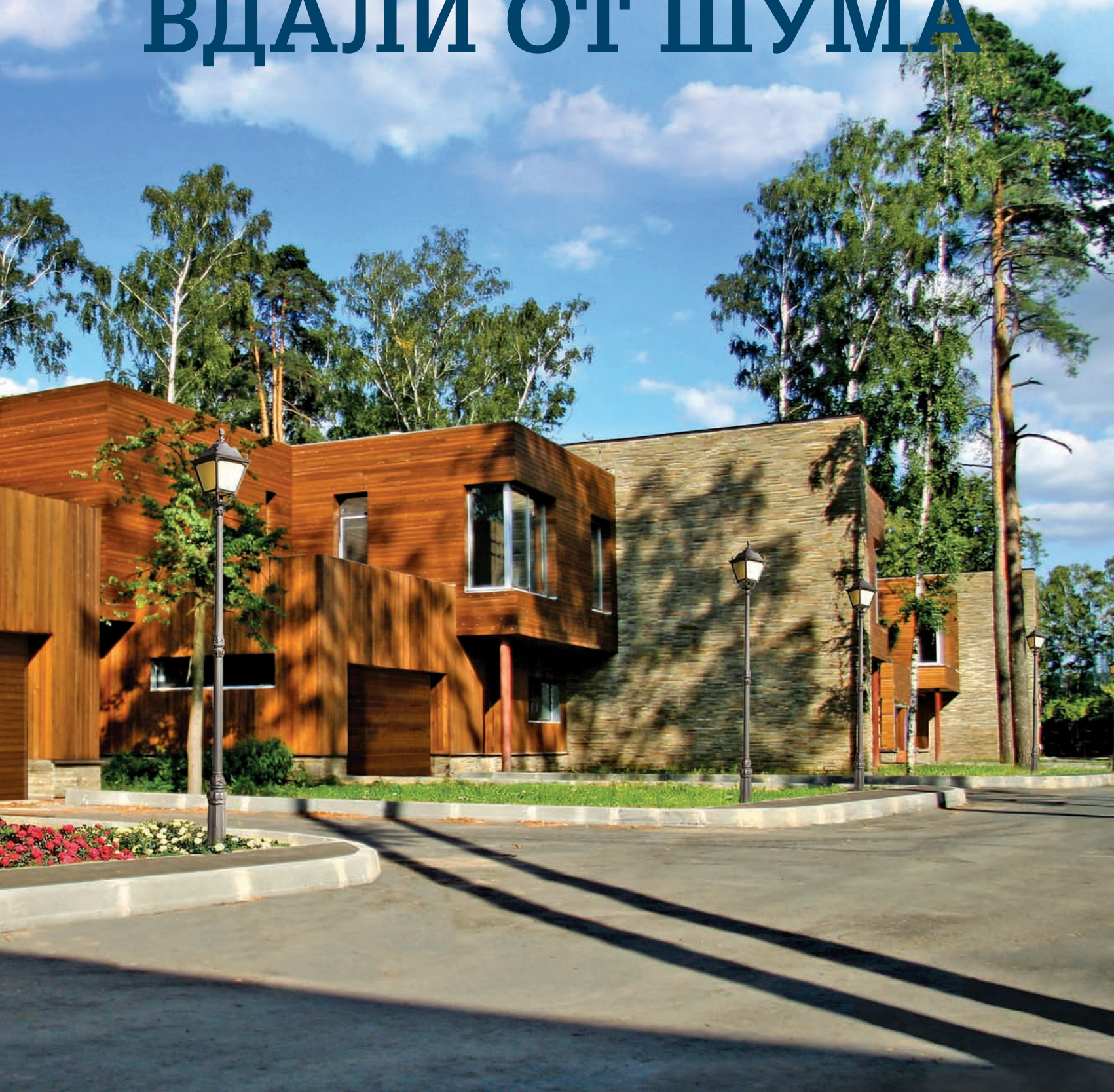


САЛОН НЕДВИЖИМОСТИ  
БОЛГАРИИ

Тел. +7 495 926 9695 • [www.InvestShow.ru](http://www.InvestShow.ru)

Смена столицы на пригород — **тенденция**, в основе которой еще лет 5–7 назад лежала мода, а теперь — **жизненная необходимость**. В пригороды **перебирается и активная часть населения**, больше всего ценящая время в сочетании с комфортом, и семьи с детьми, для которых равно значимы **инфраструктурные возможности и экологическая безопасность**, и представители политического и делового истеблишмента, воспринимающие стильное загородное жилье как **знак высокого статуса**. В любом случае всем им хочется того, чего в принципе не может дать мегаполис.

# ВБЛИЗИ МОСКВЫ, ВДАЛИ ОТ ШУМА



Давно подсчитано: переезд из Москвы в пригород целесообразен только при соблюдении целого ряда условий. Тут и местоположение проекта, включающее его транспортную доступность, и понятная (читай — безопасная для вложений) стадия готовности, и юридическая чистота, и инфраструктурное окружение, и удобная схема оплаты, и высокие экологические стандарты. Но и это еще не все: как считает вице-президент холдинга МГСН Ольга Грачева, «сегодня в лидерах рынка значатся проекты, где строения детально прорисованы по площади и планировке, и потому ювелирно вписаны в природный ландшафт. А если говорить о загородном доме как об альтернативе городской квартире, то здесь особо важно сочетание спокойствия и динамики, приватности и единого архитектурного стиля, простора и эргономики». Словом, требований немало — в отличие от вариантов, максимально этим требованиям соответствующих. Кроме того, покупатели, ныне диктующие правила игры, ждут от рынка предложений не только экономически выгодных, но и интересных, способных, что называется, зацепить — а такие и вовсе наперечет. Не случайно каждый проект, в котором вменяемая стоимость сочетается с неординарным подходом, мгновенно оказывается в центре потребительского внимания. Ярким тому примером может служить проект «Резиденция Рублево», который представляет на московском рынке компания «МГСН-Столица».

Что там значилось первым пунктом в «списке целесообразности» — местоположение вкуче с транспортной доступностью? С этим у «Резиденции Рублево» все в полном порядке: комплекс стоит на 1-м км Новорижского шоссе, ныне соединенного с центром Москвы. С одной стороны отсюда рукой подать до Строгина и делового центра «Крокус-Сити», с другой — до бухты Живописная (известной также под названием Рублевский пляж) и вековых лесов, 10 га которых, кстати сказать, занимают центральную часть самого проекта. Так что обитателям «Резиденции Рублево» дозволено будет сочетать казалось бы несочетаемое: активный и размеренный образ жизни в гармонии с природой и при этом в непосредственной близости от мегаполиса.

О том, что представляет собой окружающая инфраструктура, даже говорить особо не стоит — достаточно упомянуть названия Жуковка, Барвиха, Горки, Крокус-Сити» яхт-клуб Shore house, всесезонный горнолыжный комплекс «СНЕЖ.КОМ»... Неизвестно, что займет больше времени: перечисление того, что здесь есть, или при-

думывание того, чего здесь все-таки нет — но что почти стопроцентно есть в центре Москвы, до которого от «Резиденции Рублево» 18 км. Заметим, что упомянутые выше названия полностью «закрывают» тему статуса: как бы ни старалось то одно, то другое направление вырваться в лидеры загородного рынка, Рублевское и Новорижское шоссе по-прежнему прочно удерживают пальму первенства по степени внимания к ним покупателей, для которых имидж — пусть не все, но многое.

Автором проекта является английское архитектурное бюро PRP Architects, имеющее полувековой опыт проектирования поселков европейского уровня. Поэтому концепция «Резиденции Рублево» — это все самые современные тенденции малоэтажного строительства в сочетании с самыми главными его достоинствами, проверенными временем. 134 резиденции, которые будут формировать жилое пространство проекта после его окончательного завершения, созданы в едином стиле эко-тек — своеобразном сплаве классического хай-тека и экологической эстетики. Но планировочное единство все же позволяет сохранить атмосферу уюта и приватности, которую столь ценят загородные обитатели. Особое внимание архитекторы уделили распределению дневного и солнечного света: каждая резиденция имеет просторные террасы, патио-зоны, большие окна и стеклянный атриум в центральной части, и даже относительно друг друга дома расположены с учетом освещенности по сторонам света.

Всего проектом предусмотрено четыре типа 2–3-этажных резиденций площадью от 364 до 502 м<sup>2</sup> (в этом диапазоне нашла отражение еще одна загородная тенденция — отказ от былой гигантомании: хоромы по 700–800 м<sup>2</sup> теперь интересуют клиентов куда меньше, чем линейка предложений площадью от 350 до 500 м<sup>2</sup>). Мало того, детальные подсчеты гласят, что в дополнение покупатели получают бонус в 119 м<sup>2</sup> — в виде террас второго этажа и патио-зон. И все же главное в данном случае не только и не столько востребованный метраж, наличие собственного гаража на два автомобиля и комплекса современных инженерных сетей, готовых к реализации дизайн-проектов или многоуровневых



систем охраны — хотя все это, безусловно, необходимые характеристики жилого комплекса высокого класса. По словам Ольги Грачевой, эксперты МГСН провели не один час в обсуждениях, как правильнее всего назвать данное предложение — и пришли к неожиданным выводам: «Нам показалось, что по своим характеристикам жилые пространства «Резиденции Рублево» больше всего похожи на... пентхаусы, волею судеб снятые со столичных крыш и перенесенные на землю, в природное окружение. Поэтому сегодня мы говорим о дуплексах этого проекта не просто как о загородной альтернативе городской квартире, а как о некоем новом формате «квартира плюс». Ведь за деньги, которые в Москве уйдут на покупку хорошей, но среднестатистической квартиры бизнес-класса, в «Резиденции Рублево» можно стать обладателем жилья, гарантирующего не только высокий статус, но и принципиально более высокое качество жизни».

В ближайшие месяцы I очередь проекта, состоящая из 67 дуплексов, будет полностью завершена. Так что особо недоверчивые смогут воочию убедиться: экономика и качество могут идти рука об руку, и современным игрокам рынка под силу создавать проекты элегантные и добросовестные, равно способные порадовать и придирчивого бухгалтера, и утонченного эстета. ■



Эксклюзивная  
реализация  
Холдинга МГСН

Телефон ..... +7(495)651-95-56  
Сайт ..... [www.rublevodom.ru](http://www.rublevodom.ru)



# ГОТОВНОСТЬ С ПЕРСПЕКТИВОЙ

**Л**юди — существа противоречивые, и покупатели жилья в новостройках здесь не исключение. С одной стороны, сегодня (как и все последние полтора года) они стремятся свести к минимуму возможные риски и потому предпочитают квартиры в построенных или находящихся в высокой степени готовности объектах. Но с другой, им крайне импонируют проекты с перспективой — те, что находятся в постоянном развитии, поэтапно поднимающем качество жизни на принципиально новую высоту. На рынке Московской области в нынешнем его состоянии подобное сочетание — из разряда сложно, но можно.

Сначала — несколько цифр и фактов, служащих прекрасным фоном для разговора на заявленную тему. По данным аналитических отделов компаний-игроков подмосковного рынка недвижимости, по сравнению с концом 2009 года число обращений потенциальных покупателей новостроек вы-

росло минимум на 30%. Произошло это благодаря сочетанию многих факторов, среди которых — вера в устойчивость тренда на стабилизацию макро- и микроэкономической ситуации, снижение ипотечных ставок (вкуче с ростом числа банков, возвращающихся в сегмент первичной ипотеки), накопившаяся за время кризиса психологическая усталость. Наконец, «простые граждане» не хуже профессионалов понимают: зафиксированный в последнее время рост объема первичного предложения — всего лишь результат «разморозки» и достраивания ряда старых объектов, но отнюдь не запуск новых, на более-менее массовое появление которых можно рассчитывать в лучшем случае в 2011 году. Не менее 75% от общего числа областных сделок по-прежнему занимают сделки с готовым или практически готовым жильем, но вот что при этом любопытно: более 90% и запросов, и реальных покупок — это эконом- или комфорт-класс, которые в Подмосковье

представлены по максимуму и, что называется, во всей красе. Но как только возникает потребность в чем-то более высококлассном, линейка предложений сокращается на порядок — что и находит отражение в структуре сделок. 2010 год общую картину не изменит: согласно подсчетам, в ближнем и среднем Подмосковье, во многом ориентированном на столичного покупателя, к концу года объем новостроечных «квадратов» приблизится к планке в 5 млн, и 95% этого жилья составят качественные, но недорогие новостройки. Проекты принципиально иного порядка, способные похвастаться и особым местоположением, и особым набором характеристик, и какой-то «изюминкой», постепенно переходят в сегмент дефицитных. А те, что, в соответствии с потребительским идеалом, сочетают масштабность и добросовестность застройки, высокую стадию готовности и перспективы дальнейшего развития — даже в сегмент остродефицитных. Последствия

уже почувствовал на себе холдинг МГСН, представляющий на рынке столичного региона проект «Красногорье DeLuxe» в Павшинской пойме.

Даже тот, кто никогда в жизни не рассматривал для себя вариант приобретения жилья в «Красногорье DeLuxe», наверняка слышал об этом знаковом проекте принципиально нового для столичного региона уровня. Например, благодаря географическому положению: «Красногорье DeLuxe» находится всего в 2 км от МКАД, в Красногорске — городе, который лет 5 назад завоевал право носить звание столицы Подмосковья. Не случайно всего за несколько лет территория по обе стороны Москвы-реки превратилась в деловой район с удивительной инфраструктурой. Крупнейший в России выставочный и деловой центр «Крокус-Сити» с яхт-клубом, конгрессно-концертным залом, рестораном, составляющим конкуренцию элитарным заведениям Москвы, и грандиозными перспективами дальнейшего развития, первый в России и крупнейший в Европе все-сезонный горнолыжный комплекс, Дом правительства Московской области — лишь часть объектов, которые не только формируют на обоих берегах зону повышенной комфортности, но и задают ритм жизни всего района, равно удобного для эффективно-го ведения бизнеса и полноценного отдыха. И в том, что именно здесь появилась первая в Подмосковье станция метро, ставшая новым связующим звеном между Красногорском и Москвой, есть высшая справедливость.

Не менее привлекательны и архитектурные находки «Красногорья



DeLuxe», работа над которым выходит на финишную прямую. Как отмечает вице-президент холдинга МГСН **Ольга Грачева**, экономика — безусловно, важнейшая составляющая любого строительства, но Павшинская пойма настолько красива и самобытна, что здесь просто нельзя было реализовать проект, который не радовал бы душу. Длительные обсуждения, не один час жарких споров, соперничество идей — и в результате в Павшинской пойме появилось удивительное, редкое на современном рынке сочетание жилых форматов. Те, кому милы с детства привычные архитектурные вертикали, могут остановить выбор на многоэтажках; те, кто стремится к соединению городского комфорта и загородного уединения, наверняка найдут привлекательным расположенный пе-

ред высотными зданиями комплекс таунхаусов (площадью от 211 до 403 м<sup>2</sup>); те, для кого важен акцент на самобытность, просто не смогут пройти мимо 21-этажных домов-парусников, выполненных в стиле всемирно известного 7-звездного отеля «Бурдж-аль-Араб» в Дубае.

Сформированный ценовой фон «Красногорья DeLuxe» не менее ярок, чем его архитектурный облик. Впрочем, цена жилья складывается не только из площади, высоты потолка, качества материалов и окружающей инфраструктуры. Немаловажная в данном случае составляющая — современные контексты, определяющие престижность места. Сегодня в Павшинской пойме не просто концентрируются покупатели «высшего звена» — здесь активно формируется зона застройки, предлагающая не столько квадратные метры, сколько образ жизни в уникальном природном окружении и со столичным размахом. Определение «моя столица» постепенно получает для обитателей Павшинской поймы принципиально новое звучание, аналогов которому пока что нет. ■

#### СПРАВКА ДН

Холдинг МГСН, недавно отметивший свое 15-летие, — компания, удачно сочетающая инвестиционную и риэлторскую деятельность с работой в сфере девелопмента и маркетинга, а проверенные временем традиции — с новаторством и оригинальным решением самых сложных задач. «Инвестиционное партнерство», «Социальное партнерство», «Поддержка горожан в сделках с недвижимостью» — лишь часть программ, в основе которых лежат как грамотные и экономически взвешенные под-

ходы, продиктованные временем, так и главное, непреходящее стремление холдинга улучшать качество жизни клиентов за счет инновационных решений и высокого профессионализма своих сотрудников.

Сегодня в инвестиционно-риэлторском портфеле холдинга МГСН — как столичные, так и региональные проекты эконом- и бизнес-класса. Среди них — «Красногорье DeLuxe» в Павшинской пойме, «Град Московский» в г. Московский Ленинского

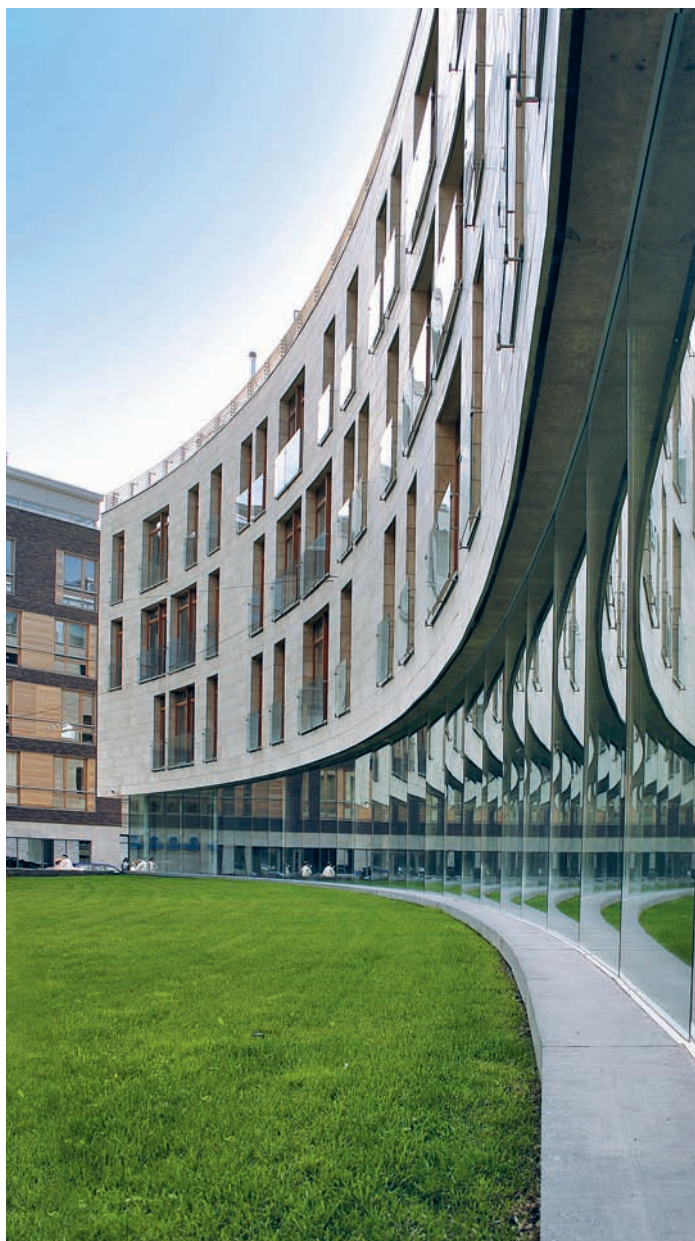
района Подмосковья, «Красная горка» в г. Люберцы, «Резиденция Рублево» на 1-м км Новорижского шоссе, «Челюскинцев, 101» в г. Воронеже, жилые комплексы в Ярославле и Ступине, многофункциональный ЖК на ул. Братиславская в Москве... Несмотря на внушительный стаж работы в сфере real estate, холдинг МГСН и сегодня стремится обогатить свой опыт, оставаясь одной из наиболее клиентоориентированных и динамично развивающихся компаний рынка недвижимости. ◆

Компания..... **ХОЛДИНГ МГСН**  
 Адрес..... м. «Шаболовская», ул. Шухова, д. 21  
 Телефон..... +7(495)651-95-55  
 Сайт..... [www.mgsn-invest.ru](http://www.mgsn-invest.ru)



**МГСН**  
 О О О М Г С Н

МОСКОВСКАЯ ГОРОДСКАЯ СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ



## » Миллионеры переезжают в Хамовники

Российский Forbes опубликовал июньский рейтинг 100 самых дорогих домов Москвы. По сравнению с маем первую десятку покинули сразу семь объектов, а «новички» заняли первые три места.

Обновленный рейтинг теперь возглавляет жилой комплекс «Усадьба Трубецких» на улице Усачева, в районе Хамовники. Стоимость квадратного метра в здании превышает \$46 тыс. Всего в комплексе насчитывается 28 одно- и двухуровневых квартир площадью от 99 до 334 м<sup>2</sup>. Лидер прошлого месяца, дом, расположенный по адресу: Борисоглебский переулок, владение 13, строение 3, потерял три позиции, разместившись на четвертом месте в списке. «Квадрат» в монолитном пятиэтажном здании, как и месяц назад, оценивается в \$41,3 тыс. Вторую позицию в обновленном рейтинге занимает 12-этажный жилой комплекс на улице Малая Бронная, дом 44. Купить квартиру здесь можно по цене \$44,8 тыс. за м<sup>2</sup>. На третьей строчке расположился кирпичный дом по адресу: Молочный переулок, 1. «Квадрат» в этом здании продается за \$46 тыс.

В десятку также попали следующие адреса: Молочный переулок, дом 6 (стоимость квадратного метра \$39 тыс.), Кремлевская набережная, дом 1/9, строение 9 (\$35 тыс.), Кропоткинский переулок, дом 4, строение 1 (\$34 тыс.), улица Остоженка, дом 11 (\$34 тыс.), 2-й Обыденский переулок, дом 1А (\$33 тыс.) и Остоженка, дом 25 (\$32 тыс.). ■

## » Симферополька в моде

За последний год объем предложения коттеджных поселков на Симферопольском шоссе увеличился в три раза, отмечают эксперты компании «Маршал эстейт», и составил около 40 % всего подмосковного загородного рынка экономкласса. Эти показатели являются самыми высокими по Подмосковию – на соседних Рязанском, Горьковском направлениях, также активно развивавшихся в период кризиса, количество новых проектов выросло не более чем в два раза, а объем предложения по популярным ранее западным направлениям пока серьезно не увеличивается.

80 % новых поселков на южном шоссе – проекты экономкласса. Симферопольское направление сегодня развивается в основном за счет дальних дач – участков рядом с Окой (85 км от МКАД), которые активно застраиваются девелоперами, и в Тульской области (95-115 км от МКАД), где можно купить более дешевую недвижимость. Более

близкие к Москве участки – в районе 30-50 км от МКАД, как правило, продаются на 15-20 % дороже, и значительная их часть позиционируется как объекты бизнес-класса.

*Подробнее о ценах на загородную недвижимость Симферопольского направления читайте на стр. 60. ■*

## » Владимир Ресин – ценам: «Запрещаю вам...»

Глава столичного стройкомплекса обещает, что рост цен и ажиотажа с продажами не будет. Как заявил Владимир Ресин, в 2010 году в Москве запланировано построить 3 млн м<sup>2</sup>, 738 тыс. м<sup>2</sup> из которых – за счет средств городского бюджета.

«Все остальное жилье – коммерческое. Если мы построим 2,3 млн м<sup>2</sup> инвестиционного жилья, мы не дадим возможности повышаться ценам и устраивать ажиотаж с продажами», – сказал Ресин. ■

## » «Слезть с пьедестала» и поработать

На заседании столичного правительства 1 июня мэр Москвы Юрий Лужков раскритиковал работу общественного транспорта в городе и, в частности, предложил начальнику столичной подземки Дмитрию Гаеву «слезть с пьедестала», который выше мухинского памятника «Рабочий и колхозница», и заняться ремонтом своего метрохозяйства. «У него каждый случай поломки поезда и снятие состава с путей – сразу на полчаса теряется движение, серьезные остановки на линии, полуколлапс в работе метро», – заявил Лужков. Досталось на орехи и руководителю «Мосгортранса» Петру Иванову. «Наша система имени Иванова заставляет всех работать в гуповских интересах «Мосгортранса». Кончать нужно всю эту монополию!» – подчеркнул столичный градоначальник. Лужков имел в виду, что городской монополист директивными методами вытесняет с рынка частные фирмы. ■



# Москва ЗАПОВЕДНАЯ

Современный рынок столичного жилья уже более года назад перестал быть спекулятивным и носить все характерные признаки «рынка продавца». Сегодня на нем новый хозяин – покупатель. Именно на удовлетворение его требований направлены все усилия девелоперов, оставшихся на рынке после кризиса, именно его запросы по потребительским характеристикам объекта необходимо выполнить, чтобы убедить его в правильности выбора новой квартиры на рынке новостроек.

Какие же параметры жилья сегодня наиболее важны для покупателя? Конечно, на первом месте цена. Далее идут удачное месторасположение дома рядом с водой или парком, обеспеченность необходимыми элементами инфраструктуры и, конечно же, заслуженно доброе имя застройщика, которому можно доверять. Небольшое маркетинговое исследование рынка столичных новостроек показало, что в наибольшей степени этим параметрам удовлетворяет ряд предложений компании ПИК. Бренд этой компании, работающей уже более 15 лет, не вызывает сомнений. Ценовая политика отвечает всем требованиям изменившегося рынка жилья – стоимость квадратного метра в новостройках компании в Москве стартует от 80 тыс. руб. за м<sup>2</sup>, а в Подмосковье – от 50 тыс. руб. за м<sup>2</sup>. Подобный уровень цен сегодня указывается большинством аналитиков рынка в качестве наиболее оптимального варианта и для инвестиционных покупок.

Однако, помимо этих чисто математических выкладок, порадовало глаз и качество предлагаемых новостроек – редко удается встретить в сегменте недорогого жилья такое удачное месторасположение объектов. К примеру, **жилой комплекс «Битцевский»**, расположенный в Москве, на ул. Красного Маяка, напротив дома № 13. Сразу же бросаются в глаза такие плюсы, как близость станции метро «Пражская» и расположение дома в прямом смысле на границе с Битцевским парком. А такому соседству могут позавидовать и объекты гораздо более высокой ценовой категории. Как удалось выяснить у специалистов компании, при создании нового жилого комплекса «Битцевский» большое внимание было уделено важным слагаемым комфорта для будущих жильцов. В комплексе предусмотрено строительство детских площадок, зон отдыха и гостевых автостоянок. Для жителей будет создана собственная инфраструктура, включающая в себя детский сад с бассейном, спортив-

ный комплекс с подземной автостоянкой общей площадью 4,5 тыс. м<sup>2</sup> и многоэтажный гаражный комплекс.

При этом сегодня стоимость квартир в жилом комплексе «Битцевский» стартует от 80 тыс. руб. за м<sup>2</sup>, что уже делает это предложение как минимум достойным тщательного изучения. Однако среди прочих его выделяет одно несомненное преимущество – примыкание нового жилого комплекса к Битцевскому лесопарку, прекрасному месту для прогулок и отдыха. К тому же, несмотря на близость крупных магистралей, он расположен на тихой зеленой улице. Неподдалеку находится каскад прудов. Как и другие районы Чертанова, это жилой район характеризуется благоприятной экологией и прекрасно развитой социально-бытовой инфраструктурой.

Впрочем, это далеко не все. Нашлось у компании и еще одно очень интересное и «отрадное» предложение – **жилой комплекс «Заповедный уголок»** на Заповедной улице, вл. 14-16, между станциями метро «Свиблово» и «Отрадное». Здесь, на площади 4,4 га, будет возведено 78,5 тыс. м<sup>2</sup> жилья. Планом застройки предусмотрено строительство семи жилых домов, из них три дома серии П-3М и четыре 25-этажных дома современной серии КОПЭ-Башня. Будущим жильцам предлагаются на выбор квартиры различных площадей – от 36 до 125 м<sup>2</sup>. Проектом предусмотрено благоустройство придомовых территорий с организацией игровых площадок, зон отдыха и гостевых автостоянок. Будут проведены работы по массовому озеленению жилого района, в результате которых он будет полностью соответствовать своему названию. Также предусмотрено строительство двух больших паркингов, которые решат проблемы, связанные с парковкой автомашин будущих владельцев квартир.

Достаточно заповедное и редкое предложение для объекта в Москве стоимостью от 85 тыс. руб. за м<sup>2</sup> (такова сегодня цена квартир в «Заповедном уголке»). Бренд, цена на высшем уровне, соответствует им и окружение объекта: инфраструктура района хорошо развита и включает в себя большое число разнообразных супермаркетов: «Рамстор», «Копейка», «Седьмой Континент», магазинов: «Детский Мир», «Техносила», «Старик Хоттабыч», а также боулинг-центр и спортивный комплекс «Медведково» с Детско-юношеской спортивной школой. И напоследок самое приятное: строится «Заповедный уголок» в тихом, уединенном и живописном месте Москвы, недалеко от поймы реки Яузы, вдали от городского шума и суеты. Из окон части жилых до-

мов будет открываться вид на главную достопримечательность района – церковь Покрова Пресвятой Богородицы.

Впрочем, в прайс-листах компании вообще оказалось множество интересных и отвечающих реалиям сегодняшнего дня предложений. Тот же уже широко известный **жилой район «Левобережный»** в Химках. В «Левобережном» будут построены многоэтажные дома современных индустриальных серий: пять 25-этажных домов серии КОПЭ-М-Парус, пять 23-этажных домов серии П-3М, два 17-этажных дома серии П-111 М, а также три монолитно-кирпичных дома по 38 этажей каждый, которые будут построены по индивидуальному проекту. Его безусловным преимуществом является то, что он граничит с обширной лесопарковой зоной и крупным природным водоемом. Так, жители нового района смогут проводить свой досуг, гуляя по живописной дубовой роще и берегу канала им. Москвы. И все это при оптимальной для новостройки, расположенной всего в 1 км от МКАД, цене от 52 тыс. руб. за м<sup>2</sup>.

Хотя... Есть и еще одно интересное предложение, похожее по своим характеристикам на предыдущее, по цене от 51 тыс. руб. за м<sup>2</sup>. Речь идет о **жилом районе «Красная горка»** в Люберцах. Не будем повторяться – здесь есть все, что необходимо иметь сегодня недорогому жилому объекту для того, чтобы пользоваться особым расположением у современного покупателя. ■



Автор: Альберт АКОПЯН

В «Москва-Сити» происходят **важные изменения**. Изменения, которые можно оценить не иначе как попытку завершить проект любым способом. Изменения, которые ставят под вопрос саму **концепцию международного делового центра**. Их невозможно списать только на кризис. Прежняя концепция явно сдает позиции. Достаточно ли глубоко, чтобы можно говорить о стратегическом просчете?

# МОСКВА-СИТИ: НОВЫЙ СПАЛЬНЫЙ РАЙОН



**Е**сть такой литературно-фантастический жанр — альтернативная история, — изображающий ту реальность, которая могла бы сложиться в случае, если бы в той или иной точке преломления, точнее, развилки истории было принято иное решение, победил иной политик, не была бы допущена ошибка. В общем, если бы история пошла иным путем. В последние годы альтернативная история превращается в почти научную дисциплину, будто бы обращенная в прошлое, она почему-то привлекает прогнозистов.

## » АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ИСТОРИЯ МОСКВЫ

«Помните, как в середине 1990-х только ленивый не ругал столичное правительство за строительство «Москва-Сити»? В 1995 году офисы банков ютились в полуподвалах, а квартира в «сталинке» была вершиной престижа. Каждая копейка в городском бюджете была на счету, горожан пугали, возмущали эти небоскребы, растущие на месте бывшей промзоны. Что нам семи сталинских высоток мало?

Но в том-то и состоит государственный подход, талант крепкого хозяйственника, если угодно, чтобы предугадать потребности города на годы вперед. В 2000–2001 годах ММДЦ был достроен, и сразу же началось строительство «Сити-2» до Звенигородского и Хорошевского шоссе. Столица получила огромное количество офисных площадей и новый деловой центр города, как раз к началу периода бурного экономического роста.



Только представим, что было бы с Москвой, если бы власти повели себя как собака на сене и фактически начали бы строительство «Сити» только в середине 2000-х. Офисы устремились бы в центр города. Мы потеряли бы историческое ядро Москвы! От зданий XIX века остались бы в лучшем случае муляжи, «нашлепки» исторических фасадов на безобразном новоделе бизнес-центров. О транспортных проблемах и говорить нечего: улицы и переулки центра были бы обречены на многочасовые пробки.

А так, посмотрите, больше половины улиц внутри Бульварного кольца — пешеходные. Восстановлены целые кварталы исторической застройки, пострадавшие при советской власти. Москва стала одной из культурных столиц мира». Вот, примерно так могла бы выглядеть альтернативная история Москвы. Но получилось по-другому.

### » ПРОБЛЕМА ОТЦОВСТВА

Идея «Москва-Сити», делового центра на месте промзоны неподалеку от исторического центра города, без сомнения, гениальна. Как у всякой воплотившейся идеи, у нее два отца: самозабвенный художник и энергичный чиновник. Первый — заслуженный архитектор России, один из авторов па-

**Тарханов**, поведавший в одном из интервью: «Это был 1992 год. Собаки стаями бегали по улицам, бандиты бродили толпами... Но пришло в голову, что надо строить «Москва-Сити» — новый международный деловой центр». Надо думать, со временем число отцов будет только множиться.

Тем не менее «ребенок» получился трудным. Или, правильнее сказать, случилась житейская история: в 5 лет ребенок гениален, в 10 — талантлив, в 15 — зауряден.

### » ПОЧЕМУ?

В 1997-м, после двухлетних переговоров, от проекта отступили канадцы, до и после отказывались от инвестирования Siemens и Itochu, а также с десятком отечественных компаний. Причина во всех случаях по сути была одна и та же: «мутные» условия инвестконтрактов и непредсказуемое поведение властей. Как пошутил один знакомый предприниматель, любой бизнес-проект — это прыжок в тоннель, где узкие места сменяются еще более узкими. И никогда не знаешь, в каком виде вылетишь наружу — с радостным криком: «Мы открылись!» или задуманным и переваренным. Но главная причина задержки строительства, пожалуй, в том, что девелоперам было трудно ра-

Ясно, что вся территория «Москва-Сити» уже **не будет преимущественно офисной**, что оправдало бы определение ее как **«делового центра»**. Это будет обычный комфортабельный **жилой район**

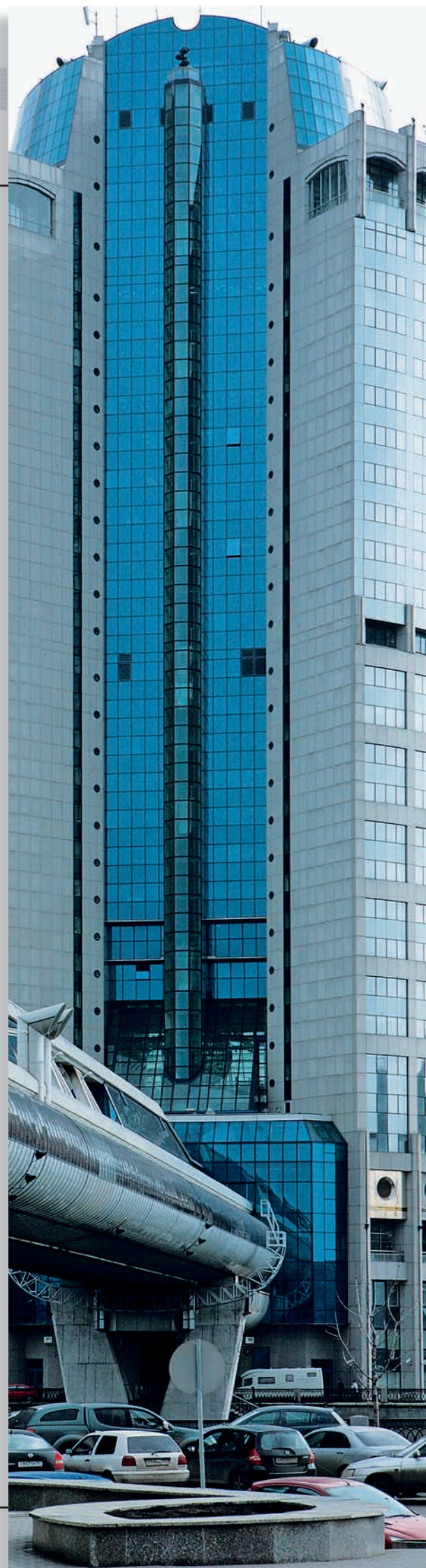
вильона СССР на Всемирной выставке в Монреале и спорткомплекса «Олимпийский» — Борис Тхор. Второй — коллективный: тогдашний главный архитектор Москвы Леонид Вавакин, многолетний соратник мэра Иосиф Орджоникидзе и, разумеется, сам мэр, который оценил идею.

По словам **Иосифа Орджоникидзе**, «1991–1992 годы, время пустых прилавков, «табачных бунтов» — идея «Сити» казалась занесенной с другой планеты, из другого мира». Согласимся, решение о строительстве «Сити» было шагом незаурядным.

После ухода Орджоникидзе из правительства появились и другие претенденты на «отцовство». Например, депутат Мосгордумы **Михаил Москвин-**

зобратся, с кем собственно он имеет дело, входя в проект «Москва-Сити».

В 1992 году было создано ОАО «Сити». В том же году между ОАО и правительством Москвы подписан генеральный договор об управлении созданием и развитием проекта ММДЦ «Москва-Сити». В мае 1994 года вышло соответствующее постановление правительства Москвы. Как таковых конкурсов и аукционов на право аренды участков не проводилось. Была лишь невнятная фраза о том, что «выполняя функции управляющей компании, ОАО «Сити» стало основным связующим звеном между городским сообществом и Правительством Москвы». Была странная фраза Орджоникидзе о том, что за ОАО (акционерным



обществом) «закреплены участки проекта «Москва-Сити» до момента передачи их инвесторам». И его же фраза о том, что взаимоотношения с «Сити» «правительство Москвы может прекратить одной подписью». Как заметил в свое время депутат Госдумы **Александр Лебедев**, «в этом проекте все слишком запутанно, нормальный крупный инвестор не станет связываться, обойдет это стороной».

### » ИСТОРИЯ ГОСПОДИНА ШЕФЛЕРА

Во времена, когда собаки бегали по будущему Сити, многие люди делали деньги из воздуха, даже случайно, а тратить их после покупки квартиры в «сталинке» и дрянного джипа было особенно не на что. Поэтому некоторые с удовольствием вкладывали шальные деньги в тот же воздух. ОАО «Сити» было ничем не хуже «Хопра» или «Селенги». Даже лучше: был котлован, на дне которого, по слухам, «зарыт миллиард», со временем появился мост, «с одной стороны которого можно повеситься, а с другой — броситься в реку», по остроумному замечанию г-на Орджоникидзе. Акции купили 17,5 тыс. граждан, после чего уставный капитал компании составил 1,1 млрд руб. (\$1,1 млн по курсу 1993 года).

По законам жанра с первыми признаками улучшения экономической конъюнктуры должен был появиться и человек, которому

в голову скупить эти акции, чтобы превратить «хозяина» ММДЦ ОАО «Сити» в эффективную девелоперскую компанию. И наконец начать то, ради чего ОАО создавалось — строить.

В январе 2003 года инвестиционная компания «Атон» по заказу водочного магната **Юрия Шефлера** начала скупку акции у миноритарных акционеров ОАО «Сити». 25% акций и поддержка владельцев еще более 5% обошлись в \$2,5–3 млн. В течение года пакет предпринимателя и партнеров увеличился до 36%. Но тут г-н Шефлер вдруг обнаружил, что не только не получил контроля над проектом, стоимостью в \$10–12 млрд, но и вообще не получил никаких особых прав.

В начале 2004 года компания «Гута», по мнению многих, дружественная мэрии, тоже начала скупку акций. Получалось у нее это на удивление легко. Г-н Шефлер изучил ситуацию и изрядно вышел из дела, продав весной 2005 года 8% акций «Гуте», а остальные новому игроку — «Норникелю» (попросту уравнивая их силы: оцените красоту игры!). Обе компании приступили к наращиванию мускулов, и к началу 2007-го первой принадлежали уже 38%,

а второй — 47% акций ОАО «Сити». Пикейные жилеты заговорили о новой войне. Но в июне 2007 года в картину был внесен новый штрих. Как раз в те дни, когда решался вопрос о переназначении Юрия Лужкова на пост мэра столицы, «Гута» согласилась продать свой пакет акций «Базовому Элементу» Олега Дерипаски.

ОАО «Сити» оказалось в руках двух наиболее близких Кремлю, формально частных компаний. Что интересно, главные акционеры ОАО «Сити» фактически поделили и проект № 1 страны — «Сочи-2014», хоть и в иной пропорции. «Однако ландшафт становится однообразным», как заметил один из героев Жюль Верна.

### » ГОРЬКИЙ САХАР-РАФИНАД

«Москва-Сити» еще не был построен и на треть, когда началось строительство отдельных объектов второй очереди — «Большого Сити» (он же «Москва-Сити-2», он же официально: «Москва — Новый центр»). Крупнейшим проектом могло стать офисное строительство на территории Краснопресненского сахарорафинадного завода (КСРЗ), примыкающего к ММДЦ с севера. Но еще до официального анонсирования таких планов столичные власти вдруг запретили офисное строительство на месте КСРЗ, «ввиду тяжелой транспортной обстановки» в районе ММДЦ, одновременно сообщив о перспективах строительства та-



кого же количества офисных метров тоже к северу от ММДЦ, но ближе к Третьему кольцу — на месте микрорайона «Камушки».

КСРЗ с его 7 га расположен на Мантулинской, 7, напротив Экспоцентра. Для жилищного строительства вполне пригодны территории внутри квартала и с видом на Красногвардейские пруды и ПКиО «Красная Пресня», но основная часть больше пригодна для офисного строительства. Чем же владельцы завода не угодили московским властям? История в общем не секретная. Владельцы — группа компаний ПИК (ГК ПИК) — выкупили к концу 2005 года свыше 70% акций КСРЗ. Но блокирующий пакет принадлежал концерну «Объединенные кондитеры» — совместному предприятию правительства Москвы и группы «Гута». Между ГК ПИК и «Объединенными кондитерами» сразу возникли разногласия по кругу вопросов от допэмиссии до планов будущей застройки территории. Сложилась патовая ситуация. И тут появился миротворец, владелец компании «Нафта-Москва» Сулейман Керимов, который предложил себя в качестве третьего угла треугольника. Очевидно, для соблюдения паритетной пропорциональности посредник потребовал от владельцев ПИК продать почти в три раза больше акций, чем уступят кондитеры во главе с мэрией, и последним это очень понравилось. По принципу: «Выбей мне, боже, глаз, а соседу сделай вдвое», мэрия продала Керимову даже часть блокпакета. А вскоре посредник... продал свой пакет ГК ПИК и вышел из дела. Тут и появился запрет мэрии на офисное строительство на территории КСРЗ.

Похоже, проиграли все. Или почти все. С разделом холдинга Владимира Потанина и Михаила Прохорова последний (ему достались девелоперские проекты) уступил долю «Норникеля» Олегу Дерипаске, «государственному управляющему», как он себя однажды назвал, который сосредоточил в своих руках 84% акций ОАО «Сити». Но уже в феврале 2008 года компания Mirax Group Сергея Полонского сообщила, что приобрела 19,1% акций «Сити», а вообще планирует увеличить долю до 42%. Возможно, продавцы — и Прохоров, и Дерипаска — лучше покупателя оценили последствия уже бушевавшего в США финансового кризиса...



Хотя «Москва-Сити» все равно строится. Но денег не хватает. Возможно, чтобы привлечь их, столичные власти взяли демонстрировать «плотный подход» уже к «Большому Сити», дескать, «Сити-1» — это уже пройденный этап и кто не успеет, тот опоздает.

### » «МОСКВА-СИТИ» — КОНЕЦ С ВЕНЦОМ

Но и мэрия не всемогуща. Особенно, когда у девелопера уже не текут слюнки при одном слове «Москва». И собаку можно отучить по методу академика Павлова. Изобразить хорошую мину при плохой игре не удалось. В дни 20-летнего юбилея пребывания Юрия Лужкова во главе Москвы властям пришлось признать один из своих самых грандиозных провалов. «Москва-Сити» уже не станет по-настоящему деловым центром. Даже комплекс, который называли не иначе как «новым зданием правительства Москвы», изменил концепцию. Чтобы привлечь необходимые \$2 млрд, власти объявили об изменении концепции небоскреба. Здесь, помимо офисов, появятся гостиница и апартаменты, а доля города может уменьшиться с 50 до 30%.

Досталось и «Большому Сити» — расселение квартала «Камушки» отложено на два года. А рафинадный завод подождет до лучших времен. Вот и «помирились» два участка к северу от ММДЦ.

Безусловно, ММДЦ «Москва-Сити» будет достроен и найдет своих арендаторов. В той или иной мере будет реконструирована и территория до Хорошевского шоссе. Это неизбежно хотя бы в связи со строительством сквозного Звенигородского проспекта. Какое отношение новое строительство будет иметь к «Сити» — дело второе. Ясно, что вся эта территория уже не будет преимущественно офисной, что оправдало бы определение ее как «делового центра». Это будет обычный комфортабельный жилой район.

То призывая, то разгоняя потенциальных инвесторов-«женихов», Москва-«невеста» погубила себя. Офисные центры вгрызлись в исторический центр Москвы, обезобразили его. Их отсюда ни в «Москву-Сити-1», ни в «Москву-Сити-2» уже не выдавишь. Поздно. Разрушен культурно-исторический центр, и не появился деловой. Большая деревня. ■

Остоженка сегодня прочно вошла в сознание потребителя как синоним **самого дорогого и престижного жилья**, элитного сердца Москвы. Так же, как и ассоциации Капотни, Выхина и ряда других южных столичных спальных районов с самыми дешевыми вариантами жилья. А вот споры о том, **где же предпочитает жить бизнес-класс**, не утихали на протяжении буквально всей еще недолгой истории столичного рынка недвижимости.

## Бизнес-класс переезжает В ПОКРОВСКОЕ-ГЛЕБОВО



**И**значально, в 90-х годах прошлого века, подобным сосредоточием среднего сегмента жилья считались Кутузовский проспект и район Крылатское. Затем, с началом активного нового жилищного строительства, акцент переместился на запад и юго-запад столицы, в районы Ленинского проспекта и Профсоюзной улицы. Однако постепенно мода на эти районы сходилась на нет. И многие риэлторы пришли к выводу, что сегодня наиболее востребованное жилье бизнес-класса должно располагаться на северо-западе. Что в принципе во многом совпадает с анатомией человека: экономкласс, или ноги, — на юге Москвы, элита, или сердце, — в центре, а вот голова, то есть бизнес-класс, — наверху, на севере.

Пара прошедших кризисных лет лишь подчеркнули и более наглядно выявили эту тенденцию. И сегодня наряду с несмолкающими разговорами о «золотой миле» все активнее слышны разговоры о «серебряном треугольнике». Его вершины условно расположены в районах станций метро «Щукинская», «Полежаевская» и в парке Покровское-Глебово. Причем история появления этой новой для современного рынка недвижимости фигуры во многом сходна с появлением элитного ареала на Остоженке и Пречистенке. Хорошие московские районы, известные как точки притяжения столичной интеллигенции, потихоньку осваивались и застраивались девелоперами домами и комплексами действительно хорошего бизнес-класса. Это и «Алые Паруса», и «Гранд-Парк», и «Триумф-Палас», и «Покровский берег» и целый ряд других. Все они смогли придать этому треугольнику новый облик, сформировать новый имидж практиче-

ского идеального района для проживания представителей среднего класса.

Впрочем, одних усилий девелоперов было бы явно недостаточно, если бы не великолепные видовые и качественные характеристики района. Он буквально утопает в зелени и парках, окружен водными просторами. И именно здесь возможна реализация столь востребованной у современного покупателя идеи проживания в «доме у парка».

Большинство проектов в этом треугольнике было завершено еще до кризиса. И сегодня мы смогли обнаружить в этом сегменте «домов у парка» по сути одно серьезное, действительно лидерское предложение. Наверное, еще и потому, что строительство жилого комплекса «Зодиак», расположенного на южной окраине парка Покровское-Глебово, ведет компания «Лидер». Причем выделяется среди прочих этот комплекс не только своими видовыми характеристиками, но и ценой. Перед кризисом стоимость квадратного метра в бизнес-комплексах на северо-западе столицы доходила

исключением из правил — все объекты «Лидера» реализуются только по договорам долевого участия.

Впрочем, привлекательность «Зодиака» кроется не только в грамотно выстроенной ценовой политике, выделяющей его среди современных комплексов бизнес-класса и делающих покупку квартиры в нем еще и инвестиционно привлекательной за счет несомненного роста стоимости этого объекта недвижимости ближе к окончанию строительства, которое запланировано на конец 2010 года. Хорошая нарезка квартир и по площади, и по видовым характеристикам. Удачное архитектурное решение проекта: комплекс представляет собой дугу из соединенных перемычками трех корпусов высотой от 24 до 28 этажей. Более чем оптимальная обеспеченность комплекса парковочными местами: на 372 квартиры и 12 пентхаусов предусмотрено 453 машиноместа в подземном паркинге и порядка 100 машиномест — на гостевой парковке. То есть характеристики, полностью соответствующие современному дому бизнес-класса. Находящемуся в правильном



уникальное место Москвы, сочетающее в себе такую красоту и умиротворение, которое не найдешь, наверное, больше нигде. Создается впечатление, что ты выехал из столицы в свой загородный дом, настолько парк отделяет тебя от городской суеты и тревог, позволяет отдохнуть и насладиться красотой, зарядиться энергией. И почему-то при посещении стройплощадки «Зодиака» не возникает ощущение, что этот комплекс каким-либо образом нарушает эту красоту. Нет, он ей более чем соответствует. Возможно, это просто лирическое отступление. Да только оно очень важно. Поскольку при приеме решения о покупке квартиры, жить в которой будет и престижно, и удобно, и спокойно, нередко именно такие мелочи оказываются крайне важны. А другого подобного «зодиакального созвездия» пока что в столице отыскать не удалось. ■

**В «Зодиаке» цена м<sup>2</sup> сегодня стартует от 146 тыс. руб. А квартиры реализуются в соответствии с 214-ФЗ. Подобная практика не исключение: все объекты «Лидера» реализуются только по договорам долевого участия**

до \$9–10 тыс. В прошлом году, когда просел весь рынок, они снизились на те же 20–25% до \$6–7 тыс. В «Зодиаке» цена «квадрата» сегодня стартует от 146 тыс. руб. А договора заключаются в строгом соответствии с 214-ФЗ. Как удалось выяснить у представителей компании, подобная практика не является каким-то

месте. Стоящему у парка. И продающему по правильным ценам.

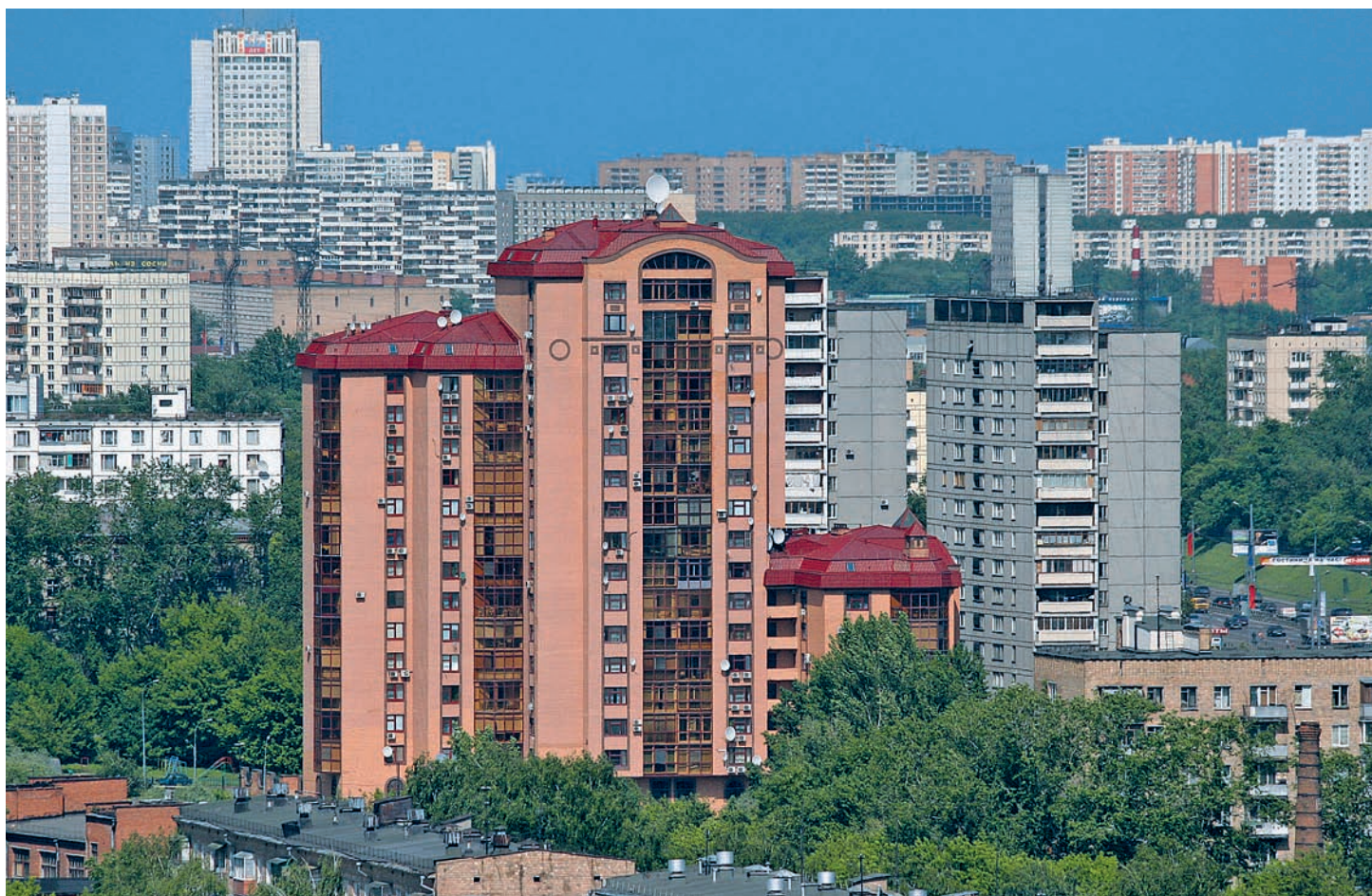
Хотя... Цены, принадлежность дома к тому или иному классу — все это бывает отнюдь не самым важным. Дом в окружении зелени. С видом на просторы Москва-реки. Честное слово, парк Покровское-Глебово — поистине



Автор: Альберт АКОПЯН

В связи с 20-й годовщиной нахождения Юрия Лужкова и его команды у власти в последнее время принято говорить о **достижениях Москвы за последние 20 лет** «в целом». Примерно так, как до самой перестройки сравнивали достижения СССР с показателями 1913 года. Что ж, **начнем с рубежа 1990-х**. Да хоть... с 1147-го!

## УДЕРЖИТСЯ ЛИ МОСКВА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕСЯТКЕ?



**М**осква в первом квартале этого года откатилась со второго места на седьмое по вводу жилья среди регионов России. Столицу обошли Московская область, Краснодарский край, Татарстан, Тюменская область, Санкт-Петербург, Нижегородская область. Причем глубина падения столичного стройкомплекса, рекордная по стране, означает, что на седьмом месте она может и не удержаться. Почему?

### » СКОЛЬКО ПОСТРОЕНО ЗА 850 ЛЕТ

«Чем хуже положение на фронтах, тем крикливее газеты», — писал кто-то о какой-то войне. Фраза вспомнилась по прочтении апрельского интервью мэра столицы **Юрия Лужкова** газете «Известия» с его потрясающим заяв-

лением: «За последние неполные 20 лет в Москве построено жилья больше, чем за всю предыдущую историю города — за 850 лет».

Два года назад, на празднике в честь 20-летия стройкомплекса, Юрий Михайлович вместо возраста Москвы назвал другой параметр успеха: 80 млн м<sup>2</sup> жилья тоже «за последние 20 лет». Впрочем, еще одним годом раньше, в 2007-м, даже более благоприятным уточнением порадовал москвичей первый вице-мэр и глава стройкомплекса **Владимир Ресин**: «С 1992 года в городе построено 80 млн м<sup>2</sup> жилья». То есть за 15 лет.

Между тем с 1992 года по 2009-й, по данным Росстата и его предшественников, в Москве было построено око-

ло 70 млн м<sup>2</sup> жилья. И весьма знаменательно, что победный рапорт Лужкова прозвучал после провального 2009 года с его 2,7 млн м<sup>2</sup>. Хуже в постсоветской Москве были только показатели 1992–1994 годов с их средними 2,5–2,6 млн м<sup>2</sup> жилья в год. (Если угодно: 2,51 млн, 2,56 млн и 2,4 млн м<sup>2</sup> соответственно).

Примечательно то, что цифру в 70 млн м<sup>2</sup> с 1992-го по 2009 год косвенно подтверждает... Владимир Ресин. В начале того же 2007 года, когда он говорил о 80 млн м<sup>2</sup>, построенных с 1992 года, он заявлял и о том, что «за последние полтора десятилетия в столице было возведено около 60 млн м<sup>2</sup> жилья». 20 млн м<sup>2</sup> — туда, 20 млн — сюда: с нашим-то размахом. Подвел, получается, Владимир Иосифович Юрия Михайловича. Но не будем слишком строги. К обоим.

Выселить с Патриарших за Третье кольцо, «реконструировать» исторический дом и записать его в те же «построенные» квадратные метры жилья, причем вместе с первыми нежилыми этажами и этого дома, на Патриарших, и того, за Третьим кольцом — вот еще пяток-другой миллионов «туда — сюда».

Все это ерунда по сравнению с тем, что жилищный фонд Москвы составляет сегодня около 215 млн м<sup>2</sup>. А значит, ни 60 млн, ни даже 80 млн м<sup>2</sup> никак не могут быть «больше, чем за всю предыдущую историю города — за 850 лет». Это не считая того, что было построено за все эти столетия, но было сожжено и разрушено Батыем и Наполеоном. И за последние «неполные 20 лет» тоже.

### »» ДЫК, ВСЕ ВЕДЬ ВРУТ

Вольное обращение с цифрами мэрия позволяет себе не только с периодами в 15–20 лет. Начиная с 2003 года москвичи слышали, что в городе ежегодно строится «около 5 млн м<sup>2</sup> жилья». На самом деле, только в 2007-м, рекордном году, в Москве было построено 4,8 млн.

Можно было насчитать и больше. Но только в том случае, если глава стройкомплекса Ресин засчитывал в счет московского жилья и то жилье, которое строилось по заказу столицы или выкупалось в Московской области. Отсюда такой замечательный оборот вице-мэра, как: «В 2007 году в Москве построено более 5,4 млн м<sup>2</sup> жилья, среди которых свыше 4,8 млн — на терри-

тории Москвы». Разумеется, Росстат этих нюансов не учитывал и записывал жилье, построенное в области, в актив области.

Рапорты об «около 5 млн в год» (даже в 2008 году, когда ввод упал до 3,9 млн м<sup>2</sup>!) и обещания строить еще больше каким-то непостижимым образом сочетались с мантрой: «В Москве строить больше негде, в Москве места больше нет». Видимо, адресаты у этих заявлений разные.

Действительно, в столице тесно, и это в какой-то мере оправдывает трудности столичного стройкомплекса. Вернее, его статистики. Дело в том, что в статистику возведенного в стране жилья записывается и малоэтажное индивидуальное, что совершенно верно. Плохо только то, что местные и региональные администрации ставят это себе в заслугу, в то время как человек строит дом без всякой поддержки государства, если не считать разрешение на строительство и регистрацию построенного.

Разумеется, все властные структуры снизу доверху, рассуждая о программе «Доступное жилье», планах, достижениях и т.п., оперируют исключительно консолидированными данными, включающими как коммерческое и по госзаказу многоэтажное жилищное и коттеджное строительство, так и частное индивидуальное.

Так вот, доля индивидуального жилья, которая еще в 2006–2007 годах составляла 35–40% общего ввода, в I квартале достигла по России 55,3% и имеет тенденцию к продолжению роста до 60% уже в 2011 году. Некоторые регионы, если можно так выразиться, почти полностью перешли к «натуральному строительству». Свыше 90% жилья построено «собственными руками» в Бурятии, Дагестане, Архангельской, Белгородской, Курганской, Липецкой, Тамбовской областях. А в Тыве, Карачаево-Черкессии, Магаданской области, на Камчатке — практически все жилье.

Выступая в феврале этого года в Свете Федерации, глава Минрегиона Виктор Басаргин заверил сенаторов, что в 2010 году в стране будет построено 60 млн м<sup>2</sup> жилья, и 60% его будет малоэтажным. «Мы будем в этом году строить экспериментальные поселки в рамках индивидуального строительства», — сообщил Басаргин. 36 млн м<sup>2</sup> «экспериментальных по-

селков»? Хорошо, если 1/1000 от 36 млн. Остальное строят граждане своими силами, и примешивание к ним «экспериментальных поселков» — остроумная попытка выдать провал нацпроекта «Доступное жилье» за некое переформатирование.

### »» СЛОМАННАЯ ПАЛОЧКА-ВЫРУЧАЛОЧКА

В любом случае у Москвы нет такой палочки-выручалочки для улучшения отчетности, как индивидуальное жилье. Но ведь у нее есть и преимущества. Важнейшее из них, в инвестиционном смысле, — стоимость столичного жилья. В 2002–2003 годах, когда Москва перевалила за 4 млн м<sup>2</sup> жилья в год, заговорили о рентабельности комплексной реконструкции микрорайонов пятиэтажек, о том, что в этом случае столи-



це и 8 млн м<sup>2</sup> в год по плечу. Тогда было немало девелоперов, готовых строить много и быстро. Но городские власти, видимо, были уверены в том, что впереди у них безоблачная вечность.

Условия по инвестконтрактам усложнились во всех смыслах этого слова. А в качестве дополнительного козыря в переговорах с девелоперами мэрия время от времени заводила «старую песню о главном», о том, что пятиэтажки можно надстраивать. Хотя давным-давно доказана экономическая несостоятельность подобных проектов. В результате сложных переговоров «тучные годы» пропали даром, и даже реконструкция микрорайона «Камушки» под боком у «Москва-Сити» вновь перенесена на два года.

Декларируемые успехи мэрии в сносе «хрущоб» вообще несколько преувеличены. Всего в городе с 1956 года было построено около 36 млн м<sup>2</sup> пятиэтажек. А в конце 1995 года, когда была принята «Программа реконструкции пятиэтажного и ветхого жилищного фонда», только 6,3 млн были отнесены городскими властями к «сноси-

ли в область и далее. В 2007 году городские власти договорились до того, что мэрия станет «ведущим девелопером» города, девелоперы пойдут к ним на подряд. Или могут идти куда подалее. От города. Москва строится не благодаря, а вопреки. Объем построенного — достижение не ее властей.

### »» ГЕРОЙ-ЛЮБОВНИК

Тем временем случился кризис. Бюджет похудел. И тот же Владимир Ресин сообщил, что ожидает роста инвестиционного строительства в Москве: «Мы ставим перед собой задачу открыть целый ряд новых инвестиционных объектов по жилью в Москве в будущем году». А потом даже пообещал относиться к девелоперам, «как к любимице». Что стояло за игривой фразой, до сих пор не понятно.

Сокращаются не только объемы возводимого в Москве жилья, еще быстрее сокращается ввод жилья по госзаказу и выкупленного для выполнения социальных программ (для обеспечения на безвозмездных и льготных условиях граждан, нужда-

там I квартала «в Москве построено более 1 млн м<sup>2</sup> жилья по социальным программам»). Повторим: за три месяца — «более 1 млн» из 0,75 млн м<sup>2</sup>, построенных за год.

Очевидно, что изменение «генеральной линии» по отношению к девелоперам — мера вынужденная. А «вынужденная» означает также «временная». То есть нет никакой гарантии, что с первыми признаками улучшения ситуации московское правительство вновь не возьмется перекрывать кислород независимым компаниям. Это слишком очевидно для того, чтобы надеяться на плодотворное сотрудничество неаффилированного бизнеса с нынешней властной командой Москвы.

### »» КРУГОВЕРТЬ ПРИПИСОК

Только в последние месяцы столичные власти признали: быстрого выздоровления столичного строительного рынка не будет. Не считая редких рецидивов, вроде заявления Ресина на пресс-конференции «Актуальные вопросы строительства в Москве» в самом конце апреля о том, что в 2010 году столичные строители планируют вернуться на докризисные объемы строительства жилья, то есть, очевидно, знаменитые «около 5 млн м<sup>2</sup>».

Заявлено, что за четыре года — с 2010-го по 2013-й будет построено всего 12 млн м<sup>2</sup> жилья, примерно по 3 млн в год. Вопрос в том, достижимы ли теперь и эти показатели. Если допустить, что чиновники вообще ставят своей целью рост объема сдачи, а не новый взрыв цен на недвижимость в условиях ее дефицита, и в интересах нескольких из оставшихся в Москве строительных компаний.

Чем хуже экономическая ситуация, тем больше разговоров о сломе административных барьеров, о справедливом распределении подготовленных площадок и т. п. Чем лучше ситуация — тем меньше разговоров. И в любом случае разговоры остаются разговорами. А задела для будущего роста нет.

Если бы задел был, то его использовали бы в соответствии с доброй московской традицией, и Москва гордо отчиталась бы о сданных в 2009 году, например, «около 4 млн м<sup>2</sup>». Обычная картина. В конце каждого года федеральные власти требуют результатов, и региональные власти эти результаты «обеспечивают». В декабре 2007 года «сдали» аж 12 млн м<sup>2</sup>! Если бы такими

Если в 2007 году московское правительство построило за счет бюджета и выкупило для социальных программ около половины из 4,8 млн м<sup>2</sup> возведенного жилья, то в 2009 году — только около 0,75 млн из 2,7 млн м<sup>2</sup>

мым» сериям, а 30 млн, соответственно, — к «несносимым». За прошедшие годы было снесено около 5 млн м<sup>2</sup> пятиэтажек (14% общего числа), преимущественно «сносимых».

Но были среди снесенных и «несносимые» — те, что слишком уж «вкусно» стояли. К счастью для властей (и, конечно, для жителей), самые первые безобразные «сносимые» серии первыми и строились, а значит, и находились ближе к центру города, на относительно хороших местах. Ну а если уж не повезло «сносимой» и ее жителям с местом, так не повезло. И стоят до сих пор «сносимые» пятиэтажки с аккуратной срезанной ввиду полного разрушения балконами.

За 6–8 лет число компаний, строящих в Москве, сократилось примерно с 600 до нескольких десятков. Все больше тех, у кого не хватало разнообразных ресурсов для получения хороших инвестконтрактов и госзаказа, уходи-

ющих в улучшении жилищных условий, для переселения жителей из сносимых пятиэтажных, ветхих и аварийных домов, для предоставления квартир по программе «Молодой семье — доступное жилье» и др.).

Если в 2007 году московское правительство построило за счет бюджета и выкупило для социальных программ около половины из 4,8 млн м<sup>2</sup> возведенного в столице жилья, то в 2009 году построило и выкупило только около 0,75 млн из 2,7 млн м<sup>2</sup> общего объема построенного в городе жилья. То есть по сравнению с 2007-м частный девелопмент сократит ввод на 20%, а город — более чем в три раза. Московское правительство как «ведущий девелопер столицы» оказалось несостоятельным.

Интересно, что даже в декабре 2008 года Ресин обещал, что в 2009 году будет построено 2,7 млн м<sup>2</sup>... только социального жилья. А в апреле 2009-го заявил о том, что по результа-



темпами строили весь год, то страна получила бы заветный м<sup>2</sup> построенного жилья на душу в год — задача, поставленная программой «Доступное и комфортное жилье — гражданам России».

Обратите внимание на динамику поквартального ввода жилых домов: в I квартале 2009 года было введено 36% к предыдущему периоду, то есть к IV кварталу 2008-го. Во II квартале — 107,2% к I-му, в III квартале — 119,5% к II-му и только в IV квартале — 186,2% к III кварталу! А в I квартале этого года опять провал — 9,6 млн м<sup>2</sup> или 38,7% к IV кварталу 2009 года с его «построенными» 24,8 млн м<sup>2</sup>.

Все это стыдливо называется «сезонным фактором». И никто не объяснит, почему «сезонные условия» в IV квартале из года в год в три раза благоприятнее, чем в I-м. Понятно, есть виды работ, которые не ведутся в сильные холода. Но внутренние работы, подключение к коммуникациям, на каждом объекте, многоэтажном или малоэтажном, требуют разных сроков. Сроки сдачи объектов — разные, а если они срываются, то тоже равномерно по сезонам. Если речь идет о сотнях объектов, от «сезонности» ничего не остается.

Понятно, почему это происходит. В конце каждого года в счет сданного авансом засчитывается жилье, которое фактически будет сдано (госкомиссии; закрытие инвестконтракта и оформление права собственности, то есть юридическое появление жилья в расчет вообще не берется: эта «песня» может длиться годами, и властям для отчетности не интересна) только в начальные месяцы следующего года. Соответственно, после таких «рекордов», сдача в первых кварталах «проседает». Чтобы вновь нагнать «план» в декабре.

### »» ТАК ЧТО ЖЕ ЖДЕТ МОСКВУ?

Очевидно, столичные власти поняли, что выгрести из ближайших лет больше нечего. А значит, есть два выхода. Или в ближайшее время предпринять прорывные решения в сломе административных барьеров при получении разрешительной документации, в обеспечении девелоперов площадками, в правовом оформлении отношений администрации и бизнеса. Или потихоньку сбавить обороты отчетности, но сохранить негодные порядки. Что и сделано.



Нагоняя из Кремля не будет. Что-то строится для очередников, молодых семей, военных. Правда, в московских районах за МКАД, а то уже и не в московских, но пресловутая стабильность обеспечена. Много ли федеральному центру нужно? Так что же ждет Москву? О количестве построенного в апреле жилья сообщили небедные город Екатеринбург и Свердловская область, «среднячок» — Воронежская область, небогатый Алтайский край. Успехи Москвы придется анализировать по справке Федеральной службы государственной статистики (Росстат) за I квартал 2010 года.

В январе-марте 2010 года в стране было введено в эксплуатацию 9,6 млн м<sup>2</sup> жилья, что составило 91,7% к соответствующему периоду прошлого года. Больше всего жилья — 872,2 тыс. м<sup>2</sup>, или 9,1% общего ввода по стране — было построено в Московской области. Далее следуют: Краснодарский край с 857,8 тыс. м<sup>2</sup> (9% всероссийского ввода), Татарстан — 501,9 тыс. м<sup>2</sup> (5,3%), Тюменская область — 426,6 тыс. м<sup>2</sup> (4,5%), Санкт-Петербург — 387,6 тыс. м<sup>2</sup> (4,1%), Нижегородская область — 367 тыс. м<sup>2</sup> (3,8%).

Москва оказалась в седьмом месте с 338,3 тыс. м<sup>2</sup> введенного в эксплуатацию жилья (3,5% всероссийского ввода). От нее незначительно отстают Ростовская область и Ставропольский край. Башкортостан и Ленинградская область делают 10-е место.

Особенно беспокоит то, что падение Москвы в I квартале этого года по сравнению с I кварталом 2009-го оказалось наиболее глубоким по стране — 52,9%. В то время как в Московской области — 32,3%, в Татарстане — 24%, в Санкт-Петербурге — 16,4%, в Ленинградской области — 13,6%, в Ростовской области — 8,3%, в Башкортостане — 1,9%.

Это означает, что у Москвы мало шансов обойти, например, Питер, зато шансы Ростовской области, Башкортостана и Ленинградской области обойти столицу гораздо выше. Трудно сказать, на каком году своей более чем 850-летней истории Москва стала лидером в жилищном строительстве. Но была им до 2004 года, когда ее обошла Московская область, и осталась на втором месте до прошлого года. Видимо, теперь Москве придется бороться за то, чтобы удержаться хотя бы в первой десятке. ■

Автор: **Наталья МАРТЫНОВА**

В 2010 году федеральные власти установили верхнюю планку роста тарифов ЖКХ в 25%. На 2011-й запланировано не более 15%. Та и другая цифры в разы превосходят уровень инфляции. Сфера ЖКХ остается монополизированной и неэффективной. Можно ли было строить ЖКХ Москвы иначе?

## ТОСКА. ИСПОЛНЯЕТСЯ ВПЕРВЫЕ

**П**оследние два десятилетия не все зависело от столичных властей. Но многое. Эта команда «разменяла» третьего президента, эта команда умеет столичными законами, указами и распоряжениями приспособить к своим реалиям любой федеральный закон.

В начале 1990-х в странах бывшего соцлагеря, да и во многих государствах бывшего СССР было покончено с «социальным жильем по-советски». В течение очень короткого периода жилье было приватизировано: от обязательного выкупа до передачи в собственность по умолчанию. Если же жилец считал, что не в состоянии содержать квартиру, он заявлял о передаче ее в социальный фонд. В настоящий муниципальный социальный фонд, «по-капиталистически». Остро нуждающиеся европейцы получают кры-

шу над головой, но без права приватизации этой крыши. Это и есть действительный договор социального найма. И если жилец этот договор не выполняет, ему легко, без всякого суда предлагают жилье похуже.

У нас более 15 лет сотни тысяч чиновников переписывали и продолжают переписывать бумажки, переводя бессрочное право пользования, то есть фактическую собственность — в оформленную собственность. А гражданам оплачивали и оплачивают их рабочее время и конкретные труды триллионами и триллионами рублей.

Нет никаких причин считать, что и в России нельзя было передать жилье в собственность по умолчанию. И только затем перейти к оформлению документов, тоже, впрочем, без организации массового психоза. В СССР перемеще-

ния граждан регламентировались пропиской, система эта в измененном виде сохранилась и сейчас. Получать «розовое свидетельство» вместо прежнего ордера в общем случае можно было по почте.

Точно так же можно было в течение нескольких месяцев провести межевание участков, относящихся к condominiumам, оставив на усмотрение административных органов и судов только те случаи, когда соседям не удалось договориться полюбовно. А дальше многое пошло бы по-другому.

Предмет особой гордости столичного стройкомплекса — 55 млн м<sup>2</sup> жилья, построенных в Москве за последние 15 лет. Но давайте посчитаем. Снесено было около 5 млн м<sup>2</sup> пятиэтажек (из 36 млн м<sup>2</sup>), на их месте при среднем коэффициенте замещения до 1,7



было построено около 8,5 млн м<sup>2</sup> — 15% от общих 55 млн м<sup>2</sup>. То есть 85% жилья было построено где угодно, но не на месте некомфортного и ветхого жилья. «Грядка» она и есть «грядка».

Можно ли было снести больше пятиэтажек и построить на их месте больше комфортного жилья? Чтобы не уходить в фантастический жанр — альтернативную историю, скажем, что так и происходит в здоровых городах мира. Жители получают дом в собственность. Весь дом, включая первый нежилой этаж и придомовую территорию. Или, как говорится в законе Пуэрто-Рико о кондоминиумах (стандартом для американских штатов и территорий), «границы собственности, установленные по поверхности земли, распространяются вглубь до центра земли и вверх до верхних слоев атмосферы».

Именно с законов о кондоминиумах в 1960-х годах началось преобразование американских городов, долгое, но устойчивое сокращение ареалов трущоб и гетто. Люди получили собственность, не сразу, но научились быть хозяевами, научились управлять своей недвижимостью. Они поняли очевидные вещи: если подметать улицу, не бить фонари и прохожих, то прохожих будет больше, а значит лучше пойдут дела у ресторанчика и магазина на первом этаже их дома. А значит, они получат больше арендных платежей, кото-

рые пойдут на текущий и капитальный ремонт. А может быть даже останется что-то на оплату части коммунальных платежей.

А когда дом совсем стареет, его продают. В самом общем виде: заключают договор с девелопером, тот строит более комфортный и более высокий дом. Прежние жильцы получают хорошие квартиры, а добавившиеся девелопер продает, окупает затраты и получа-

нако случается, что в полутора километрах от Кремля обрушается отселенное здание, а мэрия не может найти его собственника: «Ой! У них телефон не отвечает. Наверное, неправильный дали...».

Практика зарубежных девелоперов похожа на тот самый волновой способ, который красочно расписывали столичные власти, обещая скорую реконструкцию кварталов пятиэтажек. Где она? Даже реконструкцию

---

С законов о **кондоминиумах** в 1960-х годах началось преобразование американских городов, долгое, но устойчивое **сокращение ареалов трущоб и гетто**. Люди получили собственность, **научились быть хозяевами**

---

ет прибыль. На практике это выглядит несколько иначе: девелопер заключает договоры со всеми кондоминиумами квартала, строит стартовый дом или дома, которые принимают жителей нескольких старых домов, на месте которых в свою очередь строятся новые. Собственно только такого застройщика и называют девелопером — «развивающим», «преобразователем» городских территорий.

Разумеется, все сделки в этой сфере находятся под строжайшим контролем государства. Настоящим, а не тем удручающим контролем, при котором од-

микрорайона «Камушки» напротив «Москва-Сити» недавно снова перенесли на два года.

Причина очевидна: протекционистская политика столичных властей, абсолютное отсутствие самоуправления жителей города, коррупция. Сегодня в это трудно поверить, но десять лет назад в столице строили или рвались строить сотни компаний. Не тех компаний — «надежных партнеров правительства Москвы», названия которых можно найти только в списке инвестиционных контрактов на официальном портале столичного стройкомплекса,

а настоящих компаний, которые просто были вытеснены из города.

Почему? Есть рассуждения о том, что «наш человек до грамотного управления своей собственностью не дорос». И есть конкретные интересы конкретных людей. А больше нет ничего. **Заместитель мэра Юрий Росляк** как-то посетовал на то, что собственность города на коммерческие площади первых нежилых этажей дает не более 3% поступлений в бюджет. И практически столько же забирает на свое административное и прочее обслуживание. Почему в таком случае чиновники предпочитают мучиться с этими первыми ненужными им и столь неэффективно используемыми этажами, чиновник не объяснил.

Сегодня в городе осуществляется программа капитального ремонта. После этого будет поставлена галочка, и на следующий ремонт гражданам придется копить самостоятельно. Разумеется, и этого им доверять нельзя: проедят. Поэтому сегодня прорабатываются сразу несколько вариантов аккумуляции средств, и все они требуют серьезных изменений в законодательной базе. А пока город проводит капремонт за «свой» счет. Но как?

При комплексном капремонте (в ценах на время старта программы он требовал 8–9 тыс. руб. на м<sup>2</sup>) происходит полная замена электрики, водопроводных, канализационных и прочих систем, лифтов, проектных перегородок, окон, полов и т.п., поэтому смета в домах одного типа различается лишь на доли процента. При выборочном ремонте (2–3 тыс. руб. на м<sup>2</sup>) сети меняются частично, в каждом доме индивидуально, поэтому расходы проконтролировать гораздо сложнее.

Свыше 12 тыс. домов из 13,8 тыс. подлежали выборочному ремонту. При этом, по словам мэра, на «хрущевки», а также на «сталинки» с деревянными перекрытиями и другие ветхие здания деньги тратиться не будут: они подлежат сносу. В списках на капремонт преимущественно значатся 9–12-этажные «брежневки».

Получается, что город готов выделять в среднем по 4 тыс. руб. на ремонт 1 м<sup>2</sup> на каждом из 9–12 этажей. Умножаем 4 на 9–12. Получается 36–48. Как сообщил в августе прошлого года тот же Юрий Росляк, строительная себестоимость жилья экономкласса в столице реально составляет 23–24 тыс. руб. за м<sup>2</sup>, а с учетом инфраструктуры — 40–

42 тыс. руб. за м<sup>2</sup>. То есть денег, выделяемых на капремонт дома, с головой хватило бы на строительство квартир для жителей любого одного этажа этого дома. Например, первого этажа.

Наверняка в доме есть те, кто готов доплатить за новую квартиру даже больше. То есть жители первого этажа переехали бы выше в том же доме, но с тем же освобождением первого этажа. Таким образом, ТСЖ получили бы в собственность первый этаж — «вечный двигатель», источник арендных платежей, который позволил бы им самостоятельно проводить ремонт по мере необходимости и с весьма прозрачными сметами. Вместо этого они получают дурно побеленный подъезд и свежеекрашенные почтовые ящики. Такова политика и практика «крепких хозяйственников».

Что делать? Властям выгодно создание в городе десятков тысяч маленьких и бесправных ТСЖ. Именно с ними акционированным (но оставшимся в 100%-й собственности города) ДЕЗам удобнее заключать коллективные договоры с жильцами. Не в последнюю очередь потому, что коллективный договор означает коллективную ответственность за неплательщиков.



А все-таки выход есть. За последние годы в сотнях городов России были созданы органы территориального общественного самоуправления (ТОС). В начале прошлого года первое ТОС было зарегистрировано в Москве — в 848-м квартале Мещанского района (Сушевский вал — Олимпийский проспект — Трифоновская — Верземнека). Не столь важно, какие цели ставят перед собой инициаторы именно этого ТОС (похоже, квартал стоит в списке первоочередных претендентов на реконструкцию и жители не хотят отдаваться на милость чиновников), важнее то, какие возможности самоуправления открывает.

Что такое ТОС? Некоммерческая организация, уполномоченная защищать права и законные интересы жителей. В Федеральном законе № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» есть статья 27. А в ней такие

положения о ТОС, как: «представляет интересы населения, проживающего на соответствующей территории», «может осуществлять хозяйственную деятельность». Игнорировать эти строчки, трактовать их как-то иначе, чем решит «население», очень трудно. Даже в условиях отсутствия прямых выборов мэра Москвы и «аппендиксного» московского самоуправления.

ТСЖ — организация слишком маленькая и слабая. Московский район равен среднему российскому городу. ТОС удобно создавать по кварталам, границы квартала — беспорядочные, для межевания легче некуда. Можно сказать, что ТОС — это недостающее звено местного самоуправления. По крайней мере, опыт других городов показывает, что органы территориального самоуправления способны взять под эффективный контроль вопросы ЖКХ, капремонта, а в случае их массового создания — тарифы управляющих компаний. Кроме того, ТОС в состоянии организовать заключение индивидуальных договоров между собственниками жилья и управляющими компаниями — ДЕЗ или другими.

Кризис закончится. И власти вернуться к идее комплексной реконструкции микрорайонов. Силами и в границах земельного участка отдельного ТСЖ говорить на равных с девелопером трудно. С девелопером, за которым стоит мэрия, — крайне трудно. В границах квартала силами ТОС — гораздо легче.

УТОС есть еще одно важное преимущество. ТСЖ — это объединение собственников помещений. Голосование проводится «квадратными метрами», то есть владелец первого этажа, а это часто город, имеет столько же голосов, сколько все жильцы любого другого этажа. Кроме того, город, являясь собственником жилья по договорам социального найма («неприватизированного»), голосует и за его жильцов. ТОС объединяет жителей квартала. Всех жителей, и только жителей. Навязать ему решения, выгодные чиновникам гораздо труднее.

Наконец, власть — право и обязанность, функция каждого гражданина. Москва разделена на 125 районов. Но под предлогом сохранения единства городского хозяйства правительство Москвы изъяло у муниципальных образований целый ряд значимых полномочий, касающихся утверждения проектов комплексной реконструк-



ции микрорайонов, регулирования жилищного самоуправления, функционирования торговой сети и т.п. Сейчас в каждом из 125 районов Москвы существует депутатский корпус — муниципальное собрание и оперативно-распорядительный орган при муниципальном собрании — муниципалитет.

московски». Прибавьте к этому отсутствие прямых выборов мэра Москвы и колоссальный административный ресурс, применяемый в ходе проведения муниципальных выборов.

Напомним, ТОС «представляет интересы населения, проживающего на соответствующей террито-

Высшим органом ТОС является **сход жителей**. Вече. Непосредственное **голосование**. А значит, ТОС может стать инструментом избрания таких муниципальных депутатов, которые будут **защищать интересы жителей**

Но фактически над ними — территориальный орган исполнительной власти — управа района.

Управы подчиняются вышестоящему руководству и могут действовать вразрез интересам жителей района. Да, муниципалитеты напрямую подчинены муниципальным собраниям, избираемым гражданами. Но заведуют муниципалитеты только такими сферами, как организация физкультурно-досуговой деятельности, опека и попечительство. Это и есть «самоуправление по-

рии». Это федеральный закон, имеющий силу и для Москвы. Чиновникам не составляет большого труда подмять под себя любую идею. Но высшим органом ТОС является сход жителей. Вече. Непосредственное голосование. А значит, ТОС может стать инструментом избрания таких муниципальных депутатов, которые будут защищать интересы жителей. Сломать сложившуюся практику, вернуть слову «самоуправление» его смысл. Дальше — больше. ■

Стремление человека к комфорту по странному стечению обстоятельств на протяжении тысячелетий уводит его от корней, все дальше от природы — в гущу каменных джунглей. О том, что урбанизация это не так уж и здорово, и уж вовсе не здорово, еще в конце XIX века заявил английский социолог-утопист Эбенизер Говард. Он объявил **городскую среду антигуманной** и предложил гуманистически блистательную, но, увы, экономически несостоятельную **идею Города-сада**.

# «САКРАМЕНТО» ВОЗРОЖДАЕТ ТРАДИЦИИ

**С**тех пор, как Говард на исходе британского экономического могущества придумал свой идеальный город, увлечения идеями города-сада, малоэтажной квартальной застройкой и разного рода субурбанизацией возникают каждый раз, когда человечество сталкивается с необходимостью всерьез решать вопрос своего финансового положения и дальнейшего развития. Когда вокруг кризис и неопределенность — хочется покоя, уюта, почвы под ногами и желательно быстро и недорого.

## » МАЛОЭТАЖНАЯ АМЕРИКА

Послевоенные годы XX столетия: прагматичные североамериканцы начинают застраивать пригороды мегаполисов типовыми коттеджами — быстро и дешево. Относительная дешевизна земли в сравнении с городской все же не позволяла формировать доступные цены на семейные коттеджи, но благодаря предприимчивому семейству Левиттов, запустившему серийное производство и строительство одноэтажных домов, стоимость жилья в пригороде стала небывало низкой. В отличие от субурбанизации начала века, когда пригород был доступен лишь обеспеченным слоям населения, в 40–50-е годы пригород заполняется смешанным социальным составом.

Тогда же в Штатах набирает обороты автомобильный бум — наличие собственного транспорта становится неотъемлемой составляющей пригородного образа жизни. Главный недостаток загородных кварталов 40–50-х, помимо

отсутствия оригинальной архитектуры, — отсутствие инфраструктуры как таковой.

Позже, в 80-х годах прошлого века (на фоне экономического спада и растущей безработицы), североамериканские неоурбанисты во весь голос заявили об ошибках развития пригородов как автомобилезависимом городском придатке и сформулировали новый идеал загородного жилья. В основу концепции нео-урбанизма заложена инфраструктура шаговой доступности, что подразумевает не только 5 минут до магазина, но и до места работы.

## » РУССКИЙ КОЛОРИТ

В послевоенной Москве к решению жилищного вопроса подходили с настоящим русским архитектурным колоритом и инженерной смекалкой. На периферии столицы в конце 40-х возводятся кварталы двух-трехэтажных домов на несколько квартир — на Перовом и Октябрьском Поле, в Измайлово, в тогда еще подмосковном Люблине. О люблинском квартале, ныне не сохранившемся, можно прочесть в издании «Планировка и застройка городов» 1956 года следующее: *«Зеленые насаждения опоясывают все жилые дома квартала; таким образом, перед окнами каждой квартиры находится свой небольшой палисадник. Угловые квартиры имеют веранды, из них в первом этаже устроены выходы в палисадники. На территории кварталов, кроме жилых домов, помещаются ясли, детский сад, магазин, хозяйственные сараи и котельная. Кварталы обо-*

*рудованы водопроводом, канализацией, центральным отоплением от квартальной котельной».*

Задача советских архитекторов — обеспечить сочетание лучших сторон жизни города и пригорода — была решена в кварталах домов с палисадниками и отдельными входами квартир на первом этаже. Лаконичность фасадов, обилие зеленых насаждений и четкая планировка территорий, где, как правило, смысловой осью выступал общественный двор, обнаруживает в градостроительной идее очередной виток развития





основ города-сада. И в отличие от американской концепции московская «субурбания» середины XX века — это территории, тяготеющие к городской среде, имеющие в основе локальную инфраструктуру и экономически эффективные инженерные решения.

Однако порой десятилетиями позже рост столицы пошел вширь и вверх — периферия застраивалась типовыми пяти- и более этажными домами, границы города раздвигались, земля дорожала, и гонка за количеством жилых метров заставляла дома подниматься все выше. Двухэтажные кварталы послевоенного времени практически исчезли с карты города. И, по сути, в московском регионе осталось лишь два формата жилья — городская квартира и загородный дом.

Субурбанизация пошла по классической схеме «бегства из города на природу» обеспеченных горожан, имеющих возможность приобретения загородного особняка за высокой оградой — практически символа достатка и всемогущества в столичном регионе конца 90-х.

### »» НОВОЕ ВРЕМЯ — НОВЫЕ ИДЕИ

В первом десятилетии нового века Россия снова обратилась к идее малоэтажного строительства — и в первую очередь для решения вопроса доступного жилья. Столичный дефицит земли и ее стоимость сегодня не позволяют реализовать в городской черте малоэтажные проекты, зато стремительное развитие подмосковных территорий весьма к этому располагает.

Первый такой микрорайон представила Группа компаний «МОРТОН». В городском округе Балашиха, в 12 км от столицы, на территории 30 га ведется строительство 114 2- и 3-этажных домов

на 8, 12 и 30 квартир — это «Сакраменто». Концепция застройки по духу ближе всего к люблинскому кварталу, но с учетом требований времени, новых технологий и ритмов жизни.

Двухэтажные дома, где каждая квартира имеет отдельный выход в свой собственный палисадник (как с первого, так и со второго этажей) — это за-

лите, так и из панельных конструкций. Первые дома будут панельными — конструктив запущен в серийное производство, что напрямую удешевляет стоимость квадратного метра. Снижение стоимости также обеспечивают ресурсосберегающие и энергоэффективные технологии, заложенные в основу инженерного оснащения «Сакраменто» —

Участок земли в пользовании, свое место для парковки автомобиля, собственное кладовое помещение для хранения вещей — продуманные и реализованные в проекте «Сакраменто» условия комфортной жизни

патентованная ГК «МОРТОН» система, которая позволяет формировать совершенно новый уровень комфорта при доступной цене квадратного метра. Участок земли в пользовании, место для парковки автомобиля, собственное кладовое помещение для хранения вещей — продуманные и реализованные в проекте «Сакраменто» и абсолютно недоступные для городских кварталов условия комфортной жизни.

Разработка «МОРТОНА» рождалась в кризис. Компания, в девелоперском портфеле которой сегодня на разных стадиях готовности и строительства более 2 млн м<sup>2</sup> жилья в микрорайонах высотной застройки, до 2009 года делала ставку на проекты до 25 этажей.

Но в прошлом году ситуация на рынке недвижимости существенно изменилась и перед архитекторами ГК «МОРТОН» встала непростая задача: создать проект, который был бы индивидуальным, но в то же время рациональным и дешевым.

Разработанная система предполагает возведение таких домов как в моно-

к примеру, тепло в дома будет поступать от локальной котельной.

В домах запроектированы квартиры площадью от 32 до 54 м<sup>2</sup>. При этом конструкция домов предусматривает возможность объединения квартир для получения большей площади.

### »» ЗДЕСЬ БУДЕТ ГОРОД-САД

Первые дома «Сакраменто» можно будет увидеть собственными глазами уже этим летом — малоэтажный формат предполагает минимальные сроки строительства. Пока же можно себе представить, как преобразится этот участок по левую сторону Горьковского шоссе через пару лет, когда вокруг уютных, обжитых двух- и трехэтажных домов расцветут сады-палисадники, ухоженные собственноручно сегодняшними покупателями квартир в «Сакраменто». ■

Проект .....	«Сакраменто»
Компания .....	ГК «МОРТОН»
Телефон .....	+7 (495) 921-22-21
Сайт .....	www.morton.ru
E-mail .....	info@morton.ru

Автор: Галина УЛЬЯНОВА

Сейчас трудно себе представить время, когда не было дач. А между тем, **дачи** — довольно **молодое явление** в мире недвижимости — ему каких-то лет сто пятьдесят.

# СНЯТЬ ДАЧУ В КУНЦЕВЕ ЗА 400 РУБЛЕЙ



**О**собой надобности в дачах как массовом явлении примерно годов до 1850-х не было. Были дворяне с обязательными родовыми поместьями, были крестьяне со своими «утлыми» хижинами. Эти два мира соприкасались, но не пересекались.

Но жизнь не стояла на месте. Под натиском социально-экономических катаклизмов, таких как рефор-

мы, революции, развитие рыночных отношений, жесткая иерархия распадалась и выветривалась. Структурообразующим фактором вместо натурального обмена становились денежные знаки. Во второй трети XIX века в России возник целый слой людей — чиновников, творческих интеллигентов, инженеров, врачей, профессоров, которые не были,

увы, отягощены фамильными усадьбами (как, впрочем, и городскими особняками), но, однако, желали летом выезжать на природу, любоваться цветами, бабочками и слушать нежный щебет птиц.

На покупку имений, да с землей, достаточных сумм у этой публики не было, а вот на аренду (а в благоприятном случае и покупку) некрупного,



но помещичьего дома можно было и раскошелиться.

Возьмем, к примеру, москвичей. Лет сто двадцать назад вся Москва помещалась в пределах Садового кольца, впрочем, выдаваясь небольшими отростками в стороны. И первые дачные местности были: Сокольники, Кунцево, Кусково, Люблино, Гиреево, Измайлово и так далее. Писатель Алексей Ремизов дал точную топографию: «Вот уже с конца мая... вся Москва переселилась на дачи, кто в Сокольники, кто в Кунцево, кто в Останкино, а с Таганки в Кусково и Царицыно — места, освященные русской литературой: Тургеневым, Писемским, Лесковым».

Вот одна из историй дачной жизни. Богатые московские кожевенные фабриканты Бахрушины впервые сняли дачу в Измайлове, когда семейный доктор посоветовал им вывезти «куда-либо в сухое место, с сосновым лесом» переболевшего зимой дифтеритом двухлетнего сына Юрочку. Отец его, Алексей Александрович, затрачивал огромные средства на пополнение основанного им театрального музея, но не имел собственной недвижимости в Подмоскovie, ведь до этого Бахрушины чаще отдыхали в Ницце или в Испании. Но, чтобы не страдал бизнес и отец семейства ежедневно мог бы ездить из летней резиденции к себе на фабрику, находившуюся в переулках за Павелецким вокзалом, была найдена дача в Измайлове. На следующий год Бахрушины поняли, что приохотились к загородному житью и стали искать подходящее место. Надо сказать, что во время измайловских каникул семейство увлеклось рыбной ловлей и мечтало вновь предаться этому релаксному занятию. Пообщавшись с родственниками и знакомыми, выяснили, что приличные карасы водятся в пруду в Старом Гирееве, и направили свои стопы туда. С хозяевами Торлецкими удалось быстро договориться, и последующие несколько лет Бахрушины провели в Гирееве — сначала Старом, потом в Новом.

Выросший Юрочка — известный потом театровед Юрий Александрович Бахрушин, — ведя после 1917 года вынужденно аскетический образ жизни в московской коммуналке, с трепетом вспоминал канувшие безвозвратно черты дореволюционного быта: «Дорогое, милое Гиреево, давшее мне впервые вкусить все прелести русской

вольной природы! Дач в Гирееве было несколько, да, собственно говоря, это были даже не дачи, а деревянные домики, выстроенные для кого-то по прихоти помещика и затем заброшенные. Налево — церковь, какие-то флигеля, заросли акаций и сирени, сзади древний парк с причудами, затем огромный деревянный барский дом, нарядный новенький коттедж, где жил сам владелец, сын Торлецкой (так писал эту фамилию Бахрушин), затем службы, скотные дворы, амбары, птичники. Напротив главного дома простирался огромный бархатный луг, окаймленный зеленовато-голубыми лесами

ей и электричеством. Юрий Бахрушин в своих мемуарах дал трогательный портрет этого охочего до полнокровной жизни гурмана загородного житья: «Вечером он любил сидеть на балконе своего дома, пить чай с близкими и смотреть на расстилающееся перед ним поле, на возвращавшихся с работ на его полях многочисленных полодок и косарей. Зачастую он останавливал их, заводил граммофон (тогда это была новинка) и заставлял их плясать. Затем он пригоршнями бросал в толпу золотыми. Сказывали, что он любил шутить над местным урядником, давая ему закуривать, зажигал сторублевую кре-

“ Вот уже с конца мая... вся Москва переселилась на дачи, кто в Сокольники, кто в Кунцево, кто в Останкино, а с Таганки в Кусково и Царицыно — места, освященные Тургеневым, Писемским, Лесковым ”

с гигантским многовековым дубом посередине. Далее дорога вела через перелесок мачтовых сосен к двум огромным прудами, покойным обиталищам дородных диких уток и степенных, жирных карасей».

Закончим, пожалуй, на этом цитату. Но о колоритной фигуре хозяина одной из первых ближнемосковских дачных местностей Торлецком стоит сказать особо. И вот почему — именно он, один из московских тогдашних новых русских, отчего-то невзлюбил старый барский дом (может быть, после вояжей в Европу?) и построил себе комфортный коттедж в английском стиле, снабдив его всевозможными для рубежа XIX–XX веков новшествами: водопроводом, канализаци-

дотку от пламени свечи». Вот видите, а мы-то наивно думали, что все подобные фортели с киданием денег в толпу и прикуриванием от банкнот изобрели нынешние «новые русские».

Жена поэта Бальмонта Екатерина, происходившая из известной купеческой семьи, вспоминала о 1880–1890-х годах: «Мать снимала помещичий дом под дачу. Каждое лето в другом месте. Таким образом, я прожила двенадцать лет в разных старинных усадьбах, одна красивее другой. Так как наша семья была большая (12 детей и прислуга — Г. У.), то дом требовался помещичий, и непременно с условием при его найме... ставилось — чтобы местность была красивая, чтобы были река, лес, прогулки. Так мы жили у кня-





зей Вяземских в их доме в Астафьево, у Хвошинских в Волинском имении, у Лермонтовых в усадьбе в Семеновке, у Новиковых в Майданове, у генерала Роопа в Леонове, у Торлецких».

Но не у всех были высокие эстетические запросы и социальные амбиции. Ведь, в конце концов, счастье возможно и без ощущения себя помещиком.

Как и сейчас, главную роль при выборе аренды летнего загородного жилья играла цена и удаленность от города.

В Сокольниках в начале XX века «дачи В. А. Садомова по Алексеевскому проезду» сдавались всего лишь за 300, 200 и 100 руб. за весь летний сезон. Дача в Пушкине — 10 комнат, меблированная, со всеми принадлежностями,

отдельным парком и электрическим освещением сдавалась на лето 1907 года за 700 руб. На тот же сезон за 4650 руб. сдавалась «дача-особняк по Московско-Ярославской железной дороге, станция Болшево, в 15 мин ходьбы, в имении Елизаветино-Городище, Жуковка тож». Хозяйство в Болшево предлагалось развитое и разнообразное: 9 комнат, особая (надо понимать, в отдельном домике) кухня, флигель для прислуги, конюшня, сараи, погреб. Хозяином этой «роскоши» был известный магнат-шелкотоделец Сапожников, и интересующимся предлагалось обращаться для переговоров в его магазин на Красной площади. Сапожников, вообще, много и охотно покупал земельные угодья вокруг своей шелково-парчовой фабрики в районе Мытищ, строил усадьбы и сдавал их в аренду — сначала родственникам, а потом всем, кто готов платить установленную цену.

А некий предприимчивый господин Петров, видя ажиотаж горожан, не поленился построить целый дачный поселок под громким названием «Курорт-поселок». Вот его реклама все в той же газете «Московский листок» (1907 год): «3 версты от станции Белые Столбы Павелецкой железной дороги. Все удобства. Сдаются 20 дач, все ме-





блированные, от 60 до 800 руб. в лето. Полный пансион от 45 руб. в мес. Осмотр на месте. Описание, план, фотографии высылаются бесплатно». Вот какой комфорт — не хочешь нанимать кухарку — тебе по сходной цене будет готовить и доставлять горячую еду специальная служба этого поселка. И это газетное объявление даже можно воспринимать как своеобразную отповедь тем, кто огульно охаивает российские реалии и думает, что такие выгодные условия придумали недавно современные финны в своих коттеджных поселках, а не сто лет назад в нашем скромном родном Подмосковье.

Если зимой газетные объявления о продаже и аренде загородной недвижимости были несколько расплывчатыми, то уже в начале апреля истомившийся за бесконечную среднерусскую зиму клиент был поставлен перед четким реестром платы. Риэлторская контора Косякова на летний сезон 1912 года сдавала дачи по следующим расценкам: в Кускове — 5,5 тыс. руб.; в Немчиновке — 5 тыс. руб.; в Новогирееве — 6 тыс. руб.; в Серебряном Бору — 3–6 тыс. руб.; близ Кубинки — по различным ценам; в Быкове — 8,5 тыс. руб.; в Люблине — 12 тыс. руб.; в Томилине 6 тыс. руб.; в Лианозове — 9,5 тыс. руб.; в Алушке — 27 тыс. руб.

Для сравнения, скажем, что поездка семьи знаменитого богача Михаила Абрамовича Морозова

за границу (с семьей и прислугой) обошлась в 18364 руб. 5 коп., наем дачи в Проскурове 2398 руб. 25 коп., наем дачи в Крыму — 4977 руб. 40 коп. То был 1901 год, и если даже считать, что за десять лет цены выросли, то цена за аренду недвижимости для отдыха поднялась, в основном, за счет увеличения комфорта. Мелкий же бизнес, что называется, и тут не дремал: «Ватер-клизеты с постановой — 27 рублей, для домов, дач. Скидка с цен до 20%» (объявление 1912 года).

Но тот, кто не боялся расстояний, мог вместо того, чтобы снять на лето «элитную» дачу в ближнем Подмосковье,

для держались на Звенигородском и Казанском направлениях — наиболее обжитых, привычных, благоустроенных. (К слову сказать, ушедшая в мир иной несколько лет назад в возрасте 93 лет моя знакомая старушка с восторгом вспоминала, как в 1915–1926 годах она с родителями отдыхала в Малаховке и каталась с друзьями на роликовых коньках на тамошнем «скетинг-ринге», о чем забыть не могла всю оставшуюся жизнь, включая голодноватый период военной эвакуации в Башкирии в 1943–1944 годах.)

«Московская Швейцария», раскинувшаяся на землях Звенигородского

В Сокольниках в начале XX века «дачи В. А. Садова» сдавались за 300, 200 и 100 руб. за лето. Дачу в Пушкине из 10 комнат, с мебелью, парком и электричеством можно было снять на лето за 700 руб.

вложить деньги в покупку. Вот подходящий вариант (1907 год): «Небольшое именице, усадьба-дача продается за 7 тыс. руб. От Москвы 2 часа езды по железной дороге. От станции Фаустово Московско-Казанской железной дороги 5 верст. Земли пахотной и луговой 18 десятин, фруктовый сад, от Москва-реки полверсты, строения застрахованы в 5 тыс. руб.».

Как и сейчас, самые высокие цены на аренду и покупку загородного жи-

езда, с XVI века считалась местом престижным — ведь именно здешние живописные «дворцовые» земельные угодья раздавали московские цари своим ближайшим сподвижникам. И, например, селом Уборы (Спаское) с 1610 года владели Шереметевы, село Большие Вяземы в конце XVI века принадлежало Борису Годунову, Введенское (Першино) было пожаловано за военный подвиг князю Дмитрию Пожарскому (сначала подмосковная

земля как признание заслуг, а уже потом, двести лет спустя, был поставлен монумент на Красной площади ему и Минину, чтоб народ не забывал).

А уж как любил «Рублево-Успенское направление» (выражаясь на нынешнем дачном жаргоне) выдающийся наш царь Алексей Михайлович, тот, который получил прозвище «Тишайший» за свой спокойный нрав, — и охотился он в XVII веке здесь в обильных лесах да на заливных лугах, и богомолье совершал в Саввино-Сторожевский и Ново-Иерусалимский монастыри. Отцу же своей второй супруги Натальи Кирилловны Нарышкиной в знак особого расположения подарил Алексей Михайлович села Кунцево, Фили и Покровское.

Одним из первых москвичей, занявшихся дачным бизнесом (и что характерно, на Рублево-Успенском направлении), был миллионер Козьма Терентьевич Солдатенков (тот самый, который подарил Москве 2,5 млн руб. на больницу, ныне Боткинскую). В 1849 году он купил у наследников Нарышкиных усадьбу Кунцево, славящуюся столетними аллеями и ампирическими беседками. Поблизости устроил дачный поселок на 15 дач.

Сдавал не всякому-якому, а людям проверенным — культурным московским бизнесменам. Побудут они, скажем, месяц-другой в Биарицце или в Монте-Карло, возвращаются в Москву, поближе к делам своего бизнеса, и снимут для себя и семей-



ства дачу в Кунцево. Наиболее интересных и содержательных собеседников Солдатенков мог пригласить благостным подмосковным вечерком к себе на чай — побеседовать о жизни, литературе и искусстве. Ведь «для души» банковский воротила и член правлений нескольких крупнейших российских текстильных фабрик собирал коллекцию картин и издавал научно-популярные книги. Пища для ума ему была необходима как воздух. По словам одной мемуаристки, Солдатенков «по зимам жил больше в Риме, много путешествовал, летом лишь наезжал

в Кунцево, где в его дворце... гостили художники — римские друзья».

И дачники Солдатенкова были под стать хозяину — в 1870–1880-х годах это семьи текстильщика-мецената Павла Михайловича Третьякова, знаменитого булочника Филиппова, коллекционера Матисса, Гогена и Пикассо — Сергея Ивановича Щукина, придворных меховщиков Сорокоумовских, текстильных фабрикантов Морозовых-«Тверских», крупнейшего биржевика Григория Крестовникова с женой (кстати, родной сестрой Саввы Морозова), звезды Малого театра актера Шумского.

В Кунцево была и своя местная традиция — ежегодно 29 июня происходило народное гулянье в парке и чайной роще.

Родовая аристократия сначала негодовала — под натиском «купцов козопузых», казалось, искореняется лелеемая в течение всего XIX века субстанция рафинированной усадебной культуры. Но со временем наиболее дальновидные представители русского нобилитета сами поддались мощному напору жизни и пустили в арендный оборот свои, прежде неприступные, цитадели-усадьбы.

3 мая 1907 года княгиня Шаховская-Глебова-Стрешнева дала в газете «Московский листок» объявление следующего содержания: «Сдаются дачи при селе Покровское-Стрешнево в 8 верстах от Тверской заставы, меблированные, от 100 руб. до 2500 руб.

  
**КУСТАРНЫЙ МУЗЕЙ**  
 МОСКОВСКОГО ГУБЕРНСКОГО ЗЕМСТВА.  
 Леонтьевский пер., д. С. Т. Морозова. Телефонъ 1264.  
**ДАЧНАЯ ПЛЕТЕНАЯ**  
**МЕБЕЛЬ.**  
**КРОВАТИ.**  
**КРОКЕТЫ.**  
**ГАМАКИ.**

Местность восхитительная, высокий берег, сосновый парк. Купанье на реках Химке и Москве». В 1860-х годах дачи в Покровском-Стрешневе сдавались только своим, например, кремлевскому врачу Берсу, к дочери которого Сонечке ходил сюда (пешком и ежедневно в течение августа 1862 года) гулять в широких аллеях парка поклонник, а потом и жених — молодой граф Лев Николаевич Толстой. В дневнике Толстой писал: «Пошел к Берсам пешком, покойно, уютно. Девичий хохот». На дачу в Покровское-Стрешнево тянуло 34-летнего графа, но ночные размышления проходили в сомнениях — жениться или не жениться. 29 августа записал в дневнике: «Скверная рожа (это обращение к себе — Г. У.), не думай о браке, твое призванье другое». 13 сентября — «Каждый день я думаю, что нельзя больше страдать... и каждый день я становлюсь безумнее. Завтра пойду, как встану, и все скажу или застрелюсь». Менее чем за три недели пройдя путь от иронического наблюдения за будущей женой до крайней влюбленности, 16 сентября будущий наш классик сделал предложение. Можно предположить, что романтические ландшафты Покровского-Стрешнева способствовали развитию любовных чувств Льва Толстого.

Спустя пятьдесят лет не только придворные врачи или графы становились дачниками на фоне покровско-стрешневских пейзажей — любой гражданин «при деньгах» мог поселиться на лето в чудесном месте, обжитом и обустроенном за двести с лишним лет боярами Стрешневыми и их потомками. А предприимчивая княгиня Шаховская-Глебова-Стрешнева, получая немалые деньги от дачного бизнеса, без напряжения удовлетворяла все свои прихоти миллионерши — имела собственный

Но вернемся к дачам.

Постепенно дачная жизнь настолько вошла в привычку москвичей и жителей других больших городов, что и люди весьма среднего достатка обязательно выезжали из городских кварталов куда-нибудь «на природу». Среди небогатых дачников был, к примеру, отец одиннадцати детей Николай Тихомиров — скромный клерк конторы текстильной фабрики Саввы Морозова, по сословному статусу — московский мещанин. Работал он в Трехсвятительском переулке близ Покровки, денег на по-

### Переезд на дачу был одним из ярчайших впечатлений. Обычно он происходил между 1 и 8 мая по старому стилю (13–21 по новому). Это было серьезное дело, близкое к театральному зрелищу

железнодорожный вагон для поезда по Европе и яхту для прогулок по Средиземному морю. Княгиня, правда, и в Москве «не терялась» — на территории родовой усадьбы на Большой Никитской, 19, построила театральное здание и сдавала его в аренду разным антрепренерам (в последние годы там размещался Дом медузы, а сейчас театр «Геликон-опера»).

купку собственного домика в Москве не было — снимали квартиры, комнаты на три, в районе Басманных или Таганки, чтоб пешком можно было добраться до Трехсвятительского.

Сын Тихомирова Михаил, ставший в советское время известным историком-академиком, писал: «Были и другие причины, по которым мы жили, как правило, в плохих квартирах. Они заключались в одной особенности жизни небогатых москвичей того времени. Каждую весну, примерно в апреле или в начале мая, в Москве совершалось своего рода «вавилонское переселение». Небогатые квартиранты бросали свои квартиры и со всем скарбом переселялись на дачи. На квартирной плате экономили рублей по 100 за все четыре месяца, да и московскую квартиру не надо было сторожить. Под словом «дача» понималась какая-нибудь крестьянская изба, которая снималась на четыре месяца, после чего снова подыскивалась квартира в Москве». Десять верст (10,6 км) от столицы считались достаточными, чтобы жить на свежем воздухе. В 1900-х годах Тихомировы снимали дачи в Кучине, Салтыковке, но больше всего любили Курскую железную дорогу, где несколько лет жили в Печатниках, которые тогда были простой деревней, с несколькими специально для аренды построенными дачами, а потом в Перерве, на живописном берегу Москва-реки. Привлекала близость



**Сдается** и продается особняк о 15 жилых комн., 2 кухни, кладовая, чуланы и пр. прачечная, сарай, 2 погреба, конюшня на 4 лошади, каретный сарай, коровник, бол. сад, канализация и водопровод. Наемная цена 4,500 руб. в год. Покровка, уг. Введенского и Деятарного пер., д. № 12. 10477-3-1

**ДАЧА.** Отъ ст. Ярцево 18 вер. отдается дача. Прекрасное местоположение, лес, рывка и пруд. Ц. 200 р. Подробности в книжной торговле П. Яковлева, против Тверской части. 10412-2-1

10028

## ДАЧИ

отдают, отъ ст. Бутово Моск.-курск. жел. д. в 7 верст., в имении Воскресенском, дачи меблированные, со всеми удобствами, местность здоровая, гористая, хорош. купанье. Справиться в магазинъ Блжнова, на Кузнецкомъ Мосту. Телеф. № 41-14.

**Отдаются дачи и барский домъ** въ имении Носовой по Рязан. ж. д., ст. Люберцы. Всё удобства, купанье и большой парк. Подробности на месте или Поварская, Трубниковъ пер., д. Суходольского, кв. 9 отъ 1—6 ч. 10189-2-2

**Имение „курорт-поселок“ Петрова**  
в 2-3 вер. стан. „Белые столбы“ Рязан.-Урал.-Павел. ж. д. Живопис. возвыш. лес. мест. изобил. воды. **СДАЮТСЯ 20 МЕБЛИР. ДАЧ** от 100 до 800 руб. Меблир. комнаты-пансион  
**ПРОДАЕТСЯ ЗЕМЛЯ ЧАСТИ** от 25 к. кв. с. с. вновь выст. **УСАДЬБАМИ** от 2500 р. до 120 тыс. Осмотр на месте. Подр. Научкинск. пер. д. Павлова кв. 8.

## ДОМА, ИМЕНИЯ И ЗЕМЛИ.

**По случаю** отъезда прод. домъ на соб. землѣ. Дох. 3,600, цена 32 тыс. Наличн. надъ 7 тыс. ост. разсрочать. Бахметевская, Неглинный пер., д. 3. Дома ежедн. до 12 ч. и отъ 6 ч. в. 10451-3-1

**Продается им. дача** Брян. ж. д., 1 в., платф. „60“ в., ст. Нара 6 в., почт. - тел. отд., телеф., апт., докт., 13 1/2 дес., проточ. прудъ, лес., покос., зим. дом., 5 к., хоз. пост. жив. и мертв. инвентарь. Усл. на месте. Спрос. сторожа платформы. 10388-4-1

## Имение

продается Смоленской губ. в 3 вер. отъ ст. жел. дор., земли 220 дес., пахота, луга, лесъ, хор. усадьба, инвентарь живой и мертвый, хозяйство въ полномъ ходу. Обращаться: ст. Свищево Москов.-Брест., В. М. Полявскому. 10030-3-3

Благоустроенное имение 516 дес. 9706 **СПѢШНО ПРОДАЕТСЯ** 10-7

съ прекрасною усадьбою и полнымъ инвентаремъ Калужской губ., при самой ст. Кирѣвская Ряз.-урал. ж. д. Подробности и условия у инженера Громова въ Смоленскѣ.

**ИЩУ** въ центральной Россіи имение. Необходимыя условия: лесъ, рывка, парк, барский домъ и полный инвентарь. Предлж. адр. шесм. подъ лит. М. S. въ центр. конт. объявл. Л. и Э. Метцль и К., въ Москвѣ. 10476-1-1

усадьбы Люблино с имевшим оригинальную форму креста барским домом, построенным в 1801 году и прелестным парком. Но для Тихомировых дачи в Люблине были дороги — место с 1850-х годов считалось фешенебельным (здесь в разные годы отдыхали летом историк Н. М. Карамзин, писатель Ф. М. Достоевский, городской голова Н. И. Астров) — печатниковские и перервинские дачники ходили сюда только для приятных прогулок.

Перерву дачную с большим юмором описал в одном из своих рассказов А. П. Чехов. Сюжет рассказа такой: один молодой холостяк снял дачу в Перерве, жил на всем готовом у одной дамы и гулял вместе с ней по перервинской роще. Однако при окончательном расчете дама-владелица дачи предъявила ему некоторые претензии, заявив, что совместные прогулки по роще тоже кое-что стоят.

На дачах не только гуляли да пили чай. Всегда заготавливали по нескольку пудов варенья на зиму (100–200 кг). А небогатые дачники, вроде Тихомировых, для экономии брали на откорм поросенка. «Поросенок попался хороший, но жирел очень плохо, о чем мама сетовала, так как приближался август месяц — надо было переезжать в Москву и резать поросенка. Увы, мама не знала о том, что поросенок имел каждый день хороший моцион». Оказывается, будущий академик Миша Тихомиров, воображая себя знаменитым охотником, «приходил

валось веревками. Была и оригинальная традиция «помощи» — «В то время как возчики кряхтели под тяжестью какого-нибудь сундука, дворник вертелся рядом с ними и, поддерживая сундук мизинцем или левой ладошкой, всячески поучал, как надо нести вещи: «Да вы не туда. Да вы не сюда. Да вы поверните налево. Да вы выше, выше». Так командовал дворник, а потом в опустевшей квартире подходил к главе семейства и просил «на чаек» за усердную работу.

Публика побогаче выезжала из своих московских особняков на дачи, которые арендовались из года в год, и где всю зиму оставалась мебель дачников. Из мебели привозили только рояль на специальной подводе. Четыре-пять возов грузились мелкими вещами (здесь были и детские велосипеды, и живые куры, и зонтики, и килограммов 100–200 сахара для варенья) с шести утра. После погрузки, длившейся по 6–10 часов (все необходимые вещи раскладывались на рогажах, постеленных во дворе, а потом паковались в тюки), дворник и возчики собирались в кухне, где им полагалась водка и закуска за погрузку, а потом «с Богом» двигались в путь.

После переезда по всему Подмосковию отмечали первый дачный праздник Николин день (9 мая в XX веке) — уже за городом встречали и принимали гостей. Всей шумной компанией, по традиции, шли к домикам железнодорожных сторожей, а там,

Одним из первых москвичей, занявшихся **дачным бизнесом**, был миллионер Козьма Терентьевич Солдатенков (тот самый, который подарил Москве 2,5 млн руб. на больницу, ныне Боткинскую)

на крытый двор, где помещался поросенок, брал деревянные чурки и швырял их в поросенка, гоняя его во дворе из конца в конец».

Переезд на дачу был одним из ярчайших впечатлений. Обычно он происходил между 1 и 8 мая по старому стилю (13–21 по новому). Это было серьезное дело, близкое к театральному зрелищу.

Заказывали 4–5 возов, куда грузили вещи — начиная от тяжелой мебели и кончая хрупкой посудой. Сверху все покрывалось брезентом и закручи-

под деревьями со свежей листвой, уже стояли столы с самоварами. Дачники захватывали с собой чай, сахар, конфеты, сливки, печенье, и пили со свежесваренным чаем. После 9 мая считалось, что подмосковное лето началось.

Да, благодатная это тема — дачи, природа. И несмотря на то, что с каждым годом глоток свежего подмосковного воздуха в денежном эквиваленте становится все дороже, число потенциальных дачников не уменьшается. На этом постулате «дачеведения», пожалуй, и закончим. **ИИ**



# 23-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ ДОМЭКСПО

## 7-10 ОКТЯБРЯ 2010

ВАШ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ  
ПРОВОДНИК В МИРЕ  
НЕДВИЖИМОСТИ

МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ  
ПРАВИТЕЛЬСТВА  
МОСКВЫ

ОРГАНИЗАТОР

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ  
ПОДДЕРЖКА



### РОССИЙСКАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ПОКУПКА / ПРОДАЖА / ИНВЕСТИЦИИ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:



ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕРЫ:



WWW.DOMEXPO.RU

Автор: **Наталья МАРТЫНОВА**

Подмосковье активно осваивается малоэтажной застройкой. А также многоэтажной — девелоперов, покинувших Москву. А значит, **необходимы новые дороги**. В том числе новые направления прямо от МКАД. Некоторые уже проектируются и осуществляются, другие **пребывают в стадии идей**. Какие и где?

## ДОРОЖНЫЕ ПРОЖЕКТЫ «Москва-Подмосковье»



**М**инуло пять лет со старта нацпроекта, как федеральные власти разобрались, что собственно означает «доступное и комфортное жилье», которым они пытаются обеспечить граждан России. Напомним, сначала речь шла об условно низких ценах: «доступное жилье — это то, которое средняя семья сможет купить, откладывая все (!) доходы за три года». Когда власти заметили, что магический коэффициент «три» не приближается, а только отдалается, они добавили: «с привлечением ипотеки». Ну а когда заметили, что ипотека доступна преимущественно тем, кто в жилье давно не нуждается, а больше озабочен инвестированием накоплений, раздали совсем уж странные трактовки «доступного и комфортного»: оно во-

все не означает «собственное жилье», это может быть и жилье в доходном доме, за которое комфортно платить. Или даже: «А никто не говорил, что «доступное и комфортное» — это жилье в том же регионе», где живет нуждающийся в нем. Наконец, по мере погружения в экономический кризис власти определились: «доступное и комфортное» — это малоэтажное индивидуальное жилье экономкласса. Так или иначе, но Подмосковье активно. Следовательно, необходимы новые дороги, в том числе новые направления прямо от МКАД.

### » РЕАНИМАЦИЯ «А101»

В апреле прошла информация о том, что правительство Москвы и ОАО «Масштаб» (проект «А101») изуча-

ют возможность совместного освоения земель бывшей «Коммунарки». «В рамках совместной деятельности планируется комплексная застройка земель площадью 127 га, находящихся в собственности группы компаний «Масштаб», — сообщила пресс-служба компании. Из сообщения следует, что участки примыкают к московскому району Южное Бутово.

Вообще участки «Масштаба» разбросаны по обе стороны Калужского шоссе от МКАД до Троицка. Направление давно оценено такими компаниями, как, например, «Газпром». Что, впрочем, способствовало и некоторой переоценке направления. Но у направления есть серьезный недостаток — проблемная транспортная доступность. Железнодорожной ветки нет, а расширение Калужки ввиду прилегающей застройки невозможно. «Насадить» планируемые новостройки «А101» на Варшавское шоссе, даже если они примыкают к границам Бутова, уже невозможно. Зато есть свидетельства того, что реанимирована идея конца 1970-х о реконструкции тупикового в обе стороны — центр и МКАД — Севастопольского проспекта между Варшавкой и Профсоюзной (Калужским шоссе). То есть мы стоим перед созданием нового загородного направления — Севастопольского. Правда, для реконструкции Севастопольского проспекта придется чуть-чуть задеть Битцевский парк, больше даже не сам парк, а припарковочную зону. Есть еще пара узких мест на пути к Третьему кольцу. С другой стороны строится Четвертое кольцо, и оно частично снимает проблему.

Пробиться через Ясенево сложно, но решаемо: Тарусская и Ясногорская — это по дорожному







продолжается всего лишь до строящегося объекта компании «Интеко», хорошего объекта хорошей компании.

Что же касается «Северного объезда Одинцова», он же — дублер Рублево-Успенского шоссе, то известно, что по крайней мере изучался вопрос продления этой трассы между Можайским шоссе и Звенигородом

ское шоссе и идет по нему на север, после Летной улицы смещаясь к левому берегу канала им. Москвы и пересекая его севернее Ивакина на правом берегу. Обойдя аэропорт Шереметьево, трасса идет к Рогачевскому шоссе либо от Чашниково через Носово вдоль западной окраины Лобни, либо обходя лесной массив через Перепечино,

Москвы-реки к МКАД у Бесединской развязки. А от развязки, практически по прямой, — параллельно ЛЭП — на Бронницы и далее на Малино.

Интересно, что это практически единственное направление, где из Москвы еще можно проложить не только автодорогу, но параллельно ей присоединить и электричку или более благообразный скоростной трамвай. Проект вокзала на месте завода «Серп и Молот» у площади Ильича обсуждался летом 2008 года. Как сообщалось, «он будет обслуживать южные направления». На вопрос, какие именно направления и как будет обслуживать новый вокзал, в пресс-службе РЖД ответили: «Вопрос прорабатывается». Неофициально удалось выяснить, что одним из вариантов было полотно через промзону Грайвороново как раз вдоль трассы дублера Волгоградского шоссе. Очевидно и дальше. Но повторимся, проект «Большого Домодедова» пока задумался, а с Бронниц и прочих маленьких заинтересованных субъектов много не возьмешь.

Именно под «**Большое Домодедово**» затачивался проект так называемого **дублера Волгоградского проспекта**, который слишком уж далеко и в другую сторону уходил от Волгоградки основной

далее на запад через Колюбакино до Рузы и Можайского водохранилища. Платный режим трассы до А-107 («первой бетонки») позволил бы сохранить ее «рублевский» характер.

### » ЛИХАЧЕВСКО-РОГАЧЕВСКОЕ И БРОННИЦКОЕ ШОССЕ

Трасса проекта может начаться у развязки Бусиновского проезда с МКАД или от новой развязки на 78-м км МКАД от пробившегося через промзону Коровинского шоссе. Возможен и промежуточный вариант: Коровинское шоссе после пересечения стыкующихся Базовской и Клязминской улиц уходит левее и через промзону Западное Дегунино выходит к Ижорской улице у начала Бусиновского проезда. Наконец, наиболее вероятный вариант — соединение Бусиновского проспекта с уже строящейся «Северной хордой (рокадой)», идущей на севере Москвы вдоль Октябрьской железной дороги.

В обоих вариантах соединения с МКАД трасса выходит на Лихачев-

Шемякино, Лунево, Поярково, Мышецкое, Агафонику. Таким образом, Лихачевско-Рогачевское шоссе разгрузит наиболее загруженные начальные участки Дмитровского и Ленинградского шоссе.

Шансы Бронницкого шоссе несколько потускнели ввиду того, что проект компании Coalso Василия Анисимова — полумиллионный город «Большое Домодедово» (на границе Домодедовского и Ступинского районов) — ушел в тень. Но, надо думать, не навсегда. Поскольку идея нового города-спутника и дорог к нему великолепна и в свое время вышла на стадию проектирования.

Именно под «Большое Домодедово» затачивался проект так называемого дублера Волгоградского проспекта, который слишком уж далеко и в другую сторону уходил от Волгоградки основной: по Волжскому бульвару к станции метро Волжская и вдоль жилой застройки Люблина и Марьино, по санитарной зоне Капотненского НПЗ, через Братеевскую излучину

### » ДОРОГА В НЕКРАСОВКУ. И ДАЛЕЕ?

Перспективы восточных направлений по сравнению с западными, северными и южными довольно грустные. Хотя и повеселил в мае **префект Восточного административного округа Москвы Николай Евтихийев**. «На востоке Москвы продолжается строительство Северной рокады. Проектные работы по участку от МКАД до Четвертого транспортного кольца (ЧТК) через район Вешняки планируется завершить к середине 2011 года», — сообщил префект и для пущей убедительности добавил, что этот участок магистрали будет постро-

ен в рамках строительства Северной рокады, которая пойдет в обход центра и соединит две будущие новые федеральные трассы «Москва — Санкт-Петербург» и... «Москва — Ногинск».

В логике заявлений столичных чиновников вообще трудно разобраться, а когда они противоречат друг другу и здравому смыслу, то невозможно. Что, например, заставило **руководителя департамента дорожно-транспортного строительства Александра Левченко** заявить о том, что МКАД можно расширить на три полосы в обе стороны, с 10 до 16 полос? Заявить такое, что **главному архитектору Москвы Александру Кузьмину** пришлось объяснять главному дорожному строителю, что это технически невозможно из-за необходимости перестраивать все развязки?

Впрочем, вполне возможно, что вся эта нехитрая двухходовка была затеяна для того, чтобы привлечь внимание к необходимости другого проекта, чтобы не забывали, что он и в кризис актуален. Сам Кузьмин, «давая отповедь» Левченко, высказал догадку, что решением проблемы МКАД могут стать «ее дублиеры».

От Кузьмина «мяч подхватил» **глава столичного стройкомплекса Владимир Ресин** и высказал мнение, что решить вопрос с перегруженностью МКАД может строительство Четвертого транспортного кольца. Попутно Ресин заметил, что во второй половине года финансирование строительства дорожно-мостовых объектов увеличено на 8 млрд руб. до 40 млрд, которые будут отправлены на «объекты, где был дефицит финансирования». Можно предположить, что на ЧТК. Внимание к проекту привлечено. Вот и всё «событие».

Впрочем, префект Евтихийев рассказал и много дельного: «Первый участок трассы в Кожухове уже построен. Тот, кто проезжает по МКАДу в районе Вешняков, наверняка заметил, что эстакада подходит к ней со стороны района Косино-Ухтомский. В этом году там будет делаться выход на внутреннюю часть МКАД, и появится довольно сложная развязка».

Еще интереснее то, о чем он умолчал. Магистраль «Вешняки-Люберцы» правильнее было бы называть «Москва-Кожухово-Некрасовка». Хорошая дорога в эти районы столицы действительно повысит их привлекательность.

Что же касается Люберец, то, насколько известно, выход на трассу со стороны областного города будет затруднен, и это может стать еще одним источником напряженности в отношениях Москвы и области. Но то, что для выхода в Некрасовку новое шоссе на участке где-то в 1,5 км должно пройти по территории области, дает шанс на компромисс.

И только на уровне идеи рассматривался вариант формирования нового загородного направления от Некрасовки через

и области. Москва кивает на соседей, дескать, несогласованность планов дорожного строительства — вот корень практически всех столичных проблем от пробок и экологии до жилищного строительства. Областные чиновники сетуют, что договориться с Москвой невозможно ни по одному вопросу, так как у тех есть два мнения: «одно наше, другое — неправильное». А **губернатор Московской области Борис Громов** заявил недавно, что работать по дорогам можно лишь с федеральными ведомствами: «Здесь, скорее все-

“ Во второй половине года финансирование строительства дорожно-мостовых объектов увеличено на 8 млрд руб. до 40 млрд, которые будут отправлены на объекты, где был дефицит финансирования ”

деревни Марусино, Мотяково, Русавкино-Поповщина далее на восток до А-107. С учетом возможности прокладки метро до Некрасовки на этом направлении было бы перспективно и многоэтажное строительство.

### » ВПЕРЕДИ РАЗВИЛКА?

Однако абсолютно очевидно, что главная проблема, стоящая перед всеми этими проектами или проектами, — несогласованность планов Москвы

го, не наши с Москвой контакты по дорогам, а контакты Московской области с федеральными органами власти, потому что дороги — федерального значения и областного. Дороги, которые мы заново начинаем строить, скажем, платную дорогу Москва — Санкт-Петербург, которая в этом году начинается, и дорога в обход [Одинцова] между Минским шоссе и Рублевским мы делаем совместно не с Москвой, а с федеральными властями». ■



Автор: Григорий ИЮЛЕВ



# ВИД НА ПЛЕЩЕЕВО ОЗЕРО ИЗ ВАШЕГО ОКНА

**П**оложа руку на сердце, ехать в Переславль из Москвы на автомобиле не так уж и долго – часа полтора, если не попадать прямо в традиционное «пробочное» время. Это раньше Ярославское шоссе было притчей во языцех по части своей загруженности. Разгрузилось оно как-то незаметно. А все почему... В сентябре этого года город Ярославль, куда и ведет это шоссе, празднует свое 1000-летие! А поскольку другого пути из Москвы в Ярославль, можно сказать, что и нет, а дорога туда — почти 300 км, вот и взялись наши власти за федеральную трассу М-8, в старину на Руси именуемую Холмогоры.

Теперь древнерусский тракт Холмогоры — современный широкий, освещенный автобан с разделительной полосой почти до Переславля-Залесского. А нам дальше и не надо. Уже приехали! Переславль стоит аккуратно посередине между Москвой и Ярославлем — указатель «140 км» гордо красуется прямо в центре города. Раньше для московских жителей Переславль был жуткой глухоманью. И только когда дачами и коттеджами москвичи застроили все, что только можно, вплоть до 101-го километра, и уперлись в непроходимые леса, тут вдруг неожиданно вспомнили про

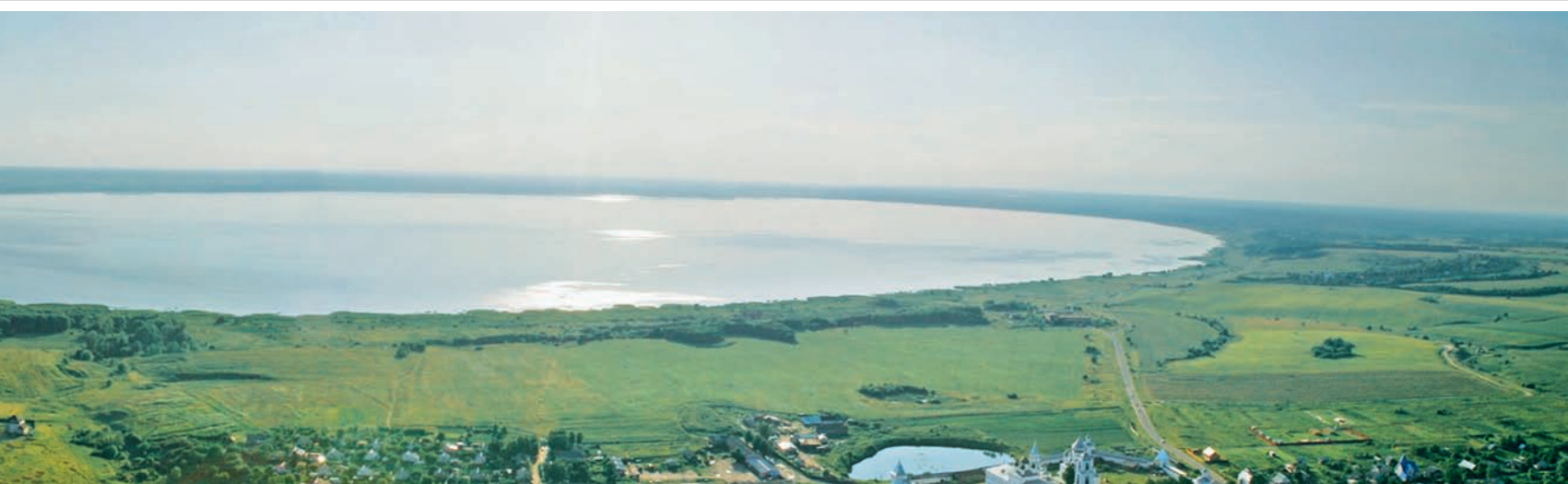
большую воду — на Волге, на Оке, на всяких далеких водохранилищах. Два-три года назад это стало вдруг модно — большая вода, дальняя дача, второй дом. Тут-то Переславль-Залесский и явился сам собой, как на блюде.

И то сказать — Плещеево озеро, на берегу которого находится Переславль, если посмотреть на него, скажем, с дельтаплана или из корзины воздушного шара, напоминает гигантское блюдо. Огромное, почти круглое, до 9 км в диаметре, а по окружности больше 30 км, крупнейшее в нашей средней полосе Плещеево озеро похоже на настоящее море, потому что другой берег не всегда видно.

Город Переславль-Залесский входит в Золотое кольцо России. Лет этому городу страшно много. Достаточно сказать, что в Переславле родился Александр Невский. Да-да, тот самый — в добротном княжеском доме, возле главного посадского храма. И дальше тему древности можно не продолжать. Если вы сегодня окажетесь в центре Переславля-Залесского, вас не оставит ощущение, будто Александр Невский родился здесь буквально вчера — настолько все в этом древнейшем русском городе исконно, первозданно, включая тот самый

храм, где князя крестили. А приметы современности — автомобили на асфальтовой дороге, единственный светофор в центре города и космополитичные неоновые вывески — выглядят аномально. Центральная часть города, как это раньше везде бывало на Руси, обнесена городскими валами высотой 10 м. Кстати, эти валы в Переславле сохранились до сих пор, и по ним можно совершить удивительную, ни на что не похожую пешую прогулку.

Вообще, по части старины, древнерусской самобытности, православной культуры и всего того, ради чего туристы отправляются в путешествия по Золотому кольцу, Переславль-Залесский, пожалуй, заткнет за пояс все другие города. Судите сами — вот немного из того, что вы здесь сможете увидеть: четыре действующих монастыря, включая Никитский мужской, XI века основания, более двух десятков красивейших, старинных церквей, в том числе жемчужину — Церковь Сорока мучеников, что стоит в самом центре города, в устье реки Трубеж, где она впадает в Плещеево озеро, два древних святых источника — Никиты и Варвары — с организованными купальнями, интереснейшие музеи — чайников, утюгов, масок, этнографиче-



ский Дом Берендея, уникальный музей старинных паровозов, где даже можно покататься на дрезине. Повсюду здесь дух русской старины, уюта, доброты, тепла и безопасности, множество интересных сувениров и антиквариата на каждом углу, полно всяких вкусностей, которые никогда не попробуешь в крупных городах.

Все это и само по себе было бы весьма ценно, если бы сюда не добавлялось главное чудо этого города — Плесшеево озеро, которое уже давно является национальным парком-заповедником. И это не пустые слова: питьевую воду жители Переславля получают из озера, и по части нарушения экологии здесь не забалуешь. Хотя купаться на отличных песчаных пляжах можно без проблем. Соревнования по кайтингу, серфингу, путешествия на воздушных шарах. А какая рыбалка... Вообще, летом здесь раздолье!

Переславль стоит на восточном берегу Плесшеева озера, как небольшая подкова, а дальше, на других берегах, — много всяких удивительных вещей. Вот, скажем, таинственный Синий камень. Про него надо отдельную статью писать. Ведь ради того, чтобы просто посидеть на нем, люди, особенно молодые женщины, приезжают из всех уголков России. Знать, недаром. Или не менее таинственная Александрова гора. С ее вершины открывается поистине завораживающий вид на Плесшеево озеро. Можно в прямом смысле незаметно для себя присесть на горе целый день. Утром придти, окинуть взглядом озеро, глядь — а уже вечер. Время там не то что сжимается, а как будто мимо тебя течет. Многими замечалось, и это не случайно... А с другой сторо-

ны озера — музей Ботик Петра I. Тому, кто удивился, напомним, что именно на Плесшеевом озере молодой будущий государь построил свой первый флот. Переславль — истинная колыбель русского флота, и Великий Петр здесь — почетный гражданин.

Вы удивитесь, узнав, что до 2008 года на берегах Плесшеева озера не было построено ни одного коттеджного поселка. Лишь несколько деревень, которые стояли на этих землях много сотен лет, и цена на вторичном рынке доходила до \$10 тыс. за сотку обычного участка с халупой. Новые коттеджные поселения вышли на рынок за полгода до кризиса. Первый эшелон из ста участков земли на бывших колхозных полях, примыкающих к берегам Плесшеева озера со стороны Ботика, ушел без рекламы, по «сарфанному радио» влет, за три месяца.

Кризис никак не отразился на этих проектах. Спрос растет. Цены на землю ползут вверх. Те, кто покупает сейчас, понимают, что потом в этом месте землю можно будет купить только

на вторичном рынке и уже по другим ценам. Проекты развиваются на глазах. Купившие землю до кризиса уже построили дома, к которым этой весной подвели коммуникации.

Тот, кто приобретает земельные участки сейчас, сразу получает «в пакете» коммуникации — электричество и, не удивляйтесь, газ, которым порой не могут похвастать поселки в ближайшем Подмосковье. А здесь газ есть. В Переславле много чего есть. Интересного и разнообразного. Пребывание в этих святых, первозданных русских местах дает ощущение удивительной душевной гармонии. Это сложно пересказать. Приезжайте в Переславль, чтобы почувствовать самим! И кто знает, может быть, скоро вы будете любоваться Плесшеевым озером из окна собственного дома. ■

**Те, кто интересуется покупкой земельных участков в непосредственной близости от Плесшеева озера, звоните: +7-903-722-18-28.**



Автор: Михаил МОРОЗОВ

Чисто. Красиво. Быстро. Дешево. Вот, наверное, главные на сегодняшний день характеристики, которые приходят на ум при упоминании о ситуации на **рынке недвижимости Симферопольского направления**. Считавшееся всего пару лет назад одним из самых непрестижных сегодня оно диктует моду и формирует **основной спрос** как на новостройки, так и на загородные дома.

## ЧИСТОТА – ЗАЛОГ покупательского спроса



**О**бъяснить подобный феномен затрудняются даже специалисты. Самым понятным и логичным выглядит следующий вариант развития событий. Условное начало спроса и интереса к загородному рынку Симферопольского направления можно датировать началом 2008 года. В этот момент покупатели начали осознавать, что здесь и, возможно, только здесь можно приобретать реально дешевые объекты недвижимости. Но не просто дешевые. А еще и хорошие. И расположенные в отнюдь не самом плохом, с самых разных точек зрения, районе Подмосковья. Ранее считалось, что здесь плохая роза ветров. Слава богу, что об этом пиар-ходе в последнее время стали благополучно забывать, поскольку всем стало абсолютно ясно — в радиусе 20–30 км от МКАД вообще ни о какой разнице в экологии говорить не стоит, везде одинаковый, загазованный воздух. А вот по мере удаления на 40 и более км уже можно начинать спорить о чистоте воздуха, более того, о его различных специфических свойствах.

### » СПОРТ ПЛЮС МОДА

И вот тут неожиданно оказалось, что на юге все более чем хорошо со множеством аспектов. О цене мы уже упомянули. Было дешево, правда, сейчас стоимость новостроек стала подтягиваться к среднему уровню по Подмосковью, но найти очень хороший объект в пределах 50 тыс. руб. за м<sup>2</sup> по-прежнему возможно. Во-вторых, пресловутая транспортная досягаемость. После ремонта Симферопольского шоссе и строительства отдельной скоростной ветки на Домодедово проблема была снята. Сегодня все автомобили-

сты признают, что ездить по южным трассам стало очень комфортно, удобно и, самое главное, быстро. Третий вопрос, которым задаются покупатели новостроек, — инфраструктурный. За последние пять лет только в Чехове и Подольске, на наш взгляд, выросло ровно столько же спортивных сооружений, сколько и во всем остальном Подмосковье. «Хоккейные клубы, наводящие шорох в высшей лиге российского чемпионата», «чемпионы России по гандболу и водному поло», «легкоатлетические клубы, уже вырастившие участников Олимпийских игр» — теперь эти слова слышны в адрес Чехова. А не нашей любимой столицы Москвы. Ну и вскользь можно упомянуть и о том факте, что именно города Симферопольского направления последние пять лет признаются наиболее чистыми, ухоженными и комфортными для проживания в Московской области. Мелочь вроде бы. Но от которой становится так приятно проезжать по улочкам того же Чехова или Подольска. Чистым и зеленым. Слева старинные свежепокрашенные деревянные домики. Справа современные монолитные новостройки. Хочется купить и жить.

»» ЦЕНЫ ТАКИЕ, ЧТО...

Тем более цены на них до сих пор не выглядят устрашающе. К примеру, квартиры в хорошо известных и фактически завершенных жилых комплексах «Ренессанс» в Подольске и «Вишневый сад» в Чехове предлагаются сегодня по ценам от 35 тыс. руб. за м<sup>2</sup>. По мнению экспертов, более чем адекватная цена. Есть, конечно, и более дорогие объекты — от 41,5 тыс. руб. за м<sup>2</sup> кирпично-монолитной новостройки на Пионерской, 15, в Подольске, от 65 тыс. руб. за м<sup>2</sup> в домах по адресам: улица Школьная, 35, и улица Свердлова, 30, в том же городе. Как утверждают эксперты, такую разницу в ценах дает исключительно более выгодное и престижное местоположение этих новостроек. Но это параметр, имеющий значение для местных жителей, коих приблизительно треть от общего числа покупателей. А вот москвичи и иногородние клиенты риэлторских и девелоперских компаний, на которых приходится оставшиеся 66% общего объема покупок, как раз останавливают свой выбор на более дешевых новых микрорайонах, возво-



димых в этих городах. Поскольку первые (москвичи), приобретая квартиры в подмосковных городах, стремятся очутиться как можно ближе к природе, чтобы выйти из подъезда — и сразу в лес. Очень удобный вариант для тех, кто приобретает эти квартиры исключительно как дачные варианты летнего отдыха. Иногородние же просто ищут наиболее дешевые варианты, поскольку ограничены в бюджетах покупки.

Кстати говоря, число иногородних покупателей новостроек по Симферопольскому направлению каждый год растет. Специалисты связывают это с тем фактом, что это направление очень активно развивается в экономическом плане — здесь наивысшие

для Подмосковья объемы нового строительства различных складских комплексов, промышленных производств, домов отдыха и различных туристических баз. Все это постоянно увеличивает количество свободных рабочих мест,

ЭТО ЛЮБОПЫТНО

Домодедово возникло в 1900 г. с постройкой железной дороги Москва – Саратов как пристанционный поселок, названный по близлежащему селу, известному еще с 1400-х годов. На территории гор. округа Домодедово расположено несколько каменоломен, в которых исторически велась добыча используемого при строительстве Москвы известняка. ■



обеспечивает рост средней заработной платы и, как итог, стимулирует приток иногородних граждан.

Возвращаясь к разговору о ценах, хочется сказать пару слов еще о трех городах, расположившихся на Симферопольке. Это в первую очередь Щербинка. Город, конечно же, здорово подпортил свой имидж за последние годы шумными и широко разрекламированными выступлениями обманутых дольщиков. И хотя сегодня все вопросы закрыты, осадок, что называется, остался, и избавиться от него

в ближайшие пару лет будет сложно. Да и близость столицы диктует высокий средний уровень цен в Щербинке — 70 тыс. руб. за м<sup>2</sup>. Объектов много, но риэлторы не могут похвалиться большими объемами продаж.

Хочется упомянуть еще парочку городов, достаточно удаленных от столицы, на 70–90 км, но расположившихся на высоких берегах Оки, рядышком с Приокско-Террасным природным заповедником, — Серпухов и Пущино. Из-за удаленности от мегаполиса — это немножко другой мир,

с другим темпом жизни, другими понятиями и представлениями. Цены от 35 до 50 тыс. руб. за м<sup>2</sup>. Экология — уж точно не хуже, чем на густозаселенной Рублевке. Инфраструктура еще только развивается. Но ее уже достаточно для полноценного летнего отдыха. Очень спокойно и тихо. Наверное, потому, что пока в них еще не слишком много москвичей. Новые дома просто врезаются в леса, стоят на солнечных опушках. В общем, один из лучших по Подмосковию вариантов для тех, кто задумывается о том, чтобы вывез-

СТОИМОСТЬ ПРОДАЖИ И АРЕНДЫ КВАРТИР В ГОРОДАХ СИМФЕРОПОЛЬСКОГО И КАШИРСКОГО НАПРАВЛЕНИЙ

Населённый пункт	Расстояние от МКАД, км	Вторичный рынок, средняя цена м <sup>2</sup> , тыс. руб.	Новостройки, средняя цена м <sup>2</sup> , тыс. руб.	Аренда 1-комн. кв., тыс. руб./мес.	1-комн. кв. на втор. рынке, млн руб.	2-комн. кв. на втор. рынке, млн руб.	3-комн. кв. на втор. рынке, млн руб.	1-комн. кв. в новостройках, млн руб.	2-комн. кв. в новостройках, млн руб.	3-комн. кв. в новостройках, млн руб.	Число адресов новостроек в продаже
г. ВИДНОЕ	2...4	89	74	18	3.3	4.4	6.1	4.5	5.6	7.1	5
г. ДОМОДЕДОВО	15...20	76.4	68	15	2.9	4.1	5.6	2.8	4.1	6.1	10
г. КАШИРА	93...102	41.5	37	8	1.5	2.1	3.2	1.5	2.3	3.3	2
г. КЛИМОВСК	22...26	68	49	15	2.8	3.8	4.8	2.4	2.8	3.9	5
пос. ВОЛОДАРСКОГО	21	67	46	17	2.2	2.8	4.1	2.3	3.2	4.2	2
пос. РАЗВИЛКА	0.5	77.9	75	20	3.4	4.1	6.0	4.2	5.5	7.0	2
пос. СОВХОЗА ИМ. ЛЕНИНА	0.5	91	89.5	20	3.6	4.6	6.7	4.4	6.2	8.4	1
г. ОЖЕРЕЛЬЕ	106...108	39.7	35.9	8	1.2	1.8	2.8	1.8	2.7	3.4	1
г. ПОДОЛЬСК	12...20	67.4	53.6	13	2.8	3.8	4.7	2.9	2.1	5.7	29
пос. ЗНАМЯ ОКТЯБРЯ	11...13	69.1	59	17	2.7	4.2	4.7	2.8	3.9	6.4	3
г. ПРОТВИНО	97	49.7	48	9	2.1	2.6	3.3	2.5	3.5	5.2	1
г. ПУЩИНО	92...96	52.7	42.5	10	1.8	2.7	4.2	1.9	2.7	4.7	4
г. СЕРПУХОВ	81...89	50.7	42.6	10	1.8	2.6	3.6	1.8	3.0	4.0	5
г. СТУПИНО	78...90	54.8	50.2	13	1.8	3.0	4.3	2.0	3.2	4.3	6
г. ЧЕХОВ	51...55	58.6	53.6	11	2.1	2.8	4.0	2.7	3.5	5.7	8
г. ЩЕРБИНКА	6...10	79.4	69	17	3.5	4.7	5.9	3.5	4.4	6.8	3





ти свое чадо вместе с бабушкой на природу и иметь при этом минимум проблем с их проживанием.

### » ПРИЗ ЗРИТЕЛЬСКИХ СИМПАТИЙ

Вообще, очень сложно рассказывать о Симферопольском направлении, не упоминая постоянно об одной его самой главной составляющей — здесь красиво. Едешь по трассе, проходящей в стороне ото всех населенных пунктов, и любишься. Заезжаешь в города и дивишься чистоте улиц, качеству новостроек и ухоженности старых домов. По утверждениям чеховских риэлторов, именно это и покоряет москвичей, покупающих новостройки в их городе. Заехав недавно в гости к своему знакомому, довелось стать свидетелем небольшой сценки, очень точно отражающей эти эмоции. Улица Юбилейная, одна из центральных в Чехове. Подъезжаю к дому знакомого, начинаю выгружать мангал, коптильню, тубусы с удочками и проч. Останавливается машина с московским номерами, из которой выходит классическая семья — папа, мама, дочка, рассматривают меня — тоже из Москвы, чего здесь делает? — облизываются, почувствовав запах свежезамаринованного мяса, папа начинает, как я потом понял, набирать номер риэлтора, чтобы сообщить, что они добрались до места раньше означенного времени аж на 40 минут. Женская половина рассматривает окрестности. Дальнейшие их эмоции передаю концептивно. Старшее поколение:

— Смотри, сколько здесь магазинчиков. В тот красивый торговый комплекс

потом обязательно заглянем, все равно времени свободного много. Глянь, а это напротив «Чайхана»? Такая же как в Москве что ли? Надо проверить потом будет.

Младшее поколение, теребя рукав отцовской рубашки:

— Пап, а это что там за здоровый домище?

— Отстань, не знаю.

Не выдерживаю, поскольку ощущаю себя просто знатоком местных улочек и всяческих заведений:

— Там вон — спортивный комплекс «Олимпийский» со всяким бассейнами и тренировочными залами, а минутах в десяти ходьбы отсюда — Ледовый дворец.

Девочка удивляется:

— Пешком?

— Ну да, здесь все пешком рядом, — улыбаюсь в ответ.

— А шашлычки где делаете? (Ну еще бы нормальный мужик и не задал мне этот вопрос!)

— Вон там, в лесочке, — машу в сторону рукой, — десять минут пешочком.

— И рыбка там же?

— Ага, там же.

Похоже, что подъехавшему в это время риэлтору уже больше ничего не нужно было ни говорить, ни делать. Просто назвать цену и показать квартиру. Чеховским ценами москвичей не удивишь, а только порадуешь. В итоге у моего знакомого появились новые соседи. На что он мне теперь при каждой встрече шипит в ухо: «Вот ведь вас теперь здесь москвичей понаехало!»

### ЭТО ЛЮБОПИТНО

Серпухов входит в десятку древнейших городов Подмосквья — первое упоминание о нем датируется 1339 годом (Иван Калита завещал его своему сыну Андрею). Название Серпухов происходит от небольшой реки Серпейка.

До XVII века основной функцией Серпухова была оборона южных рубежей Московского царства от набегов кочевников. Важнейшим участком линии защитных сооружений был отрезок Таруса — Серпухов — Кашира — Коломна. Сохранились фрагменты Серпуховского кремля, построенного в 1556 году при Иване Грозном.

В начале XIX века на месте теперешней Щербинки лежало богатое имение помещика Щербы. Его крепостные крестьяне на вопрос: «Вы чьи, мужики?» отвечали: «Щербины мы». В 1812 году, при нашествии Наполеона, Щерба бежал из поместья, закопав у прудов все имевшиеся ценности. После изгнания Бонапарта Щерба возвращаться отказался, поместье многократно перепродавалось.

Город Чехов был преобразован из деревни Лопасня в 1954 году (тогда же была переименована и станция). Название Лопасня, в свою очередь, принадлежало древнему русскому поселению, в X-XII в. размещавшемуся на этом же месте или недалеко (единого мнения среди историков нет). А. П. Чехов жил в Мелихове с 1892 по 1899 г., здесь написаны «Дядя Ваня» «Человек в футляре», «Дом с мезонином» и др. произведения.

Решение о строительстве научного городка АН СССР было принято в 1956 году, место было выбрано близ известной с XVI века деревни Пушино. В начале XIX века Пушино принадлежало И. И. Пушину — другу А. С. Пушкина. Неподалеку от этого места в XII-XV веках был расположен город Тешилов, земляные валы которого можно увидеть и сегодня. В Пушине снимались фильмы «Неоконченная пьеса для механического пианино», «Несколько дней из жизни И. И. Обломова», «Родня», «Чародеи», «Парад планет», «Леди Макбет Мценского уезда».

Видное — один из самых молодых городов Подмосквья, образован в 1965 г. из дачного поселка Постоянное (ранее — Расторгуево) и рабочего поселка коксоголового завода, образованного на месте дачного поселка Видное. Видное — самый маленький город России из всех, где функционирует троллейбусное сообщение.

Ленинский район назван в честь с. Горки Ленинские, где прожил последние годы жизни и умер вождь мирового пролетариата. До постройки МКАД и расширения границ Москвы (1960 г.) центр Ленинского района находился в пос. Ленино (ныне район Царицыно, в черте Москвы). ■

## НОВОСТРОЙКИ СИМФЕРОПОЛЬСКОГО И КАШИРСКОГО НАПРАВЛЕНИЙ

Адрес, название ЖК	Тип дома*	Этажность	Срок ввода	Типы квартир (число комнат)	Метраж кв-р, мин.-макс., м <sup>2</sup>	Мин. цена квартир (млн руб.)	Макс. цена квартир (млн руб.)	Средняя цена м <sup>2</sup> (тыс. руб.)
<b>г. ВИДНОЕ</b>								
Клубный пер., ЖК «Клубный»	М-К	17	Сдан	1, 2, 3, 4, 5	61-222	5.703	17.200	85
Мкр. 5, ЖК «Радужный», корп. 1А, 1Б, 2А, 2Б, 3Б	М-К	17	Сданы	1, 2, 3	41-89	3.295	6.853	81
Мкр. 6, Ольховая ул., ЖК «Березовая роща», корп. 6, 7, 8, 9	М-К	18	Сданы	1, 2, 3	39-83	3.402	7.470	78
Расторгуево, Каширское ш., Хуторская ул.	Т	2	Сдан	4	64-132	4.783	8.294	67.1
Строительная ул./Южная ул., ЖК «Центральный» (Советский пр., 4)	М-К	17	I кв. 2010 г.	1, 2, 3, 4	50-110	4.030	9.460	81
<b>г. ДОМОДЕДОВО</b>								
Кирова ул., 7, корп. 1, 9, корп. 1 (мкр. Центральный), ЖК «Кировский»	М-К	9-12-14	Сдан	1, 2, 3	41-105	3.100	7.000	77
Коммунистическая 1-я ул., 31 (стр. адрес: корп. 4)	П	13-15-17	Сдан	1, 2	44-66	3.432	5.115	78
Ломоносова ул., поз. 6	П	9-14	II кв. 2011 г.	1, 2, 3	38-82	2.226	3.958	51.5
Набережная ул., 16 (стр. адрес: корп. 1)	К-К	17	Сдан	1, 2, 3	38-81	3.002	6.237	78
Рабочая ул., мкр. «Дружба»	М-К	3-8-11-12-15-17	Сдан	1, 2, 3	38-89	2.736	5.340	66
Санатория «Подмосковье» пос., жилой дом «Подмосковье»	К	10	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	44-127	2.860	6.350	71
Северная ул./Гагарина ул., поз. 20	М-К	19	II кв. 2011 г.	1, 2, 3	–	Скоро в продаже!	–	–
Советская ул./Московский 1-й пр., ЖК «Гранд Авион»	М-К	6-9-12-14-17	IV кв. 2009 г.	1, 2, 3	45-127	2.500	8.468	66
Центральный мкр., корп. 4, 5	М-К	10-12-14-17	II кв. 2011 г.	1, 2, 3	41-112	2.710	6.959	65
Энергетиков ул., 5	К	11	II кв. 2010 г.	1, 2, 3	42-94	3.277	6.764	72.4
<b>г. КАШИРА</b>								
8 Марта ул., поз. 3, поз. 4 (мкр. «В»)	М-К	9-10	II кв. 2011 г.	1, 2, 3, 4, 5	44-172	1.625	6.194	37.1
Дзержинская 1-я ул. (мкр. 2)	М-К	5, 7, 9	2011 г.	1, 2, 3	–	Стр-во временно приостановлено	–	–
<b>г. КЛИМОВСК</b>								
Больничный пр., 2, корп. 1, 2, ЖК «Сосновка»	М-К	17	IV кв. 2012 г.	1, 2, 3, 5	40-152	2.636	3.305	42.5
Серпуховская ул., 1	М-К	14	–	1, 2, 3	35-102	1.736	4.598	46
Советская ул., 12-14, ЖК «Триумф»	М-К	16	IV кв. 2010 г.	1, 2	48-68	3.793	3.793	55.3
Советская ул., 16	М-К	16	2013 г.	1, 2, 3	–	Скоро в продаже!	–	–
Школьная ул., 39	М-К	11-17	2013-2014 г.	1, 2, 3	–	Скоро в продаже!	–	–
<b>ЛЕНИНСКИЙ район</b>								
Бутово дер., Расторгуевское ш., ЖК «Бутово-парк»	М-К	23	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3, 4	54-129	4.258	6.734	77
Волдарского пос., ЖК «Ольховка», корп. 7, 8 (Елохова Роща ул., 12)	П	9-10	Сданы	1, 2, 3	44-93	2.024	4.278	46
Дубровский пос., Турова ул., ЖК «Аполлон-клуб»	М	6	2011 г.	1, 2, 3, 4	31-92	1.570	4.395	48
Молюковское с. п., МИСАЙЛОВО дер., трасса на аэропорт «Домодедово»	Т	2-3	IV кв. 2010 г.	2, 3, 4	140-172	5.040	6.500	44
Развилка пос., д. 45 (стр. адрес: участок «В», корп. 45)	П	9-17	Сдан	3	85-95	6.205	6.935	73
Развилка пос., участок «В», корп. 2 (2-я очередь)	П	9-12-15	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	46-97	4.078	7.245	77
Свх. им. Ленина пос., 17, корп. 3	К	14-17	Сдан	1, 2, 3	42-99	3.934	8.406	89.5
Спасское с., ЖК «Спасское»	М-К	3	Сдан	1	32-42	2.200	2.730	64
<b>г. ОЖЕРЕЛЬЕ</b>								
Пионерская ул., вл. 19-20	К	5	I кв. 2010 г.	1, 2, 3, 4, 5, 7	50-225	1.795	8.078	35.9
<b>г. ПОДОЛЬСК</b>								
Быковская ул., 1, 2	М-К	16-17	I кв. 2011 г.	1, 2, 3	46-92	2.639	4.625	53.2
Ватутина ул., 2 / Пионерская ул. (мкр. Шепчинки)	П-К	17	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	40-73	2.100	4.525	60.2

\* Типы домов: К-Д – каркасно-деревянный, К – кирпичный, К-К – каркасно-кирпичный, М – монолитный, М-К – монолитно-кирпичный, П – панельный, П-К – панельно-кирпичный, Т – таунхаус

При подборе вариантов использована информация о новостройках из базы данных Интернет-портала 1dom.ru — Первый о новостройках.

Адрес, название ЖК	Тип дома*	Этажность	Срок ввода	Типы квартир (число комнат)	Метраж кв-р, мин.-макс., м <sup>2</sup>	Мин. цена квартир (млн руб.)	Макс. цена квартир (млн руб.)	Средняя цена м <sup>2</sup> (тыс. руб.)
Веллинга ул., 3, 7, 11 (стр. адрес: корп. 1, 2, 3)	П	17	Сданы	1, 2, 3	46-107	2.448	5.896	54
Давыдова ул., 11	М-К	14	Сдан	1, 2, 3	55-107	4.125	7.383	70.2
Колхозная ул., 18 (2-я очередь, секц. 6-9)	К	9-12-14	Сдан	1, 2	46-68	2.604	4.037	55.2
Колхозная ул., 5/22	К	14	2012 г.	1, 2, 3	41-90	Скоро в продаже!	–	–
Красногвардейский б-р, 33А, Б, ЖК «Ренессанс»	М-К	17-19-23-25	2010 г.	1, 2, 3, 4	43-133	2.208	6.000	49
Ленина просп., 10, ЖК «Московский»	К	12	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	43-96	2.214	4.029	48.2
Ленина просп., 8, ЖК «Московский»	К	13	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	35-87	2.206	4.097	53.1
Ленинградская ул., 2А	П	17	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	49-109	2.916	6.222	58.5
Литейная ул., 40А, 42А, 44А/Пионерская ул., 4	П	17	Сданы	2, 3	70-102	3.336	5.058	49
Межшосейный мкр., 50 лет ВЛКСМ ул., корп. 5, 5А	П-К	17	III кв. 2010 г.	1, 2, 3	42-73	2.442	4.066	57
Молодежная ул., 6	М-К	12-14-16	IV кв. 2010 г.	2	64-67	3.062	3.216	48
Народная ул., 3/4	М-К	17	Сдан	1, 2, 3	43-80	3.022	4.986	65
Некрасова ул., 1, ЖК «Московский»	К	14	II кв. 2010 г.	1	43-46	2.665	2.821	64.3
Октябрьский просп., 3	П-К	14	Сдан	1, 2, 3	43-96	2.502	5.002	55
Парковая ул., 3	К	8	IV кв. 2012 г.	1, 2, 3, 4	–	Скоро в продаже!	–	–
Подольская ул., 14, 14А	П	17	Сданы	1, 2	60-73	2.840	3.633	48.5
Профсоюзная ул., 4, корп. 1, ЖК «Южный парк»	М-К	17	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	37-84	2.318	3.984	56
Профсоюзная ул., 4Б, ЖК «Южный парк»	П-К	17	Сдан	3	94	4.916	5.189	53.8
Свердлова ул., 30, 32	М-К	15, 17	Сдан	2, 3	65-93	4.750	4.901	70.2
Северная ул., 1	П	17	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	43-102	1.800	4.369	40.4
Серпуховская Бол. ул., 14В	–	–	I кв. 2012 г.	1, 2, 3	–	Скоро в продаже!	–	–
Советская ул., 63, ЖК «Атлант»	М-К	8-10-18-22	–	–	192-195	9.100	9.100	47.3
Тепличная ул., 3А, 5А	П	–	Сданы	2	65-71	3.370	3.507	50.4
Тепличная ул., 8, 10, 12 (стр. адреса: корп. 3, 2, 1)	П	14	Сдан	2, 3, 4	75-125	3.312	6.600	60
Циолковского ул., 3А (мкр. Кутузово)	М-К	17	IV кв. 2010 г.	2, 3	65-92	3.138	4.396	52
Школьная ул., 35А	П-К	17	Сдан	1, 2, 3	42-73	2.961	4.745	67.7
Юго-Западный мкр., ЖК «Подольские просторы», корп. 3, 4-10, 7, 8, 9, 11, 12 (Юбилейная ул., 7, 7А, 11, 11АБ, 13, 13А)	П	12-17	Сданы, заселение	1, 2, 3	38-86	2.580	4.297	58
<b>ПОДОЛЬСКИЙ район</b>								
Былово пос., таунхаусы	Т	3	Сданы	–	137-350	7.406	14.615	51
Знамя Октября пос., Родники мкр., д. 3, 5, 6	М-К	5-9-14	Сданы	1, 2, 3, 4	44-138	2.802	6.733	63
Знамя Октября пос., Родники мкр., д. 7	М-К	14	II кв. 2010 г.	1, 2, 3	48-105	3.012	6.013	60.5
Знамя Октября пос., Родники мкр., д. 8	М-К	9-14	II кв. 2011 г.	1, 2, 3, 4	44-138	2.588	6.948	55.3
Кузнечики пос., ЖК «Бородино»	К	3	III кв. 2010 г.	1, 2, 3	34-96	1.512	4.310	45
Щапово пос., Садовый кв-л, ЖК «Аquareль» (2-я и 3-я очереди)	М-К	9	2010 г.	1, 2, 3	46-79	2.600	4.100	54.5
<b>г. ПРОТВИНО</b>								
Сахарова Акад. пр-т, 2, корп. 1 (стр. адрес: Фестивальный пр., 1А, дом №966, секция 1А), ЖК «Протвино»	М-К	8-10	Сдан	1, 2, 3, 4, 5	41-120	2.500	5.160	48
<b>г. ПУЩИНО</b>								
Мкр. «Д», ЖК «Флагман», корп. 1, 2 (1-я очередь)	М	12-14	Сданы	1, 2, 3	47-81	2.256	3.402	45
Мкр. «Д», ЖК «Флагман», корп. 3 (2-я очередь)	М	12-14	II кв. 2010 г.	1, 2	45-66	1.710	2.508	38
Мкр. «Д», Южный пр-д, д. 21, д. 22, д. 23 (ЖК «Времена года», корп. А, Б, В)	М-К	12	Сданы	1, 2, 3	37-163	1.739	6.031	42

\* Типы домов: К-Д – каркасно-деревянный, К – кирпичный, К-К – каркасно-кирпичный, М – монолитный, М-К – монолитно-кирпичный, П – панельный, П-К – панельно-кирпичный, Т – таунхаус

## НОВОСТРОЙКИ СИМФЕРОПОЛЬСКОГО И КАШИРСКОГО НАПРАВЛЕНИЙ

Адрес, название ЖК	Тип дома*	Этажность	Срок ввода	Типы квартир (число комнат)	Метраж кв-р, мин.-макс., м <sup>2</sup>	Мин. цена квартир (млн руб.)	Макс. цена квартир (млн руб.)	Средняя цена м <sup>2</sup> (тыс. руб.)
Мкр. «Д», Южный пр., ЖК «Времена года», корп. Г	М-К	12	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3, 4	58-148	1.329	5.002	38
<b>г. СЕРПУХОВ</b>								
Борисовское ш., вл. 58, корп. 1 (9)	П	16	Сдан	1	44-45	1.672	1.772	38.7
Московское ш., 49 (стр. адрес: мкр. Ивановские дворики, корп. 3)	П	16-17	Сдан	1, 2, 3	38-82	1.620	3.526	44.6
Московское ш., 51, 53 (стр. адрес: мкр. Ивановские дворики, корп. 1, 2)	П	16-17	2010 г.	1, 2, 3	38-92	1.463	3.481	38.7
Фирсова ул.	М-К	12-16	II кв. 2011 г.	1, 2, 3, 4	43-167	1.853	4.515	43
Центральная ул.	М-К	16	2011 г.	1, 2, 3		Скоро в продаже!		
<b>г. СТУПИНО</b>								
Калинина ул., вл. 34, Северо-западный мкр., поз. 27АБВГ, ЖК «Славянский» (Калинина ул., 34А)	М-К	14	Сдан	2	60-68	3.750	4.200	64.2
Квартал 19 (Тургенева ул./Некрасова ул.), ЖК «Витязь»	М-К	10-14	II кв. 2010 г.	1, 2	40-73	1.904	3.294	45.5
Квартал 22, корп. 1-13 (Тургенева ул./Садовая ул.), (Пушкина ул., 24, корп. 1, 2, Тургенева ул., 7, 9)	М-К	11-15	2009-2010 гг. (2 очереди)	1, 2, 3	34-98	2.466	5.406	58
Северо-Западный мкр., кв-л «Надежда» (Андропова ул.)	П	16	IV кв. 2010 г.	1, 2	43-70	1.562	2.933	38.8
Центральный мкр., ЖК «Дубки»	М-К	14-17	III кв. 2011 г., IV кв. 2012 г. (2 очереди)	1, 2, 3	36-88	1.615	4.081	45
Чайковского ул. (Юго-Западный мкр.)	Т	3	Сдан	–	175	8.225	8.225	47
<b>СТУПИНСКИЙ район</b>								
Жилево пос., ЖК «Новое Ступино»	К-Д	2-3-4	2012 г. (1-я очередь)	1, 2, 3	–	Скоро в продаже!	–	–
Малино пос., Березнецово дер.	К	5	Сдан	1, 2, 3, 4	40-134	1.920	6.432	47
Михнево пос., кв-л Южный, корп. 1	М-К	9	Сдан	1, 2, 3, 4	39-122	1.482	4.636	38
Ситне-Щелканово с., Мира ул./Вишнёвая ул.	К	5	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	42-78	1.827	3.276	42.6
<b>г. ЧЕХОВ</b>								
Береговая ул./Чехова ул., ЖК «Посейдон»	М-К	5-10-14	2009 г.	1, 2, 3	51-94	3.600	5.500	60
Вишнёвый б-р, 8, ЖК «Голубые Купола»	М-К	9	Сдан, заселен	1, 2, 3	47-95	3.500	6.650	72
Гагарина ул.	П	10	2010 г.	1, 2, 3	40-77	2.560	3.773	56.2
Губернский мкр., корп. 4, 8	П	16	Сдан	1, 2	43-62	2.300	3.299	53.2
Квартальная ул.	М-К	10-12	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3, 4	54-136	3.390	7.072	63.5
Лопасненская ул.	М-К	–	–	–	–	Скоро в продаже!	–	–
Московская ул., 84	М-К	17	Сдан, заселен	1, 2, 3	49-93	3.650	5.803	63.7
Олимпийский мкр., корп. 1, 2	П	17-19	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	41-86	1.972	4.123	48
Садовая ул./Сенная ул., ЖК «Вишневый Сад»	М-К	9	III кв. 2011 г.	2, 3, 5, 7	61-182	2.800	8.200	44.3
<b>ЧЕХОВСКИЙ район</b>								
Любучаны пос., Парковая ул.	П	5	IV кв. 2009 г.	1, 2, 3	–	2.500	2.800	53.2
<b>г. ЩЕРБИНКА</b>								
40 лет Октября ул., 15/Мостотреста ул., 2, ЖК «Калипсо»	М-К	15	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	51-89	3.544	6.220	65
Спортивная ул., корп. 10	П-К	17	Сдан	2	62-63	4.400	4.400	70.3
Чехова ул., 2 (стр. адрес: Индустриальная ул., вл. 21)	М-К	12-16-19	Сдан	3	88-92	–	5.685	68

\* Типы домов: К-Д – каркасно-деревянный, К – кирпичный, К-К – каркасно-кирпичный, М – монолитный, М-К – монолитно-кирпичный, П – панельный, П-К – панельно-кирпичный, Т – таунхаус

### ВНИМАНИЕ!

**В следующем номере читайте обзор новостроек Минского и Рублевского направлений**

# УСТАНОВКА ТЕЛЕФОНА И ИНТЕРНЕТ



**АБОНЕНТ ВСЕГДА В ВЫИГРЫШЕ!**

Специальное предложение:

**ТЕЛЕФОН + ИНТЕРНЕТ**  
ПОДКЛЮЧЕНИЕ БЕСПЛАТНО

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

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

Приглашаем специалистов, имеющих опыт работы в области телекоммуникаций

Автор: Элина ПЛАХТИНА

Загородный рынок Симферопольского направления — пожалуй, единственный, который приобрел в кризис больше, чем потерял. По данным риэлторов, за последний год объем предложения коттеджных поселков на Симферопольском направлении вырос в три раза и составил чуть меньше половины всего загородного рынка экономкласса. Не отстает и спрос — в марте 2010 года 33% продаж в целом по рынку пришлось на Симферопольское направление. Эти показатели являются самыми высокими по Подмосковию. Секрет успеха риэлторы объясняют просто — низкая цена, отличная природа и хорошая дорога. Как-то все просто получается, хочется конкретики и аргументов...

## И ПОСЛЕДНИЕ СТАЛИ ПЕРВЫМИ



**В**зв за основу тезисы риэлторов, попробуем разобраться сами, что правда, а что маркетинговый «приукрас». Начнем с «рубля». Цены на Симферопольском направлении действительно одни из самых низких на загородном рынке Подмосковию. По словам **Антон Архипова, руководителя офиса «Сретенский» департамента загородной недвижимости компании «ИНКОМ-Недвижимость»**,

минимальная стоимость недвижимости на этом направлении составляет 0,6 млн руб. За эту сумму покупателю предлагается участок площадью 8,8 соток без подряда в поселке «Южные дачи» в 60 км от Москвы.

Привычные дачные варианты с участками 6 соток и домом до 100 м<sup>2</sup> стоят здесь в среднем 2,5 млн руб. «Если же говорить о комфортном загородном доме для круглогодичного проживания,

то цена будет на порядок выше. Например, мы ориентируемся на покупателей, которые готовы потратить на дом площадью 130 м<sup>2</sup> и участок 15 соток 4,5 млн руб.», — поясняет **Надежда Селищева, руководитель отдела продаж коттеджного поселка «Вестфалия»**.

Однако объем предложения готовых домов в организованных коттеджных поселках значительно уступает

предложению участков без подряда. Объясняется сей факт легко — рынок Симферопольского направления просто-напросто не успел полноценно развиваться. Активное освоение этого направления началось сравнительно недавно — в 2006 году. Нет, конечно, предложения здесь были и раньше, но это, в сравнении масштабами рынков других направлений, можно назвать лишь частными случаями, но не полноценным рынком. Среди первых «ласточек», появившихся на Симферопольском направлении, были «Заокские просторы», «Велегож парк», «Бобровый остров», которые позиционировались как дальние дачи. Девелоперы, рассмотревшие потенциал Симферопольского, стали активно осваивать это направление, оперируя лозунгом: «Лучше дальше, да лучше». Удаленность, естественно, определяла и компенсировалась более низкой ценой. А тут и подоспевший кризис сделал их лозунг актуальным не только для Симферопольского направления, но и для всего рынка в целом. Так что «симферопольские» девелоперы, и без того ориентированные на дешевизну и дальность, что называется, попали в струю. И все бы хорошо, если бы не одно «но». «В кризис очень много предложений выводилось крупными землевладельцами (лендлордами), которые не имели опыта создания организованных коттеджных поселков. Это привело к тому, что земля продавалась в комплекте с обещаниями, которые иногда выполнить за заявленные деньги практически невозможно», — рассказывает **Александр Дубовенко, директор по развитию компании «Гуд Вуд»**. Это, по словам эксперта, в ближайшее время приведет к волне «обманутых дачников».

Но не все так плохо. Участки с подрядом, с фактическими коммуникациями, а не пустыми обещаниями, уже начинают появляться на рынке, обнадёживает эксперт.

### » ЭКОНОМ РУЛИТ

На сегодняшний день 80% новых поселков на южном шоссе — проекты экономкласса, большая часть из которых сосредоточена на расстоянии 60–120 км от МКАД. Более близкие к Москве участки — в районе 30–50 км от Московской кольцевой, как правило, стоят на 15–20% дороже, и значительная их часть позици-

онируется как объекты бизнес-класса. Элитных поселков здесь практически нет. «Ввиду дефицита объектов торгово-развлекательной инфраструктуры девелоперам элитных коттеджных поселков Симферопольское шоссе неинтересно, — объясняет Антон Архипов. — Однако неподалеку от санатория Управления делами Президента РФ «Бор» расположены отдельные элитные дома, цены на которые исчисляются миллионами долларов и могут посоревноваться с ценами на престижных Новорижском, Калужском и Дмитровском шоссе».

Вообще, география освоения Симферопольского направления объясняется довольно просто: на 80-м км от МКАД шоссе пересекает река Ока, с потрясающими видами и отличными экологическими характеристиками, а дальше — Тульская область с более дешевой землей, и более низкими тарифами на газо- и электро-снабжение, а следовательно, более доступным конечным продуктом.

### » КРАСОТА СПАСЕТ РЫНОК

«Запахло» водой, а значит, мы добрались до следующего чек-поинта — «отличная природа». Описывать здешнюю природу словами — дело неблагодарное. Сколько эпитетов не подбирай, все равно не сможешь передать той атмосферы, ощущений и видов, захватывающих дух, когда стоишь на крутом берегу Оки и жадно впиваешься глазами в горизонт (боюсь, что не все жители мегаполиса помнят, как выглядит горизонт). А если вернуться к языку рынка, то здешние участки близ Оки — прекрасная альтернатива столь популярным и востребованным сегодня участкам «на большой воде» (канал им. Москвы, Истринское, Пестовское, Пялковское водохранилища). Те же красоты, но за гораздо меньшие деньги. Недаром дальновидные девелоперы «предсказывают» увеличение проектов на воде в следующие 2–3 года именно в сфере недорогой загородной недвижимости.

Славятся эти места у любителей тайн, загадок и экстрасенсорики. На левобережье Пахры, недалеко от поселка Новленские выселки, находятся Сьяновские пещеры или Сьянские катакомбы — очень известная система известняковых пещер. Сьяны — пещеры большей частью искусственного происхождения, но некоторые из них



являются карстовыми полостями или воронками, то есть являются природными пещерами. Разведанная часть пещер в длину составляет примерно 30 км, а общая длина Сьян, по некоторым оценкам, превышает 70 км. А глубина достигает 25–30 м. Считается, что возникли Сьяны в XVII веке, когда здесь начали добычу известняка для строительства храмов, часовен и крепостей Москвы. Продолжались разработки пещер вплоть до XIX века. А в 30-е годы XX века добыча камня была прекращена, и в середине прошлого века их закрыли. Однако в 1988 году московские студенты вскрыли один

в этой местности. Издревле такие места на Руси зовутся намоленными.

Помимо этого, в Чеховском районе находится один из трех в России святых источников — Талез. Люди из разных уголков России приезжают к источнику, чтобы попробовать чистойшей святой воды. Многие приезжают, чтобы окунуться три раза в купели. Согласно одной из местных примет, это принесет человеку удачу. Вода в источнике действительно необычная, очень мягкая для родников, к тому же зимой и летом сохраняет температуру +4° С.

На 110-м км Симферопольского шоссе, на берегу Оки, находится уникаль-

наиболее востребованным материалом здесь является дерево, наиболее распространена технология строительства домов из оцилиндрованного бревна и профилированного бруса. Экологически чистые деревянные дома смотрятся на фоне здешних пейзажей наиболее органично.

### » ДОРОГА НА ЮГ

По словам автомобилистов, скоростное Симферопольское шоссе — федеральная автомобильная дорога М2 «Крым» — позволяет тратить на дорогу до Москвы менее часа в любое время и в любой день. На выезде из столицы ширина трассы составляет по три полосы в каждую сторону, поэтому шоссе позволяет ехать довольно быстро. В пользу скорости играет также тот факт, что трасса проходит по окраинам населенных пунктов, а не через них, поэтому транспортная нагрузка на дорогу невысокая. Однако этот фактор имеет также и обратную сторону. В силу тех же причин социальная инфраструктура вдоль трасс достаточно слабо развита. «По большому счету она представлена только в крупных городах, таких как Чехов и Серпухов. Соответственно, коттеджные поселки вблизи этих городов обеспечены достойной социальной инфраструктурой, тогда как вдоль трассы объекты инфраструктуры представлены в минимальном количестве», — рассказывает **Виктор Мартанов, начальник отдела продаж «Велес Капитал Девелопмент».**

Вообще, среди риэлторов бытует мнение, и надо признать, оно не лишено оснований, что сравнивать загородные рынки Подмосковья с точки зрения качества дороги — не совсем правильно.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СИМФЕРОПОЛЬСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ			
Расстояние от МКАД, км	0...60	60...90	90...120
Цена участка 10 сот. (без подряда), млн руб.	2	1	0,6
Цена участка 10 сот. (с подрядом), млн руб.	6	4,5	3,5
Цена дома площ. 200 м <sup>2</sup> («под ключ»), млн руб.	8	6	4,5

из входов в пещеру. С этого времени спелеологи со всей России изучают пещеры, пытаясь разгадать якобы сокрытые в них тайны.

Продолжая тему древностей, нельзя не упомянуть о великом множестве храмов и монастырей в этих местах. Крестовоздвиженский Иерусалимский ставропигиальный женский монастырь, Серафимо-Знаменский монастырь, Добрынинский монастырь (община «Отрада и Утешение»), храм Благовещения Пресвятой Богородицы, храм Архангела Михаила, Никольский собор, Высоцкий монастырь, Владычный монастырь, Церковь Спаса Нерукотворного, Вознесенская Давидова Пустынь — вот далеко неполный список святынь, располагающихся

на по своим природно-климатическим условиям курортная зона Велегож. По данным экологов, в каждом кубическом сантиметре велегожского воздуха содержится 2700 отрицательно заряженных ионов — похожий химический состав имеет воздух в горах Швейцарии. А недалеко от Пушина на территории 5 тыс. га расположен Приокско-Террасный природный биосферный заповедник, единственный государственный заповедник на территории Московской области.

Остается добавить, что именно природные особенности этой местности определили архитектурный стиль большинства строящихся здесь поселков. По словам экспертов компании «Логис — Загородная Недвижимость»,

## ЗОЛОТАЯ КОЛЛЕКЦИЯ

### «ЛЕСНАЯ СКАЗКА»

Число участков.....145  
Общая площадь территории.....29 га

**Информация:** 97 км от МКАД. Участки без подряда на сказочной лесной поляне от 12,5 соток. Мин. стоимость 60 тыс. руб. за сотку. Газ и электричество разведены по поселку и работают. Несколько домов уже живут. В продаже есть готовые дома.



**ИНКОМ** +7 (495) 363-55-03  
НЕДВИЖИМОСТЬ [www.incom.ru](http://www.incom.ru)

### «ЗАОКСКИЕ ДАЧИ»

Число участков.....142  
Общая площадь территории.....22 га

**Информация:** 97 км от МКАД, мин. стоимость 3,1 млн руб. за дом, 47 тыс. руб. за сот. — участок без подряда, центр. коммуникации. Поселок в обрамлении леса с видом на живописный пруд. В пешей доступности ж/д станция и магазины.



**ИНКОМ** +7 (495) 363-55-03  
НЕДВИЖИМОСТЬ [www.incom.ru](http://www.incom.ru)





ЭТО ЛЮБОПИТНО

Рассказывают, что имение Остафьево названо своим именем в честь великого Пушкина. Хозяин усадьбы Петр Вяземский хотел назвать ее первым словом, которое произнесет знаменитый поэт, приехав к нему в гости. Когда Александр Сергеевич вышел из экипажа, слуга спросил его, что делать с багажом. «Оставь его», – ответил Пушкин.

В поселке Кузьминское Домодедовского района работает частная астрономическая обсерватория открытого доступа для любителей астрономии и интересующихся наблюдениями звездного неба – «Ка-Дар». В обсерватории проводятся ночные экскурсии.

Американская компания «Зингер», занимавшаяся сборкой швейных машин, в 1900 году приобрела участок земли в Подольске для строительства своего первого в России завода. Завод этот долгое время был центром экономического развития всего юга Подмосквы. ■

«Если мы говорим о загородной недвижимости, используемой в качестве второго дома (дача, загородная резиденция), то покупатель ищет недвижимость в том направлении, в котором он живет в Москве, — уверяет Александр Дубовенко. — Вряд ли кто-то поедет с востока на Новую Ригу, если только ему там бесплатно отдадут участок, ибо «преодолеть» Москву порой сложнее, чем проехать лишние 50–100 км в области. Поэтому южные направления здесь никак не конкурируют с северными». Что касается конкуренции трасс внутри направлений, то тут Симферопольское шоссе, по мнению эксперта, однозначно выигрывает. Небольшую конкуренцию составляет трасса М4 — Москва-Дон,

но «это скорее вопрос будущего, чем настоящего». Те же, кто собственно-му авто предпочитает «романтику под стук колес», могут воспользоваться железнодорожной веткой. Благо электричек, идущих до Курского вокзала, множество, и ходят они часто.

Итак, надо отдать должное экспертам, все их слова об уникальности Симферопольского направления подтвердились. Причем риэлторы хором пророчат подмосковному югу еще более бурное развитие в ближайшем будущем. «Потенциал Симферопольского направления огромный, — считает **Дмитрий Герасимов, директор по продажам поселка «Окская слобода»,** — и сейчас, когда покупатель ду-

мает прежде всего о цене и качестве, а не о статусе и раскрученности шоссе, недорогие и хорошо продуманные поселки Симферопольского направления будут пользоваться хорошим и стабильным спросом».

По его словам, в нынешний летний сезон южное направление будет развиваться очень активно — ряд девелоперов должен заявить о новых проектах. По прогнозам эксперта, всего до конца года здесь должно выйти на рынок не менее десяти новых поселков, преимущественно в формате дальних дач.

А сбудутся ли эти радужные для Симферопольского направления прогнозы, мы увидим совсем скоро. Благо лето уже вступило в свои права. ■

ЗОЛОТАЯ КОЛЛЕКЦИЯ

«РУСЬ»

Число участков.....46  
Общая площадь территории.....12 га

Информация: Симферопольское ш., 55 км. Дома из оцилиндрованного бревна, площ. от 160 до 220 м². Все коммуникации, прекрасные видовые характеристики на Давидову Пустынь. Дома «под ключ». Стоимость — от 7,5 млн руб. Рядом лес, река Лопасня. Поселок охраняется.



+7 (910) 490-06-25

«ЮЖНЫЕ ДАЧИ»

Число участков.....136  
Общая площадь территории.....22 га

Информация: Симферопольское ш., 60 км. Участки без подряда, с газом и электричеством в охраняемом посёлке, в окружении леса на берегу небольшого живописного озера. Идеально для жизни.



**ИНКОМ** +7 (495) 363-06-06  
НЕДВИЖИМОСТЬ www.incom.ru

## КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ СИМФЕРОПОЛЬСКОГО И КАШИРСКОГО НАПРАВЛЕНИЙ

Название	Расстояние от МКАД, км	Число строений/участков	Площадь строений/участков	Мин. цена, млн руб.	Объект продажи	Дополнительная информация
<b>СИМФЕРОПОЛЬСКОЕ ШОССЕ</b>						
Борисовка	12	15	165–166,2 м <sup>2</sup>	7	таунхаусы	Поселок состоит из 15 блокированных 2-этажных жилых домов (таунхаусов) с гаражом на один автомобиль. Дома запроектированы от 2 до 10 блоксекций.
Серебряная Подкова	15	305	6–45 соток	3	участки без подряда	Главным достоинством поселка является его близость к воде – поселок с двух сторон огибает р. Пахра, внутри поселка Серебряная подкова находится естественный водоем.
Барский луг	18	130	180–300 м <sup>2</sup> / 12–20 соток	1,5	коттеджи, участки без подряда	Особую привлекательность поселку придает близость усадьбы князей Голицыных с храмом конца XVII века и роскошным липовым парком на берегу реки.
Левитан	25	21	364–510 м <sup>2</sup> / 15–30 соток	6,5	коттеджи	На коттедж выделяется 25 кВт электроэнергии, при желании мощность можно увеличить. Осуществляется круглосуточное компьютерное управление энергоснабжением.
Дубрава-2	34	207	10 соток	3	коттеджи, участки без подряда	Рядом протекает р. Рожайка и находятся леса Гослесфонда, которые прекрасно подходят для прогулок на свежем воздухе.
Сосновый бор	34	105	11–42 соток	0,6	коттеджи, участки без подряда	Для жителей организованы детская и спортивная площадки, прогулочно-парковая зона.
Единство	35	150	10 соток	3	коттеджи, участки без подряда	Участки огорожены капитальным забором, разбит газон, предусмотрено внутриселковое декоративное освещение.
Времена года-2	42	73	11 соток	3	участки без подряда	Все участки поселка обладают правильной прямоугольной формой. Грамотное планирование поселка и разметка периметра застройки позволит будущим владельцам домов избежать близкого соседства «окно в окно».
Костомарово	47	99	15–42 сотки	1,2	участки без подряда	Близость города Чехова (3 км) – это уникальность расположения коттеджного поселка «Костомарово».
Заречное	50	11	9–15 соток	1,4	участки без подряда	Прекрасные видовые характеристики каждого участка.
Сосновый аромат	50	190	8–23 сотки	0,5	участки без подряда	Участки находятся в категории земель сельскохозяйственного назначения с видом разрешенного использования «под дачное строительство с правом возведения жилого дома и с правом регистрации проживания в нем».
Речной	55	61	10 соток	3,4	коттеджи, участки без подряда	Поселок расположен на берегу реки, участки на первой линии. Рядом лес.
Беляевская слобода	55	36	7,5–20 соток	5,5	коттеджи	Преимущество коттеджного поселка – удачная схема подъездных путей: с востока примыкает Симферопольское шоссе, с юга – Варшавское шоссе и дорога на Чехов.
Финская деревня	57	171	15 соток	1,5	участки без подряда, участки с подрядом	Коттеджи в «Финской деревне» строятся из оцилиндрованного бревна и клееного бруса. Возможность проектирования дома по индивидуальным требованиям.
Дубрава у озера	60	24	10 соток	1,6	участки с подрядом, участки без подряда	Готовые центральные коммуникации.
Южные озера	59	215	180–280 м <sup>2</sup> / 10–40 соток	1	участки с подрядом, участки без подряда	Участки в поселке продаются как без обязательного строительного подряда (вы имеете возможность построить дом по собственному проекту), так и с подрядом.
Старые Кузьменки	62	168	7–14 соток	0,7	участки без подряда	Удобный подъезд, в поселке – собственное озеро, рыбалка, благоустроенная зона отдыха с детскими и спортивными площадками, ресторан, широкие дороги, уличное освещение.
Южные дачи	65	136	11–28 соток	0,6	участки без подряда, участки с подрядом	Центральные коммуникации – газ и электричество.
Волшебная страна	67	176	100–240 м <sup>2</sup> / 8–20 соток	1,7	коттеджи	Поселок расположен в окружении густого смешанного леса. Здесь вас ждут дома из многовековых сосен и развитая инфраструктура.
Ковчег	70	250	148–263 м <sup>2</sup> / от 10 соток	4,9	коттеджи, участки без подряда	Полная инфраструктура вкпе со всеми необходимыми коммуникациями и наличие асфальтированных подъездных дорог позволят круглогодичное проживание в поселке.
Левашово Озеро	74	48	86–350 м <sup>2</sup> / 11–34 сотки	0,9	коттеджи, участки без подряда	Электричество, водопровод, канализация, газопровод, телефон, охрана. В перспективе планируется установка спутникового ТВ и Интернета.
Биосфера	75	73	10–20 соток	0,8	коттеджи, участки без подряда	В поселке строятся деревянные дома в стиле шале.
Окская слобода	75	600	100–263 м <sup>2</sup> / 10–20 соток	1,3	коттеджи, участки без подряда	Поселок расположен в экологически чистом уголке Подмосквья, рядом со знаменитым Приокско-Тerrasным заповедником.
Вестфалия	87	650	110–300 м <sup>2</sup>	4,2	коттеджи, участки без подряда	Скважина глубиной 80 м, единая газовая магистраль. Спроектированы автономные очистные сооружения, асфальтовые дороги и велосипедные дорожки. Охраняется круглосуточно.

При подборе вариантов использована информация из базы данных Интернет-портала Vseposelki.ru — Все коттеджные поселки.

Название	Расстояние от МКАД, км	Число строений/участков	Площадь строений/участков	Мин. цена, млн руб.	Объект продажи	Дополнительная информация
Никольское подворье	89	58	116–301 м <sup>2</sup> / 16 соток	0,8	коттеджи, участки без подряда	Поселок расположен на границе сразу трех областей: Московской, Тульской и Калужской и недалеко от того места, где р. Протва впадает в Оку.
Заречье Вилладж	90	219	114–245 м <sup>2</sup> / 6–100 соток	0,9	коттеджи, участки с подрядом, участки без подряда	Спортивно-оздоровительный комплекс, горнолыжные трассы с подъемниками. В будущем – трассы для беговых лыж и биатлона, горных велосипедов, конюшня.
Новиково	90	298	180–300 м <sup>2</sup> / 8 соток	0,6	коттеджи	Проектом предусматривается строительство из высококачественных экологически чистых материалов – газосиликатных блоков, клееного бруса, оцилиндрованного бревна.
Рождествено-2	90	334	120–180 м <sup>2</sup>	3,5	коттеджи	Поселок занимает достаточно вытянутый массив, с одной стороны граничащий с сосновым лесом. Красивое озеро около 800 м в длину.
Светлая поляна	90	128	20–45 соток	3	коттеджи, участки с подрядом, участки без подряда	Неподалеку от поселка, в живописном месте на берегу Оки, расположен музей-усадьба «Поленово» (мастерская известного художника В. Поленова).
Романовский парк	91	402	8–12 соток	0,9	коттеджи, участки без подряда	Центральные инженерные сети электроснабжения, газоснабжения и водоснабжения, локальные очистные сооружения канализации, система стока ливневых вод, система охранно-пожарной сигнализации, Интернет, спутниковое телевидение.
Удачный	98	200	12–32 сотки	0,8	участки без подряда	Все необходимые коммуникации для спокойного и комфортного проживания.
Лимберова гора	99	176	13–27 соток	4,2	участки без подряда	Стоимость подключения коммуникаций в цену участка не входит и составляет 380 124 руб. (электричество, газ).
Лесная сказка-2	100	145	11–33 сотки	0,7	коттеджи, участки без подряда	Участки находятся в непосредственной близости от заповедных лесных массивов.
Заокские просторы	100	436	150–350 м <sup>2</sup> / 12–50 соток	3,7	коттеджи, участки без подряда	Прекрасные видовые характеристики каждого участка.
Тарусская слобода	105	100	12–13 соток	0,8	коттеджи, участки без подряда	В двух километрах от города Таруса. На участке 20 га располагается около 100 коттеджей, построенных из рубленого бревна высшей категории диаметром 300 мм.
<b>КАШИРСКОЕ ШОССЕ</b>						
Горки	10	53	320 м <sup>2</sup> / 12–22 сотки	27,4	коттеджи	С южной стороны поселок граничит с уникальным комплексом археологических и архитектурных памятников: реликтовый лес, курганная группа, усадебно-парковый ансамбль «Горки». Реки Туровка, Пахра и живописное озеро.
Южные Горки	10	201	7–33 соток	2,4	участки без подряда	Удачное месторасположение: с двух сторон примыкает смешанный лес, парковая зона и заповедник, рядом пруды.
Южный	15	186	180–330 м <sup>2</sup>	10,6	коттеджи, таунхаусы	Поселок раскинулся на солнечной поляне и со всех сторон окружен Пахорским лесопарковым заповедником. В поселке построены коттеджи по семи разнообразным проектам.
Григорчиково	17	133	171–374 м <sup>2</sup>	7	коттеджи	Заповедный лесопарк, экологически чистый район, удобный подъезд по незагруженному шоссе, развитая инфраструктура, р. Пахра, возможности для занятий спортом, престижные коттеджи, современные архитектурные планировки и новые строительные материалы.
Восход	48	21	185 м <sup>2</sup>	4,5	участки без подряда	Территория поселка идеально вписывается в живописную линию смешанного леса. Подосиновики, подберезовики, лисички можно собирать прямо около своих домов.
Новая Речица	48	43	194–280 м <sup>2</sup> / 11–33 сотки	12,4	коттеджи	Территория поселка идеально вписывается в живописную линию смешанного леса. Охрана, централизованная система инженерных коммуникаций, 43 современных дома.
Эко-Парк	120	210	6–36 соток	0,5	участки без подряда	Поселок окружают удивительные по красоте места: с севера – лесной массив, с запада – лесной массив и живописный пруд, с юга – р. Мордвес, с востока – березовая посадка и каскад прудов.
Заповедный	22	31	290–490 м <sup>2</sup> / 15–36 соток	25,6	коттеджи, таунхаусы	Поселок расположен в экологическом заповеднике, в сосновом массиве на территории санатория «Подмосковье» Управления делами Президента РФ, на берегу р. Рожайка.
Изумрудные холмы	50	17	111,5 м <sup>2</sup>	4,8	коттеджи	В пешей доступности находится ж/д станция. Возле центрального въезда в коттеджный поселок будет располагаться мини-маркет с широким ассортиментом и большим спектром услуг (кафе, аптека, банковские и другие услуги).

**ВНИМАНИЕ!**

**В следующем номере читайте обзор коттеджных поселков Минского и Рублевского направления**

Беседовал Альберт АКОПЯН

# Москва выворачивается НАИЗНАНКУ



**В**двух верстах к северу от Кремля когда-то лежало опричное поселение Новая слобода. Центром ее была одноглавая церковь Николая Чудотворца с высокой колокольней. С советских времен и по сей день в ее стенах находится киностудия «Союзмультфильм». Церковь фактически перестала существовать. А колокольня сохранилась и стала смысловым центром строящегося «Итальянского квартала» (ул. Фадеева, дом 4). О проекте и своем взгляде на будущее храма рассказывает **главный архитектор проекта «Итальянский квартал» Михаил ФИЛИПОВ.**

» Михаил Анатольевич, почему «итальянский»? Колокольня на концепцию навела? Церковь — Николы Угодника. Святой одинаково почитаем православными и католиками, мощи — в Италии. Колокольня — шатровая, а каменный шатровый стиль принесли итальянцы. К тому же «итальянский» проект можно решить в цветовой и архитектурной гармонии с храмом. Но, согласитесь, в центре Москвы много мест, как бы это сказать...

.....

— Согласен, в центре Москвы много мест, так или иначе связанных с Италией и итальянцами. Но были и другие соображения, определившие выбор концепции, — это градостроительная ситуация. Исторически центр Москвы сложился так, что парадные фасады как XIX и начала XX века, так и сталинской эпохи выходят на магистрали. Архитекторы, градостроители того времени не знали, какой агрессией по отношению к жизни, к жилью обернутся транспортные потоки. Поэтому сегодня Москва, если брать портновский термин, «перелицовывается», выворачивается наизнанку.

» Жесткие термины...

.....

И при этом еще остается старое отношение ко двору как к задворкам. Вот

в этом смысле Италия всех эпох и дает совершенно противоположный градостроительный образец: двора-атриума, патио, парадного раскрытого пространства для жизни семьи или клана. Поэтому и название «Итальянский квартал» это не просто экзотическое название, навеянное национальным шармом этой архитектуры, это градостроительная форма, дающая наиболее правильный подход к решению жилья в центре города. И в этом смысле, наличие колокольни как кульминационной точки квартала подсказало абсолютно правильную тему.

» Я все-таки угадал — колокольня?

— Да. Она как бы фасад Пыхова-Церковного переулка, его доминанта. Когда мне предложили строить в этом месте, я очень обрадовался, потому что внутридворовое, внутриквартальное пространство в центре Москвы является самым ценным во всех отношениях жилым пространством города.

» Так получилось, что несколько лет назад по дороге из Симферополя в Феодосию водитель взялся меня просвещать: показал несколько армянских церквей XIII–XIV веков, даже несколько мест, где угадывались только развалины церквей. И рассказал, что в средние века в Крыму существовал удивительный обычай: строить мечети приглашали христиан, а церкви — мусульман. Таксист, кстати, — крымский татарин. Это такой далекий заход, потому что я никак не могу сформулировать вопрос... Ведь заинтересоваться квартирой в «Итальянском квартале» может человек любой конфессии...

— Понятно. Думаю, рассказ таксиста может быть хорошим ответом на этот вопрос. Красота же — она просто от Бога, а храм, находящийся в бедственном положении, вызывает горькие чувства у каждого. Вы же видели колокольню и саму церковь.

» Да. И архитектура, и узорная кладка. Сомневаюсь, что кто-то сегодня владеет этим искусством профессионально. Хорошо, каким образом сам проект учитывает соседство с храмом, как приспособлен к нему архитектурно?

— «Итальянский квартал» по сути представляет собой площадь, образованную несколькими особняками

разной этажности. Все дворы — трапезиевидной формы: она задает перспективу. Корпуса расположены амфитеатром, радиусы корпусов поднимаются уступами и расходятся от центра веером. Кстати, для меня было большой неожиданностью то, что длина дуги внешнего периметра квартала совпадает с размером римского Колизея.

» Интересно. А сколько уступов?

— Радиальные корпуса, ориентированные на колокольню, имеют переменную этажность от 4 до 9 этажей, и все они сориентированы на колокольню, которая является естественной доминантой всего комплекса. Таким образом, колокольня видна практически из всех квартир особняков.

» Все это ради того, чтобы большинство жителей квартала видели из окон колокольню?

— Но также и для того, чтобы храм не соседствовал со стеной.

» Вежливо по отношению к храму. А как же приватность жильцов?

— Входные группы семи особняков четко разделены, входы в жилую часть размещены со стороны внутренних дворов. Террасы жилых корпусов образуют озелененные дворики на крышах.

» Еще и зелень...

— Что важно, в стены вмонтирована вентиляция: решается вопрос очищения воздуха в замкнутых патио, поглощаются посторонние запахи, поднимающиеся в террасных дворах.

» Неслабое хозяйство.

— Инженерные коммуникации скрыты в контрфорсах амфитеатра.

» Остается облицовка.

— Фасады особняков будут облицованы по-разному. Некоторые будут решены в римском кирпиче, какие-то — оштукатурены, цоколи домов — в травертине. Я отталкивался от итальянских прототипов, заимствовал аркады, ордерную систему, обработку цоколей рустом и другие детали.

» Понятно. Есть еще одна проблема. Очевидно, жильцы «Квартала» вправе представлять дальнейшее развитие ситуации в непосредственной близости от комплекса. Я имею в виду то, что и колокольня, и сама церковь Николая Чудотворца находятся в ведении «Союзмультфильма». Руководитель отдела продаж проекта Людмила Потапова рассказала, что в случае, если колокольня будет передана церкви, компания сможет вложиться в ее реставрацию. Есть идея создания фонда. Но пока передачи не произошло, а «Союзмультфильм» не планирует ничего реставрировать. Ситуация подвисла. И дословно ее слова: «Говорят, что в стенах этого здания снимали «Ну, погоди!». Но на самом деле здесь хранились фонды».

— История почти мистическая. Дело в том, что церковь Николая Чудотворца в Новой слободе — один из трех последних храмов XVII века в центре Москвы, который остался от советского времени в виде руин по известной причине — якобы это здание было передано учреждению культуры, т.е. «Союзмультфильму», и было его студией. Вокруг этого уже много лет продолжается постоянная дискуссия. Я думаю, что история имеет очень глубокую и странную внутреннюю причину, даже, может быть, духовную. Вам архитектура здания ничего не говорит?

» Ну, вроде классики: колонны, полуколонны и прочие прибабасики...

— Не считая «прибабасиков», можно сказать и так. Исследование, которое мы провели во время работы над проектом «Итальянского квартала» вместе с известным реставратором Борисом Пастернаком, определило то, о чем я догадывался с самого начала: «Союзмультфильм» располагается в стенах здания, которое предназначалось под легендарный московский музей религии и атеизма. Инициатива принадлежала Бонч-Бруевичу (Владимир Дмитриевич Бонч-Бруевич (1873–1955) — советский партийный и государственный деятель, историк, этнограф, писатель — Прим. ред.). Здание было построено в 1940 году. Но музей в нем так и не открылся, потому что завершение строительства совпало с прекращением практики воинствующего атеизма сталинской администрации. ■

Автор: Валерия МОЗГАНОВА

Есть у калабрийцев странная привычка: ты начинаешь фразу — они, перебивая, стремятся её закончить — иногда «в кассу», иногда совсем «мимо денег». В обычной жизни это всего лишь забавная черта, чаще веселящая, чем раздражающая. В жизни рынка недвижимости — особенность скорее со знаком «ПЛЮС»: «услышав» запросы потенциальных покупателей, калабрийцы постарались придумать этой фразе не просто адекватное, но и **самобытное окончание**. И по большей части не ошиблись.

# КАЛАБРИЯ: угадай мелодию

В Италии многие люди живут так, как в Великобритании жили лет 70 назад. Конечно, у них есть мобильные телефоны и компьютеры, но эти телефоны и компьютеры — далеко не самая важная часть их жизни. Для простых итальянцев потребительское изобилие не значит ничего. Семья, дети, здоровье — вот что действительно важно. Похоже, несмотря ни на что, итальянцы живут правильно!

*Джейми Оливер. «Моя Италия»*



Принято считать, что самые капризные клиенты международного рынка недвижимости — россияне, упрямо настаивающие на первой линии, требующие, чтобы пляж, ресторан и театр были одинаково близко к жилью, стремящиеся отгородиться ото всех и одновременно быть в центре всего... На самом деле, все это — именно капризы людей с короткой домовладельческой историей. Параметры, которые западные европейцы ставят во главу угла при выборе недвижимости у моря, выглядят более глубокими и «человекоориентированными»: отменная экология, по минимуму испорченное цивилизацией природное окружение, прекрасный мягкий климат, безопасность проживания, здоровая атмосфера, вариативность отдыха. А если все это сочетается с разнообразием предложения, стабильностью рынка и его очевидным потенциалом ценового роста, интерес к региону становится ажиотажным. Примерно так и произошло с Калабрией, носком итальянского «сапога», который еще лет пять назад не представлял особого интереса ни для туристов, ни для инвесторов, а сегодня грозит достать и увесисто «пнуть» едва ли не всех средиземноморских конкурентов.

Бурному становлению калабрийской сферы real estate способствовало сразу несколько обстоятельств. Во-первых, это один из немногих регионов Италии, где вообще осталась земля для строительства комплексов, ориентированных на более-менее массовое потребление. Причем земля в данном случае — «существительное с множеством прилагательных»: богатая на события история, берущая начало во времена Гомера и воспитавшая в местных жителях вообще-то не очень свойственную итальянцам толерантность, 800 км чистейшего побережья, изрезанного фантастически по красоте бухтами, белоснежные пляжи, один из которых — в регионе Тропеа — входит в десятку лучших пляжей Европы, термальные источники и природные грязелечебницы, два горнолыжных курорта — Сила и Аспромонте, великолепная кухня, сделавшая Калабрию традиционным регионом гастрономического туризма, — далеко не полный перечень того, что получают в свое распоряжение обладатели здешней недвижимости.



Во-вторых, итальянское правительство вкладывает огромные средства в развитие юга страны, в том числе Калабрии, в налаживание её туристической инфраструктуры и организацию транспортной сети. Один из наиболее значимых результатов правительственных усилий — открытие в городе Ламеция нового, уже третьего по региональному счету международного аэропорта, обеспечивающего авиасообщение со многими городами Европы. В целом, к 2013 году совместный итало-евросовский объем финансирования юж-

ного побережья должен подойти к отметке €100 млрд, и львиную долю этих денег получит именно Калабрия. В том числе — на реализацию планов по строительству моста между Калабрией и Сицилией (затяга, безусловно, красивая, пусть и неоднозначная с экономической точки зрения).

В-третьих, в Калабрии действуют строгие экологические законы, в частности, регулирующие высоту постройки. Поэтому местные девелоперы, активно выводящие на рынок все новые и новые проекты, даже мысленно

не рискуют посягать на естественную природную красоту и некую патриархальность, которой уже не хватает многим уголкам Средиземноморья.

Именно эта патриархальность — едва ли не главный манок, на звуки которого слетаются жители и самого севера Европы, и её центральных областей, и даже юга, который, казалось бы, и сам в полном порядке. «Современная Калабрия — Испания лет 20 назад» — подавляющее большинство готово воспринимать это утверждение местных застройщиков как удачный рекламный слоган. Да, по части развитости инфраструктуры Калабрия пока явно отстает от Каталонии и Валенсийского сообщества. Зато здесь нет строек, бетонной змеей тянущихся вдоль всего побережья и грозящих рано или поздно поглотить его целиком. Здесь каждый проект — архитектурно-смысловая индивидуальность, географически и стилистически привязанная к Пиццо, Замблоне, Йопполо, Соверато или какому-то другому древнему городку, чье настоящее отличается от прошлого только аксессуарами, а будущее окрашено в пастельные тона вековых традиций. Поэтому и дом-то здесь выбрать куда проще, чем в местах, берущих «добрых покупателей» в тугое кольцо сотни мало

отличимых друг от друга вариантов. Калабрия сразу позволяет понять, какой вариант — твой.

Вот, например, в портфеле компании VFI Overseas Property, крупнейшего девелопера Калабрии, более 20 проектов, и каждый — со своим лицом. Pizzo Beach Club II (естественно, продолжение Pizzo Beach Club) — для тех, кто делает ставку на инфраструктуру соседнего городка-отеля Club

дый день: как бы звук неосторожного голоса не разрушил тихое очарование горно-морских декораций...

Впрочем, одна общая черта у калабрийских новостроек все-таки есть. Все они умудрились за последние пару лет не подешеветь, как следовало бы, а, наоборот, нарастить ценовые мускулы. Отчасти это, конечно, объясняется их изначально низкой по итальянским меркам стоимостью — в 3–4 раза

### Эксперты утверждают, что в сумасшедшем 2009 году цены на многие калабрийские проекты выросли на 5–10 %, а к 2012 году они могут сравняться с докризисными испанскими

Med, близкое расположение к морю (от него комплекс отделяют эвкалиптовая роща и хвойный лес) и широкий многоязычный круг общения. La Terrazza di Pizzo — несколько иное дело: как ни странно, в самом городке Пиццо ощущается острейшая нехватка гостиниц, так что обладатели апартаментов и пентхаусов этого комплекса могут стать заметными игроками местного арендного рынка. А вот Paradise View в Соверато — для интровертов, которым не только арендаторы, но и соседи-то нужны не каж-

меньшей, чем на севере страны. Отчасти — либеральными налоговыми, инвестиционными и иммиграционными законами Италии, укрепляющими её позиции на международном рынке недвижимости. Отчасти — непоколебимой верой мирового сообщества, что только в Италии знают толк в настоящей dolce vita, которую в Калабрии можно себе организовать за умеренные деньги.

Как бы там ни было, эксперты утверждают, что в сумасшедшем 2009 году цены на многие калабрийские проекты выросли на 5–10 %, что к 2012 году они, цены, могут сравняться с докризисными испанскими и что еще через несколько лет Калабрия встанет в один ценовой ряд с лучшими представителями своего «сегмента». Для поклонников точных цифр — конкретный пример: в 2008 году 2-спальные апартаменты в проекте Pizzo Beach Club были приобретены за €155,9 тыс.; в 2010 проданы — за €218,4 тыс. Profit, а проще говоря, «навар» составил €62,5 тыс. — и это в разгар кризиса.

Не секрет, что северные итальянцы смотрят на южан свысока: дескать, у нас-то истинная Италия, а у вас... Но в последнее время продолжение у северян как-то не очень «идёт» и все чаще повисает в воздухе. А «у нас» прекрасный климат, лучшие пляжи, международный интерес, проверенные временем ценности и захватывающие перспективы — жители Калабрии традиционно сами придумывают финал. Видно, очень уж любят, чтобы последнее слово оставалось за ними. ■





# ОКНО В ГРЕЦИЮ



## **Недвижимость и яхты в Греции**

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

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



Москва: + 7 495 645 30 25 (будни с 9:00 – 16:00)  
Санкт-Петербург: +7 812 448 98 46 (будни с 9:00 – 16:00)  
Афины: +30 2109853679 (будни с 9:00 – 16:00)  
+30 6932690543 (будни с 9:00 – 20:00)  
Skype:pommel.real  
e-mail: real@pommel.com <http://www.pommel.ru>

Автор: Элина ПЛАХТИНА

# ЧТО ИЩЕТ ОН В КРАЮ ДАЛЕКОМ?



За рубежи нашей родины россияне сегодня ездят довольно часто и с самыми разными целями, в том числе и для того, чтобы остаться там навсегда. Суровая статистика гласит, что ежегодно из России **эмигрируют около 100 тыс. россиян**. И хотя официальные органы ежегодно рапортуют о стремительном снижении числа тех, кто хочет покинуть родину, этих людей по-прежнему очень много. А если рассматривать не только количественный показатель, но и качественный, миграционная картина становится куда более мрачной. Так что же **заставляет людей добровольно покидать родные просторы?**

**Е**сли верить немецким, американским и английским форумам, где собираются эмигранты из России, переехать их заставили бытовые проблемы, коррупция и отсутствие всякой защищенности. «Вы только представьте. Решение мелкого бумажного вопроса в Англии требует пять минут. Поэтому в госучреждениях безлюдно,

никаких очередей. По улицам можно смело ходить в вечернее и ночное время суток. Чиновники не берут взятки — им их и не дают. Если потерял работу, заболел, нет денег — на улице никто не вышвырнет. Есть социальные службы: подберут, накормят, обогреют, найдут работу», — пишет наш бывший соотечественник. Согласно

данным опроса Фонда общественного мнения (ФОМ) за 2007 год, чаще всего, по мнению респондентов, россияне едут за границу «за богатством», «на заработки», «за долларами» или «длинным рублем» — подобные ответы дали 46% участников опроса. Примерно такие же цели, но несколько в ином ракурсе, называют и полагающие, что люди

отправляются за рубеж «не от хорошей жизни»: по мнению 27% респондентов, россияне уезжают туда, «чтобы жить по-человечески...», «пожить в свое удовольствие, как нормальные люди».

По мнению экспертов, эмигранты сегодня — это представители среднего класса, люди с высшим образованием, доктора наук, специалисты в своих областях, перспективные работники, творческая интеллигенция, все они уезжают за новыми возможностями, за самореализацией, за лучшей жизнью. Не последнюю роль играет фактор жилья. Уже давно ни для кого не секрет, что недвижимость за рубежом купить куда проще и, главное, дешевле, чем в своей стране.

Для сравнения возьмем, к примеру, Израиль — страну, на протяжении долгих лет лидирующую по числу «пригретых» ею мигрантов из России. По словам риэлторов, в стране обетованной, например, в Хайфе, можно без труда найти на вторичном рынке небольшую двухкомнатную квартиру стоимостью около \$100 тыс. А если «приплюсовать» сюда возможность получения ипотеки в израильском банке под 1,5% годовых, то московская недвижимость не выдержит никакой конкуренции.

Раз уж речь зашла об Израиле, то, по данным международного агентства недвижимости Gordon Rock, в 2009 году более 2 тыс. россиян приобрели недвижимость в этой стране. При средней цене покупки в \$240 тыс. объем сделок россиян с израильской недвижимостью по итогам прошлого года составил около \$500 млн. При этом среди иностранных покупателей россияне и граждане стран СНГ лидируют с серьезным отрывом — их доля составляет 40% от общего числа иностранных покупателей.

### »» ИММИГРАНТСКАЯ АРИФМЕТИКА

Конечно, покупка недвижимости за рубежом не означает автоматического переезда в чужую страну. Однако, как утверждают знающие люди, подчас это становится первым шагом для переезда навсегда. Захотят ли россияне поменять гражданство, по словам социологов, сейчас зависит в большей степени не от выталкивающего фактора, а от привлекающего. Именно усилением роли этого фактора эксперты объясняют тот факт, что уезжать из России стали меньше. Здесь стоит

сказать, что миграционная статистика и исследования на эту тему в последнее время стали более чем скромными и скудными. В Росстате в открытом доступе публикуются сухие цифры. Хотя каких-нибудь скромных комментариев с аналитическим налетом днем с огнем не сыщешь. Да и многочисленные фонды, изучающие общественное мнение, уже пару лет — то ли по своей инициативе, то ли по установке сверху — не интересуются, что думают россияне на сей счет. Однако, стоит признать: и Росстат, и независимые эксперты, в том числе из сферы real estate, утверждают, что в последнее время доля покидающих родину заметно уменьшилась. Так, по данным Росстата, число «выбывших из РФ» уменьшилось с 213 тыс. в 1998 году

до 32,5 тыс. в 2009 году. Цифры впечатляют, однако, не стоит забывать о том, что Росстат фиксирует официальных мигрантов, а сколько еще тех, кто уехал в дальние страны «попробовать» или «подзаработать» на несколько лет и страну об этом не уведомил — это первое. Второе — не стоит сбрасывать со счетов и тот факт, что, в отличие от кризиса 1998 года, кризис 2008 носил общемировой характер, и те, кто собирался покинуть страну, но не успел, просто-напросто решил переждать непогоду дома, набраться сил, а потом рвануть за бугор. Проще говоря, давайте посмотрим на миграционную статистику через пару лет.

Риэлторы вслед за Росстатом подтверждают положительные цифры.

#### CORALI SPA RESIDENCE

Страна/Регион .....	Кипр/Протарас
Объект продажи .....	квартиры
Общая площадь .....	40-116 м <sup>2</sup>
Цена .....	от €205 000



**Информация:** жилой комплекс, состоящий из 103 роскошных квартир, большинство из которых с видом на море. Место для парковки. Кладовая комната. Лифт. Кипрская современная архитектура. Комплекс расположен на пляже Протараса, в 500 м от центра курорта, в 40 мин от аэропорта Ларнаки, в 3 км от стоянки для яхты и поля для гольфа. Спортивно-оздоровительный центр на основе высоких технологий, ресторан, бар, два бассейна, детские площадки, сад, мини-рынок, SPA-зона, деловой центр. По желанию полное обслуживание квартир, как в отеле: консьерж, уборка и обслуживание номеров, доставка завтраков, обедов, ужинов, служба заботы о детях и т. д.

**Телефоны нашего представительства в Москве:**  
+7 (495) 542-15-41      +7(926) 226-25-19

[www.giovani.com.cy](http://www.giovani.com.cy)

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



#### KYMA BEACHSIDE RESIDENCES

Страна/Регион .....	Кипр/Айя-Напа
Объект продажи .....	виллы и бунгало
Общая площадь .....	389-528 м <sup>2</sup>
Цена .....	от €450 000



**Информация:** комплекс вилл и бунгало (всего 41 объект) расположен на морском побережье, рядом с бухтой Потамос. В каждой вилле есть большая веранда, камин и бассейн. Комплекс расположен в 20 мин от Ларнаки и международного аэропорта. В шаговой доступности магазины, автобусная остановка, туристическая зона. Подходит для постоянного проживания, каникул и аренды.

**Телефоны нашего представительства в Москве:**  
+7 (495) 542-15-41      +7(926) 226-25-19

[www.giovani.com.cy](http://www.giovani.com.cy)

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





Согласно данным все того же Gordon Rock, в 2009 году лишь 10% россиян покупали недвижимость в другой стране с целью получения вида на жительство (в том числе бизнес-иммиграция, получение мульти-визы), тогда как в 2008 году доля таких покупок составляла 20%.

По мнению **Юлии Кайновой, исполнительного директора компании FiedlerYaro GmbH**, доля россиян, приобретающих недвижимость за рубежом и реально заинтересованных в ВНЖ и ПМЖ, еще меньше — 5–7%.

«Практически все клиенты при покупке зарубежной недвижимости за-

но оформить необходимый документ. По истечении 5 лет наступит пора вести разговор и о гражданстве. Однако россиян, грезящих о турецком паспорте, пока крайне мало.

### »» БЕДНЫМ ВХОД ВОСПРЕЩЕН

По словам риэлторов, наших соотечественников больше всего интересует недвижимость стран Евросоюза и США. Что касается этих стран, то очень часто жилье за рубежом рассматривается россиянами как входной билет в Еврозону — беспрепятственный въезд на территории этих стран, лояльное налоговое законо-

Тем, кто может позволить себе «купить» зарубежный паспорт, он по большому счету и не нужен, если только для страховки. А тем, кому нужен действительно, риэлторы предложить ничего не могут

дают вопросы по возможностям получения ВНЖ и ПМЖ, но большинство, узнав, что не будут иметь проблем въезда и выезда из страны с помощью мульти-виз с правом пребывания 180 дней в году (неограниченное количество въездов и выездов), оставляют идею о ВНЖ на потом или навсегда», — рассказывает эксперт.

По ее словам, легче всего получить ВНЖ, купив недвижимость в Турции, здесь это обязательное условие сделки. Данный вид на жительство не дает права на работу, но при желании мож-

дательство, благоприятный бизнес-климат и т. д.

Само по себе приобретение недвижимости в этих странах не является основанием для получения вида на жительство или ПМЖ. Однако почти все страны предусматривают специальные программы для инвесторов, поддерживающих экономику страны. Так, например, в Германии, уверенно занимающей вторую строчку, после Израиля, с списке самых популярных стран среди российских мигрантов, действует закон, гарантирующий получение

ПМЖ, а затем гражданства через покупку коммерческой недвижимости либо действующей фирмы стоимостью от €250 тыс. При этом закон не запрещает приобретение готового бизнеса в кредит.

В США, которые расположились на третьем месте вышеуказанного рейтинга, можно открыть бизнес или дочернее предприятие российской компании — это даст право на получение бизнес-визы типа L. Виза выдается в общей сложности на срок до 7 лет. Однако через полтора-два года уже можно подавать документы на получение гринкард (гринкард — это резидентская виза, дающая право на постоянное проживание на территории США. Этот статус предоставляет все права и возможности гражданина США, за исключением избирательного права — *Прим. ред.*).

Существуют также визы инвестора — EB-5. Отличие от бизнес-визы в том, что инвестору достаточно только вложить деньги в американскую экономику. Получение гринкард в этом случае возможно уже через 3–6 месяцев, причем и для членов семьи инвестора (супруг/супруга и дети до 21 года). Эта виза выдается при инвестициях от \$500 тыс. (программа развития экономически отсталых регионов).

«На островах Карибского бассейна Сент-Китс и Невис программа получения ВНЖ работает с 1984 года, согласно части 2, секции 3 (5) Citizenship Act 1984, — рассказывает **Станислав Зингель, президент Gordon Rock**. — Для получения гражданства по данной программе требуются инвестиции в определенные районы и проекты в размере не менее \$400 тыс. Другой вариант — это благотворительный взнос в размере от \$200 тыс. в SIDF — Sugar Industry Diversification Foundation (благотворительный фонд)».

По его словам, данный вид на жительство будет скорее интересен не инвесторам, а людям, которым нужно право на проживание с возможностью въезжать в большинство европейских стран и на другие континенты. «Есть ряд ограничений, про которые многие российские компании умалчивают, а именно: в течение пяти лет вы не сможете продать свою недвижимость, не сможет перепродать свою недвижимость другому иностранцу, чтобы он получил ВНЖ, тем самым существенно сокращая потенциа-

ный круг покупателей своей недвижимости», — добавляет эксперт.

Соглашается с коллегой и **Елена Юргенева, директор по развитию бизнеса департамента элитной недвижимости Knight Frank**: «Приобретение недвижимости на Сент-Китс зачастую осуществляется без просмотра, по доверенности, потому что, по сути, приобретается не объект недвижимости для инвестиций или проживания, а паспорт этого государства. Стоит отметить, что по этой причине вся стоимость в Сент-Китс и Невис несколько переоценена в сравнении с аналогичными объектами в других странах Карибского бассейна, а за период кризиса (в отличие от других островов) цены на объекты недвижимости не снизились».

На Кипре с весны 2009 года действует постановление, согласно которому можно автоматически получить ВНЖ, купив на острове недвижимость стоимостью от €300 тыс., даже по ипотеке. Собственник жилья меньшей стоимости имеет право на получение многократной годовой визы на срок пребывания до 180 дней. Через три-пять лет возможно оформление ВНЖ. Однако статус ВНЖ не дает права на работу на Кипре.

Еще недавно Болгария выдавала ВНЖ всем инвесторам, приобретающим недвижимость на сумму от \$500 тыс. Сейчас порог увеличен до \$1 млн. Однако для пенсионеров условия остались прежними: предоставление загранпаспорта, пенсионного удостоверения, справки о полученной пенсии за последние 3 месяца, справки из болгарского банка о наличии не менее 2,5 тыс. левов (€1,25 тыс.) на счете и свидетельства права собственности на недвижимость в Болгарии (нотариальный акт) или договор долгосрочной аренды.

«В общем и целом, чтобы не ломать голову над тем, в какой из европейских стран купить недвижимость, чтобы потом получить ВНЖ и гражданство, легче всего пойти по схеме открытия компании в Швейцарии, а потом на ее имя приобрести недвижимость в любой из стран ЕС, — считает Юлия Кайнова. — Тем самым, при получении дохода от этой недвижимости инвестор будет экономить львиную долю налога на доходы (в этом случае налог на доходы составляет менее 2,5%) и при получении ВНЖ, а затем паспор-

та гражданина Швейцарии свободно перемещаться по странам ЕС и жить там, где нравится».

Все, конечно, хорошо, но, стоит признать, что большая часть программ, предусматривающих получение иностранцами ВНЖ и ПМЖ или упрощение процедуры их получения, связано с очень большими финансовыми обременениями. А большинство россиян все же не могут воспользоваться столь красиво расписанными риэлторами предложениями. Те, кто может позволить себе без проблем купить любую или почти любую недвижимость за рубежом или открыть там фирму, и в России живет не плохо. Как говорил известный персонаж не менее известного мультфильма, «а нас и здесь неплохо кормят».

#### » ПАСПОРТ ПРО ЗАПАС

Вот и получается, что риэлторы не лукавят, когда говорят о низком проценте интересующихся гражданством другой страны и о том, что покупатели заграничной недвижимости интересуются зарубежным паспортом так, на всякий пожарный. «Состоятельные граждане России устали бесконечно получать визы, держать паспорт в посольствах, ходить на собеседования. Все это делает планирование бизнес-поездок и путешествий проблемными, а жизнь некомфортной, — рассказывает **Петр Коваленко, руководитель регионального направления продаж зарубежной недвижимости компании IntermarkSavills**. — Кроме того, собственники недвижимости за рубежом хотят иметь возможность посетить ее, когда им удобно. В некотором смысле вид на жительство за рубежом можно рассматривать как страховку на случай непредвиденных обстоятельств». Выходит, что тем, кто может позволить себе «купить» зарубежный паспорт, он по большому счету и не нужен, если только для страховки. А тем, кому нужен действительно, риэлторы предложить ничего не могут. Значит, нужно идти по длинному пути...

К слову сказать, большинство опрошенных знакомых, друзей и коллег автора если и хотели бы покинуть навсегда родную страну, то только в мимолетных фантазиях и только в теплые страны — туда, где все люди всегда ходят в белых штанах...

В общем, все работают на статистику в пользу отечества. ■





## »» Лопающиеся пузыри. Сделано в Китае

На рынке недвижимости Китая надулся самый большой пузырь за всю его историю. По мнению аналитиков BNP Paribas, цены на китайскую недвижимость могут упасть на 20% во втором полугодии 2010 года.

По данным Global Property Guide, в I квартале 2010 года по сравнению с аналогичным периодом 2009 года цены на недвижимость в Гонконге выросли почти на 30%, на Тайване — на 20%. Аналитики Goldman Sachs Group Inc. и Credit Suisse Group AG уменьшили свои оценки показателей прибыльности китайских компаний сектора недвижимости, после того как рост цен в этой сфере в апреле 2010 года составил 12,8%. Этот факт побудил государство ужесточить регулирование рынка. По словам **Игоря Индриксона, директора департамента инвестиций в зарубежную недвижимость компании IntermarkSavills**, Китай уже несколько раз в этом году пытался «остудить» рынок недвижимости, в том числе увеличив предложение земли. Также вводились ограничения на продажи девелоперами недостроенного жилья, была запрещена покупка более чем двух квартир на семью, подняты минимальные ставки по ипотеке. «В результате ограничительных мер в мае в крупнейших городах Китая — Пекине, Шанхае и Шэньчжэне — было заключено сделок на 60–70% меньше, чем ранее. Для предотвращения спекуляций с недвижимостью власти также намерены ввести налоги на жилье», — добавляет эксперт. ■

## »» Вена – лучший город Земли

Согласно ежегодному рейтингу, составленному американской консалтинговой компанией Mercer, столица Австрии Вена является самым лучшим городом в мире по качеству жизни.

Кризис не смог выбить из тройки лидеров представителей Старого света, и они, как и год назад, возглавляют список лучших городов. Два российских города, попавшие в список, — Москва и Санкт-Петербург — не вошли даже в топ-150, заняв лишь 166-ю и 170-ю строчки из 221, обогнав лишь Каракас (столицу Венесуэлы) и Либревиль (столицу Габона). В рейтинге Mercer за отправную точку отсчета принят Нью-Йорк. Ему каждый год присваивается уровень жизни в 100 пунктов, и с ним сравниваются показатели других городов. В этот раз Нью-Йорк со своей 100-балльной отметкой занял 49-ю строчку рейтинга. При этом Вена, [лидер рейтинга], заработала 108,6 балла, уже второй раз потеснив традиционного лидера — Цюрих, а аут-

сайдер Багдад получил лишь 14,7 балла. Бронза досталась Женеве. Далее идут канадский Ванкувер и новозеландский Окленд. В первую десятку вошли также Дюссельдорф, Франкфурт, Мюнхен, Берн и Сидней. То есть семь из десяти городов-лидеров — представители Европы. ■

## »» За тень заплатишь отдельно

Индийские власти планируют с 1 июля нынешнего года ввести налог на приобретение жилья в размере 3,3% от стоимости объекта.

Дополнительные параметры объекта — например, наличие сада — будут облагаться налогом отдельно, по ставке 10% от их оценочной стоимости. Введение налога может спровоцировать дальнейший рост цен на жилье в стране. Также этому может способствовать увеличение ставок по ипотечным кредитам, считают риэлторы.

Напомним, что за минувший год недвижимость в Индии подорожала почти на 13%. Эксперты объясняют такой рост

активизацией зарубежных инвесторов и улучшением экономической ситуации в стране. ■

## »» Английские камни — самые дорогие

Риэлторы Великобритании решили оценить национальное богатство и подсчитали примерную стоимость главных достопримечательностей своей страны с учетом текущего уровня цен. Согласно риэлторскому прайсу, королевская резиденция Виндзорский замок сейчас стоит около £390,9 млн, а резиденция премьер-министра на Даунинг-стрит, дом 10, — £5,2 млн, а вот такой «объект недвижимости», как всемирно-известный Стоунхендж, «потянет» на £51 млн.

Разумеется, продавать эти объекты никто не собирается. Тем не менее, по подсчетам риэлторов, недвижимых активов у британского правительства более чем достаточно, чтобы расплатиться со всеми долгами казны, накопившимися за годы экономического кризиса. ■

# КВАРТИРА У МОРЯ — ОТДЫХ ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ

**О**тдых — это не только удовольствие, но и масса вопросов: Куда лучше всего отправить детей? Где родители смогут поправить здоровье и набраться сил? Наконец, как самому провести отпуск насыщенно и разнообразно? Собственные апартаменты на берегу моря от холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ» — это идеальное решение этой проблемы.

## Европейский курорт

Сейчас холдинг «Эталон-ЛенСпецСМУ» строит на болгарском курорте Золотые Пески жилой комплекс Golden Line. Добраться до курорта очень просто — достаточно сесть в самолет, и через два с половиной часа ваша семья окажется в Варне. Дорога отсюда до Золотых Песков занимает не более получаса.

По уровню инфраструктуры и качеству отдыха Золотые Пески по праву считаются лучшим болгарским курортом. Очень важно, что языковой барьер в общении с местным населением отсутствует: болгары хорошо говорят по-русски и доброжелательно относятся к гостям своей страны. Ваша семья будет чувствовать себя здесь как дома.

## Разнообразный отдых

Климат Золотых Песков покажется райским любому: летом средняя температура воздуха здесь составляет +28-30 °С, воды — +22-24 °С. Отдых на курорте проходит разнообразно и динамично: здесь можно взять напрокат яхту, покататься на водных лыжах, заняться дайвингом или подводной охотой. Для детей предусмотрена масса развлечений, в том числе аквапарк. Целебные минеральные источники помогут вашим родителям поправить здоровье.

Золотые Пески расположены на территории национального парка: отсюда можно всей семьей отправиться на прогулку по заповеднику.

## Апартаменты премиум-класса

Семиэтажный жилой комплекс Golden Line расположен в самом центре Золотых Песков, в 150 м от пляжа, в окружении многолетних деревьев. Уплотнительная застройка вокруг Golden Line запрещена, поэтому нет опасности, что деревья будут срублены, а под окнами начнется стройка.


На охраняемой территории комплекса будут расположены магазин, ресторан, детский и большой бассейн, SPA-центр и собственный подземный паркинг.



Все апартаменты сдаются с полной отделкой высокого качества. Именно таким должен быть настоящий дом на побережье: оригинальное решение пространства, просторный и светлый интерьер, комфортная мебель известных фирм, прекрасный вид из окна и чистый свежий воздух.

## Покупка с комфортом

Выбрать апартаменты и заключить договор можно в офисе «ЛенСпецСМУ». Оплата производится в рублях. На апартаменты в Golden Line действуют скидки. Вы также можете приобрести жилье в рассрочку — до окончания строительства (май 2011 года) она является беспроцентной.

Сейчас у вас есть уникальная возможность поближе познакомиться с Golden Line, отправившись в ознакомительный тур на Золотые Пески. Записаться в тур можно по телефону **8 (800) 333-0525** (звонок по России бесплатный). Компания возьмет на себя оформление билетов, виз и размещения, а в случае заключения договора предоставит скидку в размере стоимости тура. Спешите, количество мест ограничено! 



Автор: **Ольга ПЕРСИКОВА**

Тысячи российских любителей Красного моря уже **отказались** от формулы «**все включено**», **купили здесь недвижимость** и удовлетворяют свои повседневные потребности сами. К примеру, все побережье Хургады — длиной около 50 км. Стартуя из центра города, его можно объехать за пару часов. А чтобы **познакомить потенциального покупателя с основными новостройками**, агентам требуется в среднем три дня.

# САМ СЕБЕ ЕГИПТЯНИН





Знакомить с недвижимостью выражают готовность не только представители застройщиков и риэлторы, но и обслуживающий персонал отелей, гиды, таксисты. Однако, в отличие от пионеров рынка, приобретавших здесь жилье лет пять-шесть назад наугад, сегодняшним покупателям легче. Всегда можно расспросить соотечественника, который прошел весь путь от ожидания сдачи дома в эксплуатацию до покупки карнизов для штор в местных магазинах. Впрочем, деньги в Египет сейчас вкладывают не только «русские».

### »» ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНАЯ ТЕРРИТОРИЯ

«Хозяева здесь — англичане, пьют вино и играют в футбол», — это наблюдение сделал в Египте почти век назад поэт Николай Гумилев. С тех пор все изменилось. У власти в Египте давно арабы, одним из основных источников дохода стал туризм, а британских любителей футбола и напитков затмили своей

В самом строительном бизнесе иностранные деньги тоже присутствуют. Среди девелоперов встречаются структуры со смешанным египетско-европейским капиталом. Участником одного из курортных проектов «отметился» миллиардер Дональд Трамп. Многие компании сотрудничают с западными архитекторами-знаменитостями. Так, отель Serenia на новом курорте Сахл Хашиш (15 км от Хургады в сторону Макади) проектировали архитекторы бюро Нормана Фостера, авторы знаменитого дубайского отеля-паруса.

Что касается строительных подрядчиков, то, что бы там ни говорили некоторые агенты, строят исключительно египтяне. Технология — монолитный каркас, обкладка кирпичом. Цемент везут из Асуана, материалы для финишной отделки — из Каира, поэтому себестоимость строительства жилья в континентальной части получается ниже, чем на Синайском полу-

Квартиру в строящемся доме на второй линии от моря в Хургаде сейчас можно приобрести по цене **от \$20 тыс.**, готовую — **от \$30 тыс.** Это, конечно, не \$5 тыс., как на заре развития рынка, но тоже **очень бюджетно**

численностью россияне — 2 млн туристов за 2009 год. По данным египетского министерства туризма, именно наши соотечественники представляют сегодня самую многочисленную национальную группу гостей страны.

Впрочем, мнение о том, что курорты Египта чуть ли русская территория, — тоже натяжка. В общей массе туристов на долю соотечественников приходится лишь около 20% отдыхающих и экскурсантов. А рекорд по темпам роста турпотока и вовсе принадлежит англичанам (+23% за прошлый год). Этому способствует и общее имперское прошлое, и приемлемые цены, а теперь еще и активное строительство на побережье Красного моря жилья категории second home. Здесь уже начали появляться французские, английские и прочие национальные «комьюнити». Есть и известный русскоязычный анклав — жилой комплекс Arbat Residence. Но это скорее исключения: в большинстве заселенных крупных проектов состав жильцов многонационален.

Кроме того, на материке можно оформить недвижимость в собственность, а на Синае только взять в долгосрочную аренду на 99 лет. Эти два фактора в основном и определяют выбор россиян. Квартиру в строящемся доме на второй линии от моря в Хургаде сейчас можно приобрести по цене от \$20 тыс., готовую — от \$30 тыс. Это, конечно, не \$5 тыс., как на заре развития рынка, но тоже очень бюджетно.

### »» ПОДМОСКОВНАЯ ХУРГАДИНКА

«Русский» миф сложился именно благодаря Хургаде. Город этот принимает лишь 10% всех иностранных туристов, въезжающих в страну. Но среди соотечественников эта доля гораздо более велика. По разным оценкам, в зависимости от сезона на курорте одновременно находится 20–30 тыс. граждан РФ. Аудитория эта не исследована. Кто из них работники туристической сферы, кто приехал на неделю, а кто сезонный житель с собственной квартирой, не известно. Резидентскую



визу оформляют далеко не все домовладельцы. Большинство въезжает по обычной, одномесячной туристической визе и продлевает ее, пока позволяет законодательство: арендаторам и собственникам — дважды,

крупного промышленного или сырьевого центра (Екатеринбург, Тюмень, Уренгой), в возрасте от 35 до 50 лет. В основном семейные люди, но есть и одиночки. Мужчин и женщин примерно поровну. По социальному ста-

о том, чтобы переехать в Хургаду в преклонном возрасте. Или же имеют возможность работать удаленно и планируют обосноваться в тепле, рядом с пляжем уже сейчас. Бывает, семья переезжает на море из-за проблем со здоровьем детей.

## Элитное жилье в административном округе Хургада в основном сконцентрировано на курортах Эль-Гуна севернее города и в активно застраиваемом сейчас Сахл Хашише на юге

их гостям — однократно. Бывает, что жильцы купленных россиянами квартир не являются близкими родственниками домовладельца и по истечении срока действия турвизы едут на однодневную экскурсию в Иорданию или Израиль — это простейший способ перезапустить визовую процедуру. В консульстве РФ никто не регистрируется, поэтому и с российской стороны достоверной статистики о структуре «наших» в Хургаде нет.

По словам продавцов, средний покупатель жилья в Египте — это житель Москвы или Петербурга, реже

тусу это либо владельцы компаний, либо индивидуальные предприниматели. Хотя приезжают и те, кто, грубо говоря, «продал бабушкину квартиру». Основная мотивация — отдых. Если семья хочет жить в Египте минимум два три раза в год, то в долгосрочной перспективе, даже без учета возможного инвестиционного и арендного дохода, получается выгоднее, чем селиться в отеле. Некоторые заранее думают

Начав как относительно экономичное направление, сейчас египетский рынок вполне способен заинтересовать и покупателей с высокими запросами. Если пять лет назад какой-нибудь очень состоятельный любитель дайвинга искал в Хургаде виллу и видел при этом цену \$100 тыс., то вопрос покупки просто снимался — это не его уровень. Многие такие покупатели рассматривают варианты только от миллиона. Сейчас рынок подтянулся к запросам этой аудитории не только из-за роста цен (до кризиса доходил до 50–100% в год), но и по причине прицельного развития курортов и отдельных проектов класса «люкс» с соответствующим ландшафтом, сервисом, качеством отделки.

Элитное жилье в административном округе Хургада в основном сконцентрировано на курортах Эль-Гуна севернее города и в уже



упомянутом Сахл Хашише на юге. В последнем расположенные непосредственно рядом с пляжем виллы, например, в проекте Ocean Breeze (сдается в 2010 году), можно приобрести по цене от \$1,3 млн, хотя те, что подальше от моря, в миллион еще «не вписываются». По соседству готовые апартаменты с панорамным видом на море в жилом комплексе Palm Beach Piazza (заселен три года назад) недавно сменили владельца почти за \$500 тыс.

### »» СКОЛЬКО СТОИТ АРАБСКИЙ СТИЛЬ ЖИЗНИ

Каков бы ни был класс жилья, самостоятельная жизнь в Хургаде сильно отличается от проживания в отеле. В одной стороны, качество этой жизни — комфорт, уединение, домашнее питание — гораздо выше. С другой, приходится самому заниматься множеством бытовых проблем в стране, где местное население говорит зачастую только по-арабски. В новых жилых комплексах обычно есть управляющая компания. Она занимается не только коммунальным обслуживанием дома и территории, но может организовать уборку квартиры, сдачу ее в аренду, предоставить традиционные услуги отеля ресепшена. В элитных проектах плата за ее услуги составляет \$15–25 с м<sup>2</sup> жилья в год. Разница определяется плотностью застройки участка: чем больше садов и газонов, тем выше стоимость — оазис под окном содержать недешево.

В городе с покупкой продуктов проблем нет: рядом множество магазинов, рыбный и овощной рынки. А вот на территории загородных жилых комплексов торговые точки начинают функционировать, лишь когда набирается критическая масса проживающих. Должно быть минимум три-четыре функционирующих проекта, чтобы кто-то решился открыть рядом торговый бизнес. Впрочем, ввиду малых расстояний никто не считает это проблемой: люди из загородных поселений пару раз в неделю приезжают в Хургаду за покупками — та же практика, что и в Москве. Здесь две конкурирующих сети супермаркетов: Metro и Abu Ashera. Недавно за городской чертой открыли первый молл — огромный, по меркам Хургады, торговый центр Senza с бутиками, кинотеатрами и гипермаркетом.

Несколько лет назад острым вопросом была мебелировка. Первым поку-

пателям новых квартир приходилось нелегко: торговля предметами интерьера не успевала за строителями, ассортимент практически отсутствовал, преобладавший в магазинах стиль многих не удовлетворял. Все это умножалось на знаменитое «египетское время», когда заходила речь о доставке и монтаже. Чтобы контролировать процесс приходилось совершать дополнительные перелеты из Москвы. Сейчас сфера услуг подтянулась к спросу. Появились агенты, занимающиеся мебелировкой на условиях покупательской комиссии (около 10%). Выбор по каталогу или со склада, составление заказ-наряда, через месяц-два менеджер начинает присылать фотоотчеты о том, как преобразуется квартира, контролирует установку, организует вывоз мусора и уборку. Мебель у агентов и в магазинах сейчас есть на любой бюджет, в основном на заказ из Каира: европейская, китайская, индонезийская и египетская, в том числе и местной хургадской фабрики.

Для поездок по побережью можно купить машину, но потребуются оформить резидентскую визу. Но если вы живете в комплексе на первой линии или недалеко от коммерческого пляжа, какой-то острой необходимости в личном транспорте нет. Родственники и близкие друзья иногда покупают одно авто на несколько семей — тогда покупка оправдана. Услуги такси дешевы, и любая поездка по Хургаде или в ближайший пригород по стоимости укладывается в 3–10 египетских фунтов (примерно \$0,5–2). Со временем некоторые россияне обзаводятся здесь «личными водителями»: если таксист водит аккуратно, у него берут номер телефона и потом договариваются на нужное количество времени по необходимости. Например, подать машину в Сахл Хашиш, съездить в город на рынок, подождать пока семья поужинает в ресторане, отвезти обратно в загородную резиденцию. На это уйдет в среднем 3–4 часа и 150 фунтов (примерно \$25).

Дороги в Хургаде сейчас строятся очень хорошего качества. Иногда застройщикам дают лицензию только с условием благоустройства и развития прилегающих территорий. Решение о превращении побережья Хургады в курорт мирового класса принято на государственном уровне, и вложения в инфраструктуру составляют миллиарды долларов. ■

### ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

Мы купили жилье в Египте, последовав уговорам приятеля, любителя серфов и кайтов. Он привез нам картинку: приличное место, жилье уже готово, с отделкой. И мы решились. Весной 2008 года наши 80 м<sup>2</sup> на курорте Сахл Хашиш стоили €100 тыс. Риэлтор, который нам продал квартиру, говорит, что сейчас ее рыночная стоимость €150 тыс. Не знаю, насколько это правда. Мы купили жилье только для того, чтобы отдохнуть, и в вопрос цены, честно говоря, нас больше не трогает.

Квартира у нас, по московским понятиям, не очень большая: две спальни, площадь по факту, без лестниц и вестибюлей, около 60 м<sup>2</sup>. Для семьи с двумя детьми хватает: мы не собираемся в ней «тусоваться», переночевали — и на море. Для гостей поставили раскладной диван в гостиную.

По сравнению с отелями на нашем пляже намного свободнее. Прошлым летом, в июле, было занято лежаков десять. Комплекс соседствует с пятизвездочной гостиницей, и, поскольку ограждения нет, некоторые товарищи пытаются к нам оттуда проникнуть. Их тут же выставляют — пляж только для жильцов. Охраны полно: будки на пляже чуть ли не через каждые 20 м, и всех нас знают в лицо. Бывает, таксист попадет шумный, они мгновенно подходят, не ждут. Такие моменты очень приятны. Работники пляжа носят за тобой матрас, можно взять полотенце. Когда подъезжаешь к дому с покупками, выбегает обслуживающий персонал, берет сумки и относит до квартиры. Ну, где еще, кроме Востока, такое видано?

Рядом живут русские, немцы, англичане, итальянцы. Один англичанин, по-моему, даже кафе на территории купил, правда цены в нем такие, что мы предпочитаем пить кофе дома. Хотя под иностранцев сейчас открывается все больше супермаркетов, мы покупаем продукты на рынках, там все в три-четыре раза дешевле. Вид, конечно, у этих рынков — не для слабонервных, это я честно говорю. Но зато там такие фрукты и овощи — в отличие от московских, они ароматны и дешевы. Рыба потрясающая, фантастических размеров и цвета — «свежак», в отелях такого просто никогда не готовят.

Нас часто спрашивают, получается ли так выгоднее, чем отдыхать два-три раза в год в отеле. Не знаю. По мне, это просто интересно.

**Оксана М., домохозяйка (г. Москва)**

«Хочу жить на Променаде» — часто говорят риэлторам те россияне, кто принял принципиальное решение о покупке жилья в Хургаде. Здесь кипит жизнь, море у берега нормальной глубины, рядом аэропорт, изобилие магазинов и ресторанов, нет необходимости покупать машину. Правда имеется одно «но»: все новостройки в этой зоне стоят на второй линии от моря и дальше. Проект Samra Bay — редкое исключение.

# SAMRA BAY:

## У САМОГО КРАСНОГО МОРЯ



**П**роменада — неотъемлемая составляющая каждого хорошего курорта. Когда солнце садится, тысячи туристов по всему миру выходят побродить в поисках яркой открытки, сувенира, вкусной еды или романтического знакомства. В Хургаде светская жизнь сосредоточена на Village Road — прогулочной зоне в так называемом новом туристическом центре. Пятикилометровая полоса вдоль этой пешеходной улицы считается лучшим районом го-

рода. В отличие от аналогичных мест в Ялте, Анталье и Варне, хургадский Променада не засыпает зимой. В этом состоит его главная прелесть, как, впрочем, и египетской Красноморской Ривьеры в целом.

В последние годы туристическая инфраструктура административного округа Хургада стала разрастаться, и променады «локального значения» начали появляться в других точках побережья к югу и северу от города. Чего стоит Эль-

Гуна с ее яхтенной маринной или молодой курорт Сахл Хашиш, где 70% территории отдано под зеленые зоны. Однако, несмотря на явные эстетические достоинства, конкурировать с центром Хургады курортам-сателлитам нелегко. Здесь самый удобный вход в море, из-за чего стоимость размещения даже в отелях категории 4\* достаточно высока (на Променаде стоят такие популярные у россиян «четверки», как Sindbad и Grand Hotel). Во-вторых, район находится в непосредственной близости от аэропорта, 5–10 мин в пути. При этом взлетно-посадочная активность совершенно не ощущается. Если посмотреть на карту, можно увидеть, что полоса аэропорта Хургады ориентирована параллельно берегу. Самолеты заходят на нее, разворачиваясь в районе курорта Макади, в 12 км отсюда. А взлетают, соответственно, в направлении Старого города, оставляя пляжи нового центра в стороне.

Недостаток у Променада с точки зрения российских покупателей недвижимости, пожалуй, только один: все хотят первую линию, а жилья на ней, по меркам такого большого курорта, практически нет. Лучшие места заняты высококлассными отелями, и единственный элитный жилой комплекс Esplanada уже два с лишним года стоит среди них в полном одиночестве (виллы не берем — это совсем другая ценовая категория). Он давно заселен, цены на вторичном рынке начинают расти до \$3000/м<sup>2</sup> и не падали даже на пике кризиса. На размере жилья особо не сэкономишь: демократичные по площади студии архитекторами не предусмотрены. Да, на второй линии имеется множество проектов

столь же высокого класса почти за половину меньше деньги, но где там купаться? Только ездить на коммерческий или общественный пляж. А для большинства россиян это не просто лишние \$5 в день за лежак, а крушение исконной мечты о «домике у моря».

В прошлом году шанс реализовать мечту, не поступаясь качеством жизни, у покупателей появился. Это новый строящийся комплекс в южной части Променада. Он называется Samra Bay, и на самом деле имеет собственную бухту с пляжем километровой длины. На данный момент здесь, в паре сотен метров от воды, можно приобрести квартиры-новостройки на разной стадии готовности. Естественно, это выходит дешевле, чем приобретать на «вторичке» в Esplanada, кроме того,

По уровню строительства и отделки жилье в Samra Bay является элитным. Хотя рынок курортной недвижимости в Хургаде молод, стандарты год от года растут, да и вкусы российских покупателей застройщик хорошо изучил на своих прошлых проектах. Высокий уровень коммунального сервиса подкреплен присутствием на этой же территории отеля категории 5\*, управлять которым будет одна из ведущих международных сетей (с владельцем бренда сейчас ведутся переговоры). Фитнес, SPA, бассейны, рестораны и прочие курортные удобства у жильцов «частного сектора» обычно востребованы, несмотря на обилие конкурентов за пределами территории и изначальное стремление плавать только в море и питаться с рынка.

### Встраиваемся в южной части Променада комплексе Samra Bay планировкой предусмотрены студии (нижний порог цен — \$75 тыс.), плюс предлагается рассрочка платежа на время строительства по схеме 40–20–40

планировкой предусмотрены студии (нижний порог цен — \$75 тыс.), плюс предлагается традиционная рассрочка платежа на время строительства по схеме 40–20–40.

Кризис сделал россиян более осторожными в отношении строящегося жилья даже на родине, но в данном случае опасаться не приходится. Проект реализует одна из самых крупных и богатых региональных компаний-застройщиков, успешно построившая за последние 2–3 года несколько элитных жилых комплексов (в том числе на новом роскошном курорте Сахл Хашиш, здешней «Золотой миле»). Надежность инвестиций подкреплена не только репутацией компании, но и высокой ликвидностью предложения. Качественную отделку, уникальную архитектуру в принципе смогут предложить и другие, а вот море к порогу не подтянуть. В отношении участка Samra Bay — настоящий эксклюзив, и не удивительно, что квартиры здесь активно резервируются. В зданиях, которые должны быть сданы в конце 2011 года, осталось не так много свободных вариантов. Вторую очередь планируется ввести в строй летом 2012 года — в этом корпусе выбор шире.

Для тех, кто не интересуется египетским загаром и преследует исключительно инвестиционные цели, проект Samra Bay не менее интересен. В одном из зданий предполагается реализовать отработанную на мировых курортах схему hotel & apartments. Она состоит в том, что собственник передает свою квартиру в управление компании-хотельеру на восемь лет и получа-

#### Компания.....CHEDA Real Estate & Investment

Офис в Египте..... Хургада, торговый центр «Коттас»,  
..... 2 этаж, офис 133 (напротив отеля Марлин Инн)  
Тел.:.....+2 (012) 366-31-39, +2 (012) 734-83-89  
Офис в Москве..... ул. Б. Серпуховская, д. 44, офис 38  
Тел.:.....+7 (495) 761-88-70, +7 (495) 233-23-42  
Офис в Санкт-Петербурге..... Лиговский проспект, д. 274,  
..... офис 501а (м. Московские ворота)  
Тел.:.....+7 (812) 958-06-59, +7-906-272-72-00

ет гарантированный доход в размере от 6% годовых независимо от востребованности предложения у арендаторов. Первые два года выплат гарантированы крупнейшим частным банком Египта CIB, что также косвенно говорит о надежности застройщика и его способности выдержать заявленные темпы строительства. В других зданиях жилье, естественно, тоже можно сдавать — традиционным способом. Для сравнения: в единственном аналоге, уже упомянутом комплексе Esplanada ставки аренды двуспальных квартир начинаются от \$2 тыс. в месяц.

В России проект представляет компания CHEDA, работающая со всеми крупными строительными компаниями региона и, в частности, участвовавшая в реализации всех предыдущих комплексов застройщика Samra Bay. Сотни россиян, купившие у этого тандема квартиры, уже не первый год отдыхают в Египте по-домашнему, принимают гостей на собственных кухнях, пережидают русскую зиму на закрытых пляжах.

Вести подобный образ жизни в Египте можете и вы. ■



CHEDA Real Estate & Investment  
+7 (495) 761-88-70, +7 (495) 233-23-42

### » ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

Приобретите недвижимость

всего лишь за **€67,600**

получите  
через 6 лет \* **€125,911**

Читать полностью на стр. 4

### » ФИКТИВНЫМ БРАКАМ – ТВЕРДОЕ «НЕТ»

Муниципалитеты Кипра должны будут теперь регистрировать браки проживающих на острове иностранцев с киприотами или европейцами лишь только в том случае, если кто-либо из пары или оба проживают на территории данного муниципалитета. Как заявил министр внутренних дел Кипра Неоклис Силикиотис, закон об этом должен быть одобрен парламентом до того, как депутаты уйдут на летние каникулы. Новый закон позволит уменьшить количество браков, зарегистрированных в «добрых» муниципалитетах (к примеру, в муниципалитете Арадиппу), сотрудники которых довольствуются минимальным набором документов. После вступления в силу нового закона те муниципалитеты, в которых будет выявлено значительное количество фиктивных браков, могут быть лишены лицензии на совершение бракосочетаний. А эта статья сегодня составляет их значительную часть доходов.



ром документов. После вступления в силу нового закона те муниципалитеты, в которых будет выявлено значительное количество фиктивных браков, могут быть лишены лицензии на совершение бракосочетаний. А эта статья сегодня составляет их значительную часть доходов.

Еще одно новшество – теперь после заключения брака к молодоженам в любой момент могут «нагрянуть в гости» сотрудники иммиграционного ведомства, чтобы удостовериться, что пара живет не только под одной крышей, но и ведет общее хозяйство. Впрочем, данный закон не должен помешать брачному бизнесу муниципалитетов, регистрирующих браки иностранцев, специально прибывших для этой цели на остров богини любви и красоты Афродиты. Туристов будут регистрировать (как и прежде) при наличии минимального набора документов. По подсчетам мэра Паралимни Андреаса Цоккоса, брачный бизнес на Кипре приносит около €40 млн в год отелям, ресторанам и фирмам по организации свадеб.

### » ТУРИСТОВ ВСЕ БОЛЬШЕ

Впервые за последние 15 лет на Кипре был зарегистрирован рост туристического потока. По данным статистической службы, в марте число посетивших остров гостей возросло по сравнению с тем же месяцем прошлого года на 14,8%.

Этот подъем был обеспечен главным образом за счет отдыхающих из России, Германии и Великобритании, которые традиционно лидируют на туристическом рынке Кипра. Поток туристов из России, занимающей вторую строчку в списке стран, граждане которых чаще всего приезжают отдыхать на остров, увеличился на 10,8% – в марте на Кипре побывало 4325 россиян.

Всего же за первые три месяца этого года число прибывающих на остров туристов увеличилось на 5,6% – до 205 тыс. человек – по сравнению с первым кварталом 2009 года. Эти данные позволяют руководителям туристической



ческой отрасли республики Кипр, которая дает примерно 12% ВВП страны, делать оптимистические прогнозы на нынешний год.

### » КИПР СТАНЕТ ВЕЛОСИПЕДНЫМ РАЕМ

Лимассол первым из кипрских городов решил поддержать велосипедистов, обратившись за советом к специалистам одной из европейских «велосипедных столиц». Недавно город посетил директор департамента дорожного движения Амстердама Франц Корнелис, в течении трех дней изучавший особенности поведения местных водителей и качество городских дорог.

По результатам его исследования будут выданы рекомендации, необходимые для изменения транспортной системы, которая должна стать удобной не только для автомобилистов, но и для велосипедистов. Эту инициативу готова поддержать и столица Кипра Никосия. Восемь муниципалитетов, расположенных на ее территории, готовы организовать сеть проката велосипедов. Первоначально она будет насчитывать 29 станций. Жители города смогут взять в аренду любой из 340 велосипедов: залогом станет номер банковской карты. Предполагается, что первые два часа аренды будут бесплатными. За каждый последующий час с карты будет сниматься по одному евро. Если нововведение окажется востребованным, то сеть проката велосипедов будет расширена.



# Компания Pafilia

## услуги высочайшего класса



**К**вартиры на Кипре давно пользуются заслуженной популярностью у покупателей со всего мира. Экологичные технологии строительства, современные строительные материалы, необычные архитектурные объекты и наличие всех необходимых удобств делают дома на Кипре идеальным местом для красивой жизни. Специалисты готовы создать эксклюзивный проект, полностью отвечающий вашим требованиям.

Если вас интересует недвижимость на Пафосе, компания Pafilia предложит большой выбор вариантов в этом культурно-историческом центре. Рекомендуем также обратить внимание на недвижимость в Лимассоле и Полисе, которая привлекает ценителей хорошего жилья.

Мы предлагаем широкий выбор объектов недвижимости: частные апартаменты, таунхаусы, бунгало, виллы и земельные участки с домами, построенными по индивидуальным проектам, в самых лучших районах и по самым низким ценам, с предоставлением полного права собственности на все виды

недвижимости. За свои деньги вы получите максимальный результат. Наша компания, основанная в 1977 г., предлагает клиентам свой 30-летний опыт. Действительно, за эти годы более 10 000 клиентов воспользовались нашими услугами и стали счастливыми домовладельцами. Мы очень гордимся нашим послепродажным сервисом, и не без оснований. В настоящее время мы занимаемся 36 проектами для более 1200 владельцев недвижимости, обещая уделить особое внимание деталям и применить индивидуальный подход при оказании широкого спектра услуг, подобранных специально для наших клиентов.

◆ Широкий выбор частных апартаментов, таунхаусов, бунгало, вилл и земельных участков с домами, построенными по индивидуальным проектам, с предоставлением полного права собственности на все виды недвижимости.

◆ Самые лучшие районы и самые низкие цены — за свои деньги вы получите максимальный результат.

◆ Осознание того, что вы находитесь в надежных руках. Pafilia является членом Ассоциации профессионалов международной недвижимости (AIPP) и Федерации иностранных девелоперов, агентов и консультантов.

◆ Мы строим дома, завоевывающие награды. С 1996 г. Pafilia получила 21 награду в сфере недвижимости. Совсем недавно, в 2008 г., жилой комплекс «Пафилия Гарденс» был признан лучшим объектом недвижимости на Кипре, обойдя других сильных соперников за золотую медаль, а жилой комплекс «Минфис-Хилз» стал победителем в Рейтинге 20-ти лучших строящихся объектов. В 2007 г. мы получили серебряные награды в номинации Лучшие апартаменты и Лучшая вилла в Международной церемонии награждения недвижимости строящейся за границей.

◆ Простые схемы оплаты в сочетании с юридической и финансовой поддержкой помогают совершить покупку без каких-либо затруднений.

◆ Тщательно продуманный послепродажный сервис помогает обустроить дом и с легкостью окунуться в жизнь острова.

◆ Хорошо развитый отдел вторичного жилья учитывает любые будущие пожелания связанные с объектом недвижимости.

### PAFILIA В ЛИЦАХ



**Памбос Хараламбос**  
менеджер  
по недвижимости

*Pafilia дала мне возможность сделать ту карьеру, которая была для меня идеальной. Работа в Pafilia приносит мне ощущение*

*того, что я часть команды. Я чувствую себя частью коллектива Pafilia, где командная работа является основой, а новые идеи поощряются и поддерживаются. Эта гибкость и способность к сотрудничеству, которые позволяют мне расширять горизонты моих возможностей каждый день. ■*



**Джоанна Иоанну**  
директор кадровой  
службы

*В Pafilia работают творческие люди из разных областей — проектирование, строительство, техническое обслуживание,*

*сбыт, маркетинг и клиентская поддержка, — что позволяет предоставлять нашим сотрудникам и клиентам широкий спектр возможностей и услуг. Наш обширный опыт делает нас профессионалами в своей области. Обширные возможности делают Pafilia прекрасным местом для работы. ■*

### HESPERIDES GARDENS (PEYIA)

Ваучер на меблировку апартаментов на €8 000, гарантированная аренда – 5% на 3 года

Проект Hesperides Gardens, название которого произошло от имени знаменитого фруктового сада, смело можно назвать маленьким средиземноморским раем. Преимуществом данного проекта являются огромные веранды – идеальное место для отдыха или обеда на свежем воздухе с друзьями или с семьей. В некоторых домах есть садик с бассейном на крыше, откуда открываются потрясающие виды на море. Дома располагаются вокруг двух бассейнов с просторными площадками для отдыха, оборудованными лежаками и зонтами. Живописная зеленая территория проекта примыкает к городскому парку.

Комплекс Hesperides Gardens расположен всего в нескольких минутах езды от песчаных пляжей Корал Бей и международного аэропорта Пафоса.

**РЕАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:** 2-спальные апартаменты площадью от 105 м<sup>2</sup>. Цена – от €205 000.



### POLIS GARDENS (POLIS)

Ваучер на меблировку апартаментов на €8 000, гарантированная аренда — 5% на 3 года

Polis Gardens находится в исторической части города Полис, на краю национального парка Akamas, в непосредственной близости от Средиземного моря. Дома расположены вокруг большого бассейна, предназначенного для жителей комплекса. Архитектурные детали – такие как кладка и арки из натурального камня, а также каминны – придают строениям национальный колорит. Особого внимания заслуживают большие солнечные веранды и зеленые патио с собственными беседками, которые есть в некоторых таунхаусах.

Жителям комплекса предоставляются превосходные возможности для проведения досуга. В окрестностях Polis Gardens можно совершать прогулки по тропинкам живописных холмов заповедника, купаться в кристально чистом море и наслаждаться всеми традиционными развлечениями, которые широко предлагают рестораны и ночные клубы Полиса.

**РЕАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:** 2-спальные апартаменты площадью от 80 м<sup>2</sup>. Цена – от €226 600.



### IRIS VILLAGE (PAFOS)

Ваучер на меблировку апартаментов на €8 000, гарантированная аренда – 5% на 4 года

Iris Village – это современный проект в средиземноморском стиле, расположенный в новом жилом районе Пафоса. Этот район идеально подходит тем, кто ищет спокойствия и отдыха рядом с побережьем теплого Средиземного моря.

Просторные 1-3-спальные квартиры расположены в небольших отдельных зданиях с шикарными фойе и лифтами. Некоторые квартиры имеют вид на море. В комплексе построено несколько подземных парковок для жителей и их гостей.

В пешей доступности от Iris Village находится множество ресторанов и магазинов туристического Като Пафоса. Вообще набережная Пафоса, где можно найти рестораны, кафе и магазины на любой вкус, невероятно приятна для вечерних прогулок.

**РЕАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:** 2-спальные апартаменты площадью от 98 м<sup>2</sup>. Цена – от €256 000.





# НОВЫЙ ПРОЕКТ КОМПАНИИ ELYSIA PARK, КАТО РАФОС

**В**нимание потенциальных инвесторов предлагается уникальная возможность инвестировать в полностью оборудованную и меблированную недвижимость, которая позволяет получить гарантированный доход от аренды, обеспечивает высокий прирост капитала и дает великолепные результаты возврата инвестиций в течение 6 лет.

## ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- Недвижимость полностью обустроена (оборудование стоимостью €18 000).
- Гарантированный 5% годовой доход от аренды в течение 5 лет.
- 6 недель в году для личного использования.
- 10% депозит при подписании контракта.
- 10% при сдаче недвижимости в эксплуатацию.

## ФИНАНСОВЫЕ ПАРАМЕТРЫ

- Выгодная ипотека с финансированием до 80% от стоимости недвижимости.
- Процентная ставка для американского доллара 4,25%.
- Отсрочка выплат до момента сдачи объекта в эксплуатацию.
- Позитивное движение денежной наличности.



## УСЛОВИЯ ДОГОВОРА\*

Это предложение действует при покупке недвижимости в Elysia Park до конца 2010 года. В случае если клиент нуждается в финансировании, таковое может быть предоставлено кипрским отделением Alpha Bank в виде кредитного пакета Flexi Loan, но только в швейцарских франках. «Пафилия» оставляет за собой право отозвать это предложение в любое время. Валовой доход с инвестированного капитала в размере €125 911 рассчитан для недвижимости стоимостью €338 000 при кредитном пакете Flexi Home в американских долларах с процентной ставкой 4,25% на период 40 лет и последующей перепродажей через 6 лет.



## Перспективная оценка возврата инвестиций\*

	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5	Год 6	Всего
Доход от аренды							
Проценты	0%	5%	5%	5%	5%	5%	
Выплаты клиенту		€16,900	€16,900	€16,900	€16,900	€16,900	€84,500 (2)
Выплаты по ипотеке							
Сумма	€0	€12,960	€12,960	€12,960	€14,760	€14,760	€68,400
Повышение стоимости недвижимости							
Проценты	0%	3%	5%	7%	7%	7%	
Сумма	€0	€10,140	€17,407	€25,588	€27,379	€29,296	€109,811
Новая цена недвижимости	€338,000	€348,140	€365,547	€391,135	€418,515	€447,811 (1)	

Компания ..... **PAFILIA**  
 Офис в Москве ..... г. Москва, 123610, Центр международной торговли, Краснопресненская наб., 12, подъезд 6, этаж 10, офис 1032  
 Телефон ..... +7 (495) 258-19-70  
 E-mail ..... russian@pafilia.com

Офис в Санкт-Петербурге ..... 197022, Аптекарская набережная, 20А, офис 225, бизнес-центр «Авеню»  
 Телефон ..... +7 (812) 958-06-59  
 E-mail ..... s.zelenyak@pafilia.com  
 Web ..... www.pafilia.ru



# В КУРСЕ БРЮССЕЛЯ

**К**акой город является столицей европейской бюрократии? Большинство жителей старого света на этот вопрос ответят не задумываясь – конечно же, Брюссель. А какой город является столицей мирового пивоварения? Где расположен самый большой на планете пункт по продаже шоколада? Где находится единственное творение рук человеческих, которое видно с Луны? Все в том же Брюсселе.

По сравнению с довольно дерзким, расположенным по соседству, Амстердамом Брюссель создает впечатлительные классического буржуазного города. Бытует мнение, что бельгийцы стремятся сделать еще более спокойной свою и без того размеренную жизнь. Вероятно, именно поэтому европейцы рассказывают про брюссельцев такие же анекдоты, как в России про представителей крайнего севера или прибалтов.

Впрочем, чувства юмора жителям бельгийской столицы не занимать. Как известно, Брюссель является штаб-квартирой Европейского союза и Североатлантического альянса, здесь также расположено множество других ведомств и организаций. А самым узнаваемым символом города стал не какой-нибудь внушительный собор или важное учреждение, а крохотный, ростом 60 см, бронзовый мальчик, который вот уже почти 400 лет занят своим простым и важным делом. По древней традиции, время от времени малыша одевают в разнообразные наряды. Например, облачают в генеральский мундир или национальную одежду Непала. Есть даже миниатюрный скафандр, который подарили российские космонавты.

Не так давно в центре Брюсселя появился памятник девочке. Она занята тем же процессом, что и ее старший брат. Но бельгийцев не унять – один из тротуаров столицы орошает бронзовая собака. Туристы шутят, что это все от пива, которое так любят бельгийцы. В стране производят более 600 сортов этого пенного напитка. Есть даже Академия пивоварения.

Среди других гастрономических пристрастий брюссельцев – шоколад. В среднем каждый бельгиец съедает 16 кг этого сладкого продукта в год. А национальный бельгийский аэропорт, куда прилетают лайнеры Brussels Airlines, является самым большим в мире пунктом продажи шоколада. В общем, худеть лучше дома – бельгийская кухня этому не способствует.


Впрочем, сами бельгийцы довольно подвижны. Всем видам транспорта здесь предпочитают велосипеды, не смотря на прекрасно развитую дорожную инфраструктуру. Бельгийская автомагистральная система видна даже с Луны. Она органично вписалась в природный и в исторический ландшафт. Старинные дома, ратуши и замки – все это бережно сохраняется и удивительным образом сочетается с огромными веселыми граффити на стенах современных домов. Не менее очарователен вид средневекового города и в ясную погоду. Правда не с луны, а через иллюминатор самолета, скажем Brussels Airlines, который вас с комфортом доставит в Брюссель.

Да, а еще Бельгия – это мировой алмазный центр, здесь придумали саксофон, масляные краски, брюссельскую капусту и многое другое. Пожалуй, в Европе нет столь древнего города, который бы так смело шагнул

в третье тысячелетие, как это сделал Брюссель.

В общем, лучше один раз сесть на самолет Brussels Airlines, отличающийся своей пунктуальностью, удобством и высоким классом обслуживания, и все самому увидеть, чем сто раз услышать. Прилететь в Брюссель с помощью этой авиакомпании по карману большинству путешественников. Пассажирам предлагают два варианта тарифов экономкласса: b.flex economy+ и b. ight economy. Также пассажир имеет возможность купить авиабилеты класса b.business. Причем для постоянных пассажиров авиакомпании действуют бонусы. Так, разработана специальная программа поощрения Miles & More, участникам которой начисляются мили за полет с Brussels Airlines или за пользование услугами партнеров Brussels Airlines. А накопленный «километраж» можно обменять на полет или воспользоваться привилегиями компании.

Причем Brussels Airlines довезут не только до бельгийской столицы. У авиакомпании десятки маршрутов как в города Европы, так и Америки, Ближнего востока и Азии, кроме этого, компания совершает перелеты в Африку, в 18 направлениях.

С авиакомпанией мы определились, ну а дальше – весь мир как на ладони. 

Компания .....	Brusselsairlines
Телефон .....	+7 (495) 564-82-59
Сайт .....	www.brusselsairlines.com
E-mail .....	brusselsairlines@aviareps.com



## brussels airlines

A STAR ALLIANCE MEMBER



# Выгодная покупка на Кипре и в Греции

Всего за

**10%**

получите ключи  
от Вашего дома

- 50 лет успешной работы
- Выбор из более, чем 300 проектов
- Цены от 99,500
- Рассрочка платежа на 20 лет
- Возмещаемые ознакомительные поездки



**Leptos Estates**  
*the Leading property developers*

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)

ГОЛОВНОЙ ОФИС: 111, Авеню Апостолос Павлос, CY – 8046, Пафос, Кипр  
Тел: (+357) 26 880 120 | e-mail: [info@LeptosEstates.com](mailto:info@LeptosEstates.com) | [www.LeptosEstates.ru](http://www.LeptosEstates.ru)

# ВСЁ УСТРОИТСЯ!

## ПИК ГРУППА

получены **ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИИ**  
в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 103 от 14.02.09



## МОСКВА

- М «ПРАЖСКАЯ»,**  
 жилой комплекс «Битцевский»,  
 ул. Красного Маяка (КОПЭ-М-БАШНЯ, КОПЭ-М-ПАРУС)
- М «ЮГО-ЗАПАДНАЯ»,**  
 жилой р-н «Ново-Переделкино»,  
 мкр. 14, ул. Лукинская
- М «ТЕПЛЫЙ СТАН»,**  
 ул. Академика Виноградова,  
 мкр. 8В, вл. 7, корп. 7, 12 (индив. проект)
- М «СВИБЛОВО»,**  
 жилой комплекс «Заповедный Уголок»,  
 ул. Заповедная, вл. 14–16 (КОПЭ-М-БАШНЯ, П-ЗМ)
- М «СЕМЕНОВСКАЯ»,**  
 пр-т Буденного, вл. 26, к. 2  
 8-я ул. Соколиной Горы,  
 д. 8, корп. 2, соор. 3
- М «УЛИЦА 1905 ГОДА»,**  
 Шмитовский пр-д, д. 20 (индив. проект)
- М «ВДНХ»,**  
 пр-т Мира, вл. 165–169 (индив. проект)  
 Ярославское ш., д. 122
- М «КОЛОМЕНСКАЯ»,**  
 Нагатинская наб., вл. 56А
- М «ДОМОДЕДОВСКАЯ»,**  
 Ореховый пр-д, вл. 41 (КОПЭ)

## ПОДМОСКОВЬЕ

- г. ЛЮБЕРЦЫ,**  
 жилой район «Красная Горка», мкр. 7–8
- г. МЫТИЩИ,**  
 жилой район «Ярославский»
- г. ХИМКИ,**  
 жилой район «Левобережный»,  
 ул. Совхозная, к. 4 (индив. проект),  
 к. 11 (КОПЭ-М-ПАРУС), к. 17 (111-М)
- жилой район «Новокуркино»,**  
 мкр. 7 (КОПЭ-М-ПАРУС)
- жилой район «Юбилейный»**
- г. ДОЛГОПРУДНЫЙ,**  
 мкр. «Центральный»  
 поселок «Береговой». Таунхаусы
- г. ДМИТРОВ,** ул. Махалина,  
 к. 4 (индив. проект), к. 13 (111-М)

## РЕГИОНЫ

- г. ОБНИНСК,**  
 мкр. «Северный-2»,  
 мкр. 38 (индив. проект)

- |             |           |                                 |
|-------------|-----------|---------------------------------|
| Квартирьы   | Нежилые   | Паркинг                         |
| Рассрочка   | Ипотека   | Ипотека под залог собственности |
| Новый адрес | Построено |                                 |