

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ



СЕНТЯБРЬ 2010 (№54)

DIGEST OF RUSSIAN AND FOREIGN REAL ESTATE MAGAZINE

WWW.D-N.RU

ЭЛИТАРНОСТЬ СТОЛИЦЫ ПОКА НЕ ДОКАЗАНА?

С. 10



214-ФЗ: ПЯТЬ ЛЕТ
С ПРАВОМ ПЕРЕПИСКИ » С. 24

РУССКИЕ ОТКРЫЛИ СЕЗОН
ОХОТЫ ЗА ДОХОДОМ » С. 78

Pafilia



1



2



3



4

**3,8% ГОДОВЫХ
(В ДОЛЛАРАХ США)
4,25% ГОДОВЫХ
(В ЕВРО)
РАССРОЧКА
ДО 40 ЛЕТ**

Amorosa

**Элитные виллы с собственным
выходом к морю.**

Предельное внимание при создании дизайна этого эксклюзивного проекта было уделено уединённому отдыху и исключительной роскоши. Из каждой виллы открывается захватывающий дух вид на море и горы. Этот первоклассный комплекс сочетает в себе элементы традиционной архитектуры и современные удобства элитного образа жизни.

Виллы расположены на берегу одного из самых нетронутых пляжей острова, по соседству с Национальным парком Акамас, где произрастают редкие виды растений; местом, где гнездятся местные черепахи. Пляж вилл Amorosa награждён «Голубым флагом» ЕС, который выдаётся самым чистым и нетронутым пляжам. Жизнь, полная удовольствий у берегов кристально чистой воды, ожидает владельцев вилл Amorosa.

**МОСКВА (495) 258 1970
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (812) 680 2 888
WWW.PAFILIA.RU**

**1 Amorosa
2 Pine Sea View Villas, Argaka
3 Elysia Park, Kato Pafos
4 The Emerald, Limassol**

**... Там, где волны
средиземноморья ласкают
нагретый солнцем золотистый
песок, нам есть, что показать ...**



Pine Sea View Villas, Argaka

**Элитные виллы в Аргаке
Средиземноморский рай!**

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. На просторном первом этаже много открытого пространства и света. Особое место здесь занимает гостиная с оригинальным камином, гостевые спальни во многих виллах также располагаются на этом этаже. Особой изюминкой второго этажа является большая веранда, расположенная над бассейном (собственный бассейн у каждой виллы) и садом. Это идеальное место для безмятежного отдыха на свежем воздухе. Только здесь можно почувствовать великолепие и обаяние теплой средиземноморской ночи с ее неповторимыми пленяющими запахами, россыпью звезд на небе и убаюкивающим рокотом волн на море.

Комплекс расположен вблизи города Полис – традиционного кипрского поселения. Здесь представлен большой выбор услуг и развлечений. На машине за 5-10 минут можно доехать до Лачи – рыбацкой деревушке с недавно отстроенной современной мариной, а также знаменитыми на весь Кипр рыбными ресторанами и тавернами.

Elysia Park, Kato Pafos

**Апартаменты и таунхаусы в Като Пафосе
Новый подход к шикарной жизни**

Комплекс Elysia Park расположен в сердце Като Пафоса, одного из самых известных городов Кипра, всего в 15 минутах ходьбы до живописной бухты Пафоса и исторических раскопок. На сегодня Пафос является излюбленным местом отдыха для туристов. Здесь можно насладиться всеми нюансами средиземноморской жизни.

По уровню обслуживания, позиционирования, и качеству отделочных материалов Elysia Park будет соответствовать уровню лучших пятизвездочных отелей. В состав комплекса включены: рецепция, консьерж – сервис, тренажёрный зал, две детские площадки, баскетбольная площадка, два огромных бассейна, SPA-зона с крытым бассейном и пятью SPA-салонами, конференц-зал, централизованная система спутникового телевидения. Все эти сервисы будут доступны только жильцам проекта. В дополнения к эксклюзивным сервисам, в состав проекта включены: рестораны, салон красоты, кофейня, булочная, химчистка, банк, информационный офис Pafilia.

Elysia Park, будет самым большим проектом жилой недвижимости на Кипре, и будет включать в себя 350 единиц недвижимости, как апартаменты, так и таунхаусы.

The Emerald, Limassol

**Элитные апартаменты в Лимассоле –
Городская жизнь в 200м от моря**

Расположенный в сердце Лимассола, элитный комплекс апартаментов The Emerald объединил в себе лучшее из современной архитектуры, разнообразия отделочных материалов и расположения. Эти апартаменты предоставят Вам возможность насладиться городской жизнью в лучшей ее форме.

Престижные апартаменты расположены на отличном участке всего в 200 м от главной набережной аллеи Лимассола. Такое уникальное расположение открывает виды на набережную и Средиземное море, городские пейзажи и горы Троодос.

Дополнительно, этот район предоставляет прекрасные возможности для шопинга. Вам не придется пользоваться автомобилем для того, чтобы попасть на песчаный пляж, парк, набережную аллею, магазин или ресторан – все находится в пределах пешей прогулки.

Этот стильный проект состоит из апартаментов с 1-й, 2-мя и 3-мя спальнями, а также пентхаусов с тремя спальнями с лучшими видами средиземноморья. Внутренняя отделка апартаментов разработана в стиле, который идеально дополняет современный экстерьер. На территории комплекса будет построен бассейн. Прекрасный ландшафтный дизайн внутренней территории, собственный паркинг.

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: Николай Веденяпин, Анна Кантемирова, Ярослав Ушаков

Иллюстрации на стр. 40-45 Михаил Золотарев

Из архивов: «ИНКОМ», ПИК, МГСН, «МОРТОН», «Калинка-Риэлти», «Азбука Жилья», «МЭТР РОШЕ-Запад», «Московское Агентство Недвижимости», «Столица», «КВАРТИ.РУ», Pafila, CHEDA Real Estate&Investment, Knight Frank, IntermarkSavills, Blackwood, Penny Lane Realty, DOKI.

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 законодательства 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 зарубежной недвижимости», **запрещается** без письменного согласия редакции.

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

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

ЛЮДИ ГОВОРЯТ

Неубываемая аренда с лицом интеллигента 6

Специалисты рынка недвижимости единогласно признали рынок аренды наименее пострадавшим от кризиса. В чем секрет «живучести» аренды, разбираются эксперты.

МОСКВА

ПЕРСПЕКТИВЫ

Элитарность столицы пока не доказана 10

Деление столичного жилья на экономкласс, бизнес-класс и «элитку» вызывает много споров. Тем не менее, по данным агентства, сегодня средняя цена м² так называемого премиум-класса \$14,9 тыс. Как же эксперты составили статистику по продукту, четкого описания которого нет ни у одного из игроков рынка?

ПРОЕКТЫ

Стиль как точка отсчета 14

Ни страшная жара, ни затянувшийся Москву смог, ни сезон отпусков не смогли противостоять росту стоимости жилья. Единственное, что пока не меняется, – это потребительские критерии выбора жилья.



ТОНКОСТИ

Что в имени тебе моем? 18

Название улицы, на которой находится дом, является первым контактом потенциального покупателя с объектом недвижимости, поэтому оно в первую очередь призвано привлечь их внимание. Есть ли взаимосвязь между названием улицы и первым впечатлением?

ПРОЕКТЫ

Застройщиков ценят за качество 23

Последние два года серьезно поменяли расклад сил на столичном рынке новостроек – если ранее его уверенно можно было назвать рынком продавца, то теперь он стал рынком покупателя.

ФИНАНСЫ

Закон о долевом строительстве.

Пять лет с правом переписки 24

Через пять лет после вступления в силу в закон о долевом строительстве № 214-ФЗ был внесен очередной пакет поправок. Третий по счету. Станет ли он последним?

стр. 72



АНДРЕАС ХУЛУДИС

“ Количество инвесторов и просто покупателей недвижимости на Кипре вернулось к своим докризисным показателям. Кроме того, за последние два года цены на жилье здесь практически не изменились. Наш рынок всегда был и остается одним из самых стабильных в Европе. В этом основная причина его привлекательности, в первую очередь, для многочисленных инвесторов из-за рубежа ”

стр. 54



стр. 58





АКТЕР ПАРК-ОТЕЛЬ



*Крым. Тихий центр Ялты. Дом на берегу моря, в старинном Массандровском парке. Уже построен.
Апартаменты класса Premium в собственность.*



www.akterparkhotel.ru

Офис в Москве / +7 (495) 544 72 70 / +7 (985) 762 30 86 *e-mail:* parkotel-acter@list.ru

Офис в Ялте / +38 (0654) 27 28 02 *e-mail:* parkotel-acter@mail.ru

ПРОЕКТЫ

Когда выбор легок и приятен 30

Выбирая квартиру, покупатели все чаще обращают свои взгляды на Подмоскovie — инфраструктура области активно развивается, возводится качественное жилье. Однако решение в пользу Подмоскovie оставляет еще множество вопросов. Один из них — выбор надежного застройщика.

ТОЧКА ОТСЧЕТА

Стрит-ретейл —

голубые фишки коммерческой недвижимости. 32

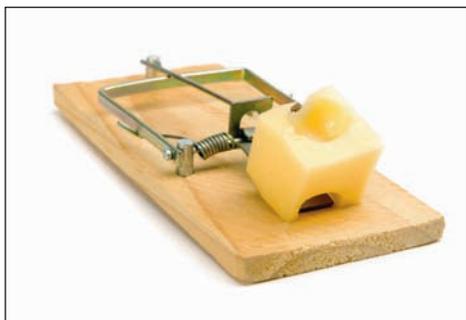
Стрит-ретейл — сегмент, который наряду с рынком городского жилья экономкласса наименее пострадал от кризиса. Это и понятно: вечными остаются потребности людей в жилье, еде, одежде. Рынок жилья пусть и не очень уверенно, но пошел вверх. А как насчет стрит-ретейла?

ИСТОРИЯ**ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ**

Сто лет назад:

доходный бизнес на доходных домах 40

Доходные дома как тип жилища возникли и развивались повсеместно в Европе на протяжении XIX века. Не стала исключением и Россия. Только она и здесь пошла своим путем.

WWW.VSEPOSELKI.RU**В ФОКУСЕ**

Подарок и скидка как средство от убытка. 48

Традиция дарить подарки за покупки уже давно стала привычкой для зарубежного рынка недвижимости. Российский застройщик также не отстает от заокеанцев.

ПРОЕКТЫ

Люди и их мечты 52

На загородном рынке Подмоскovie за последние пару лет изменилось очень многое. Многие, но не все — покупатели как любили, так и продолжают обращать первоочередное внимание на проекты, которые уже живут полноценной жизнью.

РЫНОК: СЛОВО И ДЕЛО

Тотан Кузембаев:

Конструктивизм всегда в моде 54

В этом поселке дома имеют имена. Здесь, например, есть «Дом у 9-й лунки», «Дом-мост», «Дом с человеческим лицом» и др. Мы беседуем с одним из архитекторов поселка Тотаном Кузембаевым.

ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ**НОВОСТРОЙКИ**

Трогательная дешевизна Востока 58

Выбирая новостройку в Подмоскovie, все покупатели, помимо цены, смотрят еще на один фактор — транспортную доступность Москвы. Добраться до столицы по любому из шоссе Горьковско-Щелковского направления — задача не простая. Но сделать это все же стоит.

КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ

«Горьковка»: как вы трассу назовете 66

Горьковское и Щелковское шоссе — самые неоднозначные направления загородного рынка. Одни любят эти места, другие не поедут туда ни за какие коврижки. Эксперты объясняют феномен просто: есть большой привлекающий плюс — цена, и не менее большой отталкивающий минус — дорога. Что важнее?

WWW.ZAGRANDOM.RU**ОТКРЫТИЕ**

Андреас Хулудис:

Мы строим только звездные комплексы 72

Кипр является не только идеальным островом для отдыха, но и хорошим местом для грамотных инвестиций. Об этом говорят эксперты и простые покупатели. Мы решили более подробно узнать о ситуации на Кипре из первых уст — у главы российского представительства кипрской компании Rafilia Андреаса Хулудиса.

ЕГИПЕТ: ПРОЕКТЫ

Жилье в Хургаде от полумиллиона... рублей 76

Хургаду вполне можно назвать городом контрастов. Сначала ее лицо до неузнаваемости изменил туризм, а сейчас «тюнингом» прибрежного ландшафта занялись авторы проектов жилой курортной недвижимости.

ИНВЕСТИЦИИ

Охота за доходом 78



Россияне все чаще не просто покупают зарубежное жилье, а с прицелом на прибыль. Способов получения дохода от покупки иностранной недвижимости много, но мы сегодня остановимся на инвестировании в buy-to-let недвижимость, то есть покупке недвижимости с целью получения дохода от сдачи ее в аренду.

ПУТЕВОДИТЕЛЬ

Вана Виру — Арбат города Таллина 86

Мы решили открыть рубрику «Арбаты других городов». Начнем с Таллина и улицы Вана Виру с ее старинными зданиями, сувенирами и неповторимой атмосферой спокойствия.

ИТАЛИЯ: ИПОТЕКА

Ипотека под 3% — Made in Italy 92

Итальянские банки предоставляют ипотеку с «шоколадными» условиями: 3% годовых, 30% первоначальный взнос. Но россияне знают, самая большая переплата — в самой большой халеве. Где зарыта собака в итальянской ипотеке ДН выяснял у независимого консультанта по ипотечному кредитованию в Италии Армандо Беки.

**ЛЮДИ, УПОМЯНУТЫЕ В НОМЕРЕ:**

Афраймович Илья	33
Беки Армандо	92
Васютин Петр	20
Грacheва Ольга	15
Гречина Лидия	50
Джафаров Самир	50, 68
Дубовенко Александр	67
Ежова Людмила	67
Енина Надежда	34
Зингель Станислав	78
Кайнова Юлия	80
Калинина Ирина	50
Кац Наталья	19

Ковалев Константин	7
Коган Александр	24
Косыгани Марина	8
Кузембаев Тотан	54
Ламин Вадим	7
Меньшиков Леонид	8
Мигунов Сергей	19
Миронов Сергей	24
Могилла Алексей	35
Моралес Мила	34
Наумова Ирина	19
Павлик Ольга	34
Панфилов Андрей	36

Поправка Сергей	26
Резова Марина	27
Ржавский Артем	8
Савенко Анна	33
Сависаар Эдгар	89
Сайфудинов Тимур	66
Сандалов Леонид	21
Семенова Вера	8
Симкова Наталья	9
Симонова Валерия	27
Скоморовский Евгений	26
Смертов Олег	33
Стрижова Ирина	18, 34, 51

Таганов Дмитрий	66
Тейн Екатерина	20
Ткач Галина	7
Улановская Луиза	51
Улицкая Светлана	9
Хечумов Дмитрий	33
Хулудис Андреас	72
Шарапов Василий	28
Шкоп Илья	29
Шувалов Игорь	26
Юдина Наталья	9
Юргенева Елена	80



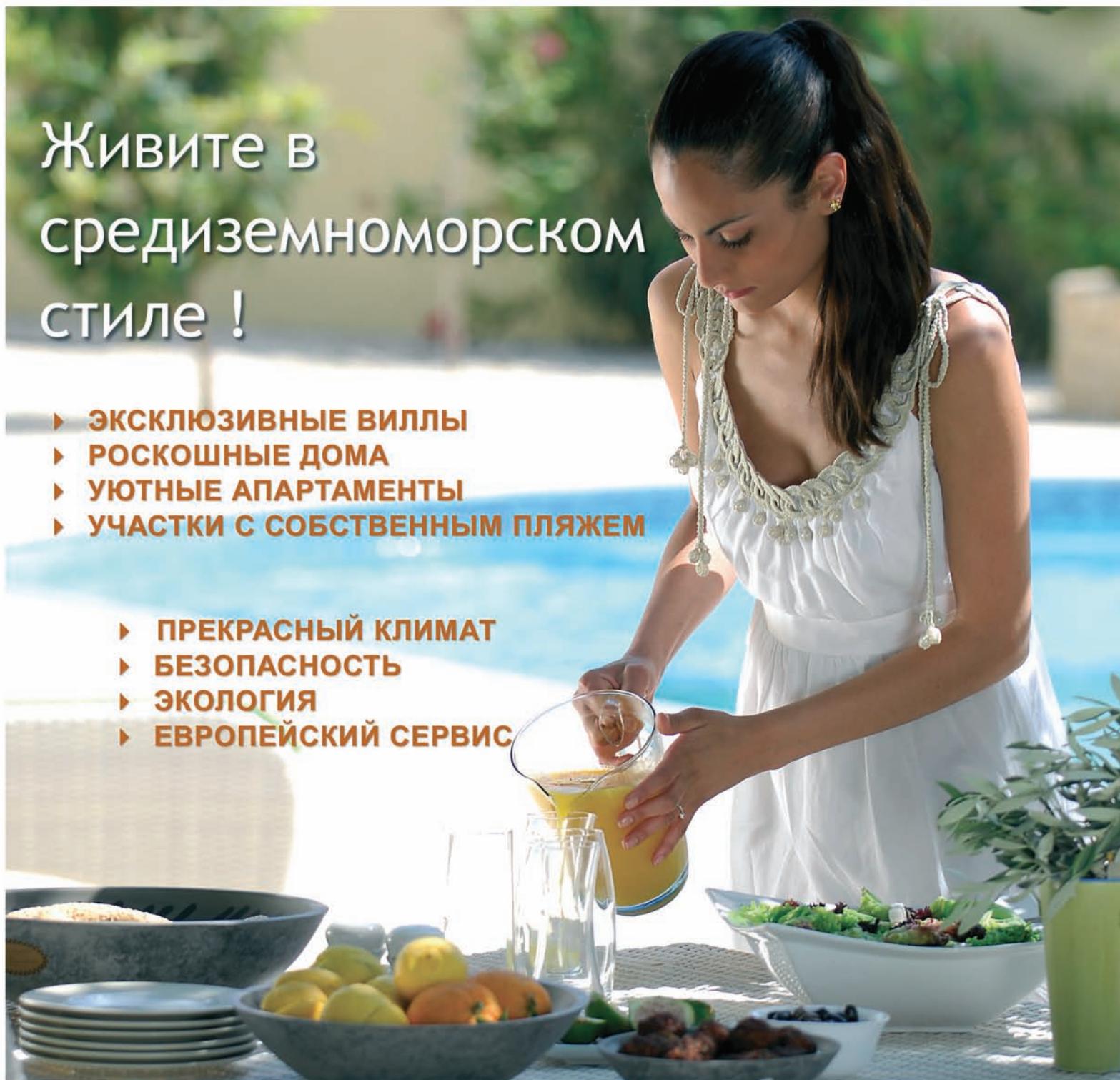
Kouroushibros
PROPERTY DEVELOPERS

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

info@kouroushibros.ru

Материал подготовила **Элина ПЛАХТИНА**

Специалисты рынка недвижимости единогласно признали рынок аренды **наименее пострадавшим** от кризиса. Однако и здесь не обошлось без потерь, как со стороны арендаторов, так и со стороны собственников квартир. Тем не менее, общие **показатели** у аренды **лучше**, чем у других сегментов рынка. Так в чем же секрет «**неубиваемой**» аренды, что помогло ей выжить, какие уроки пришлось усвоить сегменту и чего стоит ожидать от городского найма в новом сезоне. Это и многое другое обсуждают эксперты рынка.

НЕУБИВАЕМАЯ АРЕНДА С ЛИЦОМ ИНТЕЛЛИГЕНТА





Галина ТКАЧ

директор департамента аренды
компании IntermarkSavills

Сначала обозначим основные тенденции на рынке аренды высокобюджетного жилья Москвы. В течение первого полугодия 2010 года в этом сегменте продолжилась тенденция снижения объема предложения. На конец июня текущего года предложение сократилось на 31% к уровню июня прошлого года. Чему немало способствовал подросший спрос, формирующийся главным образом иностранцами. Кроме того, увеличился средний бюджет и средняя ставка – до \$6010 в месяц и \$580 за м² в год, соответственно. По нашим прогнозам, к концу году рынок вернется к докризисным показателям по всем параметрам.

В условиях отсутствия роста предложения на рынке высокобюджетного жилья и стабильного спроса, который, скорее всего, увеличится в период традиционно «высокого сезона» (сентябрь-октябрь), цена на аренду продолжит расти в пределах 2-3% в месяц. Однако не исключено, что качественные объекты, ввиду их дефицита, продемонстрируют более существенное повышение стоимости. ■



Константин КОВАЛЕВ

управляющий партнер компании Blackwood

Средний уровень арендных ставок в сегменте элитных квартир в кризис снизился на 5,7% по сравнению с докризисным уровнем, достигнув к концу июля 2010 года \$7,6 тыс. в месяц. В целом

кризисный период основных устоев рынка элитной аренды не пошатнул: людей, желающих снимать элитную квартиру в Москве, осталось достаточно много, и требования к таким квартирам были по-прежнему высоки. В настоящее время на рынке отмечается небольшое оживление. Пик активности ожидается в сентябре текущего года, что, очевидно, отразится и на ставках.

Стоит отметить, что в докризисные времена соотношение иностранных клиентов и русских составляло приблизительно 30/70. На сегодняшний день соотношение обращается в нашу компанию столько же, но качество таких клиентов значительно ухудшилось. Как правило, это русские, которые много и долго смотрят, но в итоге ничего не снимают. Качество же иностранных клиентов (несмотря на то, что их в два раза меньше) достаточно высоко, значительно увеличился процент сдаваемости экспатов. К нам обращаются экспаты, которые знают, что они хотят, и, соответственно, достаточно быстро арендуют жилье. ■



Вадим ЛАМИН

эксперт ГРМ, руководитель отдела аренды
элитных квартир компании Penny Lane Realty

Цены на аренду элитного жилья медленно, но стабильно повышаются. По сравнению с январем этого года ставка увеличилась на 13% и сейчас составляет \$3,8 тыс. Самой крупной реализованной сделкой в первом полугодии 2010 года стала сдача квартиры в центре Москвы за \$25 тыс. в месяц. Что касается фактора сезонности, то сегмент аренды, пожалуй, как ни один другой сегмент рынка недвижимости подвержен ему. Наибольший спрос и одновременное увеличение арендной ставки наблюдается в конце лета – начале осени. Наиболее активными нанимателями в этот период являются студенты и иностранцы.

Но это изменения сезонные, не связанные с кризисом, который, в свою очередь, также привнес некоторые особенности на рынок



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

дорогой аренды. Так, собственники стали более серьезно относиться к составлению договора аренды. Кроме того, многие из тех, кто до кризиса хотел продать свое жилье, пересмотрели продажу в пользу аренды. Еще одним существенным отличием этого года на рынке элитной аренды стало увеличение числа корпоративных клиентов. Количество компаний, арендующих жилье для своих сотрудников, возросло до 75% общего числа клиентов, что на 15% больше, чем в тот же период прошлого года. Соответственно, 25% нанимателей представляют частные лица. ■



Марина КОСЫГИНА

руководитель отдела аренды городского недвижимости компании «Калинка-Риэлти»

Снижение арендных ставок и снижение спроса на дорогие эксклюзивные объекты на рынке аренды элитного жилья мы отмечаем в течение всего прошлого года. Даже при возможности арендовать дорогое жилье, потенциальные арендаторы уже не готовы переплачивать за помпезность здания, качество ремонта от известного дизайнера, дорогую именную мебель и т. п. Сегодня вопрос цены стоит на первом месте. Увеличились и сроки экспозиции объектов. За прошлый год арендные ставки снизились в среднем на 20-30%, в отдельных случаях коррекция могла составлять до 50%.

К концу весны 2010 года ситуация на рынке аренды элитного городского жилья стабилизировалась: ставки перестали снижаться, но и роста пока не видно. Если до кризиса аренда трехкомнатной квартиры площадью 120-130 м² с двумя спальнями, двумя санузлами в доме с подземным гаражом в районе Остоженки составляла \$13-15 тыс. в месяц, то сегодня подобное предложение можно найти за \$8-10 тыс. Спрос на эксклюзивные дорогие квартиры по-прежнему невысок, даже несмотря на более чем 50%-ную коррекцию.

С начала года есть полное ощущение того, что рынок оживился, постепенно начал возвращаться спрос, растет количество

заключенных сделок. Думаю, эта тенденция получит развитие в течение всего 2010 года. Однако вряд ли можно ожидать в этом году возвращения докризисных арендных ставок. Скорее, можно ожидать их стабилизации. ■



Артем ЖАВСКИЙ

руководитель отдела консалтинга и аналитики компании «Азбука Жилья»

Уровень средних арендных ставок по итогам семи месяцев практически не изменился (относительно конца 2009 года). В конце лета—начале осени, с возвращением в Москву основного пула арендаторов — иногородних наемных работников и студентов, — ожидается сезонное увеличение спроса на аренду жилья, сопровождаемое ростом арендных ставок. Вероятнее всего, повышение уровня средней арендной платы осенью составит около 10%.

Наибольшей популярностью у нанимателей пользуются квартиры эконом- и комфортклассов, расположенные между ТТК и МКАД, либо в спальных районах Москвы, в зоне пешеходной доступности от станций метрополитена. Нельзя не отметить частичное перемещение спроса на аренду жилья в города-спутники Москвы и крупные районные центры среднего Подмоскья. Многие московские компании в целях экономии переводят сюда свои бэк-офисы и производственные подразделения. Экологическая ситуация в области ощутимо лучше столичной. При этом уровень арендных ставок в ближнем Подмоскье на 25-30% ниже по сравнению со спальными районами Москвы, в городах срединного пояса Московской области аналогичная разница достигает 40-45%. В настоящее время в Москве предлагается в аренду более 200 тыс. квартир. Приведение более точных показателей не представляется возможным, поскольку, в отличие от рынка купли-продажи, сделки аренды в большинстве своем не регистрируются. ■



Леонид МЕНШИКОВ

генеральный директор агентства недвижимости DOKI

С начала о ценах. На сегодняшний день аренда однокомнатной квартиры в экономсегменте обойдется в 23 тыс. руб. в месяц, двухкомнатной — 30 тыс. руб., трехкомнатной — 37 тыс. руб. В бизнес-сегменте цены стартуют от 37 тыс. руб. в месяц за однокомнатную квартиру и доходят до 70 тыс. руб. за трехкомнатную. В элитном — от 76 тыс. руб. за «однушку» до 142 тыс. руб. за «трешку». В кризис аренда значительно подешевела. Так, в экономсегменте стоимость аренды однокомнатной квартиры снизилась с 30-35 тыс. руб. до 20-25 тыс. руб., в дорогих сегментах падение арендных ставок составило 50% и более. Ставки упали, однако упали и доходы граждан. В результате опроса выяснилось, что около трети лиц в возрасте до 30 лет в кризис отказалось от аренды собственного жилья и вернулось в отчий дом. В остальном поведение арендаторов осталось прежним. Чего нельзя сказать об арендодателях. В начале кризиса собственники квартир стали устра-

“ Когда над Москвой стоял смог, некоторые владельцы квартир с кондиционерами стали сдавать койко-места. Так, один студент, воспользовавшись отъездом родителей, сдавал спальные места в своей квартире, чтобы заработать на отдых. Стоимость «ночевки» стартовала от 1 тыс. руб. ”

ивать арендные каникулы сроком до трех месяцев, кроме того, заключать договоры в долларах, а не в рублях, как это было на протяжении двух-трех лет до 2008 года.

Это если говорить об общих тенденциях, так или иначе связанных с кризисом. Однако отдельно стоит остановиться на изменениях, произошедших на рынке аренды этим летом. Во-первых, в июле спрос на краткосрочную аренду со стороны абитуриентов снизился на 30% — по причине спада рождаемости, зафиксирован-

ного в начале 90-х годов. Кстати, это, пожалуй, единственное проявление фактора сезонности на рынке аренды.

Во-вторых, в период, когда над Москвой стоял смог, некоторые владельцы квартир с кондиционерами стали сдавать койко-места. Как правило, такие «стихийные арендодатели» использовали сарафанное радио, чтобы гарантировать бережное обращение с квартирой, поскольку сдавали в основном квартиры бизнес-класса. Так, например, нам стало известно о случае, когда молодой студент, воспользовавшись отъездом родителей, сдавал спальные места в своей квартире, чтобы заработать на отдых. Стоимость «ночевки» стартовала от 1 тыс. руб.: в стоимость входили спальное место, комплект спального белья и полотенце. ■



Вера СЕМЕНОВА

член Совета ГРМ, генеральный директор компании «МЭТР РОШЕ-Запад»

Кризис, безусловно, повлиял на арендные ставки. Однако в экономсегменте изменение цен было незначительным (1-3 тыс. руб.). Сейчас цены вернулись

к докризисным и снижаться не будут — для этого нет причин. В бизнес-классе цены снизились на 5-10%. Многие арендодатели готовы отказаться от залога. Кроме того, участились случаи, когда комиссию агентству платил собственник квартиры.

В элитном сегменте все зависело от вариантов. Некоторые собственники на время поиска арендатора на долгосрочную аренду сдавали квартиру посуточно. Снижение цен доходило в некоторых случаях до 30%. В настоящее время наблюдается незначительное повышение цен. Постепенно они вернутся к докризисному уровню. Если давать общий прогноз, то осенью ожидается рост стоимости аренды жилья в среднем на 10%. Затем, ноябрь — начало декабря, — стабилизация арендных ставок. Перед Но-

вым годом – небольшое увеличение цены по ликвидным вариантам и ее падение по квартирам с заведомо завышенными ставками. В новогодние каникулы – полная тишина. Весной – очередное оживление и повышение цен. Естественно фактор сезонности имеет место быть. Но, не стоит забывать, потребность в жилье у людей возникает вне зависимости от времени года, равно как и потребность в новых жильцах не подчиняется сезонности. В любое время хорошее предложение по адекватной цене имеет все шансы быстро найти своего арендатора. Если цена адекватная, вариант сдастся за один-два дня. ■



Наталья ЮДИНА

начальник отдела аренды «Московского Агентства Недвижимости»

Объем предложений по жилой аренде в столице с начала кризиса вырос в разы. Вызвано это было, с одной стороны, резким ростом предложения: от безвыходности свои квартиры и комнаты стали сдавать даже те, кто не сдавал их раньше никогда. В то же время заметно меньше стало клиентов на дорогие квартиры, а многие арендаторы жилья экономкласса перешли в сегмент совместной аренды или вовсе уехали из Москвы. Однако к лету 2009 года, когда экономика оживилась, наниматели начали постепенно возвращаться. В ближайшие месяцы стоимость аренды будет расти. Это циклический процесс: весной объем предложения возрастает за счет так называемых летних квартир, выставляемых отъезжающими на дачу москвичами. Цены при этом традиционно снижаются. А начиная с середины августа объем предложения резко сокращается:

дачники возвращаются в столицу, «летние квартиры» уходят с рынка до следующей весны. И в то же время вырастает спрос за счет студентов, приезжающих на учебу, а также оживающего после летнего затишья рынка вакансий. Это несоответствие спроса и предложения и рождает рост цен, пик которого приходится, как правило, на середину сентября. Скорее всего, к Новому году цены на дешевые квартиры подрастут на 5-10%. Рынок элитного арендного жилья более консервативен, поэтому значительного роста в этом сегменте мы не ожидаем.

В настоящее время в сегменте экономкласса однокомнатная квартира на окраине Москвы в пешей доступности от станции метро в среднем стоит 22 тыс. руб. в месяц. Аналогичная двухкомнатная квартира обойдется в 28 тыс. руб. в месяц. Наиболее дешевое жилье для тех, кто работает в Москве, можно найти в близлежащих подмосковных городах, таких как Химки. Здесь «однушка» стоит от 18 до 20 тыс. руб. в месяц. Стоимость самых дорогих квартир в Москве исчисляется суммой в \$10-15 тыс. в месяц. ■



Наталья СИМКОВА

заместитель руководителя управления аренды квартир компании «ИНКОМ-Недвижимость»

Арендные ставки снизились на 10-15% с октября 2009 года. В настоящий момент рынок вернулся на докризисный уровень. В июле 2010 года размер средних арендных выплат за наем жилья в Москве составил 31,9 тыс. руб. В настоящее время средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры в Москве составляет 23,6 тыс. руб. Аренда двухкомнатной квартиры обойдется

в среднем в 33,7 тыс. руб. в месяц, трехкомнатной – 38,6 тыс. руб. в месяц. Сейчас мы наблюдаем постепенное увеличение ставок, что связано с сезонным фактором, который действует ежегодно с начала июля до конца октября. В этот период наблюдается рост ставок в среднем на 5% ежемесячно. По нашим оценкам, в ближайшие месяцы такая тенденция сохранится, и к середине октября размер арендных платежей в среднем увеличится на 10%.

Традиционно наибольшей популярностью среди арендаторов пользуются однокомнатные квартиры экономкласса площадью 30-35 м² стоимостью до 35 тыс. руб. в месяц. Почти все квартиры в данной ценовой категории сдаются со всей необходимой мебелью и бытовой техникой. ■



Светлана УЛИЦКАЯ

член Совета ГРМ, генеральный директор агентства недвижимости «КВАРТИ.РУ»

Арендные ставки в ходе кризиса опустились в среднем примерно на 30%, но постепенно возвращаются к докризисным показателям. С середины августа по середину сентября начинается ежегодный, известный всем риэлторам и опытным наймодателям (неслучайно многие из них придерживают свою недвижимость до указанного времени, чтобы сдать ее подороже) подъем арендных ставок на 10-20%. Пока все свидетельствует о том, что это произойдет и в этом году. Именно этот период и попадает под определение «фактор сезонности». Этот фактор не просто существует, он всегда принимается во внимание опытными игроками. Поквартально движение цен выглядит примерно так:

I квартал – небольшое оживление рынка происходит к концу января, после новогодних праздников. В относительно активном состоянии рынок пребывает до конца апреля.

II квартал – с началом майских праздников сектор аренды замирает, а цены опускаются до минимальных значений, отчасти в связи с появлением большого количества дешевых сезонных квартир.

III квартал – начало небольшого спроса, пик которого приходится на начало-середину сентября, рост арендных ставок может достигать 10-20%. Рост объема предложения сокращается, спрос растет.

IV квартал – с начала октября по середину ноября рынок держит августовские цены, потом они планомерно начинают опускаться примерно на 10%, к середине-концу декабря рынок практически замирает.

Кризис, опустив арендные ставки, ощутили сказался и на поведении собственников квартир, которое в самый разгар кризиса больше всего походило на анекдот: «- Абрам, к нашей дочери Саре вечером придет свататься молодой человек. Так вот, не надо падать перед ним на колени, целовать руки и кричать: «Спаситель Вы наш!». Я, конечно, утрирую, но на моей памяти никогда собственники не были так гибки и лояльны: все меньше принимается во внимание национальный вопрос, залог разбивается или уменьшается, делаются всевозможные скидки на ремонт, покупку мебели или бытовой техники. Все понимали, что лучше уступить, но сдать квартиру и получать доход, чем остаться с носом.

А вот требования арендаторов стали более жесткими: наличие бытовой техники рассматривается как данность, а не как бонус, за который хочется платить больше. Принимается во внимание период, на который можно разбить залог.

Вообще, думается, что кризис сделал рынок более цивилизованным: необоснованно высокие цены отыграли вниз из-за снижения спроса, собственники стали более лояльными, арендаторы – требовательными, риэлторы – профессиональными, и в целом аренда наконец приобрела интеллигентное человеческое лицо. ■

СРЕДНИЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ НА КВАРТИРЫ ЭКОНОМКЛАССА		
1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные
От 18 тыс. руб./мес. Их немного на рынке, но они есть.	От 22 тыс. руб./мес.	От 30 тыс. руб./мес.
В среднем 22-25 тыс. руб./мес.	В среднем 25-30 тыс. руб./мес.	В среднем 35-40 тыс. руб./мес.

По данным «КВАРТИ.РУ»

СРЕДНИЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ НА КВАРТИРЫ В МОСКВЕ			
	Экономсегмент	Бизнес-класс	Элитный сегмент
1-комнатные	23-27 тыс. руб./мес.	35 тыс. руб./мес.	от 50 тыс. руб./мес.
2-комнатные	30-35 тыс. руб./мес.	45 тыс. руб./мес.	80 тыс. руб./мес.
3-комнатные	от 35 тыс. руб./мес.	75 тыс. руб./мес.	100 тыс. руб./мес.

По данным «МЭТР РОШЕ-Запад»



**ЭЛИТАРНОСТЬ
СТОЛИЦЫ
ПОКА НЕ ДОКАЗАНА**



Традиционное деление столичной недвижимости на экономкласс, бизнес-класс и элитное жилье вызывает многочисленные споры и сомнения. Размытые и неточные критерии сбивают с толку даже маститых агентов рынка недвижимости. И, тем не менее, статистикам рынка известно, что на сегодняшний день средняя цена на квартиру так называемого премиум-класса составляет \$14,9 тыс. Как же эксперты сумели составить статистику по продукту, четкого описания которого нет ни у одного из агентов рынка?

Местоположение, равноценное социальное окружение, число квартир, их площадь, паркинг, инфраструктура, огороженная территория, охрана, система кондиционирования, климат-контроля, отопления, бесшумные лифты и т. д. Только правильная оценка этих признаков поможет отнести недвижимость к тому или иному классу. Так что же все-таки подразумевается сегодня под понятием «элитное жилье»?

За рубежом термин «элитное жилье» имеет определенный критерий оценки. Например, у французов «золотым»

А в России? Под термин «элитная недвижимость» подведены ряд критериев (местоположение, качество объекта, стоимость единицы площади жилья, площадь жилья и его комфортабельность и др.), различное объединение которых и определяет классификации элитной недвижимости Москвы. Такое положение вещей позволяет застройщикам и риэлторам относить к понятию «элитное жилье» множество объектов, расположенных в различных районах столицы. Отсутствие четкой классификации на рынке столичной недвижимости во многом и определяет расхожее мнение о том, что в Москве нет элитного жилья.

Тем не менее, в современной Москве существует несколько классификаций элитного жилья. Первым стало деление на недвижимость класса А и В. За основу был взят зарубежный опыт. Основное условие — местоположение: такое разделение на классы было возможно только для недвижимости, расположенной в центре столицы. Эта первая серьезная попытка классификации была предпринята в 1996 году, тогда к клас-

У французов **«ЗОЛОТЫМ»** считается район Парижа между Елисейскими Полями и берегом Сены и образованный **тремя самыми престижными улицами: Елисейскими Полями, авеню Монтень и авеню Георга Пятого**

считается так называемый треугольник, располагающийся между Елисейскими Полями и берегом Сены и образованный тремя самыми престижными улицами: Елисейские Поля, авеню Монтень и авеню Георга Пятого. Париж в отношении «элитки» довольно категоричен, как, впрочем, и вся Европа, где к элитному жилью относятся только здания, имеющие историческую ценность. Самым модным лондонским районом элитной недвижимости считается Ноттинг-Хилл. Престиж района во многом определяется архитектурным дизайном объектов, внутренней отделкой. Новый Свет демократичнее — акцент делается на стиль жизни. В зависимости от предпочтений покупателя формируются элитные районы вдоль пляжей, казино, театров и парков и пр. Хотя есть и общие тенденции: так, в Канаде одним из важнейших критериев является экология района, а в США элитной считается квартира в небоскребе.

су А отнесли все новостройки в районе от Тверской улицы до Пречистенской набережной, домами класса В назвали новостройки в других развитых районах Москвы, в пределах Садового кольца, а также реконструированные здания по соседству с жильем класса А. Со временем выделился и третий тип: класс А- («А минус»), который отличался от класса А более низким качеством строительных и отделочных материалов, совсем не громкими именами застройщиков, менее надежными и качественными коммуникациями, менее развитой инфраструктурой района.

Главной особенностью элитного жилья 90-х годов стал тот факт, что оно практически не создавалось. Масштабное строительство развернулось в начале этого тысячелетия. Именно поэтому в 2001 году остро встал вопрос о классификации элитной недвижимости. Новая классификация не сильно отличалась от предложенной

ранее — элитный сегмент рынка также делился на три части. В нисходящем порядке это выглядело так: de luxe (класс А), luxe (класс А-) и premium (класс В). Ничего принципиально нового данная классификация не предполагала.

В 2002 году была предпринята попытка создания новых критериев разделения. Привычные нам «люксы» и «премиумы» предлагали заменить на довольно странные аббревиатуры:

Путаница в понятиях, отсутствие общепризнанных стандартов — все это вредит рынку. Агентства сами решают, какой дом они продают: элитный или нет, и в зависимости от этого играют с ценами

КП1 — высший элитный класс, КП2 — средний элитный класс, КП3 — низший элитный класс. Заслуживающей внимания была мысль сдвинуть признак location на второе место, заменив его комфортом. Эксперты открыто говорили о том, что дом, отвечающий всем требованиям суперэлитного жилья, может считаться таковым, даже если не находится на Остоженке или Арбате.

Очередная классификация появилась на рынке через два года — в 2004 году элитное жилье разделили на клубные

дома, класс А и класс В. Новое понятие «клубный дом» включало в себя здание, созданное по уникальному проекту, насчитывающее не более десяти квартир, где основной упор сделан на высококвалифицированный персонал.

Некоторые риэлторы пользуются другим делением: de luxe, premium и business; другие добавляют класс С. Единой структуры определения элитной недвижимости (так же, как

и ее подвидов) в Москве не существует. Столица не может позволить себе относиться к элитному жилью лишь исторические здания — сейчас в Москве практически не осталось дореволюционных объектов недвижимости. Основное предложение на рынке элитного жилья занимают новостройки. Другая загвоздка заключается в том, что новостройка в Москве не всегда означает небоскреб, входят в эту категорию и довольно популярные клубные дома. Наиболее четко выполняется критерий

location — месторасположение дома напрямую влияет на его принадлежность к элите. Следует отметить, что в России элитный район не подразумевает наличие в нем только элитного жилья. С другой стороны, любой самый раскрепосный дом, отвечающий всем современным требованиям, но расположенный не в престижном, а экологически чистом районе, никто никогда не назовет элитным. Несправедливо!

Путаница в понятиях, неясность классификации, отсутствие общепризнанных стандартов — все это вредит рынку. Агентства сами решают, какой дом они продают: элитный или нет, и в зависимости от этого могут играть с ценами. В любом случае покупатель должен точно знать, за что он платит. Российскому рынку необходимы четкие критерии классификации, главным из которых должен стать комфорт. Месторасположение не будет являться определяющим фактором, что открывает новые возможности для других прекрасных районов Москвы. В новостройке или реконструированном здании «с историей», на «золотой» или «серебряной миле», в двухстах или тысяче «квадратов», на седьмом или 110-м этаже человек должен ощущать комфорт и уют своего дома, и тогда он с уверенностью сам назовет его элитным. **МН**

ИСТОРИЯ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ

История района насчитывает около 800 лет. Еще в XIII веке там стали селиться люди, а в XVII веке сложились постоянные поселения. Здесь, в удобной близости от Кремля, располагались Садовническая, Овчинная, Кузнечная слободы, Монетный двор. Позже образовались слободы кожевников, стрельцов и толмачей. Слободские ремесленники, торговцы и военные люди — вот кто населял Замоскворечье до XVIII века. В период царствования Петра I произошли серьезные изменения: в район Замоскворечья переселились богатые купцы и дворяне. Купеческие дома и барские усадьбы соседствовали вплоть до реформы 1861 года. Со второй половины XIX столетия район активно заселялся интеллигенцией. После этого культурное начало становится главным и надолго определяет характер района.

ОСТОЖЕНКА

Изначально улица являлась дорогой, вдоль которой находились заливные луга в пойме Москвы-реки. Постепенно ее стали застраивать небольшими частными домиками и речными складами. В XVI веке, во времена правления Ивана Грозного, район принадлежал крупным знатным родам, которые не сумели сохранить его за собой (трактиры, гостиницы и жилье экономкласса заняло их место). Дворянские усадьбы вновь стали появляться после пожара 1812 года. Самый активный период строительства пришелся на рубеж XIX-XX веков и был связан со строительством Храма Христа Спасителя. В тот период начался полноценный расцвет улицы Остоженки, на которой создавались прекрасные доходные дома и особняки. Если не учитывать строительство первой линии метро в 1933-1935 годах, то можно сказать, что советское время не наложило свой отпечаток на Остоженку. Потом было развернуто масштабное строительство: снос старых зданий и создание «клубных домов» — нового явления для московского рынка недвижимости.

ПРЕЧИСТЕНКА

Официально такое название улица получила в 1658 году, потому что являлась дорогой к Пречистой Смоленской чудотворной иконе Божьей Матери, находящейся в Новодевичьем монастыре. До XVII века улица не была застроена, слободы служилых людей находились на Пречистенке в течение двух столетий. В конце XVIII века здесь располагались дворянские поместья знаменитых аристократических фамилий: Лопухины, Долгоруковы, Потемкины, Орловы, Голицыны, которые к концу века уступили место купеческим домам и дорогим квартирам.

ПАТРИАРШИЕ ПРУДЫ

В древности на территории района находилась Патриаршая слобода. В конце XVI века Патриарх Иоаким приказал вырыть три пруда в разных частях столицы для разведения рыб. Со временем два из них были заброшены, а вскоре и зарыты. Остался только один пруд, который и стал носить название «Патриарший». Представители столичной богемы: писатели и поэты, художники и архитекторы, актеры театра и кино издавна считаются яркими представителями жильцов Патриарших.

АРБАТ

Осваивать территорию современного Арбата впервые стал Иван Грозный. Он размстил там стрельческие полки, которым в мирное время разрешалось заниматься ремеслом и торговлей, не облагаясь налогом. В XV-XVI века Арбат — это дорога. Лишь с XVI века она стала улицей, на которой расположились царские конюхи, плотники, стрельцы, мастера денежных и серебряных дел. В XVII веке Арбат стал торговой улицей, но уже к XVIII веку ремесленники и купцы уступили дворянству. С XIX века в сознании москвичей прочно утвердилось осознание престижности этого района, и Арбат постепенно стала заселять интеллигенция. **■**



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: Елена ПОЛОВЦЕВА

Температурные аномалии последних двух месяцев по идее должны были бы парализовать всякую активность на **рынке недвижимости столичного региона**. Но нет: как уверяют аналитики, ни страшная жара, ни затянувший Москву дым от пожаров, ни сезон отпусков, ни заявления российского премьера о недопустимости скачков цен на жилье не смогли противостоят **росту стоимости** квадратных метров. В определении параметров этого роста эксперты расходятся, причем диапазон расхождений составляет около 6–7 %, но **тенденция явственна**, если уж даже власти отмечают: **спрос возрождается** быстрее предложения.

СТИЛЬ КАК ТОЧКА ОТСЧЕТА

Единственное, что пока не очень меняется, — это потребительские критерии выбора жилья, сформировавшиеся за время кризиса: особой популярностью по-прежнему пользуются объекты, расположенные не далее 10–15 км от МКАД и пребывающие в высокой степени строительной готовности. Вот разве что южные и юго-восточные предложения в глазах потребителей потеряли очередную часть своей привлекательности: слишком плохо их было видно сквозь дым.

» АППЕТИТ ПРОСНУЛСЯ, ДА ЕДА НЕ ГОТОВА

При этом, согласно последним данным статистики, в Москве в стадии активного строительства находится все-

го около 2–2,3 млн м² жилья: не более четверти этого объема приходится на объекты экономкласса и примерно 1,5–1,8 млн м² — на комплексы бизнес-класса. 2,7 млн м², которые были введены в столице в 2009 году, — показатель, прямо скажем, средний. В 2010-м планировалось выйти на уровень 3,1 млн м², и не исключено, что заявленную планку удастся удержать, но ближайшие пара лет обещают стать совершенно провальными: старые объекты достраиваются и допродаются, новые единичны — некоторый всплеск их вывода на рынок наблюдался в начале года, а потом опять наступило затишье. А между тем ежемесячно в руки покупателей уходит от 80 до 100 тыс. м² жилья в новостройках. Если дело так и дальше пойдет, риэлторам хватит работы на год — потом придется переквалифицировать-

ся если не в управдомы, то как минимум в специалистов вторичного рынка и уже со стороны наблюдать за галопирующим ростом цен на новое жилье.

В том, что подобный сценарий развития событий возможен, убеждает еще одно обстоятельство — активизация спроса на новостройки со стороны покупателей-ипотечников и покупателей-инвесторов. О выгодах и опасностях либерализации ипотеки можно говорить долго, но не в рамках этой статьи. Поэтому просто констатируем: за последнее время ставки по ипотечным кредитам (как рублевым, так и долларовым) значительно упали, в банках, работающих по стандартам АИЖК, они вообще опустились ниже докризисного уровня. В итоге спрос на ипотеку заметно вырос, так что АИЖК даже изменило свой прогноз по объему выдачи ипотечных кредитов в сторону повышения, решив, что к концу года в стране будет выдано кредитов на сумму 320–360 млрд руб. вместо ранее ожидаемых 280–320 млрд руб.



В частности, только за первые пять месяцев 2010 года россияне взяли 84 900 ипотечных кредитов на общую сумму 105,3 млрд руб. Так что к маю объем выдачи уже превысил показатель предыдущего, 2009 года почти в три раза.

Что же касается покупателей-инвесторов, то здесь все просто. С начала кризиса инвестиционный интерес к рынку недвижимости остыл, причем довольно быстро — слишком уж непривлекательными выглядели вложения в сегмент, который неожиданно для многих перестал приносить скорую спекулятивную отдачу. Инвесторы начали метаться с фондового рынка на валютный, с валютного на рынок драгметаллов, внимательно изучать предложения банков... И постепенно поняли, что на самом деле сфера real estate как была, так и остается самым надежным, а главное, самым понятным инвестиционным вариантом из всех перечисленных. Другое дело, что отныне недвижимость воспринимается исключительно как рынок не подверженных серьезным колебаниям, но долгосрочных вложений.

Итак, подводим итоги: рост потребительского спроса со стороны самых разных категорий покупателей, решающих самые разные задачи, — это раз; сокращение объема предложения, которое в ближайшие пару лет грозит перерасти в острейший дефицит, — это два; явное превалирование спроса на готовое или почти готовое жилье — это три. Есть четыре, пять, шесть, но и трех пунктов вполне хватит, чтобы составить отнюдь не длинный список столичных проектов, находящихся сегодня в зоне особого внимания. И у каждого, помимо классического «джентльменского набора» потребительских характеристик, наверняка найдется особенность, некая изюминка, придающая объекту особый шарм и, по сути, делающая его уникальным.

» ФОРМУЛА УСПЕХА: ЗАКОНЧЕННОСТЬ ФОРМ ПЛЮС РАЗВИТИЕ СОДЕРЖАНИЯ

В нынешнем ионе специалисты холдинга МГСН, который представляет на рынке столичного региона проект «Красногорье DeLuxe» в Павшинской пойме, отметили резкий скачок платежеспособного спроса на квартиры в этом микрорайоне: во II квартале объем продаж в «Красногорье DeLuxe»



вырос на 20% по сравнению с I кварталом года. По мнению **вице-президента холдинга МГСН Ольги Грачевой**, «логично предположить, что повышение спроса обусловлено, в частности, высокой степенью готовности объекта, и — что не менее логично — приведет к дальнейшему росту цен. Стало быть, мы вправе говорить о высокой инвестиционной привлекательности нашего проекта». Хотя стоит отметить: вниманием «Красногорье DeLuxe» никогда обижено не было, да и ценовой уровень здесь никогда особо не опускался — слишком уж многое «со-

шло» на этом проекте, который в холдинге МГСН, не скрывая гордости, называют знаковым и для своей компании, и для города Красногорска, и для Подмосковья в целом.

Район «Красногорье» — самый масштабный проект застройки Красногорска, города, который несколько лет назад завоевал пусть неофициальное, но от этого не менее почетное право называться столицей Подмосковья. Всего за одну пятилетку территория по обе стороны Москвы-реки (Павшинская и Мякининская поймы) превратилась

ХОЛДИНГ МГСН В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

Холдинг МГСН — один из долгожителей российского рынка недвижимости: за его плечами 15 лет бесценного опыта работы — за это время инвестиционный объем компании в ключевых проектах Москвы и Московской области составил более 500 тыс. м². Сегодня основные направления деятельности холдинга МГСН — инвестиции в недвижимость, работа в качестве риэлтора как на первичном, так и на вторичном рынке, девелопмент и маркетинговая оценка,

а основные инвестиционные проекты — микрорайон «Красногорье DeLuxe» в Павшинской пойме, ЖК «Град Московский» в г. Московский и микрорайон «Красная горка» (мкр. 7-8 г. Люберцы). Кроме того, холдинг МГСН выступает девелопером полного цикла в региональных проектах в Воронеже и Ярославле.

Стоит отметить, что холдинг МГСН — постоянный участник выставок недвижимости — неоднократно удостоившись наград и ди-

пломов. Также компания является организатором тематических семинаров для посетителей выставок: эти мероприятия проходят в интерактивном режиме, и любой присутствующий может задать эксперту холдинга интересующий его вопрос по рынку недвижимости. И еще одна немаловажная деталь: на конкурсе «Лучший риэлтор», который впервые прошел в рамках выставки «ДОМЭКСПО» в марте 2010 года, представитель холдинга МГСН вошел в тройку лучших. ◆

ХОЛДИНГ МГСН В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

Главной своей задачей холдинг МГСН считает улучшение качества жизни клиентов за счет инновационных решений и высокого профессионализма своих сотрудников. Не случайно МГСН — это компания-новатор, постоянно предлагающая оригинальные и революционные программы и акции. Например, в конце 90-х годов, еще до того как ипотечное кредитование стало обычной для рынка недвижимости технологией, холдинг разработал для своих клиентов схему покупки квартиры через банки, где МГСН выступал в роли поручителя.

В декабре 2008 года холдинг вывел на рынок собственную программу «Инвестиционное партнерство», которая позволяла даже в кризисный период инвестировать деньги в недвижимость посредством приобретения имущественных прав на строящееся в Подмоскovie жилье. По сути, в рамках программы клиент компании становился ее партнером. Доходность от участия в подобном партнерстве составила 15% годовых (в рублях) от внесенных средств — на момент старта программа предлагала большую доходность, чем банковские депозиты.

Не менее важна для холдинга МГСН и социально ориентированная деятельность, направленная на улучшение качества жизни людей за счет приобретения ими жилья по льготным ценам. Ярким примером служит программа «Социальное партнерство», разработанная компанией в 2009 году. Холдинг МГСН выступил с поддержкой жилищной государственной политики, нацеленной на повышение доступности жилья для социально-значимых категорий граждан. Программа «Социальное партнерство», рассчитанная на молодые и многодетные семьи, ветеранов и приравненные к ним категории граждан, а также на обладателей жилищных субсидий, предоставила возможность приобрести квартиры в ЖК «Град Московский» по льготной нормативной стоимости жилья. ◆

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



МГСН

МОСКОВСКАЯ ГОРОДСКАЯ СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ

в современный деловой район с развитой инфраструктурой. Крупнейший в России торгово-выставочный центр «Крокус-Сити» с яхт-клубом, конгрессно-концертным залом и рестораном, составляющим конкуренцию самым элитарным заведениям Москвы; первый в нашей стране и самый крупный в Европе всепогодный горнолыжный комплекс, Дом правительства Московской области — объекты, формирующие на обоих берегах Москвы-реки зону повышенной комфортности и задающие ритм жизни всего района, равно предназначенного для эффективного ведения бизнеса и полноценного отдыха. Не случайно именно в Красногорске в конце 2009 года открылась первая на территории Подмоскovie станция метро — «Мякинино»: это событие стало ключевым для развития города.

И еще одно «не случайно»: четвертая очередь «Красногорья» — расположенный в 2 км от МКАД микрорайон бизнес-класса «Красногорье DeLuxe» — объект, в котором экономика и эстетика идут рука об руку: как отмечает Ольга Грачева, «Павшинская

нировка квартир, а особый образ жизни, в котором уникальное природное окружение дополняет столичный размах, а законченность и выверенность архитектурных форм и пространственных решений не противоречит динамике постоянного развития, поэтапно поднимающего качество жизни на принципиально новую высоту.

» СОЕДИНЯЯ НЕСОЕДИНИМОЕ

В одной из бесед с корреспондентом ДН Ольга Грачева заметила: «Спокойствие и динамика, приватность и единый архитектурный стиль, простор и эргономика, оригинальная концепция и разумная цена — ну как все это сочетать в рамках одного проекта? Но ведь именно такое сочетание способно гарантировать успех загородному объекту, претендующему стать реальной и интересной альтернативой городской квартире». Задача и правда не из легких, но выполнимая — в чем наглядно убеждает пример под названием «Резиденция Рублево».

1 км от МКАД по Новорижскому шоссе, ныне соединенному с Москвой Краснопресненским проспектом; все-

В 2009 году в рамках программы «Социальное партнерство» МГСН выступил с поддержкой государственной политики, нацеленной на **повышение доступности** жилья для социально-значимых категорий граждан

пойма настолько красива, что здесь просто нельзя было реализовывать проект, который не радовал бы душу. Поэтому мы не жалели времени на жаркие споры и обсуждение идей: в их соперничестве рождались отличительные черты «Красногорья DeLuxe» — оригинальная архитектура и уникальное сочетание городского и загородного форматов».

21-этажные дома-парусники, выполненные в стиле 7-звездного дубайского отеля «Бурдж-аль-Араб» — это для тех, кто с детства привык к городским вертикалям и красивым панорамным видам. Комплекс таунхаусов площадью от 211 до 403 м², окна которых смотрят на тихую набережную Москвы-реки, — это для поклонников загородного уединения, но в соединении с городским комфортом. В холдинге МГСН уверены: «Красногорье DeLuxe» — не просто метры, высота потолков, пла-

го 18 км до центра столицы, не более 10 км до Барвихи и Жуковки, одни названия которых заставляют сердца сладко замирать, и совсем рукой подать до знаменитого Рублевского пляжа — бухты «Живописная»; от 5 до 15 мин на транспорте до станций метро «Мякинино», «Тушино» или «Строгино»; расположенные по соседству ТВЦ «Крокус-Сити», концертный зал «Крокус Сити Холл», яхт-клуб Shore House, всепогодный горнолыжный комплекс, англо-американская школа, гипермаркет «Ашан» и ТЦ «Твой Дом», круглосуточный спортивно-оздоровительный комплекс JANINN FITNESS. При таком наборе «первичных характеристик» можно было бы расслабиться и больше не напрягаться никогда. Однако авторы «Резиденции Рублево» решили воплотить в этом проекте все самые современные тенденции малоэтажно-

го строительства — и с честью выполнили поставленную задачу.

Архитектурным отцом «Резиденции Рублево» является английское архбюро PRP Architects, имеющее полувековой опыт проектирования поселков европейского уровня. Расположенные на 24 га 134 резиденции-дуплекса, которые и 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 застекленные террасы, 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 м². В каждой — четыре спальни со своими санузлами, просторная гостиная с двусторонним камином, гараж на две машины и две уличные парковки, терраса с отдельным выходом на патио-площадку — кстати, детальные подсчеты гласят, что террасы 2-го этажа и патио-зона дают в общей сложности 119 неучтенных «квадратов», которые покупатели получают в качестве бонуса. Резиденции предлагаются без внутренней отделки, дабы не сковывать фантазию покупателей, однако можно остановить выбор и на полностью готовом проекте дизайн-бюро ARNO. Современные инженерные сети, независимая система отопления, вентиляции и кондиционирования, диспетчеризация комплекса и применение системы «умный дом» — коммуникации последнего поколения и многоуровневые системы жизнеобеспечения тоже в плюс «Резиденции Рублево».

Украшением проекта служит 10 га вековых лесов, которые занимают его центральную часть. Что же касается внутренней инфраструктуры, то тут разработчики благоразумно решили не перенасыщать «Резиденцию Рублево» объектами, которые и так имеются поблизости. Парковая зона,



детские площадки, административное здание с мини-маркетом, кафе, спортзона, площадка для выгула собак, собственная служба сервиса, работающая по системе «все включено», — в проекте есть все, что необходимо для комфортного проживания.

А главное, он представляет собой некий принципиально новый для столичного рынка формат, которому специалисты холдинга МГСН уже придумали название — «квартира плюс». Иными словами, 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 — активной и одновременно размеренной, на лоне природы, но в непосредственной близости от мегаполиса. ■



**Эксклюзивная
реализация
от Холдинга МГСН**

Телефон+7(495)651-95-56
Сайт www.rublevodom.ru

Автор: Сергей РОМАНОВ



ЧТО В ИМЕНИ ТЕБЕ МОЕМ?

Название улицы, на которой находится дом, является первым контактом потенциального покупателя с объектом недвижимости, поэтому оно в первую очередь призвано **привлечь их внимание** и интерес. Но насколько **заинтересует** и в каком плане — негативном, позитивном? Ведь в Москве очень много улиц с довольно **забавными**, а порой и **непонятными** названиями — Газгольдерная, Чугунные ворота, Кирпичной выемки, Щипок, Пруд-Ключики, Жужа, Зачатьевский, Дурасовский, Выползов переулки, Проломный или Пыхов-Церковный проезды...

Ничуть не меньше народных названий и прозвищ получили и дома, построенные за последние 20 лет. Не каждый согласится жить в Дурасовском переулке или в доме, окрещенном «ухом», если, к примеру, аналогичное жилье предлагается, скажем, в Изумрудном проезде или в жилом комплексе «Алые паруса».

»» БЕДНЯКАМ НЕ МЕСТО НА МИЛЛИОННОЙ

Хотя большинство экспертов склонны к мнению, что название улицы и прозвище, которое получил тот или иной «несуразный» дом, в цепочке покупательских отношений к выбору места жительства, стоит если не в самом конце списка, то на одном из последних мест. Тем не менее, некоторые историки и гуру восточных наук уверяют своих клиентов, что желающим продвинуться по карьерной лестнице стоит селиться на улице Инициативная, а не желающим выделяться из общего числа москвичей — на улице Стандартная.

В шутку говорят, что испокон веков все лодыри и лентяи живут на Халтуринской. Многодетные семьи обязаны получать квартиры на Детской, а старики-долгожители — на Вековой. На улице Снайперской, судя по ее названию, должны жить счастливо и иметь огромный успех биатлонисты, мастера пулевой стрельбы и киллеры. Если следовать учениям фэн-шуй, то с уверенностью можно говорить о том, что владельцев и покупателей жилья на Изумрудном проезде, Денежном переулке, Наличной и Миллионной улицах ждет определенный финансовый успех и благополучие.

«Москва просто наполнена улицами с забавными, а порой и вовсе непонятными, названиями, — комментирует **Ирина Стрижова**, директор по маркетингу и продажам башни «Меркурий Сити». — Так улицы Газгольдерная, Газопровод и шоссе Фрезер вызывают ассоциации с промзоной, что отчасти является правдой. Эти места никак не назовешь тихими и зелеными. Улица Карьер, помимо странного названия,

вступает в противоречие с правилами русского языка, а местные жители в ответ на вопрос «где ты живешь?», отвечают: «На карьере», и потом еще долго уточняют, что же на самом деле это значит. Недоумение вызывает Последний переулок: можно подумать, что дальше переулков нет и быть не может.

В одном из агентств недвижимости покупателю намеривались показать квартиру на 4-й улице 8 Марта. Район и цена жилья его устраивала, но, подумав о том, что «четвертая» может находиться вдалеке от станции метро, он попросил подыскать, что-нибудь на «первой» или «второй улицах 8 Марта». Но оказалось, что таких никогда не было, и в районе Ленинградского шоссе существует только одна единственная — «четвертая».

«В большинстве своем забавные названия пришли в Москву из прошлого, и, как правило, такие улочки располагаются в центральной части столицы, — объясняет **Сергей Мигунов, руководитель управления маркетинга и развития группы компаний «КОНТИ»**. — Плющиха, Щипок, Хамовники. Когда слышишь о них впервые, действительно могут возникнуть забавные ассоциации, но для коренных москвичей они являются не потехой, а гордостью». И в самом деле, топонимика центра Москвы складывалась веками, и чаще всего была связана либо с родом деятельности людей, там проживающих, либо с определенной деятельностью тех или иных общественных строений. Аптекарский, Банный, Веташный, Обжорный переулки до сих пор вызывают улыбку наших современников, но жилье на них пользуется огромным спросом.

«Советы» также приложили руку к топонимике столицы — после чего появились Большие и Маленькие Каменщики, Кирпичные Выемки, Красный Казанец, Электродная улица, Электрический и Слесарный переулки. Со временем и эти названия глубоко внедрились в сознание москвичей и также не вызывают каких-либо негативных эмоций. Поэтому на выбор жилья забавное название улицы принципиального влияния не оказывает.

»» ПРО СТЕНЫ ДОМА ТВОЕГО

Совсем недавно молодыми архитекторами из МАРХИ проводилось довольно занятное исследование: какое здание в столице, построенное за послед-

ние 20 лет, москвичи могли бы назвать самым красивым и запоминающимся? Итог оказался печальным. Почти две трети респондентов впали в полную прострацию, напрягая мозги, чтобы назвать самую удачную постройку. У остальных возникал образ небоскребов делового центра «Москва-Сити», куполов Храма Христа Спасителя и очертаний «Триумф-Паласа». Цель исследования была достигнута: припомнить что-то «красивое-другое» в столице, за последние два десятка лет превратившуюся в сплошную новостройку, никто не смог. А если официальные названия не запоминают-

ре башни комплекса на Ходынке получили прозвища. Кто-то их называет «градирнями», а кто-то «сигаретами» или «гнилыми зубами». Скорее всего, негативную роль сыграли расположение и неудачная архитектура этих высоток». Также как в свое время советские «дома-книжки», построенные на Новом Арбате в 1966 году, с легкого пера Юрия Нагибина закрепились в народной памяти как «челюсти Москвы». Стоит разве что добавить, что, по отзывам риэлторов, ни одна из «челюстей» у покупателей жилья особым спросом не пользуется. Слишком на этой улице шумно и свет-

Следуя учениям **фэн-шуй**, можно с уверенностью сказать, что покупателей жилья в **Денежном** переулке, **Наличной** и **Миллионной** улицах ждет определенный **финансовый успех и благополучие**

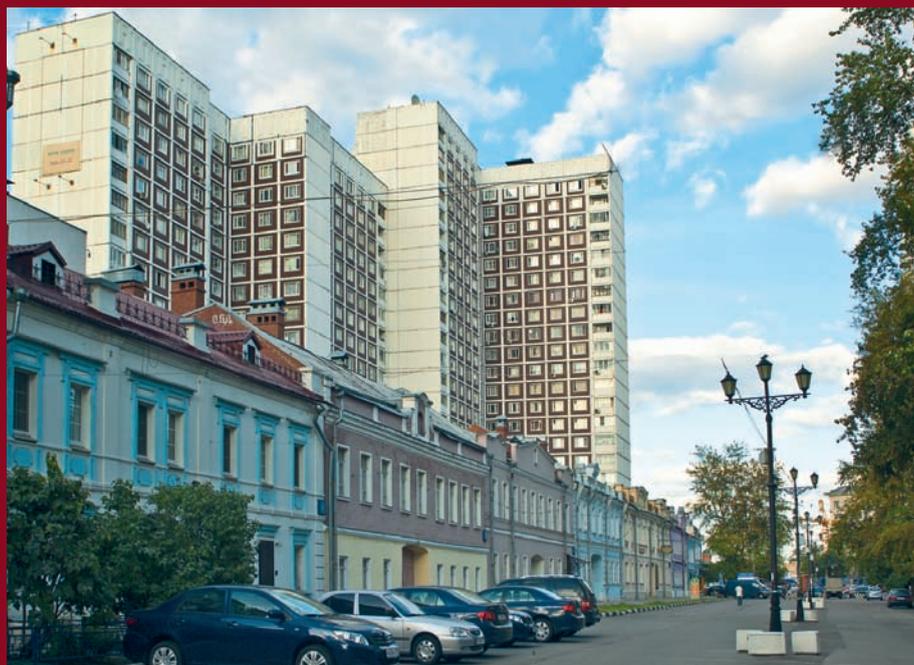
ся, народ присваивает им свои имена. «Очень часто названия новостроек москвичи перекраивают на свой лад, — подтверждает **Ирина Наумова, директор по маркетингу и PR компании «НДВ-Недвижимость»**, — Причины могут быть самыми разными. Например, всем известные четы-

но. Зато процветает аренда помещений в этих зданиях. Под офисы и представительства квартиры уходят за \$7–15 тыс. за «квадрат» в год.

«На улице Машкова в 2002 году расположился жилой дом с названием «Яйцо», — вспоминает **Наталья Кац, управляющий директор**

На Ходынском поле башни, прозванные народом «градирнями» или «сигаретами», соседствуют с домом, который девелоперы нарекали «Парусом». Однако у ироничных москвичей в ходу прозвище «дом-ухо»





Название одной из самых красивых пешеходных улиц Москвы – **Школьной** – вряд ли связано с наличием школы, а имеет скорее условный культурный смысл. В XIX веке здесь располагалась Рогожская ямская слобода

агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба». — Это здание, построенное в начале 2000-х годов, и в самом деле выполнено в форме яйца Фаберже, что и отразилось в прозвище. А дом, названный «Патриархом» на Патриарших прудах, в свое время вызвал массу критики из-за избыточно пышного дизайна, в итоге и получил сразу несколько названий. Одни называют его «торт со сливками», другие — «безе».

«А вот элитный жилой дом, расположенный на Ленинградском проспекте и названный москвичами «Помидором», не может похвастать внешним сходством с этим овощем, — с уверенностью утверждает **Петр Васютник**, заместитель генерального директора агентства столичной недвижимости **Great reality**. — Кстати, и на западе столицы появилось много особняков самой неожиданной формы, которые уже после завершения строительства получили названия: «дом-корзина», «дом-чайник», «дом-ботинок». В 2007 году на Ходынке, в жилом комплексе «Гранд-Парк», был введен эксплуатацию «дом-ух», хотя сами девелоперы давали этому строению название «Паруса». Интерес представляет и красная вставка в центре «уха». Это — несостоявшаяся арка.

Дело в том, что в процессе строительства цены на недвижимость выросли, и инвестор пришел к выводу, что пустое пространство арки — нерентабельное излишество. В результате вместо архитектурного элемента образовался ряд лоджий, которые были распроданы в качестве «квадратов».

«Народные названия московских строений, — подводит итог домовый те-

Подавляющее большинство экспертов считает, что **название** улицы напрямую **не влияет** на выбор покупателя, хотя может нести определенную **эмоциональную и психологическую нагрузку**

матики Ирина Стрижова, — может дать фору любым самым странным уличным именам. Необычные прозвища эти дома получили в основном из-за своих антиархитектурных особенностей. Недострой у метро «Юго-Западная», уже окрестили «голубым зубом». Налоговая инспекция, расположенная напротив «дома-корабля» на Тульской, из-за зеленого конуса, венчающего здание, прозвана «Карандашом». Дом на пересечении Нахимовского проспекта и улицы Нагорная получил на-

звание «Бастилия». А все вытянутые дома с множеством подъездов в народе ничем иначе как «китайской стеной» не называют».

» НЕЖНЫЕ ХИТРОСТИ

Пусть эксперты уверяют, что забавное название улицы или прозвище дома на стоимость квадратных метров в нем нисколько не влияют. Тем не менее, застройщики при расположении своих объектов на улицах с забавными названиями применяют некоторые «нежные» хитрости. «В Москве есть Большой и Малый Могильцевские переулки, — раскрывает тайну Наталья Кац. — Этимология этих названий восходит к слову «могилец», термину, которым в старые времена называли кочки или небольшие холмики. Но сегодня Могильцевские переулки вызывают стойкие ассоциации с кладбищем. И чтобы не спугнуть клиента заумным названием улицы, девелоперы старались и стараются регистрировать дома в этих переулках по адресам примыкающих улиц. Например, дома, расположенные на Большом Могильцевском переулке, официально имеют номера 33, 35 и 37 по Большому Власьевскому переулку.

У **Екатерины Тейн**, партнера, директора департамента жилой недвижимости **АН Chesterton**, также в памяти остался подобный пример. «Зачастую девелопер, получивший площадку под строительство, находящуюся, например, на пересечении двух улиц, старается зарегистриро-

вать адрес будущего дома по наиболее достойной или известной из них. Достаточно распространена в Москве и ситуация, когда улицы с похожими названиями располагаются в разных концах города, или конкретная улица находится вдалеке от района с таким же названием. Например, в случаях с Красногвардейской улицей и районом метро «Красногвардейская», где речь идет и о разных ценах на недвижимость и о разном качестве жилья. Сама улица располагается в центральной части го-

рода, на Пресне, а одноименная станция метро на юге столицы». Провинциал, решивший приобрести московскую недвижимость, порой поначалу ошибается и готов вкладывать средства в покупку южной квартиры».

Кстати, в начале 90-х, когда московский рынок жилья только складывался, мошенники прибегали к самым различным способам, чтобы дезориентировать приезжего покупателя. Так, однажды черные риэлторы выкинули с простаком клиентом злую шутку. Обещали человеку недорогое жилье в районе Ленинского проспекта. Расписали достоинства дома и квартиры и повезли «на Ленинский проспект», а на самом деле... в далекое Выхино. На угловом доме, рядом с настоящей табличкой, они вывешивали фальшивую — о будто бы близком Ленинском проспекте, до которого на самом деле — час езды. После совершения сделки табличку, естественно, убрали. Но в результате своей рассеянности и незнания Москвы покупатель приобрел квартиру вовсе не там, где хотел.

»» НЕ ХОХМЫ РАДИ

По мнению экспертов, жилой фонд, отличающийся нетривиальными названиями, сложно отнести к какому-то определенному сегменту или определить портрет его жителя. Ведь и народные прозвища появляются стихийно и никак не связаны с классностью жилья на той или иной улице. «И все же некоторые названия вызывают негативные ассоциации, влияющие на отток уже существующих жителей и не способствующие появлению там новых поселенцев, — говорит Ирина Стрижова. — Например, улица Кадырова в Южном Бутове, в народе считается одной из самых криминальных на юго-западе столицы. На деле же это не так. Название улицы напрямую никак не влияет на безопасность района, зато на уровне эмоций производит негативное воздействие».

Одним из немногих слов в названии, вызывающих недовольство покупателей, считается и термин «тупик», — добавляет Петр Васюткич. — Люди, увлекающиеся восточными учениями, знают, что по фэн-шуй тупиковые улицы означают безвыходное положение, поэтому жить на них не собираются. А уж переулок с именем Последний, и вовсе вызывает у «фэншуистов» бурю негативных эмоций».

«Не думаю, что есть особая связь между улицей с забавным названием и контингентом проживающих на ней людей, — продолжает комментировать тему Сергей Мигунов. — Есть просто удачный и неудачный нейминг. Даже наоборот, есть неординарные названия, которые привлекают потенциальных покупателей. Например, поселок с названием «Ы» в Москве. Невероятно, но факт: необычное имя поселка является дополнительным инструментом для привлечения внимания покупателей. В дальнейшем название улицы или поселка не будет играть принципиальной роли при принятии решения о приобретении недвижимости. Ведь в первую очередь клиенты обращают внимание на местоположение объекта, транспортную доступность, качество жилья, планировку и т. д. Название улицы или поселка в этой цепочке стоит на одном из последних мест. Так что забавные, но в то же время интересные названия являются хорошим инструментом для привлечения внимания к объектам недвижимости».

Уровень жилья на улицах с забавными или непонятными названиями зависит в большей степени от их местоположения — в исторической части города качество «точечного» строительства гораздо выше, да и жить в центре престижно. Подавляющее большинство экспертов считает, что назва-

ние улицы напрямую не влияет на выбор покупателя, хотя может нести определенную эмоциональную и психологическую нагрузку. Не зависит от названия улицы и стоимость квартиры. На той же самой Шарикоподшипниковской улице, можно сказать, в рабочем районе, довольно просто подыскать и современное комфортное жилье, и квартиру в ветхом фонде. При этом стоимость м² будет зависеть только от его потребительских качеств и удаленности от метро.

«Название улицы или прозвище дома, — подводит черту разговору **Леонид Сандалов, заместитель директора АН «Бекар»**, — играет крайне малую роль в востребованности объекта. К примеру, имеется два аналогичных объекта. Один на улице Щипок, в историческом центре Москвы, другой на окраине — Серебристом бульваре. Так вот, цены и спрос на «смешливый» Щипок окажутся раза в три выше, чем на благозвучном Серебристом. Вопрос жилья сейчас стоит так, что людей мало заботит название улицы. Главное — характеристика жилья, его локация и цена. Если и то, и другое, и третье покупателя устраивает, то смешное название улицы его уж точно не испугает. В Питере, например, был микрорайон на Васильевском острове с названием «Голодай». Но квартиры там довольно быстро раскупались. В Москве таких неординарных названий на порядок больше, чем в Петербурге. Причина — в возрасте городов. Ведь названия улиц рождаются часто в связи с историческими событиями, а история Москвы почти в три раза длиннее, чем история Санкт-Петербурга. **Ш**»

Жилой дом, прозванный в народе «Яйцом», расположен на улице Машкова. Здание построено в 2002 году и выполнено в форме яйца Фаберже



УСТАНОВКА ТЕЛЕФОНА И ИНТЕРНЕТ



АБОНЕНТ ВСЕГДА В ВЫИГРЫШЕ!

Специальное предложение:

ТЕЛЕФОН + ИНТЕРНЕТ
ПОДКЛЮЧЕНИЕ БЕСПЛАТНО

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

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

Приглашаем специалистов, имеющих опыт работы в области телекоммуникаций

ЗАСТРОЙЩИКОВ ЦЕНЯТ ЗА КАЧЕСТВО

Прошедшие два года серьезным образом поменяли расклад сил на столичном рынке новостроек. Главное изменение – если ранее его с полной уверенностью можно было назвать рынком продавца, то теперь он имеет четко выраженные характеристики рынка покупателя. Что не могло не наложить серьезный отпечаток на действия девелоперов.

Современный покупатель теперь обращает первоочередное внимание не только на цену объекта. Его интересует строгое выполнение застройщиком сроков сдачи объекта и обещаний по строительству всех инфраструктурных элементов. И конечно же качество строительства. Причем это касается и монолитных, и панельных объектов. Правда, к последним и раньше у покупателей было гораздо больше претензий, но здесь проблема скорее была в определенных воспоминаниях о 9-этажных панельках брежневского периода, скрытых от сквозняка в которых можно было только после проведения серьезных работ.

Но все меняется, прогресс не стоит на месте, а требования к высоким потребительским характеристикам, даже отнюдь не элитных домов, заставляют девелоперов тщательнейшим образом следить за качеством строительства на всех этапах. И все же некоторым особняком здесь стоят объекты компании ПИК. Даже в периоды наиболее активного внимания со стороны городских властей к качеству строящихся в столице домов, когда для новоселов организовывались «горячие линии», на которые они могли сообщать обо всех обнаруженных недочетах в новостройках, объекты ПИКа вызвали минимум нареканий. Не изменяет компания этой практике высочайшего качества работ и сегодня. Риэлторы не сомневаются, что во многом именно в этом и кроется большой покупательский интерес к объектам компании. Среди них они выделяют пять проектов.

В первую очередь, **жилой комплекс «Битцевский»**, возводимый в Центральном Чертанове, на улице Красного Маяка, прямо на границе с Битцевским парком. Это 25-этажный корпус новой модернизированной серии КОПЭ-Башня и три 18-этажных корпуса домов серии КОПЭ-М-Парус: один 3-секционный и два объединенных 2-секционных корпуса. 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, спортивный комплекс (общая площадь 4,5 тыс. м²) с подземной автостоянкой и многоэтажный гаражный комплекс. Стоимость квартир в жилом комплексе «Битцевский» начинается от 92 тыс. руб. за м².

Там же, на юго-западе столицы, только на другой стороне Битцевского парка, компания ПИК предлагает квартиры в не менее интересном комплексе – **доме на улице Миклухо-Маклая, квартал 44-47, владение 31-33**. Этот объект представляет собой современный 5-секционный панельный дом серии КОПЭ-М-Парус, переменной этажности – от 18 до 22 этажей. Здесь будут представлены 1-2-3-4-комнатные квартиры площадью от 42 до 101 м², отличительной особенностью которых станут просторные светлые комнаты с эркерами, видовые балконы и лоджии, а также кухни площадью 10 м². Новый жилой дом расположен в районе Коньково, одном из самых крупных и в то же время самых привлекательных для жизни районов Москвы. Неподалеку большие лесопарковые массивы – Тропаревский и Битцевский лесопарки, усадьба Узкое, Воронцовский парк. Архитектурной достопримечательностью района является Храм Живоначальной Троицы

(Сергия Радонежского) конца XVII века, построенный в стиле нарышкинского барокко. Стоимость квартир в жилом доме на ул. Миклухо-Маклая стартует от 110 тыс. руб. за м².

Есть в портфеле компании и менее дорогие по бюджету проекты, но отнюдь не менее интересные. В этом сегменте особо выделяются **жилые районы «Левобережный», «Новокуркино» и «Красная горка»**.

Новый **жилой район «Левобережный»** расположен в городе Химки Московской области, всего в 1 км от МКАД. Здесь на площади в 50 га планируется возвести 14 новых домов (380 тыс. м² жилья), в которых расположатся 6,3 тыс. квартир. 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-111М, а также три монолитно-кирпичных дома по 38 этажей каждый, которые будут построены по индивидуальному проекту. Безусловным преимуществом жилого района «Левобережный» 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. Стоимость квартир в жилом районе «Левобережный» составит от 47,5 тыс. руб. за м².

Очень привлекательно предложение компании по приобретению квартир в **жилом районе «Новокуркино»**, строящемся на территории трех микрорайонов подмосковного города Химки – №№ 6, 7, 8. Площадь застройки жилого района составляет 81 га. Проектом предусмотрено возведение почти 1 млн м² жилья, из которых больше половины уже построено и введено в эксплуатацию. Возводимый группой компаний ПИК жилой район «Новокуркино», в котором будут жить 30 тыс. человек, уже придает городу Химки принципиально новый облик. Все подъезды домов в районе оснащены подъемными устройствами для инвалидов, а отделка жилых помещений отличается высоким качеством. «Новокуркино» – жилой район комплексной застройки, проектом которой предусмотрено возведение всех необходимых объектов социальной инфраструктуры. Одновременно с жилыми домами здесь строятся наземные и подземные паркинги, аптеки, магазины, школы и детские сады, взрослая и детская поликлиники, кинотеатр. В районе также будут построены новые спортивные сооружения: бассейн, крытый многофункциональный комплекс и стадион. «Новокуркино» – это современный мини-город с новой философией городской среды, удобной для жизни. Стоимость квартир в жилом районе «Новокуркино» начинается от 60 тыс. руб. за м².

Пятый комплекс компании ПИК, прочно обосновавшийся на верхних строчках рейтинга востребованности у риэлторов, – **жилой район «Красная Горка»**, который расположен на северо-западе подмосковного города Люберцы, что к юго-востоку от столицы. По плану строительства здесь предполагается возвести более 40 жилых корпусов. Видовое разнообразие застройки, ведущейся в жилом районе ГК ПИК, будет представлено домами индустриальных серий ПЗ-М, П-44Т и КОПЭ-М-Парус. «Красная Горка» – жилой район комплексной застройки. Проектом предусмотрено благоустройство и озеленение придомовых территорий, на которых расположатся детские площадки и зоны отдыха. А инфраструктура жилого района предполагает все необходимое для комфортной жизни. Стоимость квартир в жилом районе «Красная Горка» составит от 51,9 тыс. руб. за м². ■



A close-up photograph of a chimpanzee's face, looking directly at the camera through a metal cage. The cage bars are a diamond-shaped grid, and the chimpanzee's face is framed by them. The chimpanzee has dark fur and a lighter, wrinkled face. The background is dark and out of focus.

Закон о долевом строительстве. ПЯТЬ ЛЕТ С ПРАВОМ ПЕРЕПИСКИ

Через пять лет после вступления в силу в закон о долевом строительстве № 214-ФЗ был внесен очередной пакет поправок. Третий по счету. Ситуация напоминает ту, которую несколько лет назад великолепно описал спикер Совета Федерации Сергей Миронов: «Правительство активно само предлагает законопроекты, проталкивает их и само же их исполняет. Иногда у нас **не хватает силы воли отклонить** такие законопроекты, и тут же в них вносятся поправки, а следом, хоть плачь, хоть смеяся, поправки к поправкам». Может быть, последние поправки — **завершающий штрих?**

Автор: Альберт АКОПЯН

Навряд ли. Заместитель председателя комитета Госдумы по бюджету и налогам, и один из авторов последних поправок, **Александр Коган** в ходе первого чтения признавал, что и эти поправки далеки от совершенства: «Мы реально понимаем, что только ужесточение закона к положительному результату не приведет, поэтому мы готовы совершенствовать его нормы в процессе обсуждения с участниками рынка».

Часть поправок, предложенных профессиональным сообществом, действительно были внесены в законопроект. Но судить об их эффективности можно будет нескоро. Если в первые два года действия закона доля договоров, заключенных в соответствии с 214-ФЗ, например, в столице достигла 16% общего объема, то в кризис она снова упала до 3,3%. Сегодня доля сделок по договорам долевого участия (ДДУ) всего лишь приближается к докризисному уровню. Об успехе же можно будет говорить, если прежний уровень будет существенно превышен.

»» КОМУ ОН ВООБЩЕ СДАЛСЯ?

Похоже, за истекшие пять лет от закона никто не выиграл. Раньше застройщики еще на стадии «колышков» продавали примерно треть будущих квартир, чего, как правило, хватало на завершение строительства. Остальное шло на расчеты с городом по инвестконтракту (также 30–35%), всевозможные и неизбежные «непредвиденные обстоятельства» и в прибыль.

Конечно, время от времени на рынке недвижимости появлялись мошенники, которые забивали колышки, нанимали несколько гастарбайтеров для обозначения рытья котлована, снимали офис с симпатичной девушкой для вполне реального приема денег у населения и разворачивали бурную рекламную компанию. Но уже к началу 2000-х таких случаев становилось все меньше. Без сговора с властными структурами они были невозможны, это стало слишком очевидным и наказуемым.

Разговоры о некоей особой защищенности, которую гарантирует 214-ФЗ по сравнению с остальными схемами строительства, тоже сомнительны. Договоры долевого участия в строительстве, заключенные в соответствии с 214-ФЗ, не могут защитить инвестора при банкротстве компании-застройщика. Долящики являются

кредиторами третьей очереди, то есть при банкротстве компании-застройщика и распродаже ее активов имеют право на компенсацию последними, пропустив вперед конкурсных управляющих, банки, сотрудников компании и бюджет.

Хорошо, но кто должен был выиграть от принятия закона? По этому поводу эксперты не слишком церемонились с догадками: закона о долевом строительстве хотели несколько крупнейших полугосударственных банков, мимо которых, напрямую от покупа-

телей «кредитовались» застройщики. Закон о долевом строительстве запретил продажи до полного оформления документации на строительство и разрешил продавать только поднятые этажи. Это требование некоторые эксперты называли не иначе как «идиотским», поскольку до отделки, подключения к коммуникациям и сдачи дома эти «построенные» этажи имеют нулевую потребительскую стоимость.

Разумеется, девелоперы упорно сопротивлялись, изыскивая новые и новые схемы прямых расчетов



«покупатель-продавец». Невероятно, но сдались даже сами лоббисты закона. Сбербанк, в наблюдательный совет которого входят высшие чиновники правительства и администрации президента (причем лично принимавшие участие в разработке 214-ФЗ!), рекламировал... собственную схему об-

Именно за эту поблажку 214-ФЗ в пользу закона о жилищных накопительных кооперативах решил ухватиться **вице-премьер Игорь Шувалов**. В самом начале прошлого года он сообщил, что «правительство прорабатывает вопрос о возрождении в стране жилищных кооперативов». По сути,

званного достаточно, чтобы усомниться в осуществимости подобной процедуры в российских условиях.

«Там, где с огромными трудностями приходится сталкиваться крупным застройщикам, имеющим штаты юристов и выходы на административный ресурс, объединению граждан добиться реализации своих прав практически невозможно», — объясняет **управляющий директор CENTURY 21 Запад Евгений Скоморовский**.

Ставка была сделана на «дальнейшее совершенствование» 214-ФЗ.

Схема заключения с гражданами предварительных договоров на новостройку не становится вне закона, так как сама возможность их заключения никто не отменял, и отменить не может

хода закона о долевом строительстве! Всего-то требовалось, чтобы фактические покупатели открыли в банке «целевые депозиты», а застройщик, естественно, в этом банке кредитовался.

Власти забеспокоились. Увы, первая статья закона получилась слишком категоричной: назовите свою схему как угодно, но если, в конце концов, у того, кто платит, теоретически «может возникнуть право собственности на жилое помещение», то вы имеете право применять только один из этих двух законов. Либо сам 214-ФЗ, либо закон о ЖНК 215-ФЗ.

речь могла идти о фактической отмене 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов».

Слова о «возрождении» жилищных кооперативов (вовсе не отмененных) на деле означали расширение их функций. По словам Игоря Шувалова, законодательная база «возрожденных» кооперативов должна была быть готова уже в 2009 году. Тогда же вице-премьер обрисовал будущую жилищную политику примерно так: формируются кооперативы, местные власти выделяют им участки, а госбанки кредитуют строительство. Собственно, ска-

» НЕУЖЕЛИ НА ЭТОТ РАЗ?

Почему бы нет? «Думаю, под угрозой штрафов, а это от 500 тыс. до 1 млн руб. по каждому выявленному факту нарушений, застройщикам придется работать по-новому, — считает **юрист компании Penny Lane Realty Сергей Поправка**. — И ничего страшного не случится». Во-первых, как считает эксперт, изменения в 214-ФЗ содержат нормы, которые на руку застройщикам. Одна отмена НДС чего стоит, не говоря уже о бонусах попроще, вроде сокращения гарантийного срока на установленное в возведенных домах техническое оборудование. Во-вторых, и до принятия изменений



в закон о долевом участии, доля игроков рынка, работавших по 214-ФЗ, доходила до 15–20%.

С коллегой согласна **заместитель генерального директора, директор департамента недвижимости концерна «КРОСТ»**

Марина Резвова: «Законодатель дал четкие правила, при которых не может быть отступлений, — договорные обязательства здесь четко прописаны. Это как правила дорожного движения: едешь на зеленый свет, на красный — стоишь. Так и здесь: хочешь привлечь денежные средства — только в рамках 214-ФЗ, заключил другой договор — штраф».

Не менее категоричен и **директор по маркетингу и продажам компании «Квартал Эстейт» Сергей Лушкин:** «После вступления в силу поправок к 214-ФЗ договор о долевом участии в строительстве становится единственным допустимым законом способом реализации квартир в строящихся домах, поскольку две другие предусмотренные законодательством схемы: жилищные кооперативы и жилищный сертификаты — очень специфичны. Не все застройщики смогли одновременно перевести продажи на законные рельсы — до сих пор даже некоторые известные компании продают квартиры в непостроенных домах по вексельной схеме или предварительному договору, заключаемому «задним» числом (по предварительным договорам не запрещено продавать квартиры в домах, введенных в эксплуатацию). Постепенно таких компаний будет оставаться все меньше, и застройщики научатся работать в новых условиях».

Эксперт считает, что, возможно, некоторые небольшие компании, для которых привлечение банковских средств под строительство затруднительно, будут и дальше продавать квартиры в обход 214-ФЗ, но покупатели постепенно сами начнут отказываться от любых «серых» схем.

Роль «общественного фактора» разъясняет **руководитель юридического департамента компании «НДВ-Недвижимость» Валерия Симонова:** «Большинство застройщиков считают необходимым переходить на реализацию имущественных прав на квартиры по договорам участия в долевом строительстве. Это продиктовано скорее общественным запросом,

нежели буквой не так давно внесенных поправок. Дело в том, что часть СМИ склонна заострять любую проблему до уровня сенсационности, поэтому граждане предпочтут приобретение новостройки у «правильного» застройщика, предлагающего заключить «правильный» договор. Да и «показательная порка» надзирающих органов не заставит себя долго ждать».

Возможны не только суды по искам контролирующих госорганов, но и иски от самих граждан, внесших деньги. Принятый закон дает им такую возможность. А именно: в случае привлечения денег лицом, не имеющим на это права и (или) привлекающим денежные средства для строительства

«Те, кто пожелает обойти закон, могут сами себя загнать в ловушку, — говорит Сергей Поправка. — Может быть, кто-то сыграет на том, что будет принимать не деньги на строительство, а «обеспечительные платежи». Но застройщик, придумав какие-то уловки, приняв деньги в нарушение закона, исказив истинную цель платежа, моментально окажется на крючке у дольщика. Ведь при возникновении каких-то разногласий, да просто если гражданин, внесший деньги, передумал покупать жилье, он может моментально обратиться в суд. Где расскажет,

Кто-то сыграет на том, что будет принимать не деньги на строительство, а «обеспечительные платежи». Но застройщик, придумав уловки, приняв деньги в нарушение закона, окажется на крючке у дольщика

в нарушение требований 214-ФЗ, гражданин может потребовать от лица, получившего денежные средства, немедленного возврата всей суммы, уплаты процентов по двойной ставке рефинансирования ЦБ, да еще и возмещения сверх суммы процентов причиненных гражданину убытков.

Стандартные схемы обхода основаны на вольных трактовках содержащейся в законе формулировки: «привлечение денежных средств граждан». Девелоперы уходят от закрепления в договоре фактической цели платежа — строительства и получения в дальнейшем в собственность жилья.

что его истинной целью было приобретение строящейся квартиры путем финансирования ее строительства, а вовсе не обеспечение заключения в будущем договора купли-продажи недвижимости. И уверяю вас, скорее всего, в такой ситуации судья будет на стороне обливающегося слезами покупателя, рассказывающего о том, что его, покупателя, детям скоро будет негде жить».

» А ЧЕМ ЭТОТ РАЗ ЛУЧШЕ?

«Но, конечно, окончательное понимание даст судебная практика», — считает Сергей Поправка, и с ним согласно большинство опрошенных экспертов.





«Неблагоприятная для девелоперов судебная практика, как по делам о взыскании с девелоперов административных штрафов, так и по ранее используемым вексельным схемам, — добавляет **заместитель руководителя юридического департамента компании «Сити-XXI век» Василий Шарапов.** — В любом случае внедрение каких-либо ответных альтернатив закону № 214-ФЗ в новой редакции в практику требует времени и связано теперь с более высокими юридическими рисками».

Эксперт подчеркивает, что по текущим проектам резкий переход девелоперов на договоры участия в долевом строительстве в большинстве случаев крайне затруднен. Земля обычно обременена ипотекой в обмен на банков-

ское кредитование. Поэтому требуется согласие кредиторов девелопера на следующий залог земли в пользу долевого инвестора, либо поручительство. Для финансирования таких проектов девелоперы, по всей видимости, ищут какие-то другие способы.

«Следует подчеркнуть, — заключает Василий Шарапов, — что переход на работу в рамках закона № 214-ФЗ влечет существенное изменение схемы финансирования девелоперского бизнеса, а также ряд принципиально новых для девелоперов организационных усилий. Поэтому для такого перехода со стороны девелоперов потребуется время — от полугода до года — и дополнительные затраты».

Похоже, переход к 214-ФЗ, если и примет более заметный характер,

будет «разноскоростным» для разных сегментов рынка. «214-ФЗ нужен и востребован прежде всего покупателями жилья экономкласса: эти люди в своей массе не имеют собственного бизнеса, а значит, и тесного знакомства с фискальными органами и различными финансовыми схемами, — отмечает Евгений Скоморовский. — Гарантии и надежность — для них самое главное, а значит, застройщики жилья экономкласса будут стараться приводить всю документацию в соответствие с этим нормативным актом. На рынке это может отразиться таким образом, что некоторые объекты выйдут на реализацию с некоторой задержкой. Но это всего лишь вопрос времени».

В сегментах же «бизнес» и «элит» осталось немало нераспроданных объектов с разрешительной документацией, оформленной еще до вступления 214-ФЗ в силу. Во-первых, как указывает эксперт, новая редакция закона не предусматривает приведения в соответствие с ним документации по тем объектам, которые уже находятся в стадии реализации. Во-вторых, психология потребителей этой ценовой категории несколько иная: они более гибкие, разбираются в схемах оптимизации расходов, готовы рисковать и оценивать риски. Поэтому массового «перехода» на оформление документов по 214-ФЗ здесь и не потребуется.

Евгений Скоморовский не склонен переоценивать ужасов массового наложения санкций на застройщика в случае срыва обязательств перед дольщиками: «Конечно, штрафные санкции прописываются, но инвестору прежде всего важны два момента: чтобы объект был построен в рамках сметы и в оговоренные сроки. Если условия нарушаются, то теоретически это может повлечь наложение штрафных санкций на девелопера. Однако на практике, не обанкротив застройщика, осуществить возврат денежных средств или истребовать штраф все равно будет сложно. Думаю, что в случаях нарушения сроков или выхода за пределы сметы, стороны не будут прибегать к санкциям, и все так же будут предпочитать договариваться в частном порядке».

«Что же касается вексельной схемы продаж, — добавляет эксперт, — то за последние три года ее использу-



ют все реже и реже: покупатели боятся иметь с ней дело. И вряд ли идею ожидает реинкарнация в том или ином виде».

Валерия Симонова прогнозирует, что те же девелоперы, которые по тем или другим причинам не имеют возможности либо желания перейти на новые пути реализации, не станут вносить принципиальные коррективы в уже отработанные схемы. Они будут готовы нести риски выплат штрафных санкций, полагая их совсем незначительной утратой по сравнению с установленными ценами на возводимые ими метры.

«Строго говоря, схема заключения с гражданами предварительных договоров на новостройку не становится вне закона, — считает эксперт, — так как саму возможность заключения предварительных договоров, будь то предварительный договор подряда, оказания услуг или пресловутой купли-продажи, в соответствии с общими правилами гражданского законодательства никто не отменял, и отменить не может. Более того, положения части второй Гражданского кодекса устанавливают возможность продажи товара как имеющегося в наличии у продавца, так и товара, который только будет создан в будущем».

В то же время, как подчеркивает Валерия Симонова, часть компаний идет даже дальше в защите интересов дольщиков, чем того требует 214-ФЗ. «Серьезные компании предпринимают попытки создания дополнительных мер безопасности, таких как страхование имущественных рисков покупателей за свой счет, расчеты между сторонами посредством безотзывного аккредитива и прочие варианты», — объясняет эксперт.

» УЧИТЫВАЯ УРОВЕНЬ КОРРУПЦИИ...

Очевидно, что большинство застройщиков не обладает достаточным масштабом бизнеса, материальными фондами, чтобы работать без привлечения денег населения. «Не закрываться же им теперь! — уверен председатель Совета ГРМ, директор агентства недвижимости «Собственник» **Илья Шкоп**. — Уверен, пока в целом отрасль не станет прозрачнее — в части получения землеотводов, в части уплаты налогов, в части качества строительства, — застройщиков не удаст-

ся загнать в «прокрустово ложе» того или иного закона».

«Стоимость предварительных работ по проекту — разработка проекта, участие в аукционе, подготовка участка и т. д. — до получения разрешения может занять до 30% от общих инвестиций в проект», — иллюстрирует Елена Филатова тезис коллеги. Этих денег нет, а значит, путь к работе по 214-ФЗ для многих относительно небольших компаний закрыт. Пусть уходят? Скорее всего, с некоторыми так и случится. Но цены от этого не снизятся, а потребитель наверняка не выиграет.

«Жизнеспособность закона о долевом участии в очередной редакции зависит не от желания или нежелания девелоперов соблюдать его, — считает Сергей Поправка. — С учетом вольно-

го отношения некоторых чиновников к срокам согласования, иным аспектам исполнения контракта, действительно, может стать и так, что проще и дешевле будет пойти в обход 214-ФЗ, рискуя нарваться на штрафы, чем ходить по ведомствам и судам».

«В большинстве своем «серые» схемы возникают не потому, что застройщик не хочет действовать по «белым», а потому что просто не может иначе, даже обладая административным ресурсом, — резюмирует Евгений Скоморовский. — Занимая принципиальную позицию ответственного бизнеса, добиваться рентабельности в рамках закона очень трудно. Менять надо не только законодательство в отношении исполнителей, но также и ставить определенные рамки для чиновников». ■



Покупка новой квартиры — дело чрезвычайно ответственное. Для многих это выбор, определяющий дальнейшую жизнь, и совершить его совсем непросто. Ведь, с одной стороны, у потенциального покупателя появляется возможность выбирать, а с другой — исчезает возможность избежать необходимости выбора.

КОГДА ВЫБОР ЛЕГКО И ПРИЯТЕН

Размышляя о выборе квартиры, покупатели все чаще обращают свои взгляды на Подмоскowie — инфраструктура Московской области динамично развивается, возводится новое качественное жилье. Часть клиентов отдает предпочтение подмосковной недвижимости, из-за того, что не обладает средствами, достаточными для покупки жилья в столице. Другая же сознательно и с удовольствием выбирает жизнь вне шумного мегаполиса. Во-первых, по качеству строительства и своим потребительским характеристикам новостройки Подмоскowie вовсю конкурируют со столичной недвижимостью и даже превосходят ее. Во-вторых, благодаря транспортной доступности микрорайонов ближайшего Подмоскowie дорога на работу занимает около часа, как в пределах города, так и из-за МКАД. А в-третьих, экология подмосковных районов не идет ни в какое сравнение с московской.

» НА РАСПУТЬЕ

Решение в пользу Подмоскowie оставляет перед покупателем еще великое множество вопросов. Один из них — выбор надежного застройщика. К счастью, сегодня они все на виду — кто в этом году не только строит, но и сдает жилье в эксплуатацию, тот и достоин внимания. Следующий шаг — выбор конкретного района, типа дома. Нужно все проверить, оценить и найти свой вариант. Кого-то интересует готовый дом, другие же готовы вкладывать деньги в строящиеся проекты. У всех свои предпочтения, и в выигрыше окажется тот застройщик, который пре-



доставит своему клиенту максимально широкий спектр предложений. Именно таким путем пошла группа компаний «МОРТОН», подающая пример продуманной бизнес-стратегии и грамотного подхода к клиентам.

Работая на рынке уже 16 лет, компания зарекомендовала себя как надеж-

ный инвестор-застройщик, предлагающий качественное и доступное жилье. Разумеется, красноречивее всего о застройщике говорят его проекты. И здесь «Мортону» есть чем гордиться. Сегодня из всего объема предложения особый интерес вызывают четыре жилых комплекса: «Малахит»,

«Жемчужина Балашихи», «Катюшки» и «Солнцево-Парк». Проекты различаются стадиями готовности и географическим положением, а сходятся в высоком качестве жилья, развитой инфраструктуре объектов и транспортной доступности.

» ИДЕМ НА ВОСТОК

К востоку от Москвы, в самом центре Балашихи, у реки Пехорка, уютно расположен микрорайон «Жемчужина Балашихи», окруженный парком. Основную часть застройки составляют панельные 17-этажные дома, но есть и монолитно-кирпичные корпуса с помещениями, отведенными под магазины и службы быта. Проект предусматривает благоустройство и наличие развитой инфраструктуры. Добраться до «Жемчужины» очень легко — Балашиха граничит с МКАД, пересекается с трассой Москва-Нижний Новгород и Щелковским шоссе. Балашихинский район по праву считается уникальной природной зоной: в границы района входят 4 тыс. га национального парка «Лосиный остров». Всего в районе 15 заказников и памятников природы.

Южнее «Жемчужины», в поселке Малаховка Люберецкого района, находится жилой комплекс «Малахит» — 16-этажный монолитно-кирпичный дом, состоящий из четырех секций. Название прекрасно соответствует месту расположения проекта — в долине Москвы-реки, в зеленой лесной зоне, рядом с Малаховским озером. В жилом комплексе уже завершены монолитные работы, и проект полностью подведен под крышу. На территории предусмотрены площадки для спорта и отдыха. По соседству есть детский сад, школа, магазины, аптека, поликлиника и кинотеатр. До «Малахита» легко добраться из Москвы с Казанского вокзала или на маршрутном такси от метро «Выхино».

» СЕВЕРНЫЕ КРАСАВИЦЫ

В 13 км от Москвы, на северо-западе, в Лобне, возводится микрорайон «Катюшки». Благодаря комплексной застройке — визитной карточке компании — потребитель может остановить свой выбор на панельном доме популярных серий или монолитно-кирпичном доме, проекты которых разработаны в собственной мастерской «МОРТОН». В «Катюшках»



запланировано строительство детских садов, школы. Поблизости расположен ледовый дворец, хоккейное поле и Дворец водного спорта. Добраться до Лобни можно на пригородном поезде от Савеловского вокзала или на автобусе и маршрутном такси от метро «Алтуфьево».

» ГОРОД СОЛНЦА

На юго-западе, в Ленинском районе Подмосковья, расположен микрорайон «Солнцево-Парк». Всего в 9 км по Боровскому шоссе от Москвы, на территории 56 га возводятся 24 жилых корпуса. По соседству разместились Ульяновский лесопарк и садовые участки Переделкина. Необычный рельеф местности с перепадом высот более 10 м определил планировку проекта. Три участка микрорайона будто нанизаны на полукольцо главной улицы. Первую линию занял торгово-развлекательный комплекс — центральное звено инфраструктуры. Он же прекрасно отделяет

жилые корпуса от внешнего шума и суеты. Планировка предусматривает размещение детских учреждений, парковки социально-бытовых служб. Добраться до «Солнцево-Парк» можно от метро «Юго-Западная».

» ИСКУССТВО ПРЕДЛАГАТЬ

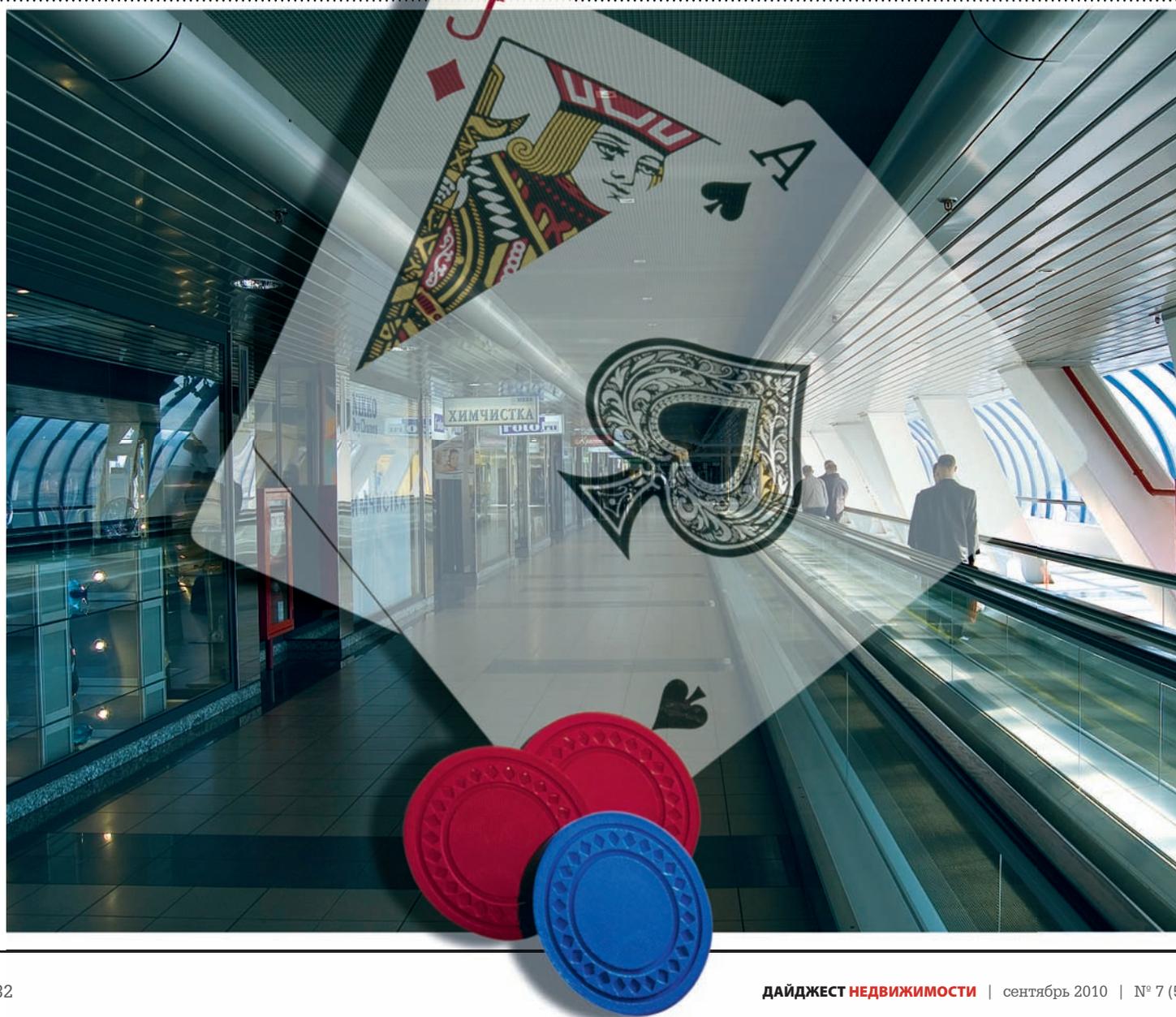
В современном обществе человеку постоянно приходится сталкиваться с проблемой выбора, и покупка квартиры — решение, которое отнимет немало сил. Опыт ГК «МОРТОН» показывает, что мудрый застройщик должен всегда находить новые, нестандартные пути и предлагать клиентам широкую линейку качественных объектов. Тогда и выбор, поставленный перед покупателем, будет легким и приятным. ■

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

Автор: **Наталья МАРТЫНОВА**

Оправившись после **первых потрясений** конца 2008–начала 2009 года, эксперты рынка недвижимости отметили, что **в наименьшей мере** от кризиса, похоже, **пострадали** рынок городской жилой недвижимости экономкласса и **рынок стрит-ритейла**. Это и понятно: что бы ни случилось, вечными **остаются потребности людей** в жилье, еде, одежде. Сегодня уже очевидно, что рынок жилой недвижимости, пусть и не очень уверенно, но пошел вверх. А как насчет **стрит-ритейла**?

СТРИТ-РЕТЕЙЛ: ГОЛУБЫЕ ФИШКИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Наблюдается ли рост в столичном стрит-ритейле? А если наблюдается, то чем объясняется рост, каковы его особенности в сравнении с предыдущими периодами роста? И потянет ли он за собой, как и когда, остальные сегменты рынка коммерческой недвижимости?

» «ДА» И «НЕТ» НЕ ГОВОРИТЬ

Первый же комментарий одного из экспертов оказался негативным и довольно жестким: «В настоящее время, по сравнению с I кварталом 2010 года, роста в сегменте стрит-ритейла не наблюдается. Арендные ставки держатся примерно на одном уровне. В торговых коридорах происходит обычная ротация арендаторов. Торговые помещения, обладающие выгодной локацией, пользуются активным спросом со стороны арендаторов. И наоборот, собственники помещений, обладающих невыгодным месторасположением, испытывают проблемы с привлечением арендаторов. Можно также отметить, что повышение деловой активности на рынке торговой недвижимости нехарактерно для летнего периода».

«Сейчас мы наблюдаем повышение спроса на торговые объекты и увеличение активности некоторых категорий арендаторов, — отмечает **Дмитрий Хечумов, исполнительный директор компании Core Group.** — Однако, на наш взгляд, стоит говорить не о ро-

ки аренды пошли вниз. Сейчас ситуация стабилизируется и объясняется это тем, что общая экономическая ситуация выправляется. Рынок труда, так или иначе, воспрял. Люди вновь получают деньги, которые нужно куда-то тратить. Соответственно, растут и обороты ритейла».

Тем не менее, по мнению эксперта, особенностью нынешнего подъема является его плавность: «Многие участники рынка говорят, что это еще не конец кризиса, что кризис еще не миновал, а как следствие остаются сомнения и ставки растут не так стремительно, как в 2006–2007 годах». И, как следует из вышесказанного, речь идет о достаточно ликвидных объектах.

Столь же осторожно настроена директор по развитию отдела торговых площадей **Jones Lang LaSalle Анна Савенко:** «Сегодняшний рост, вернее стабилизация, объясняется общим оживлением на рынке торговой недвижимости, определением места Москвы в приоритетных планах развития. Если давать общее определение ситуации на рынке стрит-ритейла: ставки стали более реалистичными, и рынок стал более понятным».

» ОСТОРОЖНАЯ ОСТОРОЖНОСТЬ

Не склонны трубить в фанфары и другие эксперты, отмечая, однако, явные признаки оживления сегмента. «Рост цен на торговую недвижимость объ-

В настоящее время, по сравнению с I кварталом 2010 года, роста в сегменте стрит-ритейла не наблюдается. Арендные ставки держатся примерно на одном уровне

сте, а о некой нормализации уровня арендных ставок и постепенном возвращении к докризисному уровню. Наиболее активны в сегменте стрит-ритейла операторы общественного питания: кафе, рестораны быстрого обслуживания, а также банки».

Директор по развитию компании ROSS Group Илья Афраимович начал «за здравие»: «Можно сказать, что в последнее время рынок стрит-ритейла задышал с новой силой. В принципе помещения с отдельным входом всегда были востребованы, но, как и во всех прочих сегментах рынка, с кризисом пришли вакантные площади, став-

яется активным развитием компаний и нехваткой хороших предложений на рынке. Именно хороших, интересных известным брендам, — считает **консультант отдела торговой недвижимости Cushman & Wakefield Олег Смертов.** — Многие из брендов, в том числе иностранные, достаточно хорошо чувствуют себя после кризиса и начали активный поиск площадок для открытия новых магазинов, кафе и ресторанов, банков, аптек. Большинство лучших помещений заняли в период кризиса, соответственно, оставшая часть игроков попали в конкурентную борьбу за место «под солнцем».



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА



Надежда ЕНИНА

начальник Управления продвижения проектов
«Велес Капитал Девелопмент»

Спрос на торговые помещения был, есть и будет. Торговля – вечный двигатель, который дает стабильный доход удачливым коммерсантам в любое время. Кризиса для торговли не существует. Судите сами, обороты продуктовых сетей в экономически нестабильные времена предсказуемо росли (покупатели вспомнили, что еду можно готовить, и она не растет полуфабрикатами или шедеврами ресторанных поваров). Региональные сети не упускают шансов развиваться в центр (и правильно делают), а федералы выходят на региональные рынки. Неопытные участники также не отстают: благоразумно воспользовавшись подвернувшимся в кризис случаем, они радостно кидаются открывать кафе и магазины, а заразившись пессимизмом мудрых аналитиков, копирующих самые мрачные прогнозы друг друга и без устали твердящих о падениях ставок и массовом освобождении площадей, управляющие компании с готовностью сдают свои площади всем желающим. На самом деле спрос не изменился и по-прежнему высок на качество концепций, на талант менеджмента, стоящего у руля ТЦ и на... безальтернативность. Приведу так любимые читателями примеры всего вышеперечисленного: банально, но факт – «Европейскому» (предмету зависти большинства УК) отдаю без раздумий пальму первенства в выверенности концепций. Это подтверждается тем, что (потрясающе!!!) его беззастенчиво копируют, и это тоже работает. Реставрированный ТЦ «Россия» в центре Воронежа приобрел столь узнаваемые черты популярного московского объекта и заслужил любовь горожан. ТРЦ «Московский проспект» и «Град» – продукты талантливого руководителя и прирожденного девелопера Хамина Е. Н. Я работала с этим человеком и могу с уверенностью сказать, что харизма управляющего может иметь невероятную созидающую силу (вы пробовали заманить «Ашан» в регионы? Попробуйте, и поймете меня). Примером безальтернативности может стать ТРЦ «Парк» в Красногорске. Единственный объект на весь город, которому привлеченный консультант не спешил давать лестные характеристики. Однако посетителям и арендаторам, к счастью, нет дела до мнений раскрученных в прессе «экспертов» со звучной цветочной фамилией. Одни стабильно, ежемесячно бьют рекорды посещаемости, а другие с готовностью встают в очереди листов ожидания.

Ну, и немного цифр. За последние полгода количество обращений с запросами на качественные площади в Московской области (МО) выросло на 23%. Стоит учитывать, что на это время приходился летний период с аномальной жарой. Осенью ожидается увеличение показателей до 40%. Далее по ситуации: ставки аренды стабильны и демонстрируют рост. Уровень средней ставки аренды в ТЦ МО до кризиса без учета якоря составлял около \$1100. Объясняется это низким уровнем предложения (зачастую в городах такие ТЦ – единственные). Сейчас эта цифра может спокойно балансировать на грани \$1200-1500. На нашем объекте уровень ставок с середины 2009 года вырос на 18%. Коэффициент заполнения стабильно не падал ниже 95%. Последний год он равен 100%. Арендаторы перестали притворяться «умирающими лебедями» и даже демонстрируют признаки благополучия и намерения развивать бизнес. Они вкладывают деньги в реконструкцию и ремонты, увеличивают рекламные бюджеты. Арендодатели вздохнули свободнее и уже не боятся массового опустения площадей. Спросом пользуется то, что в принципе им всегда и пользовалось – иконы концептуальных решений, новые безальтернативные нестоличные центры от 30 тыс. м² (мы говорим о хорошем брокеридже, для которого не жалеют денег на создания целого отдела). Смеем предположить, что в ближайшее время арендаторы будут более избирательны, отдавая предпочтения объектам, в которых изначально заложены плюсы на будущее – multifunctionality, хорошая развлекательная составляющая.

По моему опыту, недвижимость, к большому счастью и великому горю одновременно, в жилом и коммерческом сегментах «продает» себя сама. Успешность объекта складывается из множества факторов. На нее практически невозможно повлиять. Если в жилой недвижимости велика роль цены, то в коммерческой недвижимости успех брокериджа – это 30% переговоров и 70% концепции. Хотите, чтобы я начала занудно перечислять стандартные приемы продвижения или удивила ну-хау? Рассказала бы вам о стратегиях и тактиках?.. Не буду. Конечно, мы все это используем. Но, в конечном счете, на результат все равно влияет то, как подумал вначале (от уже привлеченных арендаторов до царящей в центре атмосферы) и как поговорил в конце (человеческий фактор велик везде).

Пару слов о наших новых объектах. «Велес Капитал Девелопмент» именно сейчас ведет строительство нового объекта в Красногорске. Вторая очередь функционирующего ТРЦ «Парк», которая будет объединена в единый комплекс (34 тыс. м²). Наши изменения кардинальны. Чувствуем себя революционерами. Реконцепция всего от архитектуры до наполнения и направления пешеходных потоков. Все подчинено потребностям населения (жители Красногорска очень патриотичны и конкретны в своих предпочтениях – «хотим кинотеатр и много развлечений»). А мы, в свою очередь, сделаем все, чтобы он появился. Мы также понимаем, что поток посетителей имеющегося 12-тысячного центра нужно расширять за счет привлечения жителей других районов и, если получится, Москвы. ■

«Оживление рынка подтверждают и риэлторы, и собственники помещений. В данный момент даже компаниям, которые уже арендуют помещения, нужно уметь отстоять свое место, так как ставка, по которой они арендовали раньше, может в разы вырасти благодаря спросу, что не даст возможности для дальнейшей окупаемости и рентабельности проекта», — резюмирует Олег Смертов.

Ольга Павлик, руководитель отдела исследований и аналитики Praedium Oncor International, готова признать, что после периода спада деловой активности, отмечавшегося во время кризиса, спрос в сегменте стрит-ритейл возвращается на докризисный уровень: «Рост в данном сегменте происходит быстрее, чем в других секторах рынка коммерческой недвижимости. Уровень цен продажи и ставок аренды в отдельных случаях достиг докризисных отметок. Но острый дефицит ощущается лишь в отношении объектов с наиболее удачным местоположением в проходных зонах».

«О росте, который наблюдался до кризиса 2008 года, цены на недвижимость росли непомерными темпами, говорить не приходится, — считает **руководитель департамента торговой недвижимости Paul's Yard Мила Моралес**. — Сегодняшний рост в сегменте стрит-ритейл оправдан сокращением предложения на рынке и стабильным спросом на данный формат со стороны как арендаторов, так и покупателей. Но, в отличие от докризисного периода, когда с рынка сметали все подряд, сегодня клиенты более требовательны и разборчивы в выборе помещений. Поэтому возрос срок экспозиции для менее ликвидных объектов, либо очень дорогих. Тоже происходит и в динамике цен продаж и ставок аренды».

»» ТОРГ ВПЛОТЬ ДО ДВУКРАТНОГО

Однако базу для серьезного роста рынок, похоже, набрал. «Торговая недвижимость является наименее рискованным активом, способным при грамотном управлении давать стабильную прибыль, — говорит **директор по маркетингу и продажам башни «Меркурий Сити» Ирина Стрижова**. — Именно поэтому сегмент торговой недвижимости, и стрит-ритейл в частности, пострадал от кризисных явлений меньше всего. Поэтому на него, а не на офисную недвижимость,

обращено сегодня пристальное внимание инвесторов». Рост внимания к этому сегменту, по мнению Стрижовой, обусловлен следующими факторами: реализация отложенного спроса, выход на российский рынок западных ретейлеров, активизация ранее замороженных проектов, выход на рынок бывших игровых операторов (ранее занимавшие помещения под игровые автоматы и казино), возвращение крупных торговых сетей в регионы. Среди особенностей ситуации эксперт отмечает рост разницы между стоимостью м² в местах высокой проходимости и менее людных торговых коридорах: «Спрос по-прежнему превышает предложение, при этом в ТЦ пустует около 15% площадей. Срок экспозиции помещений значительно сократился: если раньше объект в среднем сдавался за два-три месяца, то теперь найти арендатора можно и в течение двух недель».

«По итогам прошедшего периода можно говорить о том, что рынок стрит-ритейла постепенно возвращается к докризисным показателям и скоро вновь станет «рынком продавца». Об этом говорит и тот факт, что уже сейчас владельцы торговых помещений начали перезаключать арендные договоры по докризисным ставкам», — от-

мечает Ирина Стрижова один из важнейших признаков роста.

«Стрит-ритейл был и остается самым востребованным форматом на рынке коммерческой недвижимости, — развивает тему директор департамента коммерческой недвижимости компании Penny Lane Realty Алексей Могила. — И действительно, на фоне общей стагнации рынка в некоторых районах уже идет рост. Чаще всего это основные торговые коридоры (улицы Тверская, Петровка, Кузнецкий Мост, Столешников) и небольшие помещения у метро от 100 до 300 м². Данная тенденция объясняется тем, что помещения стрит-ритейла используются не только корпоративными структурами, но и частными лицами».

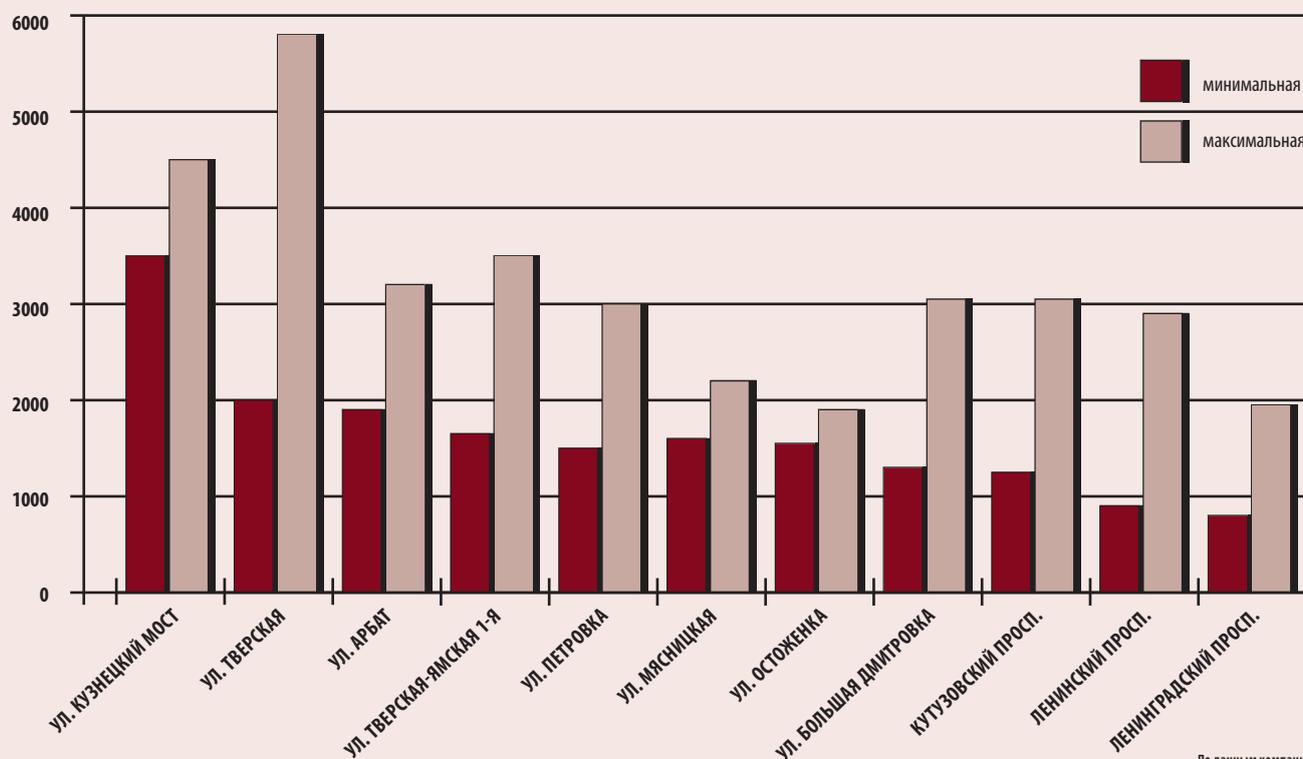
Эксперт сообщил, что в компании отметили следующую особенность: сегодня владельцы объектов розничной торговли все чаще предлагают арендаторам, у которых близится срок окончания договора аренды, вернуться к докризисному уровню арендных ставок. То есть платить больше в среднем на 20%. И если они получают отказ, то уведомляют арендатора о том, что будут искать ему замену. С начала 2010 года доля договоров, перезаключенных по инициативе

собственника, составляет 15% общего количества договоров аренды. За действительно стоящие помещения нередко идет торг вверх. В некоторых случаях он может доходить и до двукратного роста.

» АДРЕСА, ПРОЦЕНТЫ, СТАВКИ

Итак, сегодняшний рост присущ только наиболее востребованным помещениям. «Нарасхват, как всегда, объекты в топовых коридорах города: Тверская, Арбат, Кузнецкий Мост, Петровка, Покровка, Дмитровка, начало Кутузовского и Ленинского проспектов, — говорит Мила Моралес. — Наиболее востребованы на покупку объекты до \$5 млн, в аренде, в зависимости от назначения, от \$500 до 1,8 тыс. за м² в год». «Достаточно активный рост арендных ставок, по сравнению с предыдущими периодами и наблюдаемый с IV квартала 2009 года, по основным торговым коридорам Москвы объясняется ограниченностью предложения качественных торговых помещений в центре города, — продолжает тему Дмитрий Хечумов. — Здесь можно выделить традиционно популярные Тверскую улицу, Кузнецкий Мост, Арбат, 1-ю Тверскую-Ямскую, Петровку. Наиболее высокие запрашиваемые

ДИАПАЗОН ЗАПРАШИВАЕМЫХ АРЕНДНЫХ СТАВОК ПО ОСНОВНЫМ ТОРГОВЫМ КОРИДОРАМ, \$/м²/год, ЗА 1 ПОЛУГОДИЕ 2010 г.



По данным компании CORE GROUP

ставки в первой половине этого года были в столице зафиксированы на Тверской улице».

«Докризисный рост цен на стрит-ритейл, особенно это касается помещений в топовых локациях в центре, был обусловлен практически полным отсутствием предложения, — возвращается к истории вопроса директор департамента торговой недвижимости консалтинговой компании RRG Андрей Панфилов. — Крайняя привлекательность подобных объектов для арендаторов в силу рекламной составляющей, а также ограниченность помещений как ресурса вообще — все-таки в Москве одна Тверская и один Столешников переулок — привела к тому, что предложения о продаже или аренде топового стрит-ритейла были единичными и цена могла быть практически любая».

Если в 2009 году помещения появлялись на рынке, то сейчас снова можно говорить о приближающемся дефиците. Примером может служить район Красной Пресни, в котором

практически отсутствует предложение, как по продаже, так и по аренде помещений, при этом отмечаются высокий спрос на данный район и минимальная ротация арендаторов в течение нескольких лет. В кризис снижение ставок аренды для помещений стрит-ритейла составило 30–40%. Теперь, после периода стабилизации во второй половине 2009 года, в топовых локациях у топовых магазинов наблюдается уверенный рост. Уровень вакантных площадей минимален и составляет в среднем около 5–7%.

«Основные торговые коридоры остались прежними: Тверская, Петровка, Чистопрудный, Большая Дмитровка, Новый Арбат, Кузнецкий Мост, Пятницкая, Садовое, — перечисляет Андрей Панфилов. — Столешников, Третьяковский проезд, отчасти Тверская, уже сформировались как торговые коридоры магазинов luxury уровня. Кроме того, самые «торговые» места располагаются и около станций метро, в первую очередь возле таких,

как «Охотный ряд», «Театральная», «Чистые пруды», «Пушкинская», «Чеховская», «Тверская», «Китай-Город», «Лубянка», «Кузнецкий мост».

» ИГРА В ПАРОВОЗИКИ

Потянет ли стрит-ритейл за собой остальные сегменты коммерческой недвижимости? Мнения экспертов расходятся диаметрально. «Не потянет, — категоричен Алексей Могила, — так как стрит-ритейл с другими сегментами коммерческой недвижимости практически не связан. Ритейл — это самостоятельная единица, здесь высокая динамика, высокий спрос, а все остальное — это корпоративные отношения, в которых нет такой спешки».

«Прямой зависимости нет, восстановление остальных сегментов коммерческой недвижимости идет параллельно рынку стрит-ритейл, — замечает Мила Моралес. — Улучшение общеэкономической ситуации в стране и мире дало толчок к положительным тенденциям в недвижимости. Однако, в отличие от стрит-ритейла, это восстановление продвигается более медленными темпами за счет наличия большего количества предложения на рынке».



«Естественно, общее оживление положительно скажется на общей динамике, однако, прямой связи нет, — говорит Анна Савенко. — Изменения в остальных сегментах коммерческой недвижимости можно будет наблюдать после окончания кризиса и стабилизации в мировой экономике».

«Нельзя говорить, что сегмент стрит-ритейла потянет за собой другие сегменты, — согласен с коллегами Илья Афраимович. — Правильнее сказать, что во всех сегментах есть рост и его основная причина — увеличение продаж, увеличение покупательской активности. Сегодня и в торговых центрах, и на «стрите» есть сделки. Торговые помещения заполняются, диалог идет. Будем надеяться и на дальнейшую положительную динамику».

Ольга Павлик отмечает события, не давая им оценку: «Вслед за сегментом стрит-ритейла другие сектора также начинают демонстрировать позитивную динамику: расширяющимся торговым сетям требуется больше складов и офисов. Уже в IV квартале 2009 года отмечено увеличение активности со стороны потенциальных арендаторов в офисном и складском сегменте. Данный тренд получил продолжение и в первой половине 2010 года».

Той же тактики придерживается Олег Смертов: «Эксперты нашей компании отмечают восстановление рынка складской недвижимости. Рынок офисной недвижимости только сейчас начинает реагировать на положительную динамику в экономике». Ирина Стрижова также склонна ограничиться описанием ситуации в других сегментах коммерческой недвижимости: «Экономическая ситуация постепенно стабилизируется, что сказывается и на офисном сег-

ГОРОДА С САМЫМИ ВЫСОКИМИ СТАВКАМИ АРЕНДЫ НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ		
Город, улица	Ставка (\$/м ² /год)	Изменение за год (%)
Париж — Елисейские Поля	13 513	2,04
Нью-Йорк — Пятая авеню	13 450	-10,71
Гонконг — Рассел стрит	12 970	1,3
Лондон — Бонд стрит	12 634	51,66
Милан — Виа Монтенаполеоне	10 000	-1,33
Сидней — Питт стрит молл	8272	71,43
Цюрих — Банхофштрассе	7830	18,57
Лондон — Оксфорд стрит	7743	27,69
Рим — центр города	6756	-3,85
Нью-Йорк — Мэдисон стрит	6348	-21,33
Москва — Тверская улица	4000	6,67
Киев — Крещатик улица	2400	11,11

По данным компании Colliers International

менте рынка. Уже в I квартале текущего года было арендовано в два раза больше офисных помещений, чем за аналогичный период в прошлом году. Но, несмотря на кажущееся оживление, предложение на офисном рынке по-прежнему превышает спрос, что связано с вводом новых коммерческих объектов. К следующему году можно будет ожидать рост ставок в районе 10%, но на докризисный уровень цены вернуться еще не скоро».

И только Андрей Панфилов категоричен «со знаком плюс». Правда, и он ограничивает сферу влияния стрит-ритейла смежными областями: «Стрит-ритейл не зря называют «голубыми фишками» коммерческой недвижимости». Это наиболее ликвидный и быстро восстанавливающийся сегмент рынка недвижимости. Поэтому именно он как нельзя лучше подходит на роль «локомотива» по выводу торгового сегмента и всей коммерческой недвижимости из кризиса. Поглощение рынком

помещений стрит-ритейла волей-неволей приведет к тому, что арендаторам придется обратить внимание на другие торговые площади. А цены, которые уже растут в этом сегменте, естественно, рано или поздно «потянут» за собой и остальные». «Во втором полугодии 2010 года, — уверен эксперт, — сегмент стрит-ритейла также будет ощущать дефицит качественных помещений в топовых местах по адекватной стоимости. Если макроэкономические факторы будут улучшаться, то осенью 2010 года, скорее всего, мы увидим рост арендных ставок на помещения в сегменте стрит-ритейла на уровне 2–5%».

«Другое дело, — оговаривается Андрей Панфилов, — что все это справедливо, когда речь идет о качественных помещениях в хороших локациях. Неудачно расположенные объекты стрит-ритейла так же, как и неуспешные ТЦ, вряд ли в ближайшее время будут востребованы. Кризис нелицеприятно указал на ошибки». ■

ДИАПАЗОН ЗАПРАШИВАЕМЫХ АРЕНДНЫХ СТАВОК ПО ОСНОВНЫМ ТОРГОВЫМ КОРИДОРАМ, \$/м²/год, 2008–2010 гг.

ТОРГОВЫЙ КОРИДОР	II полугодие 2008 г.	I полугодие 2009 г.	II полугодие 2009 г.	I полугодие 2010 г.
Ул. Кузнецкий Мост	1800-4500	1400-2100	1500-3000	3500-4500
Ул. Тверская	1600-6500	1000-3400	1400-4000	2000-5800
Ул. Арбат	1600-3100	1600-2500	1600-3000	1900-3300
Ул. Тверская-Ямская 1-я	1100-2000	900-1800	1200-2000	1600-3300
Ул. Петровка	2000-4900	1200-3000	1400-3000	1500-3000
Ул. Мясницкая	2000-3200	1000-1500	1200-2000	1500-2200
Ул. Остоженка	2000-3500	1100-1650	1200-1650	1500-1900
Ул. Большая Дмитровка	1400-3500	1450-3350	1500-3200	1300-3100
Кутузовский просп.	1600-3500	1000-3100	1200-3100	1200-3100
Ленинский просп.	1500-2500	750-1600	800-2400	850-2800
Ленинградский просп.	1000-2150	950-2000	750-2000	750-2000

По данным компании CORE GROUP

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



Московская Международная Выставка Недвижимости Moscow International Property Show



Московская Международная Выставка Недвижимости

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

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

12-13 НОЯБРЯ

Телефон организатора: +7 495 926 9695
Москва, Тишинская пл. 1, ТЦ «ТИШИНКА»
www.PropertyShow.ru

Автор: Галина УЛЬЯНОВА

Автор очерка об архитектуре Москвы в путеводителе, изданном в 1917 году, писал: «Быстрый рост населения создает огромный спрос на квартиры. Москва растет в ширину и высоту и заметно сбрасывает свой древний облик. С Воробьевых гор уже представляется иная картина. Вместо «златоглавых церквей» выделяются тут и там громады 7–8-этажных «небоскребов», грозящих вскоре совсем погубить своеобразнопрекрасную панораму первопрестольной столицы».

СТО ЛЕТ НАЗАД: ДОХОДНЫЙ БИЗНЕС НА ДОХОДНЫХ ДОМАХ



Доходные дома как тип жилища возникли и развивались повсеместно в Европе на протяжении XIX века. Началом их массового строительства историки архитектуры считают 1830–1840-е годы. До этого наемные кварти-

ры зажиточная публика, не имевшая собственной недвижимости в крупных городах, могла снять в 2-, 3-этажных каменных домах, выглядевших снаружи, как дворянские особняки, и разделенных на несколько квартир.

Москва долго была «большой деревней», ведь даже в 1830 году шестую часть ее территории занимали огороды и сады. А уклад был самым что ни на есть патриархальным — с засолкой овощей, заготовкой съестных при-

пасов на зиму и т. д. После 1830–1840-х годов начинается возведение многоквартирных жилых домов в три и более этажа. Квартиры в этих домах не имели отдельных входов с улицы и группировались вокруг лестничных клеток или коридоров.

Появление такого жилья, как квартиры с удобствами, было вызвано тем, что население крупных городов России, и особенно столиц — Москвы и Петербурга, во второй половине XIX в. резко менялось по структуре. Раньше в городе богатые «неторопливо» жили в особняках в престижных районах центра, а средний и мелкий люд, главным образом, крестьянский и мещанский, селился по окраинам в собственных скромных одно-, двухэтажных деревянных домиках. После 1870–1880-х годов в столицы хлынула толпа новых поколений горожан.

Кто они были? Чаще всего люди простого происхождения, которые благодаря полученному с немалыми усилиями высшему образованию, смогли занять приличное место в банке, фирме, на железной дороге. Реже представители молодого поколения зажиточных дворянских и купеческих семей, вылетевшие из родительского гнезда, тесного для всех, но не имевшие достаточных доходов, чтобы купить собственный дом. И не просто купить, а содержать — с дворником, конюхом, кухаркой, горничными и проч.

Когда в большом городе появился целый слой людей — чиновников, бизнесменов среднего звена, профессоров, врачей, юристов, учителей, обедневших дворян, — нуждавшихся в удобном и современном жилье, доступном по цене, то быстро стало ясно, что строительство и эксплуатация доходных домов может стать хорошим бизнесом.

Для многих категорий служащих оплата за жилье специально предусматривалась при определении размеров зарплаты, потому что казенные квартиры полагались не многим счастливым. Посмотрим на зарплаты тех, кому приходилось снимать квартиру. Например, профессор Московского технического училища (которое потом стало Бауманским) Яков Яковлевич Никитинский в 1894–1898 годах получал в качестве жалованья в год — 2400 руб. плюс 300 руб. «столовых» (на питание) плюс 300 руб. «квартирных». Жалованье муниципального ин-



женера в Москве было выше — заведующий постройкой Рублевской насосной станции Иван Михайлович Бирюков в 1900 году получал 5000 руб. в год плюс 1200 «квартирных» руб. Заведующий асфальтовыми работами в Москве Павел Алексеевич Дмитриев в 1912 году получал жалованье в год 3600 руб. и на квартиру — 600 руб. Так, к концу XIX века в Москве сложился значительный слой людей, для которых предназначались доходные дома.

И вот омертвевшая планировка города в пределах Садового кольца постепенно начинает видоизменяться. Земельные участки, до это-

ча внаем имеющихся малоэтажных сооружений почти не давала прибыли. Постепенно новые владельцы «созревали» для радикальных решений. Становилось ясно, что для эффективности использования земли надо увеличивать этажность.

В 1874 году в Москве появился первый пятиэтажный дом. Это стало событием, о котором несколько дней писали все московские газеты. Более десяти последующих лет этот дом был самым высоким гражданским сооружением в городе. Находился он в Китай-городе, на Ильинке, и принадлежал... Троице-Сергиевой Лавре. Так называе-

В 1874 году в Москве появился первый пятиэтажный дом, принадлежал он Троице-Сергиевой Лавре. Монастырь хорошо зарабатывал, сдавая здание под квартиры, гостиничные номера, офисы и склады

го по 50 и даже 100 лет находившиеся во владении одной семьи, продавались оскудевающим дворянством энергичным новым владельцам — купцам. Сначала купцы приобретали участки «впрок», видя, что земля в центре столицы дорожает с каждым годом. Однако строить начинали не сразу — только сдавали под конторы, склады, квартиры то, что уже стояло на приобретенных участках. Но, увы, сда-

мое Троицкое подворье и сегодня украшает Биржевую площадь. Богатейший из русских монастырей хорошо зарабатывал, построив здание и сдавая его под квартиры, гостиничные номера, офисы торговых фирм и склады. На втором этаже этого дома размещался знаменитый «Новотроицкий трактир», где назначали встречи коммерсанты, биржевые маклеры и прочие дельцы.

В 1882 году в Москве было 143 дома в четыре этажа и выше, а к 1900 году — 533. Прошло всего каких-то двадцать

лет, но размеры земельных участков. В Петербурге получили распространение планы домов, когда четыре кор-

Появление в большом городе целого слоя чиновников, врачей, юристов, обедневших дворян, нуждавшихся в современном и доступном жилье, стало ясно, что **доходные дома** могут стать **хорошим бизнесом**

лет со времени постройки пятиэтажного «гиганта» на Биржевой площади, и четыре–пять этажей стали привычными для москвичей, на глазах которых воздвигались все новые и новые многоквартирные дома. В дальнейшем строительство многоквартирных домов стало массовым. В 1912 году журнал «Зодчий» сообщал, что в Москве «одних пятиэтажных домов минувшим летом было построено до трех тысяч».

Застройщики стремились максимально использовать ограничен-

ные размеры земельных участков. В Петербурге получили распространение планы домов, когда четыре кор-

пуса образовывали квадрат с двором-колодецем посередине. В Москве более популярны были типы планов в виде букв Т, Н и Ш. Многоэтажные дома требовали совершенно нового подхода к надежности строительных конструкций. Со Строительной комиссией Московской городской управы инвесторы обязаны были согласовывать, главным образом, внешний вид фасада. Комиссия также могла указать на то, что нежелательно делать дом

слишком высоким. Но и это пожелание не носило директивного характера. Вообще со времен императрицы Екатерины Второй существовал Строительный устав (пересмотренный в 1857, а затем в 1876 годах), и формально новые проекты утверждались с учетом требований этого устава, который устанавливал минимальную величину внутренних дворов, высоту дворовых и лицевых корпусов, необходимость глухой стены в случае застройки по всей длине участка. Но после утверждения и выдачи чертежей и прочей документации на руки владельцу никто не прослеживал, насколько постройка соответствует техническим нормам. Качество строительства было уже только на совести заказчика и управляющего строительными работами.

Московская строительная лихорадка жарко обсуждалась на страницах прессы. Строительство каждого дома, превышающего «среднюю» для высоких домов пятиэтажную застройку, сопровождалось зловещими предсказаниями. К примеру, в 1912 году дом Лобозоева в Оружейном переулке был утвержден к постройке как семиэтажный, но потом в проекте появился еще один этаж. Архитектурный надзор протестовал, считая, что несущие конструкции могут не вынести предельной нагрузки, но заказчик, купец Лобозоев, не обращал внимания на назойливые укусы критиков и возвел восьмиэтажного гиганта на Садовом кольце. К настоящему времени этот дом благополучно простоял 90 лет, хотя при его постройке журналисты «Московского листка» писали, что «этот дом если не обрушится теперь, то никто не поручится за то, что все его девять (еще один этаж был прибавлен для «яркости» картины) этажей не могут превратиться в кашу в недалеком будущем».

Не все дома были такими крепкими, как дом в Оружейном переулке. В марте 1913 года Москву потрясла катастрофа на строительстве восьмиэтажного доходного дома в Калашном переулке. Ранним утром стена дома обвалилась, превратившись в груды битого кирпича и щебенки. К счастью, жертв не было. Газета «Копейка» писала: «Загромоздившие улицы высокие груды камней, под которыми могли быть погребены не только люди, но и целые экипажи, были безмолв-



ны. Что это: могильный курган или только куча строительного мусора?». Заказчика — купца Титова — оштрафовали на 100 руб., а архитектора подвергли аресту на полтора месяца. Строительство прекратилось на несколько лет, и только к 1917 году дом достроили до пяти этажей, а уже в 1923 возвели над этими этажами знаменитую угловую башню, после чего дом стал известен как «дом Моссельпрома».

После обвала дома Титова известные архитекторы И. С. Кузнецов и В. В. Шервуд подали в Московскую городскую думу заявление, где писали: «Ежегодно происходящие катастрофы с вновь строящимися зданиями и самый характер новых многоэтажных построек указывают на необходимость выработки особых приемов для составления проектов зданий и общественного контроля над выполнением их... Надо установить: допускаемые напряжения на грунты, также напряжения материалов в постройках, собственный вес и нагрузки крыш в жилых и торговых помещениях. Обязать к разрешению на постройку здания выше трех этажей представлять пояснительную записку с расчетными данными устойчивости и прочности проектируемого строения».

Но все же обвалы зданий были издержками, вызванными чаще всего желанием нерадивых заказчиков сэкономить на строительстве за счет дешевых материалов и неумелых рабо-

тектора О. Шишковского на Садовой-Спасской улице. Заказчиком выступил 55-летний владелец дрожжевого и спиртоочистительного завода, московский купец 1-й гильдии Федор Иванович Афремов.

Федор Иванович был из тех, кто, как уже говорилось, купил участок «впрок» в 1895 году у германского подданного Андрея Раузера, предчувствуя, что стоит «вложиться» в этот участок площадью 6492 м² ради будущей выгоды. На участке находились пять небольших строений: одноэтажный деревянный дом с четырьмя квартирами, одноэтажные каменный и деревянный флигели (сдававшиеся под магазины), металлический и каменный сарай (сдаваемые под склады). Чистый

доход от этого хозяйства по оценке 1896 года составлял 6485 руб. в год.

Решение построить доходный дом вызревало почти девять лет. Наконец, в марте 1904 года началась сломка старых домиков, а уже через восемь месяцев, в январе 1905 года, новый восьмиэтажный красавец не только был возведен под крышу, но и впустил первых арендаторов — торговые помеще-



ный магазин Кривошеина, прачечная Николаевой), а также заселены квартиры первого подъезда. Всего 31 квартира — три на первом этаже и по четыре на этажах со второго по восьмой. На каждой лестничной клетке располагались по четыре квартиры, три из которых были пятикомнатными и одна четырехкомнатной. Среди жильцов были присяжные поверенные, среднего пошиба коммерсанты, врачи, учителя. Стоимость квартир колебалась от 420 руб. в год (за четырехкомнатную площадью 86 м²) до 950 руб. в год (за большую пятикомнатную площадью 144 м²). Наибольшую плату за аренду владелец брал с жильцов второго, третьего и четвертого этажей (напряженного автомобильного движения под окнами тогда еще не было, и этажи считались наиболее удобными), начиная с пятого этажа арендная плата постепенно снижалась, и уже на восьмом этаже самая дорогая квартира в те же 144 м² стоила 800 руб. вместо 950. (Для сравнения с нынешними ценами можно пользоваться приблизительным соотношением, 1 руб. столетней давности равен нынешним \$20, так что плата 950 руб. за пятикомнатную квартиру в 144 м² составляла в пересчете примерно \$19 000 в год или около \$1580 в месяц).

Первый восьмиэтажный **МОСКОВСКИЙ «небоскреб»** был возведен в 1904 г. близ Красных ворот на Садовой-Спасской улице по заказу «водочника» купца 1-й гильдии Федора Ивановича Афремова

чих-строителей. Большинство же доходных домов, возведенных в Москве в 1890–1910-х годах, и до сих пор относятся к категории престижного и довольно прочного жилья.

Расскажем о двух доходных домах с интересной судьбой.

В 1904 году в Москве возник первый дом, названный «небоскребом» (другим названием, правда, не прижившимся, было «тучерез» — от выражения «резать тучи»). Восемь этажей было в этом доме, построенном в 1904 году по проекту архи-

на первом этаже были заняты техническим магазином Жеребина (арендная плата 900 руб. в год), пивной лавкой Петербургского общества «Новая Бавария» (1350 руб.), мясной лавкой Короткова (800 руб.), а полуподвал — овощной лавкой Елифановой и столовой Дурновой (по 540 руб.).

В феврале 1906 года дом был заселен уже более чем на треть — сданы почти все торговые помещения полуподвала и первого этажа (к уже имевшимся прибавились булочная Титова, молочная Фидлер, писчебумаж-

Сам владелец дома Афремов с семьей занял пятикомнатную квартиру № 6 площадью 144 м². Она состояла из пяти светлых комнат и одной темной, коридора, кухни, клозета, передней, десять окон выходили на Садовое кольцо и два окна (кухня, клозет с ванной) во двор.

В ноябре 1906 года были заселены второй и третий подъезды афремовского дома. Интересно, что во всех подъездах планировки квартир были разные. Во втором подъезде все квартиры были пятикомнатными — на каждом этаже две площадью по 110 м² (750 руб. в год) и две — площадью по 134 м² (1020 руб. в год). В третьем подъезде на каждом эта-

ная публика. К примеру, в квартире № 83 на шестом этаже проживал с женой и детьми некий Павел Карлович Виллиг — директор «Русского акционерного общества ВакуумОйл и Ко», фирмы для производства и продажи смазочных масел и других химических продуктов. Фирма платила за его квартиру 850 руб. в год.

Афремовский «небоскреб» был заселен чрезвычайно быстро — уже к концу 1906 года только пять квартир из общего числа 87 оставались несданными. Доход Афремова от сдачи квартир и торговых помещений оценивался в декабре 1906 года в 75250 руб. После вычета расходов на уплату муниципального налога с недвижимости,

том трех выступов во двор. В 1912 году Афремов выстроил во дворе еще один, уже четырехэтажный доходный дом с 58 трех-, четырехкомнатными квартирами. Три корпуса этого дома образовывали незамкнутый треугольник. После заселения жильцов в этот дом и одновременного поднятия арендной платы в восьмиэтажном доме на 30–40% (до этого, по документам, квартплата в течение семи лет не менялась, что обеспечивало малую текучесть квартирантов), общий доход дома в апреле 1914 года был оценен в 165573 руб. в год, а чистый доход, который шел лично Афремову, составил 112390 руб. То есть, даже если Афремов вложил в строительство второго корпуса около 250 тыс. руб., то эти траты окупились бы за четыре–пять лет.

И последняя история на сегодня. Она связана с известным архитектурным шедевром «новорусского стиля» — «домом Перцова» на Пречистенской набережной. Журнал «Московский архитектурный мир» (1912 год, № 1) отмечал, что этот дом — «наиболее своеобразный и красивый во всей новой Москве».

Участок под дом был куплен 45-летним инженером путей сообщения Петром Николаевичем Перцовым на имя жены Зинаиды Алексеевны в 1902 году за 70 тыс. руб. у некоего Н.В. Ушакова, который несколь-

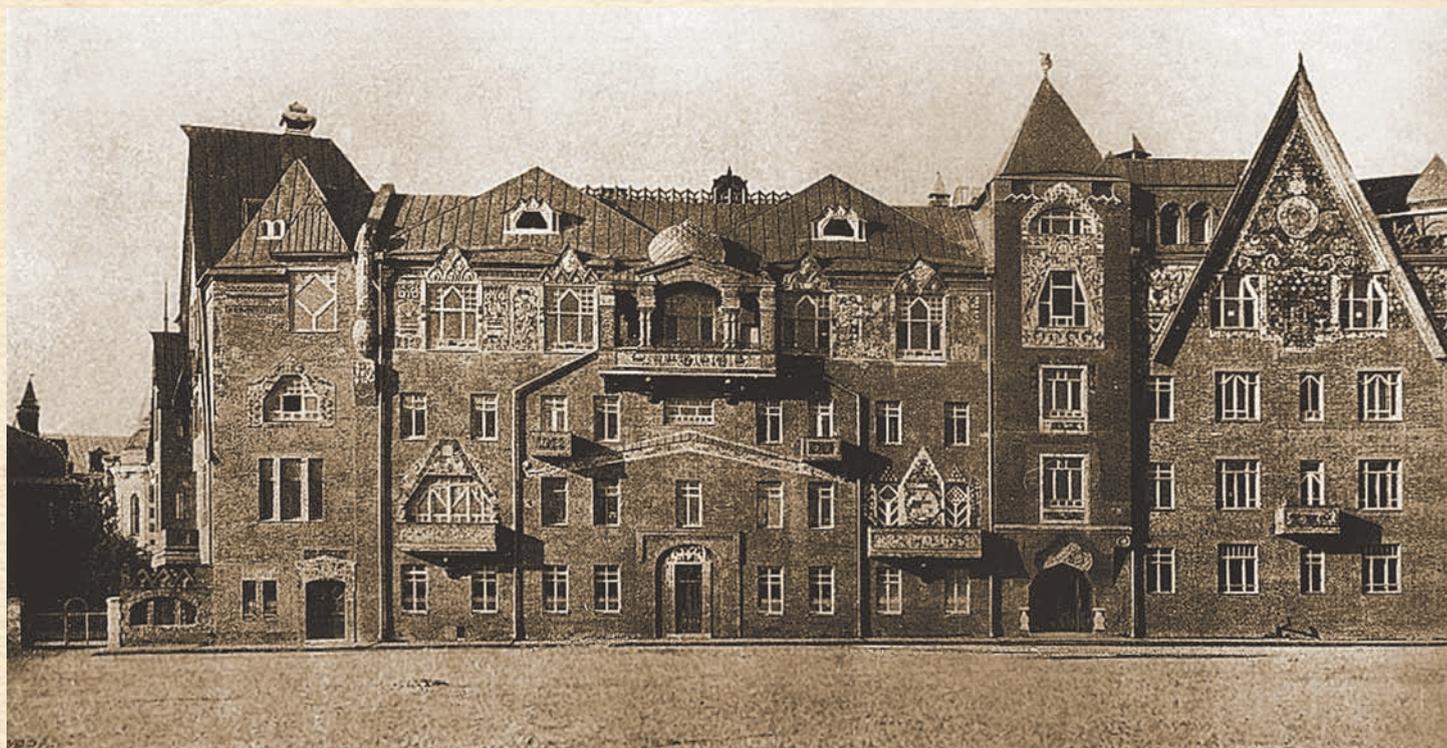
Участок под строительство известного архитектурного шедевра «новорусского стиля» — «дома Перцова» был куплен инженером путей сообщения Петром Николаевичем Перцовым в 1902 году за **70 тыс. руб.**

же было две пятикомнатных квартиры по 110 м² и две шестикомнатных — одна площадью 86 м², а другая — 112 м². Цены были в уже названном масштабе, но могли слегка различаться в зависимости от этажа и отделки квартиры.

В дорогих шестикомнатных квартирах селилась весьма уважаемая

на капитальный ремонт, эксплуатацию водопровода, канализации, лифтов, на содержание дворников и швейцаров и очистку двора и тротуаров от снега, составлявших около 16 тыс. руб., хозяин Афремов клал в свой карман чистый доход в 50090 руб.

Восьмиэтажный дом Афремова имел в плане форму буквы Ш, с отле-



кими годами ранее приобрел его у дворянина, «отставного поручика П. П. Никитина». Идея купить участок пришла Перцову в голову, когда он был в гостях у известного коллекционера И. Е. Цветкова, в только что выстроенном в русском стиле по рисунку В. М. Васнецова двухэтажном доме на Пречистенской набережной. Перцов вспоминал: «Из окон его главного зала я залюбовался открытым видом на Кремль и высказал И. Е., что завидую ему, что он нашел такое прекрасное место под застройку дома». Цветков сообщил, что выставлен к продаже угловой участок с видом на Храм Христа Спасителя, и что на него претендует владелец типографии Левенсон, который «выжимает» цену. Перцов в тот же день отправился к продавцу участка Ушакову, предложил сумму большую, чем давал Левенсон, и уже на следующий день сделка была оформлена у нотариуса.

Весной 1906 года началось строительство «доходного дома в русском стиле» по проекту художника С. В. Малютина и архитектора Н. К. Жукова. Четырехэтажный корпус (с квартирой для семьи самого Перцова) шел по набережной, «отлетний корпус» по переулку (Нижнему Лесному, теперь Соимоновскому), и одно крыло заворачивало в Курсовой переулок. Дом был богато декорирован «в сказочнобылинном стиле» — облицовка темнокрасного кирпича сочеталась с украшением стен синезелеными майоликами на древнерусские сюжеты. Даже кронштейны эркера были сделаны в виде скульптур Змеев Горынычей. На коньке крыши стояла золоченая решетка со львами, а над одной из башен — золоченый петух. По идее Перцова, дом предназначался для представителей художественной интеллигенции, поэтому на четвертом этаже, где помещались студии художников, были сделаны окна большого размера.

В одиннадцатимесячный срок были проведены все строительные и отделочные работы, и в мае 1907 года в дом въехали первые жильцы, среди которых были известные художники и музыканты: Р. Фальк, П. Соколов-Скала, К. Игумнов, А. В. Куприн. До наводнения 1908 года в нем жил и его создатель, Сергей Малютин. В подвале помещалось кабаре Никиты Балиева «Летучая мышь», где после

спектаклей ночами общались артисты Художественного театра и околотеатральная публика.

К сожалению, ничего нельзя сказать о цене аренды квартир в этом доме и полном составе жильцов — историческая архивная документация недоступна, потому что дом находится в ведомстве ГлавУПДК. Поэтому



**Инженер путей сообщения
ПЕТР НИКОЛАЕВИЧ ПЕРЦОВ,
владелец дома Перцова на Пречистенской набережной (1906 год)**

можно рассмотреть лишь художественно-творческую историю создания этого дома.

Все работы по внутренней отделке велись нешаблонно. Над парадной лестницей и в ряде мастерских верхнего этажа был сделан верхний свет, через крышу освещающий пространство. На крыше дома была устроена асфальтовая площадка. Полы и панели ванн и туалетов выложены плиткой причудливой формы. Это был один из первых домов, где электропроводка, водопроводные и канализационные трубы были замаскированы в стенах.

Собственная квартира Перцова, располагавшаяся на четырех этажах крыла с видом на реку, была отделана мебельщиком Коршановым резными панелями красного дерева, дуба

и березы в русском стиле. Резчиков привезли из Нижегородской губернии. Мебель изготовлялась по рисункам и под руководством Малютина. Между панелями были вмонтированы картины Рериха и Малявина. Даже «посудный лифт» для спуска и подъема кушаний из кухни в столовую был сделан в виде изразцовой русской печи. Только курительная комната была выполнена в «восточном» стиле и богато декорирована арабской и бухарской бронзой.

Именно в дом Перцова поселил Иван Бунин героиню своего рассказа «Чистый понедельник» из сборника «Темные аллеи». Жизнь в этом доме ассоциировалась с возвышенным, творческим, одухотворенным, до предела эстетизированным образом жизни Серебряного века: «В доме против храма Спасителя она снимала ради вида на Москву угловую квартиру на пятом этаже, всего две комнаты, но просторные и хорошо обставленные. В первой много места занимал широкий турецкий диван, стояло дорогое пианино, на котором она все разучивала медленное, сомнамбулически прекрасное начало «Лунной сонаты», — только одно начало, — на пианино и на подзеркальнике цвели в граненых вазах нарядные цветы, — по моему приказу ей доставляли каждую субботу свежие, — и когда я приезжал к ней в субботний вечер, она, лежа на диване, над которым зачем-то висел портрет босого Толстого, не спеша протягивала мне для поцелуя руку и рассеянно говорила: «Спасибо за цветы...» Я привозил ей коробки шоколаду, новые книги — Гофмансталя, Шницлера, Тетмайера, Пшибышевского, — и получал все то же «спасибо» и протянутую теплую руку...». И дальше: «За одним окном низко лежала вдали огромная картина заречной снежнотиссой Москвы; в другое, левее, была видна часть Кремля, напротив, как-то не в меру близко, белела слишком новая громада Христа Спасителя, в золотом куполе которого синеватыми пятнами отражались галки, вечно вившиеся вокруг него...».

За сто лет, что существует дом, Храм Христа Спасителя исчез, потом возник вновь. А дом Перцова, хотя и лишился золоченого петушка на крыше, продолжает притягивать и волновать. ■



Выставка Недвижимости в Санкт-Петербурге St. Petersburg International Property Show



Выставка Недвижимости в Санкт-Петербурге

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

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



В рамках выставки также пройдет
Салон Недвижимости Болгарии.

15-16 ОКТАБРЯ

Телефон организатора: +7 495 926 9695

Санкт-Петербург, Большой пр. В.О. 103,
выставочный комплекс «Ленэкспо»

www.Spb.PropertyShow.ru

Санкт-Петербург
5-7 ноября 2010
Петербургский СКК
пр. Юрия Гагарина, 8

САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Y-EXPO.RU

Оргкомитет выставки
+7 (812) 320-24-57, 320-24-53

Официальное издание
выставки

ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПО РЫНКУ ЗАРУБЕЖНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

Автор: Сергей РОМАНОВ

Традиция устраивать праздничные **распродажи**, дарить **подарки** за покупки и проводить различные специальные **акции** уже давно стала привычкой для зарубежного рынка недвижимости. Российский застройщик также **не отстает**.

ПОДАРОК И СКИДКА как средство от убытка



Массовая волна дисконтных и подарочных акций началась около пяти лет назад, когда Подмосковье стало обрывать коттеджными поселками. Правда, в отличие от тех же американцев, съевших собаку в подарочном деле, россияне еще не столь оригинальны.

» ЗУБАСТЫЙ ХИЩНИК ИЛИ УЖИН С КРАСАВИЦЕЙ

Мировыми рекордсменами в области подарочной креативности слывут застройщики США и Англии. А самым оригинальным презентом стало предложение одного чересчур ушлого американца — бесплатно наносить покупателю недвижимости татуировку тигра, символа 2010 года. Причем неограниченное количество раз и, по усмотрению клиента, на самые разные части тела. Правда, о количестве желающих приобрести недвижимость, а заодно занять на груди или на задней точке рисунок хищника, бизнесмен умалчивает.

Другой «дядюшка Сэм» предлагал за покупку дома пожизненную праздничную елку, индейку на стол и одnorазовый рождественский шопинг на 1% от стоимости недвижимости. Забегая вперед, уже на российский рынок, отметим, что компания MR Group, кото-

Что касается подарочной фантазии «альбионцев», то она не столь бурно развита, как у американцев. Наградой обычно становятся скидки — сотни, тысячи, а то и десятки тысяч фунтов. Хотя попадаются креативщики, смотрящие в корень и делающие ставку не на материальные выгоды, а на эмоциональные. Так как многие англичане проживают в пригородах и, чтобы не застрять в пробке, предпочитают добираться на работу на поездах, в награду за покупку дома один из застройщиков обеспечивал всю семью покупателем годовыми проездными абонементом. Награда, конечно, недорогая, но всегда нужная и востребованная.

Подарочные акции за океаном распространяются не только на тех, кто приобретает, но и на тех, кто продает недвижимость — риэлторов. Кто-то стимулирует их новым автомобилем, кто-то билетами на бейсбол или на популярный мюзикл, а кто-то даже ужином в дорогом ресторане и в обществе «потрясной» топ-модели.

В России пока все гораздо проще. В качестве подарка за приобретение коттеджа чаще всего предлагается стандартный подарочный набор: автомобиль, марка и класс которого зависит от стоимости объекта, поездка на море или горнолыжный курорт,

Самым оригинальным презентом стало предложение бесплатно наносить покупателю недвижимости татуировку тигра, символа 2010 года. Причем неограниченное количество раз и на самые разные части тела

рая стала застройщиком малоэтажного города-спутника Новое Ступино, также обещала в качестве презента в каждом дворе посадить по рождественской елке. Щедрый подарок, если учесть, что 40% жителей будут жить в собственных домах. А это не много немало около 7 тыс. семей, которые в новогоднюю ночь обязательно выскочат на улицу к хвойной красавице. Так, семейный праздник разом может превратиться в массовый карнавал.

Наконец, застройщик во Флориде, которому для завершения продаж осталось «скинуть» последний коттедж, обещал покупателю присвоить имя новоявленного владельца очередному поселку и устроить в его честь новогодний фейерверк.

аудио-видео техника либо пятюк-другой «квадратов» «добавочной» жилой площади. Например, RODEX Group обеспечивает покупателей домовладений в любом из своих поселков выполнением бесплатного ландшафтного дизайна на участке. Будущий собственник в поселке «Былово» также награждался бесплатным дизайнером, который в этом случае выполнял проект дома. При покупке загородного дома в «7Hills» на Рублевке в подарок предлагалась и квартира для персонала, площадью до 80 м². В конце прошлого года Alltech Development, застройщик «Графских прудов», провел новогоднюю акцию — новосел на свое усмотрение мог получить либо автомобиль Range Rover, либо русскую баню





на участке. Также французская иномарка Peugeot 307 становилась дополнительным бонусом за вселение в таунхаус жилого комплекса «7 миль».

Самые «скупые» девелоперы отделяются более мелкими подарками — кухонными гарнитурами, бытовой техникой, проведением бесплатного Интернета, а то и вовсе букетом цветов или бутылкой французского вина. А в поселке «Лион» покупатели загородных коттеджей получали в подарок плюшевого львенка, который, конечно, не является стимулом к покупке, а служил скорее эмоциональной составляющей завершения сделки.

Однако встречаются и более оригинальные предложения. «В сегменте класса de luxe покупательская аудитория довольно требовательна и избирательна, поэтому «другом на колесах» и даже обычной скидкой

ее не заинтересовать, — рассказывает **Лидия Гречина, директор департамента маркетинга и рекламы корпорации «ИНКОМ».** — Но компания Villagio Estate нашла выход. В честь своего трехлетия предложила поку-

пателям недвижимости в поселках Millennium Park и Monteville возможность украсить свой дом уникальным мозаичным панно площадью до 30 м². Стоимость такой работы не менее 1 млн руб., что и легло в основу рекламной акции «Декор на миллион».

«Ранее та же Villagio Estate дарила новоселам электромобиль, — вспоминает **Ирина Калинина, руководитель отдела загородной недвижимости компании TWEED.** — А в клубном поселке «Целеево» потенциальный клиент мог получить от профессионального тренера индивидуальный урок игры в гольф, пожизненный абонемент на зеленое поле, а также 20-процентную скидку на приобретение одежды и аксессуаров от таких известных фирм, как Nike и Marie Valois».

» ПОДАРОК ИЛИ СКИДКА?

Увы, но с каждым годом на загородном рынке занятых и эксклюзивных презентов становится все меньше. Дело в том, что далеко не все почитатели жизни на природе клюют на халяву. Даже такой дорогой подарок, как автомобиль вызывает много сомнений и споров. Ведь не каждый покупатель элитной недвижимости нуждается в лишней машине, не каждому подходит и та марка, которую «впаривает» застройщик. То же самое с туристическими путевками. Дарить одинаковые поездки на отдых, скажем в Египет, с проживанием в четырехзвездочном отеле, молодому человеку и крупному бизнесмену — пик абсурда. Не каждому состоятельному покупателю понравится и навязанная в подарок стиральная машина или телевизор. Зачем они ему, если он давно уже решил установить всю бытовую технику класса «люкс» от известной немецкой фирмы?

А при выборе более дешевой недвижимости клиент и вовсе предпочитает получить существенную скидку. «Как официальные, так и не официальные скидки — куда более эффектный подарок, чем снегоход или квадроцикл, —

Самые «скупые» девелоперы отделяются более мелкими подарками – кухонными гарнитурами, бытовой техникой, проведением бесплатного Интернета, а то и букетом цветов или бутылкой французского вина

соглашается **Самир Джафаров, коммерческий директор 11 Invest.** — Ведь в ряде случаев их размер может достигать 50%. Вторая по популярности акция — предоставление рассрочки. Например, в поселке «Мономахъ» ее можно получить сроком на десять

лет. Для сравнения: в докризисный период рассрочка предоставлялась только на 1,5 года». «Скидочные акции, — дополняет коллегу **Ирина Стрижова, директор по маркетингу и продажам башни «Меркурий Сити»,** — характерны при продажах жилья бизнес и экономкласса, но отнюдь не категории luxury. Дело в том, что внушительный дисконт, к примеру, в элитном поселке может привлечь далеко не целевую аудиторию покупателей, а значит, испортить имидж всего проекта».

В какой-то мере внес свои коррективы в маркетинговые стратегии строительных компаний и Его Величество кризис. Некоторые продавцы стали предлагать не щедрый дисконт, а подарок за покупку. Дело в том, что любой презент с экономической точки зрения выгоден только для самого застройщика: подарки всегда покупаются оптом и, как правило, по демпинговым ценам, что заметно снижает цену. «Смотрите сами, — делает самые незамысловатые расчеты Ирина Стрижова, — одна из компаний, реализующая коттеджи, «прицепом» к покупке домовладения дарила снегоходы. Казалось бы, солидный подарок, но относительно суммы, которую покупатель должен был выложить за коттедж, цена мототехники не превышала и 1%. В то же время предоставлять такую скидку было бы нецелесообразно. А уменьшать стоимость дома процентов на 10 — экономически невыгодно».

В любом случае стоимость даже самого дорогого подарка значительно ниже, чем размер скидок, которые в разгар кризиса доходили до 30%, а иногда и выше. В то же время, если не грозит банкротство, ни одна компания не станет разбрасываться презентами и предоставлять скидки себе в убыток. А если речь вообще идет о продажах домов в элитном сегменте, подарочный бонус, как правило, давно уже включен в стоимость объекта, о чем сами за себя говорят и высокие цены на недвижимость. Так что, по советам **Луизы Улановской, руководителя департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк-Инвест»,** во время переговоров по условиям сделки потенциальный покупатель должен постараться «выбить» для себя пусть неболь-

шую, но все же скидку, нежели согласиться на стиральную машину или биотуалет. Первая в денежном эквиваленте окажется гораздо выгоднее.

» КОГДА ЩЕДРОСТЬ НЕ ЗНАЕТ ГРАНИЦ

Чаще всего подарки и скидки предоставляются в период рождественских праздников, в честь юбилейных дат, в дни закладки первого камня и начала строительства поселка, наконец, когда ощущается спад покупательской активности или когда застройщик в срочном порядке нуждается в свободных средствах.

На самом же деле, акции с подарками и бонусами проводятся по другим причинам. И как дополнительный аргумент в пользу фирмы-застройщика, что приводит к увеличению объемов продаж. И для того, чтобы побудить человека не откладывать покупку дома в долгий ящик и совершить сделку в короткий период времени. Психологами подмечено также, что хорошо продуманная акция и полезность подарка возбуждают эмоциональную и психологическую составляющую покупателя, повышают его настроение, приносят удовольствие от покупки. Хотя, по наблюдениям Ирины Стрижовой, подарки и скидки привлекают в основном тех клиентов, кто только вышел на тропинку подбора загородного жилья. Те же, кто уже давно занят поиском подходящего дома и гораздо лучше ориентируются на рынке, на заманчивые предложения практически не обращают внимания. Их прежде всего интересует не дороговизна и обворожительность подарка, а конкретная стоимость

и ликвидность будущего жилья, местоположение дома, инфраструктура поселка, наличие охраны, транспортная доступность и другие немаловажные факторы.

На подарочную приманку рассчитывают и застройщики малоликвидных объектов. Но и тут можно промахнуться — например, если сумму, затраченную на приобретение и без того дорогого презента, приплюсовать к цене самого дома, увеличив его стоимость до абсурда. Покупатель нынче стал грамотным и, сравнив цены на аналогичные объекты в других поселках, быстро разберется, что подарок он приобретает за свои кровные. Правда, если речь идет о продаже элитной недвижимости, то «некондиционного» товара в этом секторе сегодня практически не бывает.

«Очень часто, подарки и бонусы являются обыкновенными рекламными или маркетинговыми акциями с целью привлечь внимание к объекту потенциальных клиентов, — продолжает выявлять сущность бесплатного сыра Самир Джафаров. — Так, в поселке «Берег Ангелов» предлагается «земля в подарок» при покупке таунхауса, а в «Западном стиле» каждому покупателю бесплатно достраивается мансардный этаж. Однако очевидно, что и стоимость участка земли, и себестоимость дополнительных квадратных метров уже заблаговременно заложены в цену домовладения».

Почти все эксперты пришли к единому мнению о том, что, сколько бы ни говорилось о широкой душе, а все же цена подарка почти всегда включена в стоимость сделки. ■



Автор: Юрий ЖУРАВЛЕВ

Загородный рынок Подмосковья за последние пару лет претерпел существенные изменения. Многие переоцененные поселки с неудачной концепцией фактически заморожены. Зато участники рынка всю пробуют на вкус продажу и покупку участков без подряда. Во многом поменялись и **покупательские предпочтения**. Во многом, за исключением одного — они как любили, так и продолжают обращать первоочередное внимание на **состоявшиеся проекты**, которые уже живут **полноценной жизнью**.

ЛЮДИ И ИХ МЕЧТЫ



Причем живут во всех смыслах этого слова. То есть, как утверждают риэлторы, если привести покупателя в поселок, по улицам которого бегают дети со счастливыми улыбками на лицах, а с ухоженных и обжитых участков легкий ветерок приносит запах жарящегося мяса, то можно быть на 99% уверенным, что клиент остановит свой выбор именно на этом объекте.

Вот только примеров подобного рода в Подмосковье пока не слишком много. Ведь для этого проект должен был быть изначально запланирован не на одновременное освоение всей огромной территории, а на аккуратное, грамотное продвижение на рынок по очередям, с параллельными продажами жилых домов и объектов инфраструктуры. В первую очередь нужно решать и вопросы

с подъездными дорогами, которые многие девелоперы оставляют на потом, видимо, не желая впоследствии вкладываться в ремонт дорожного покрытия, которое будет достаточно быстро разбито строительной техникой.

В итоге большинство поселков во всех ценовых сегментах на данный момент имеют далеко не идиллический вид: везде продолжается стройка, возводятся новые дома, латаются внутрипоселковые дороги, на улицах видны не играющие дети, а рабочие, ведущие отделку домов. Все это серьезно влияет на впечатления покупателей и, соответственно, на принятие ими решения о покупке.

Вот и разводят руками многие клиенты риэлторских фирм уже после первых просмотров: «Нет, не то, не о том

мы мечтали». Мой знакомый — сотрудник компании, работающей на загородном рынке, говорит, что в эту секунду наступает его звездный час. Поскольку, как только он слышит эти слова о невыполнимости желаний, он загадочно улыбается и сообщает о том, что мечты сбываются. Но для этого необходимо съездить и посмотреть поселок с необычным названием. И дождавшись вопроса: «Каким же?», спокойно и с достоинством отвечает: «Мечта».

Как после этого не съездить и не посмотреть на мечту, до которой добираться всего 20 с небольшим км по Дмитровскому шоссе?

Уже на подъезде начинаешь мечтать, поскольку расположился жилой комплекс «Мечта» на холмах Клинско-Дмитровской гряды, где сохранились несколько ледниковых озер. Озера Круглое, Долгое и Нерское, расположенные в 1 км от «Мечты», соединенные между собой речками Альба, Уча и Волгуша, взяли в кольцо земли жилого комплекса. Думалось о рыбалке, купании-загорании и прочих летних прелестях. А в пролетающих за окнами машины лесах ужасно захотелось побродить с корзинкой, поскольку никаких сомнений в том, что там стоят и ждут любимые подосиновики, не было.

Дальше — больше. Уже на въезде стало понятно, что мы находимся в абсолютно жилом, а не строящемся поселке. Застройщик поселка — компания «Векград» — изначально абсолютно верно запланировал поэтапную сдачу поселка в эксплуатацию, поэтому здесь уже можно (и нужно!) комфортно жить, будучи абсолютно огражденным от строительных неудобств. Хотя полным ходом и идет возведение второй

и третьей очередей комплекса, но грамотная планировка и ведение строительных работ генеральным подрядчиком, компанией «Ремстрой», избавляет жильцов от какого-либо шума и пыли. А управляющая компания «УК Комфорт Сервис» обеспечивает не только бесперебойную работу всех инженерных коммуникаций (о чем в столице порою остается только мечтать), но и поистине «швейцарскую» чистоту и вежливую охрану из бравых гвардейцев.

Хотя, наверное, это все больше эмоции. Ведь очень редко удается увидеть столь грамотный подход к реализации планов по строительству коттеджного поселка в Подмосковье. Поэтому лучше перейти к другим фактам и анализу — что еще понравилось.

Основная идея комплекса, по видимому, состоит в создании жилья, по качеству и комфорту соответствующего современному дорогому загородному жилью, а по цене — дешевле городского. Как поясняют риэлторы, это абсолютно новая для Московской области концепция застройки, в которой сочетается весь спектр доступного жилья площадью от 47 до 250 м² — от однокомнатной квартиры до коттеджа. Всего в жилом комплексе «Мечта» строится три типа жилья. Это, в первую очередь, 3-, 4-этажные дома с однокомнатными (47,74 м²) и двухкомнатными (61,11 м²) квартирами, с возможностью их совмещения. Второй вариант: таунхаусы, сблокированные коттеджные дома, представляющие собой двухэтажный дом, состоящий из нескольких секций — коттеджей площадью от 110 до 189 м² каждая. Каждая секция имеет свой выделенный участок, свою подводку инженерных коммуникаций, отдельный вход с крыльцом, веранду, приусадебный участок площадью от 2 до 6 соток. И третий тип жилья — отдельные коттеджи площадью от 178 до 274 м² с различными земельными участками, расположенные на границе лесного массива. Кстати, это предложение было расширено (по просьбам трудящихся, точнее говоря, покупателей, изъявлявших желание приобрести небольшой домик с небольшим участком и уложиться в бюджет до 5 млн руб.) одноэтажными индивидуальными жилыми домами площадью 78,3 (Мечта-78), 98 м² (Мечта-98), а также одноэтажными домами с мансардой (Мечта-140) площадью 141,7 м². Отдельного упоминания



стоит и тот факт, что все дома подключаются к действующей инженерной инфраструктуре поселка.

И конечно же немаловажным является, что все дома в поселке — кирпичные. Специалисты долго описывали все их преимущества. Но особенно запомнилась фраза о том, что все строится на надежном свайном фундаменте, с использованием качественной металлочерепицы и современных утеплителей, с окнами с двойными стеклопакетами, то есть возводятся дома с закрытым контуром. В общем, убеждает. А от себя хочется добавить несколько слов о внутренней планировке домов. Здесь удачно создано объединенное пространство кухни-гостиной-столовой — как общественной территории — и отнюдь немаленькие жилые комнаты — как территория приватная — с гардеробными, туалетами, большими окнами, красивыми фасадами с архитектурными деталями, чудным крыльцом, функциональной террасой...

Причем открывающиеся из этих окон виды на общественные территории поселяют в душе надежду на то, что счастье есть. И оно именно здесь. Уже работающие сады, школа, детские площадки, прогулочные бульвары, спортивные площадки и пр. Для меня все это — тоже часть мечты, причем далеко не последняя.

Что же еще понравилось? Очень хороший набор площадей и типов жилья, действительно можно выбрать наиболее удобный для себя вариант. В том числе и по бюджету — стоимость различных объектов колеблется от 4 до 15 млн руб. Нет огромных и никому не нужных 300-, 400-метровых вариантов, основная цель возведения которых не предоставить покупателю наиболее подходя-

щий и устраивающий его по всем параметрам объект, а просто выжать максимум денег из каждого метра. А здесь... Мечта, а не предложение.

Забавно, но, когда я начал в задумчивости потирать подбородок, размышляя о своих финансовых возможностях, риэлтор, как будто почувствовав мое настроение и словно угадав мои мысли, спокойно заметил, что застройщик предлагает покупателям разнообразные варианты оплаты — с учетом рассрочки, ипотеки и различного рода субсидий: «Все обсуждаемо, обо всем можно договариваться. Отсюда никто не уезжает расстроенным, неудовлетворенным, не получившим ответы на свои вопросы».

Интересных наблюдений от посещения «Мечты» на самом деле было гораздо больше. В чем-то они очень личные, поэтому лучше каждому посмотреть, пощупать, попробовать на вкус самому. Займет все часа полтора. Мне же просто понравилось. Понравилась продуманность проекта. Более чем адекватно выглядят цены на предлагаемые к продаже объекты. Прекрасное месторасположение — и по своим природным характеристикам, и по наличию в непосредственной близости всей необходимой для комфортной жизни инфраструктуры. Но самое главное — поселок уже живет и дышит. А ведь это именно то, что мечтают найти очень многие потенциальные покупатели загородного объекта недвижимости. Поэтому, пусть «Мечты» исполняются. ■

ПРОЕКТ ЖК «Мечта»
Телефон +7 (495) 510-10-99
Сайт www.mechta.ru

Беседовал Альберт АКОПЯН



ТОТАН КУЗЕМБАЕВ: КОНСТРУКТИВИЗМ ВСЕГДА В МОДЕ

Дома в этом поселке имеют имена. Здесь, например, есть «Дом у 9-й лунки». Игроки в гольф знают, что от нее приходится самый сложный и дальний удар. Наблюдать за игрой можно сидя в собственной гостиной. «Дом-мост» плавно перешагивает своими объемами с одного берега оврага на другой. Один из самых узнаваемых — «Дом с человеческим лицом». Все четыре его фасада строят рожи: один улыбается, обнажая, вместо ровного ряда зубов, широкое окно гостиной, другой подмигивает, третий щурится, окна четвертого обрамлены прямоугольными «очками».

Сегодня мы беседуем с одним из архитекторов поселка **Тотаном КУЗЕМБАЕВЫМ**.

» Тотан, как появилась концепция поселка?

— Заурядно. Заказчика поселка я знаю давно — мы делали для него разные не крупные объекты (лестницы, каминь), и по мере нашего творческого сближения масштаб заданий увеличивался. Однажды он пришел к нам, сказал, что купил участок в 100 га и предложил нам заняться этим проектом.

» 100 га чистого листа?

— Не совсем. На территории тогда находился советский пансионат, построенный при Хрущеве, в стиле модернистских проектов того времени.

В те годы модернистские формы воспринимались в СССР как символ светлого будущего строителей коммунизма. Все в нем к концу 1990-х годов было, естественно, морально и материально устаревшим — маленькие комнаты, общие санузлы и душевые, коридорная система.

» Не свезло со светлым будущим...

— Нам, архитекторам, сначала даже захотелось сохранить эти здания и сделать стилизованный под советское время курорт... Такая веселая затея — сохранить один из корпусов и переделать его в новую фешенебельную гостиницу в духе соц-арта.

Мы даже придумали стилистику каждого номера. К примеру, номер доярки был бы очень светлым, белым, практически стерильным. Номера шахтера или слесаря тоже указывали бы на профессиональную принадлежность соответствующими атрибутами. Но это было бы интересно, скорее всего, для иностранных гостей, а наших сограждан, переживших тяжелые советские времена, этим было не удивить и, скорее всего, не порадовать.

» Знаете, Тотан, как-то со временем понимаешь, что за самыми смелыми и даже талантливыми пародиями и стилизациями стоит... Как бы это сказать...

— Страх или неспособность к оригинальному творчеству? Нередко бывает и так.

» Как справились с «кризисом»?

— Заказчик. Сначала он собирался построить на этом месте бунгало для сдачи в аренду. Мы долго выбирали компанию-производителя готовых домов, но нам никто не понравился. В итоге решили делать все сами своими силами. Заказчик предложил начать эксперимент с его собственного дома. Это был, конечно, рискованный шаг, потому что реального опыта в деревянном домостроении у нас не было. А он сразу сказал, что хочет дом не от строителя, а от архитектора. В творческом плане нам была предоставлена полная свобода. И мы подумали, почему бы не осуществить мечту юности — строить в стиле конструктивизма? Заказчику эта идея понравилась.

» Полная свобода? Карт-бланш?

— Заказчик хотел создать современный курорт с максимально бережным сохранением естественного природного ландшафта. На этом участке растут вековые деревья, и задача была проектировать и строить так, чтобы ни один дуб не пострадал. Поэтому наши дома иногда имеют очень причудливые формы — они как бы просачиваются сквозь деревья.

» Как складывалась концепция поселка в целом?

— Идея клубного поселка появилась сразу: здесь обязательно долж-

ны были присутствовать яхт-клуб, конный клуб, хоккей, теннис, футбол. Позднее появился гольф-клуб. То есть создавалось место для людей, увлеченных тем или иным видом спорта. За два-три года мы сделали пять-шесть генпланов, сейчас половину территории занимает клубная инфраструктура. Дело в том, что у заказчика не было намерения быстро продать проект. Хотелось сделать комфорт-

ный, а мы ее лишь подхватили, но три ее составляющие имеют прочный фундамент: «А» — клубность: первичен клуб людей с действительно близкими интересами, «Б» — максимальное сохранение природного ландшафта...

» Природные гольф-поля?

— На месте пустошей. Кстати, основной способ передвижения по терри-



тории курорта — экологичные, бесшумные гольф-кары. И ни одного забора внутри поселка, только живые изгороди. Многие застройщики клубных поселков декларировали дружелюбную атмосферу, которая не требует сплошных заборов, но в силу накопленных страхов и привычек, жители начинали строительство домов с возведения стен вокруг участка. В результате ло-

» Отсутствие концепции — тоже концепция?

— Нет. Отсутствие навязывания концепции. Да, концепция возникла сти-

мались перспективы, разрушалось обаяние места. У нас отсутствие заборов не декларация. Они здесь действительно не нужны. Сначала отсутствие заборов было негласным правилом, теперь это уже задекларировано. К тому же все жители поселка друг друга знают — для того, чтобы купить тут дом, нужна рекомендация и личное знакомство с кем-то из жителей. В поселок люди приезжают не для того, чтобы сидеть в четырех стенах.

» Плавно возвращаемся к «стенам», к архитектуре. Хорошо, в поселке сложилось «клубное ядро», но товарно-денежных отношений никто не отменял. Приходят новые люди, возникает щекотливый вопрос единого стиля...

— В том-то все и дело, что единого стиля нет. Мы можем только говорить о том, что в поселке преобладают объекты в современном стиле и из дерева. Если к нам приходит клиент с безымянным проектом каменного замка, мы просто приводим его в уже построенные нами деревянные дома. И после этого заказчик доверяет нам строительство своего дома безоговорочно. Соглашается с тем, что дерево наиболее подходящий материал для этого места. Многие просто не имеют представ-

ления, что такое деревянный дом и каким он может быть. Удивляются, что большое остекление в доме — это не жарко летом и не холодно зимой. Конечно, если человек придет с классическим проектом от архитектора Филиппова или Уткина, мы ничего не будем иметь против. Кстати, одним из немногих проектов, который голландскому архитектору Эрику Ван Эгерату удалось воплотить на территории России, стал просторный частный каменный дом в нашем поселке.

» То есть никаких ограничений?

— Есть регламент, который предусматривает ограничения по высоте зданий и так далее. Он появился для того, чтобы избежать крайностей и задать основные параметры построек, сохранить главную идею и гармонию места.

Но самым главным ограничителем является хороший вкус.

» Тотан, люди, с которыми вы ведете переговоры, сами каждый день ведут переговоры. Куда более жесткие. Каков ваш последний аргумент? Предусмотрены ли запреты?

— Для клиентов нет никаких запретов, просто мы не занимаемся классикой или ар-нуво. У нас свой авторский стиль. Он не продиктован ни влиянием Запада, ни влиянием Востока. Мы вдохновляемся идеями европейских модернистов, но работаем в своей манере. Мы создаем современную деревянную архитектуру, продолжаем традиции конструктивизма. А идеи конструктивизма — это самое ценное, что было привнесено в мировую архитектуру российскими архитекторами. И мы черпаем идеи именно отсюда. Как правило, люди, увидев то, что и как уже построено в поселке, склоняются к тому, что этот стиль больше всего подходит для их дома.

» Понятно. Народ пресытился вторичным продуктом, а конструктивизм это, как балет и космос, — наше все: до сих пор у нас учатся. А кто заказчик проекта?

— Заказчик — человек высокообразованный, спортсмен и коллекционер. Он поступил мудро — сначала он пригласил опытных архитекторов. Я мог посоветовать кого-то из своих коллег, а кого-то заказчик приглашал сам.

» Кто здесь строит?

— Автор генерального плана развития территории — Евгений Асс. Он же автор отдельных построек. Здесь строят Александр Бродский, Михаил Лабазов, Николай Лызлов, Светлана Головина, Владимир Плоткин. Кто следит за русской архитектурой, тот знает, кто они такие. Для тех, кто не следил, скажу — самые рейтинговые в художественном отношении архитекторы последних десяти лет. Ну и ваш покорный слуга, автор большинства домов.

» Большой, дружный коллектив, который будет строить долгие-долгие годы...

— Посыл реплики понятен. Сейчас заказчик стратегически нацелен





на то, чтобы привлекать молодых талантливых архитекторов, которые смогут развить нашу идею.

» Все еще идею? А когда же будет концепция?

— Была до того, как Вы перебили. Составляющие «А» и «Б» я назвал: создание действительного клуба, сообщества людей с общими интересами, и максимальное сохранение природного ландшафта. Остается важная составляющая «В» — постоянное развитие. Поселок, как экспериментальная площадка, поэтому нужен постоянный приток молодых архитекторов.

» Вечное движение. Живая концепция. Понятно. Удобный момент спросить о назначении небольших объектов... довольно неожиданных... не лишенных чувства юмора.

— Арт-объекты начали появляться с тех пор, как на территории поселка стали проводить фестиваль современ-

ного искусства «Арт-Клязьма». Один из первых арт-объектов — «Павильон для водочных церемоний» Александра Бродского появился уже в 2004 году, моя «Курительная» — в прошлом году. Причем построена она была из обручков бревен как утилитарный недорогой объект.

» Ваше кредо?

— Всегда двигаться вперед, никогда не повторяться, быть в постоянном поиске нового.

» Вы экспонируетесь?

— Нас часто приглашают для участия в различных выставках по всему миру. Чаще всего мы просто предоставляем свои материалы для выставки. В прошлом году мы были приглашены в кураторский отдел на биеннале в Венецию. Впервые за всю историю биеннале куратор выставки лично пригласил архитектора из России. Кстати, заказчик поселка полу-

чил специальный приз жюри международной архитектурной премии Dedalo+Minosse. Эта единственная премия, которой поощряют не только архитекторов, но также заказчиков проектов. ДН

ТОТАН КУЗЕМБАЕВ

1953 — родился в Арыском районе Чимкентской области (Казахстан).

1982 — окончил МАРХИ по специальности «градостроительство».

1982-1986 — архитектор ГПИ «Резинпроект», Москва.

1986-1988 — старший архитектор «Моспроект-2», Мастерской 3, Зеленоград.

1988-1999 — заведующий сектором дизайна НТТМ, Зеленоград.

1999-2002 — руководитель группы дизайнеров, Зеленоград.

2002 — основал «Архитектурную мастерскую Тотана Кузембаева».



Трогательная дешевизна ВОСТОКА

Автор: Михаил МОРОЗОВ

Покупатели приобретают новостройки в Московской области, руководствуясь различными параметрами и причинами. Большинство покупает для себя, для жизни, исходя из своего бюджета и возможностей. Кому-то захотелось отправиться за пределы столицы кого-либо из родственников. Есть и инвесторы, верящие в постоянный рост цен на квартиры и пытающиеся заработать на разнице между стоимостью квартиры в строящемся доме и после его сдачи госкомиссии.

Причины разные, разные и цели. Однако есть одна характеристика, на которую обращают внимание абсолютно все. Естественной, помимо цены. Это транспортная доступность Москвы. Большинство, конечно, использует для этого автомобильные варианты, меньшая часть испытывает нагрузку дорог железнодорожных. Добраться до столицы по любому из шоссе Горьковского-Щелковского направления — задача не из простых. Но сделать это все же стоит.

Хотя раз уж начали описание этого направления с его минусов, то сразу упомянем и еще один, чтобы перейти и закончить более приятными вещами. Речь пойдет об экологии этого района Подмосковья. Торфяники и недавние пожары только подлили масла в огонь и серьезно поубавили и без того не слишком хорошую славу этому сегменту загородного рынка. До послед-

него больше упоминалась неудачная роза ветров и переизбыток загрязняющих производств, в первую очередь в районе Ногинска и Орехово-Зуева. Хотя это утверждение имеет и обратную сторону.

Как утверждают риэлторы, в отличие от других подмосковных го-

родов, где большую часть покупателей составляют москвичи, квартиры в том же Орехово-Зуеве главным образом приобретают приезжие из соседних областей — Владимирской и Суздальской

на ПМЖ. Поскольку в большинстве городов Горьковского-Щелковского направления есть возможность быстро устроиться на хорошо оплачиваемую работу на различных производствах. При этом разница в бюджетах продажи квартиры во Владимире и Суздале и покупки похожей по площади на вос-

В отличие от других подмосковных городов, где большую часть покупателей составляют москвичи, квартиры в Орехово-Зуеве главным образом приобретают приезжие из соседних областей – Владимирской и Суздальской

родов, где большую часть покупателей составляют москвичи, квартиры в том же Орехово-Зуеве главным образом приобретают приезжие из соседних областей — Владимирской и Суздальской, перебирающиеся сюда

токе Подмосковья незначительна. Поскольку новостройки этого района — самые дешевые в области. Так, Балашиха — самая недорогая в ближнем поясе городов, Железнодорожный предлагает самые низкие цены среди

СТОИМОСТЬ ПРОДАЖИ И АРЕНДЫ КВАРТИР В ГОРОДАХ ГОРЬКОВСКОГО И ЩЕЛКОВСКОГО НАПРАВЛЕНИЙ

Населённый пункт	Расстояние от МКАД, км	Вторичный рынок, средняя цена м ² , тыс. руб.	Новостройки, средняя цена м ² , 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. БАЛАШИХА	0...15	75	60.2	17	3.5	4.8	6.3	2.6	4.0	5.6	36
г. ДРЕЗНА	70	39.7	35.1	8	1.3	1.9	2.7	1.5	1.9	3.4	1
г. ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ	8...12	66.2	58.1	17	2.9	3.6	4.9	2.6	3.8	4.8	16
г. ЛИКИНО-ДУЛЕВО	76...80	40.4	—	7	1.4	1.9	2.6	—	—	—	0
г. ЛОСИНО-ПЕТРОВСКИЙ	27...28	53	54.3	11	2.0	3.0	3.9	2.3	3.0	3.8	3
г. НОГИНСК	37...39	49.7	49.4	10	1.8	2.5	3.2	2.0	3.4	4.4	9
г. ОРЕХОВО-ЗУЕВО	78...86	42.8	42.7	8-10	1.2	1.7	2.2	2.2	2.8	3.4	5
г. ПАВЛОВСКИЙ ПОСАД	52...60	50.4	42.8	10	1.7	2.6	3.2	1.8	2.6	3.3	6
г. РЕУТОВ	0...2	92	84.8	19	4.4	6.3	7.7	4.3	6.8	9.0	7
г. СТАРАЯ КУПАВНА	16...22	56.6	44	11	2.4	2.8	4.0	1.6	2.7	3.4	3
г. ФРЯЗИНО	24...26	48.7	50.5	12	2.1	2.7	3.6	2.3	3.5	5.3	9
г. ЧЕРНОГОЛОВКА	41...44	49.2	63.4	10	1.7	2.3	2.8	2.9	4.1	6.8	2
г. ЩЕЛКОВО	17...21	60.8	58	14	2.6	3.8	5.1	2.5	3.7	4.8	12
пос. МОНИНО	25...27	52.1	—	11	1.8	2.3	3.3	—	—	—	0
г. ЭЛЕКТРОГОРСК	63...66	42	36	8	1.9	2.4	2.9	1.6	2.2	3.2	3
г. ЭЛЕКТРОСТАЛЬ	38...48	49.2	50.2	10	1.7	2.6	3.4	2.4	3.5	4.7	6
г. ЭЛЕКТРОУГЛИ	17...24	51	39	13	1.9	2.4	3.2	1.6	2.5	3.5	2
г. о. ЗВЕЗДНЫЙ	22	71	—	12	2.4	3.4	4.6	—	—	—	0

ЭТО ЛЮБОПИТНО

Ряд домов во Фрязине имеют имена собственные. Обычно такие имена либо даются в честь магазина, находящегося в доме («Универсам», «Тысяча мелочей»), либо иронично характеризуют отличительную особенность дома, например:

- ◆ «Китайская стена» — самый длинный (на момент постройки) в городе дом, красного цвета;
- ◆ «Коленвал» — дом имеет форму «лесенки», за счет нескольких примыкающих корпусов, построенных один выше другого;
- ◆ «Стиральная доска» имеет характерный внешний вид с выступающими трапециевидными балконами и углами комнат;
- ◆ «Курочка Ряба», «Красный Партизан» и «Синяя Птица» получили свои названия за характерную окраску. «Красный партизан» плюс ко всему «спрятан» во дворе, образованном соседними домами;
- ◆ «Апельсин», «Лимон» и «Шоколадка» также получили свои названия за соответствующий цвет.
- ◆ «Белый лебедь» — дом, имевший чисто белую окраску;
- ◆ «Три поросенка» представляют собой три одинаковые пятиэтажки, расположенные параллельно друг другу. Таких домов две группы, одна из которых сопровождается «Серым волком» — длинным серым девятиэтажным домом;
- ◆ «АБВГдейка» — четыре корпуса А, Б, В, Г дома 27 по Полевой улице;
- ◆ «Три дурака» — дом, состоящий из трех корпусов, расположенных буквой П и смотрящих в окна друг другу.

Также есть названия «Ни то, ни се», «Титаник» (построен на болоте), «Удав», «Подкидывш», «Йогурт» и многие другие.

Красный цвет на современном гербе Орехово-Зуево символизирует Морозовскую стачку 1885 г. Узкая синяя линия, повторяющая контур белой полосы, — реку Клязьма, делящую город на Орехово и Зуево. Ветка орешника с двумя орехами символизирует Орехово. Птичка зюек символизирует Зуево.

Значительная часть населения нынешнего Орехово-Зуевского района и части Егорьевского района — староверы.

Один из существенных плюсов Черноголовки, отмеченный на одном из форумов: все необходимые госконторы находятся в одном здании — в случае оформления каких-либо бумаг не надо бегать по всему городу.

Первый в Советском Союзе рок-фестиваль был проведен в 1978 году в киноконцертном зале Дома ученых в Черноголовке. В нем принимали участие группы: «Машина времени», «Високосное лето» (с Крисом Кельми и Александром Кутиковым), «Сонанс» (с Александром Пантыкиным), «Магнетик Бэнд». ■

городов 15-километровой зоны и т.д. Единственное исключение, без которого не было бы и правила, — Реутов. Но этот город — действительно исключение в плане транспортной доступности и близости к Москве. Отсюда и разница в ценах.

Так что плюсов у этого направления набирается значительно больше. Помимо общепризнанной дешевизны и нехватки трудовых ресурсов, это еще и высокое качество

входит в пятерку ведущих по количеству продаваемых новостроек как минимум последние три года. К примеру, на данный момент в продаже находится почти 40 жилых корпусов.

Вообще об активной застройке Балашихи говорят уже лет десять. Сделано за эти годы действительно многое — так, например, можно вести речь и о практически состоявшихся новых жилых микрорайонах, таких как Жемчужина Балашихи, Балашиха-

Стоимость жилой недвижимости в Балашихе за кризисные годы **снизилась** несколько **меньше**, чем в других районах Подмосковья, доказав тем самым свою **адекватность и доступность**

возводимых здесь домов, и обилие лесных массивов (в первую очередь по Щелковскому шоссе) и разнообразных водоемов. А Черноголовка и вовсе в последнее время претендует на звание лучшего в Подмосковье города для отдыха «в городских условиях». Во всяком случае, такого мнения придерживаются москвичи, проживающие в южной половине столицы и выбравшие этот городок, славящийся своими напитками различной крепости, в качестве своей летней резиденции и давшие ему милое имя «южного Звенигорода».

И конечно же отдельного разговора заслуживает Балашиха. Хотя бы потому, что сегодня жилье в Балашихе достаточно востребовано, этот город стабильно

Парк, Первое Мая. Если бы параллельно с этим решался еще и вопрос создания нормальной транспортной инфраструктуры — цены бы местным девелоперам и властям не было. А так... итоги работы видны из текущих цен. Плюс имидж местным объектам подпортил ряд крупных замороженных объектов.

Хотя сейчас ситуация начала исправляться. Так, возобновлены работы в самом известном долгострое — ЖК «Солнцеград». Напомним, что его строительство было начато еще в 2005 году с проектными сроками завершения в 2008 году. Но только сегодня, когда объектом начали заниматься ФСК «Лидер» и компания «Славриэлти», можно говорить



о каких-то сроках окончания, поскольку опыт работы этих компаний показывает, что им можно доверять. К тому же изменился и бренд района — теперь это ни много ни мало «Балашиха-Сити», в котором на настоящий момент не только активно ведутся строительные работы, но и возобновлены продажи квартир, причем строго в соответствии с 214-ФЗ. И, по мнению риэлторов, это одно из наиболее интересных и выгодных предложений — стоимость м² пока варьируется от 45 до 60 тыс. руб.

Возобновлены строительно-монтажные работы и на еще одном объекте, прославившемся во многом благодаря нестандартному названию — «Жираф». Сдать его планируется в конце текущего года, квартиры предлагаются по цене от 55 тыс. руб. за м².

Более счастливая судьба, но и, соответственно, более высокие цены (от 65 тыс. руб. за м²) у таких известных новостроек, как микрорайоны Первого Мая, Жемчужина Балашихи, Балашиха-Парк, Никольско-Трубецкое, Южный, ЖК «Салтыковка-Престиж». Однако транспортная проблема не обошла и эти микрорайоны — добраться от некоторых из них на общественном транспорте до столицы можно только с тремя пересадками, что, согласитесь, не совсем комфортно. Впрочем, как заявляют местные власти, проблема решается.

Что любопытно, все эти проблемы не слишком отражаются на инвестиционной привлекательности новостроек в Балашихе, в первую очередь,



ввиду их крайне низкой, даже по нынешним временам, цены. Аналитики рынка недвижимости добавляют к этому, что и снизилась она в этом подмосковном городе за кризисные годы несколько меньше, чем в других районах Подмосковья, доказав тем самым свою адекватность и доступность — и сегодня стоимость

м² в Балашихе почти на 20% ниже, чем в расположенном неподалеку Реутове.

При этом надежд на рост цен гораздо больше. Ведь многого для этого и не нужно — просто начать серьезно заниматься автомагистралями, их расширением и строительством различных дублеров. И цены пойдут в рост. ■

ЭТО ЛЮБОПЫТНО

Название города Дрезна произошло от одноименной реки — Дрезны — притока Клязьмы, которая, в свою очередь, является притоком Оки. Название «Дрезна» восходит к старославянским «дрезга» («бурелом, валезник») (немецкое «Дрезден» — славянское слово). Так как река в нижнем течении протекает по безлесной местности, то есть версия, что она получила название в верховьях, у истока среди лесного массива.

Здания, построенные в конце XIX века, стоят в Дрезне и сейчас. Купцы Зимини два казарменных сооружения для рабочих построили в форме букв «И» и «З». Таким образом, Иван Иванович Зимин хотел увековечить свои инициалы.

Живет в Дрезне семья Николая и Татьяны Салтыковых, у которых 17 детей (все — свои). У семьи Салтыковых свой большой двухэтажный дом. Чтобы

его построить, они продали 1- и 3-комнатные квартиры в Дрезне, а также 3-комнатную квартиру в Орехово-Зуеве, которую им подарил губернатор Борис Громов 2004 году, после рождения 14-го ребенка. А когда родился 17-й ребенок, многодетной семье подарили еще 400 тыс. руб. на приобретение микроавтобуса «Газель».

Звездный городок в англоязычных медиа пишется Star City (вопреки правилу писать топонимы транслитом).

Первые космонавты и немногочисленные сотрудники центра селились в 1960 году около железнодорожной станции Чкаловская. Рядом с ней и начал строиться будущий Звездный. В советское время Звездный городок был засекречен и изолирован. Он не значился на картах и указателях, въезд был только по пропускам. Информацию о том, где находится этот часто упоминавшийся в новостях населенный пункт, рассекретили только в начале

1990-х годов. Центр подготовки космонавтов им. Гагарина до сих пор не нанесен на карты. Стоимость экскурсии по планетарию Центра подготовки космонавтов составляет 17 500 руб. с группы. Торжественный обед с участием российского космонавта — 2700 руб./чел., комплект питания космонавта можно приобрести за 700 руб., тренировочный костюм космонавта — за 8 тыс. руб.

Пропуск в Звездный в 1980-х годах, в условиях дефицита, считался удачей, так как в местных магазинах продукты были всегда.

Звездный городок отличается от всех остальных подмосковных городов своей чистотой, отсутствием уличной рекламы, торговых ларьков, рынков и пробок, нищих и гастарбайтеров. Здесь широкие аллеи вместо улиц, вежливые люди и много детей. ■

НОВОСТРОЙКИ ГОРЬКОВСКОГО И ЩЕЛКОВСКОГО НАПРАВЛЕНИЙ

Адрес, название ЖК	Тип дома*	Этажность	Срок ввода	Типы квартир (число комнат)	Метраж кв-р, мин.-макс., м ²	Мин. цена квартир (млн руб.)	Макс. цена квартир (млн руб.)	Средняя цена м ² (тыс. руб.)
г. БАЛАШИХА								
1 Мая мкр., к. 4	М-К	19-22	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	38-96	3.240	7.708	77
1 Мая мкр., к. 26, офисно-жилой комплекс «Штаб-квартира»	М-К	17	2011 г.	1, 2, 3	30-74	2.046	3.650	52
1 Мая мкр., к. 31, 32, 33, 34, 36	П	14-17	Сданы	1, 2, 3	42-85	4.220	7.118	94
Ленина просп., 25, МФК «Гелиопарк-Форум»	М-К	15	III кв. 2010 г.**	Апартаменты	66-220	7.260	24.200	110
Лукино мкр., ЖК «Лукино», к. 3	М-К	17	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	45-105	2.780	5.549	57
Мкр. 15, Орджоникидзе ул., 26 (строит. адрес: мкр. 15, к. 2)	П-К	14	Сдан	1, 2, 3	41-80	3.400	5.680	77
Мкр. 15Б «Зеленовка», ЖК «Жемчужина Балашихи» (Зеленая ул.), к. 1, 2, 3, 8	М-К, П	14-22, 17	Сданы	1, 2, 3	39-96	2.600	6.192	71
Мкр. 15Б «Зеленовка», к. 32, 33, ЖК «Твой Адрес Мечты» («Т. А. М.») (Зеленая ул.)	М	15	2010 г.	1, 2, 3	43-88	2.660	4.750	59
Мкр. 16 (им. Гагарина), к. 6, ЖК «Лесная сказка»	К	8-9-10	Сдан	1, 2, 3, 4	55-149	4.906	12.269	78
Мкр. 16 (им. Гагарина), к. 47, ЖК «Заречье» («Булганинский»)	М-К	18-25	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3, 5	39-173	2.730	4.882	57
Мкр. 16 А, Балашихинское ш., к. 8, 9	М-К	19-21-23	2011 г.	1, 2, 3	38-111	2.326	5.450	52.8
Мкр. 19, Заречная ул., 18, стр. 2	М-К	25	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	38-82	2.700	5.147	67
Мкр. 20 (Калинина ул. / Кудавского ул.), корп. 45, ЖК «Жираф»	М-К	5-19-24	Сдан	1, 2, 3	44-111	2.640	6.915	60
Мкр. 21, Заречная ул., вл. 15Б, ЖК «Дом у воды»	М-К	14-19-24	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	42-94	2.448	6.271	62
Мкр. 21, Свердлова ул., к. 43Б, 43Г	М-К	14-16, 22	III кв. 2010 г., III кв. 2011 г.	1, 2, 3	44-102	2.640	4.450	51
Мкр. 21А, к. 45А, Б, В	М-К	7	Сданы	2, 3	60-97	4.620	6.300	71
Мкр. 22, ЖК «Балашиха-парк», Свердлова ул., к. 3	П	17	II кв. 2011 г.	1, 2, 3	39-79	2.095	4.118	53.2
Мкр. 22, ЖК «Балашиха-парк», к. 6, 9, 10, 13, 14-16, 21, 22	П	17, 24, 25	Сданы, 2010 г.	1, 2, 3, 4	42-142	2.466	8.212	62.2
Мкр. 22А, ЖК «Никольско-Трубецкое», 1-я очередь, к. 1, 5	М-К	18-19	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3, 4	45-142	2.425	6.102	51
Мкр. 22А, ЖК «Никольско-Трубецкое», 2-я очередь, к. 2, 3	М-К	12-21	2011 г.	1, 2, 3	Скоро в продаже!	–	–	–
Мкр. 23-24 (Горьковское ш./Ленина просп. / Трудовых Резервов пр.)	М-К	–	–	–	Скоро в продаже!	–	–	–
Мкр. 27А «Южный», Некрасова ул., ЖК «Некрасовский», к. 22, 22А	П	13-17	2012 г.	1, 2, 3	39-84	1.680	3.520	40.5
Мкр. 28 «Первомайский», Лесная ул./Первомайская ул., к. 9, 9А	М-К	14	II кв. 2012 г.	1, 2, 3	47-96	2.829	5.258	57
Мкр. 28 «Первомайский», Лесная ул./Первомайская ул., к. 10	М-К	16	II кв. 2011 г.	1, 2, 3	51-85	3.511	5.510	67.8
Николе-Архангельское мкр., 9-я линия, 24, ЖК «Проект Девятая линия»	М-К	3+мансарда	2011 г.	2, 3	50-64	2.639	3.729	51
Новский мкр. (дер. Новая), Горьковское ш., ЖК «Сакраменто»	М-К	2, 3	III кв. 2011 г.	1, 2	33-58	1.820	2.900	52.5
Салтыковка мкр., Ново-Салтыковская ул., 5, к. 1, ЖК «Белый Кот»	М-К	3+мансарда	II кв. 2011 г.	2, 3	60-72	2.961	3.973	52.1
Салтыковка мкр., Черняховского ул., ЖК «Салтыковка-Престиж»	М-К	4	II кв. 2011 г.	1, 2, 3, 4	47-107	4.170	6.310	74.2
Салтыковка мкр., Черняховского ул., ЖК «Салтыковка-Престиж»	Т	2	II кв. 2011 г.	5, 6, 7	271-286	16.500	18.600	63
Федурново дер., Авиарембаза ул., Жилой микрорайон «МАРЗ», 2-я очередь, к. 3, 4	П-К	14-16	III, IV кв. 2011 г.	1, 2, 3, 4	39-123	1.598	4.106	41.1
Черное дер., Агрогородок ул., д. 18 (строит. адрес: к. 1)	М-К	7-9-12-15	Сдан	1, 2, 3	55-115	3.510	5.830	57.5
Черное дер., Журавлиная ул., к. 67, 68, 69, 70, ЖК «Лесной замок»	М-К	3	IV кв. 2010 г.	1, 2	40-76	2.500	3.800	60
Щитниково мкр., к. 1, 17, 20, 21, 22, 28	П	17-25	2010 г.	1, 2, 3	41-99	3.075	5.846	64

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., м²	Мин. цена квартир (млн руб.)	Макс. цена квартир (млн руб.)	Средняя цена м² (тыс. руб.)
Щитниково мкр., к. 2, 3	М-К	22-24	II, III кв. 2011 г.	1, 2, 3	41-103	2.460	5.670	55.3
Щитниково мкр., к. 4, 5, 6, 7, 8, 9, 14, 15, 16, 18, 19, 24	П	17	Сданы	1, 2, 3	38-79	2.920	5.056	67
Энтузиастов ш., ЖК «Балашиха-Сити» (прежнее назв. – ЖК «Солнцеград»), к. 3, 4	М-К	9-13-18	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	32-117	2.030	5.330	49.5
г. ДРЕЗНА								
Южная ул.	П	9	2010 г.	1, 2	42-58	1.470	1.830	33.2
г. ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ								
Автозаводская ул., 4, к. 1	М-К	10-12	Сдан	4	101-122	6.066	6.974	58.6
Кооперативная ул., к. 4, 6, 7, мкр. Лесной	П	17	2010-2011 гг.	1, 2, 3	41-93	2.281	3.927	58
Кооперативная ул., к. 5, мкр. Лесной (Лесопарковая ул., 4)	П-К	17	Сдан	1, 2, 3	45-96	3.100	5.600	59.5
Леоновское ш., ЖК «Радуга»	Т	3	Сдан	5, 6	152-232	5.776	8.300	36
Луговая ул., 9, к. 2	П	12	Сдан	1, 2	47-65	2.750	3.848	57
Маяковского ул., 5/2	П	17	I кв. 2012 г.	1, 2	47-69	3.064	4.457	65
Ольгино мкр., к. 17 (Граничная ул./Жилгородок ул.)	М-К	17	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	47-89	2.755	4.638	55.5
Ольгино мкр., к. 18	М-К	17	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	47-87	2.785	4.506	55.2
Ольгино мкр., к. 57	П	17	III кв. 2010 г.	1, 2	40-59	2.700	3.300	61
Ольгино мкр., к. 58 (Граничная ул.), ЖК «Ольгино»	М-К	20	III кв. 2010 г.	1, 2, 3	32-83	2.207	4.400	55
Ольгино мкр., к. 60, ЖК «Каскад»	П	8-13-16-19	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	42-96	2.680	5.100	55.2
Ольгино мкр., Шестая ул., к. 1, 2, 3, 4, 5, 6, ЖК «Изумрудный»	М-К, П	12-18, 22	2011-2012 гг.**	1, 2, 3	44-96	1.980	4.300	48
Павлино мкр., к. 1 (у дома № 39)	М-К	14-15	III кв. 2010 г.	1, 2, 3	43-97	2.700	4.458	59
Пионерская ул., 33/1	М-К	15-17	Сдан	1, 3	44-100	3.528	5.982	70
Юбилейная ул., к. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	П	12, 14, 17	Сданы в 2010 г.	1, 2, 3	39-79	2.642	4.831	64.4
Южное Кучино мкр., к. 4, 5, 6, 7, 9 (Речная ул., 3, 5, 7, 9, 15)	П	17	II кв. 2010 г.	1, 2, 3	37-84	2.280	5.009	59
г. ЛОСИНО-ПЕТРОВСКИЙ								
Кирова ул., к. 1	М-К	14-16	2011 г.	1, 2, 3	35-73	2.106	3.942	54
Первомайская ул./Ленина ул./Нагорная ул., квартал «Центр», к. 1, 2, 3	П	3, 14-17	2011, 2012 г. (2 очереди)	1, 2, 3	Скоро в продаже!	–	–	–
Пушкина ул., 2, 4 (строит. адрес: Пушкина ул., к. 1, 2)	П	9	Сданы	1, 2, 3	40-92	2.100	2.600	57
Пушкина ул., к. 3	П	9-14-17	2010 г.	1, 2, 3	46-95	2.898	4.797	57
г. НОГИНСК								
Аэроклубная ул., вл. 1, ЖК «Богородский», к. Б1, Б2, М	М-К	17	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	41-80	1.640	2.600	36
Гаражная ул., 1	М-К	14-16-17	Сдан	1, 2, 3	41-81	2.025	3.865	50.5
Декабристов ул., 1В, 1Г, 1Д, 3В (ЖК «Заречье-2», к. 3, 4, 5, 6, 7)	П-К	10	Сданы	2, 3	63-88	3.514	4.643	53
Климова ул., 25 (строит. адрес: влад. 23)	М-К	10-17	Сдан	1, 2, 3, 5	45-170	2.497	9.021	55
Леснова ул./Советская ул.	П-К	13-15	Сдан	2, 3	65-72	3.739	4.096	56
Поселковая ул., ЖК «Благовещение», к. 1, 2, 3	М-К	9-17	2013 г.	1, 2, 3	Скоро в продаже!	–	–	–
Советская ул./Интернационала III-го ул., ЖК «Кристалл»	М-К	17	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	47-83	2.200	4.716	46.4
Электростальское ш., 9А	К	3+мансарда	Сдан	1, 2	40-80	2.100	2.700	42
НОГИНСКИЙ район								
Жилино дер., ЖК «Яхонты»	М-К, Т	2, 3, 4	I кв. 2011 г.	2, 3, 4, апартаменты	47-180	3.405	17.820	80
Обухово пос., Энтузиастов ул.	П-К	10	2011 г.	1, 2	39-59	1.500	2.300	44.5

НОВОСТРОЙКИ ГОРЬКОВСКОГО И ЩЕЛКОВСКОГО НАПРАВЛЕНИЙ

Адрес, название ЖК	Тип дома*	Этажность	Срок ввода	Типы квартир (число комнат)	Метраж кв-р, мин.-макс., м ²	Мин. цена квартир (млн руб.)	Макс. цена квартир (млн руб.)	Средняя цена м ² (тыс. руб.)
г. ОРЕХОВО-ЗУЕВО								
Бугрова ул., 10, ЖК «Театральный»	П	10	Сдан	1, 2, 3	37-79	1.580	2.650	42
Гагарина ул./Автопроезд (А108)	К	14	III кв. 2010 г.	1, 2, 3	47-97	2.000	3.600	40
Коминтерна ул., 3	К	6-8-10	Сдан	1, 2, 3	41-103	2.500	4.300	52.8
Флиера Якова ул./Центральный бул., ЖК «Бриз», 1-я очередь: к. 1, 1А	К-К	17	Сданы, заселение	1, 2	57-67	2.800	3.360	47.8
Флиера Якова ул./Центральный бул., ЖК «Бриз», 2-я очередь: к. 2, 3	К-К	17	I кв. 2011 г.	1, 2, 3	38-86	2.143	3.520	41.2
г. ПАВЛОВСКИЙ ПОСАД								
1-го Мая ул., ЖК «Первомайский», к. 1, 2	К	7-9	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	34-78	1.530	3.382	43.5
Герцена ул., 18, к. 1, 2, ЖК «Князь Горки»	К	9	Сдан, заселение	1, 2, 3	43-112	1.806	4.200	39.5
Железнодорожный Б. пр. (БЖД пр.)	М-К	—	—	1, 2, 3	Скоро в продаже!	—	—	—
Каляева ул., 7, ЖК «Триумф»	М-К	15	Сдан	1, 2, 3, 5	45-153	1.739	5.900	39.7
Орджоникидзе ул./Покровская Б. ул., мкр. Покровский	П	17	2010 г.	1, 2	43-70	1.588	2.492	36.3
Свердлова ул., 2	М-К	10	Сдан	2, 3	51-110	2.200	4.142	41
Южная ул., 5	М-К	9-17	2010 г.	1, 2, 3	42-84	1.890	3.377	42.7
ПАВЛОВО-ПОСАДСКИЙ район								
КУЗНЕЦЫ дер.	М-К	14	2013 г.	1, 2	Скоро в продаже!	—	—	—
г. РЕУТОВ								
Кирова ул., к. 1 (мкр. 3-3А)	М-К	17-19	Сдан	1, 2, 3	51-104	5.277	8.840	88
Мкр. 9А «Реутов-Сити», вл. 1, Юбилейный просп.	М-К	17	I кв. 2011 г.	2, 3, 4	82-113	4.300	8.429	86
Мкр. 9А «Реутов-Сити», вл. 2, Юбилейный просп.	М-К	14-22	II кв. 2011 г.	1, 2, 3, 4	51-118	4.632	10.313	86
Мкр. 9А «Реутов-Сити», вл. 3, Октября ул.	М-К	20-22	III кв. 2012 г.	1, 2, 3		4.698	9.188	84
Мкр. 9А «Реутов-Сити», вл. 5, 6, 7, 8А, 8Б, 9, Октября ул., Юбилейный просп.	М-К	17, 22, 25	Сданы	2, 3, 4	52-107	4.789	9.005	87
Мкр. 10-10А, Юбилейный просп., вл. 19	М-К	22-25	2013 г.	1, 2, 3	43-122	3.053	9.700	74
Победы ул., 28	М-К	25	I кв. 2013 г.	1, 2, 3, 4, 5	44-82	3.124	13.000	76
г. СТАРАЯ КУПАВНА								
Зеленый пос., ЖК «Зеленый»	М-К	15	III кв. 2011 г.	1, 2, 3	41-82	1.628	3.189	39
Зеленый пос., Школьная ул., 9, 11, 15 (строит. адрес: к. 1, 2, 3)	М-К	12-14-16	2010 г.	1, 2, 3	39-85	1.900	3.800	48
Щемилово пос., Бисерово мкр., ЖК «Новое Бисерово»	К-К	17	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	29-73	1.435	3.100	45
г. ФРЯЗИНО								
Барские Пруды ул., 3 (мкр. 4)	М-К	17	Сдан	1, 2, 3	46-102	2.535	4.612	50
Блинова Павла пр., 8	М-К	17	Сдан	1, 2, 3	42-77	2.310	3.465	50
Горького ул., 2 (квартал 21-22)	П	16	Сдан	1, 2, 3	42-70	2.100	3.200	41
Горького ул., 3 (квартал 6), мкр. Приозерный	М-К	10-14	II кв. 2011 г.	1, 2, 3	42-93	2.268	4.557	52
Дудкина ул., поз. 2	К-К	9	III кв. 2012 г.	1, 2, 3	47-104	2.115	4.472	44
Комсомольская ул., поз. 15 (квартал 10)	М-К	6-7+мансарда	2012 г.	1, 2, 3	44-117	2.420	6.200	54
Лесная ул., 1 и 5 (строит. адрес: квартал 11, поз. 14)	К	6	Сданы	1, 2, 3	54-122	2.695	6.710	55
Октябрьская ул./Пионерская ул., поз. 13 (квартал 10)	М-К	6	I кв. 2012 г.	1, 2, 3	44-117	2.420	6.200	54
Советская ул., 12 А (строит. адрес: Советская ул./Комсомольская ул., поз. 18)	К	6-7	Сдан	1, 2, 3	44-113	2.695	6.710	55
г. ЧЕРНОГОЛОВКА								
Солнечная ул., 2, 4 (стр. адрес: мкр. «В», кв. 5, Береговая ул., к. 1, 2)	К	8, 8-10	Сданы	1, 2, 3	45-123	2.900	7.716	63.4

Адрес, название ЖК	Тип дома*	Этажность	Срок ввода	Типы квартир (число комнат)	Метраж кв-р, мин.-макс., м ²	Мин. цена квартир (млн руб.)	Макс. цена квартир (млн руб.)	Средняя цена м ² (тыс. руб.)
г. ЩЕЛКОВО								
Ближний Воронок мкр. (Центральная ул./Зубаева ул.), 1-я очередь	М-К	12-14-17	2010 г.	1, 2	37-69	2.162	3.790	55.7
Жегалово мкр., Газопровода ул., к. 50	М-К	7-10	Сдан	1, 2, 3	43-113	2.800	5.800	61
Заводская ул., ЖК «Гагаринский»	М-К	14, 16, 17	Сдан	1, 2, 3	42-100	2.750	5.900	63
Мкр. 7 «Дальний Воронок» (Центральная ул.–Первомайская ул.), к. 2	П-К	17	2010 г.	2, 3	62-88	3.702	4.834	56.5
Неделина ул., вл. 5, 6 (Щелково-7), ЖК «Серебряные пруды»	М-К	12-14-16	Сдан	1, 2, 3	41-94	2.147	4.070	44
Потапово-3А мкр., Фрунзе ул., к. 7, 9	П-К	14, 17	2013 г.	1, 2, 3	Скоро в продаже!	–	–	–
Потапово-3А мкр., Фрунзе ул., к. 8	П-К	14	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	43-87	2.594	4.998	61
Пролетарский просп., к. 5	М-К	18	I кв. 2011 г.	1, 2, 3	46-91	2.983	5.740	64
Советская ул., 60, ЖК «Дом на набережной»	М-К	20	2011-2012 гг.**	2, 3, 4	106-262	10.500	26.180	100
Талсинская ул., кв. «Сиреневый», к. 2	М-К	14-16	IV кв. 2011 г., 2012 г.	1, 2, 3	43-85	2.580	4.675	57.5
Шмидта ул., ЖК «Новая слобода», к. 12	М-К	7-15	Сдан	1, 2, 3	38-82	2.300	5.207	66
Шмидта ул., ЖК «Новая слобода», к. 14	М-К	7-15	III кв. 2011 г.	1, 2, 3	32-91	1.940	4.780	59
Щелково-3, Радицентра ул., мкр. «Звездный квартал»	М-К	14	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3, 4	46-134	2.622	7.200	52.5
ЩЕЛКОВСКИЙ район								
Анискино с., ЖК «Аничково», 1-я очередь: к. 7, 8	М-К	8-10-12-14	IV кв. 2011 г.	1, 2	38	1.505	2.441	38.6
Загорянский пос., Оболдино дер., ЖК «Лосиный остров – Загорянка»	М	3	2010-2011 гг.**	1, 2, 3	40-59	0.990	1.622	35
Краснознаменский пос., ЖК «Город'ОК Мальцево»	К	3+мансарда	I, II кв. 2011 г.	1	23-35	1.378	2.048	63
Литвиново пос., ЖК «Литвиново», к. 1, 2	М-К	8-11	II кв. 2011 г.	1, 2	31-53	1.250	2.245	39.7
Свердловский пос., Народного Ополчения ул., ЖК «Свердловский», 1-я очередь: к. 2, 3, 4, 10, 11, 12 (Марченко Михаила ул.)	М-К	8-10-14	Сданы	1, 2	34-66	1.700	3.123	54.1
Свердловский пос., Народного Ополчения ул., ЖК «Свердловский», 2-я очередь: к. 6, 7, 9	М-К	8-10-14	IV кв. 2010 г., I кв. 2011 г.	1, 2, 3	31-83	1.847	3.461	48.1
Свердловский пос., Народного Ополчения ул., ЖК «Свердловский», 3-я очередь: к. 5, 8, 18	М-К	10-14	IV кв. 2012 г.	1, 2, 3	Скоро в продаже!	–	–	–
г. ЭЛЕКТРОГОРСК								
Кржижановского ул., близ оз. Стахановское	М-К	12	2012 г.	1, 2, 3	Скоро в продаже!	–	–	–
Свердлова ул./Ухтомского ул.	М-К	10	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3, 4	41-112	1.400	3.650	33
Чкалова ул.	К	9	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3, 4	42-133	1.848	5.215	41.7
г. ЭЛЕКТРОСТАЛЬ								
60-летия Победы бул., 4, 4Б / Ялагина ул., 5Б	М-К	10-11	Сданы	1, 2	44-68	2.492	3.625	56
Рабочий пр./ Трудовая ул., к. 6, 7, 8	М-К	15-16	IV кв. 2010 г.**	1, 2, 3	47-93	2.250	5.160	44
Северный-1 мкр.	П	10	2011-2012 гг.	1, 2, 3	Скоро в продаже!	–	–	–
Советская ул., 17А, ЖК «Триумф»	М-К	7-9-15	–	1, 2	43-76	2.350	4.200	54
Спортивная ул., 49А, ЖК «Затишье»	М-К, Т	2-4-6-7	Сдан	2, 3, 4, 5	95-308	6.300	18.500	63
Ялагина ул. (мкр. 5 «Семь ветров»), д. 5 (строит. адрес: к. 1)	М-К	11-14-17	Сдан	1, 2, 3	42-83	2.150	3.150	44
Ялагина ул. (мкр. 5 «Семь ветров»), к. 8, 9	М-К	17	2010 г.	1, 2, 3	42-109	2.058	4.882	45
г. ЭЛЕКТРОУГЛИ								
Мкр. Светлый, ЖК «Светлый город», 1-я очередь	М-К	12-14-18	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	28-93	1.160	3.000	31.2
Школьная ул., 38	М-К	13-17	I кв. 2010 г.	1, 2, 3	42-86	2.120	3.970	44

* Типы домов: К - кирпичный, К-К - каркасно-кирпичный, М - монолитный, М-К - монолитно-кирпичный, П - панельный, П-К - панельно-кирпичный, Т - таунхаус
 ** Сроки ввода объекта в эксплуатацию могут быть смещены

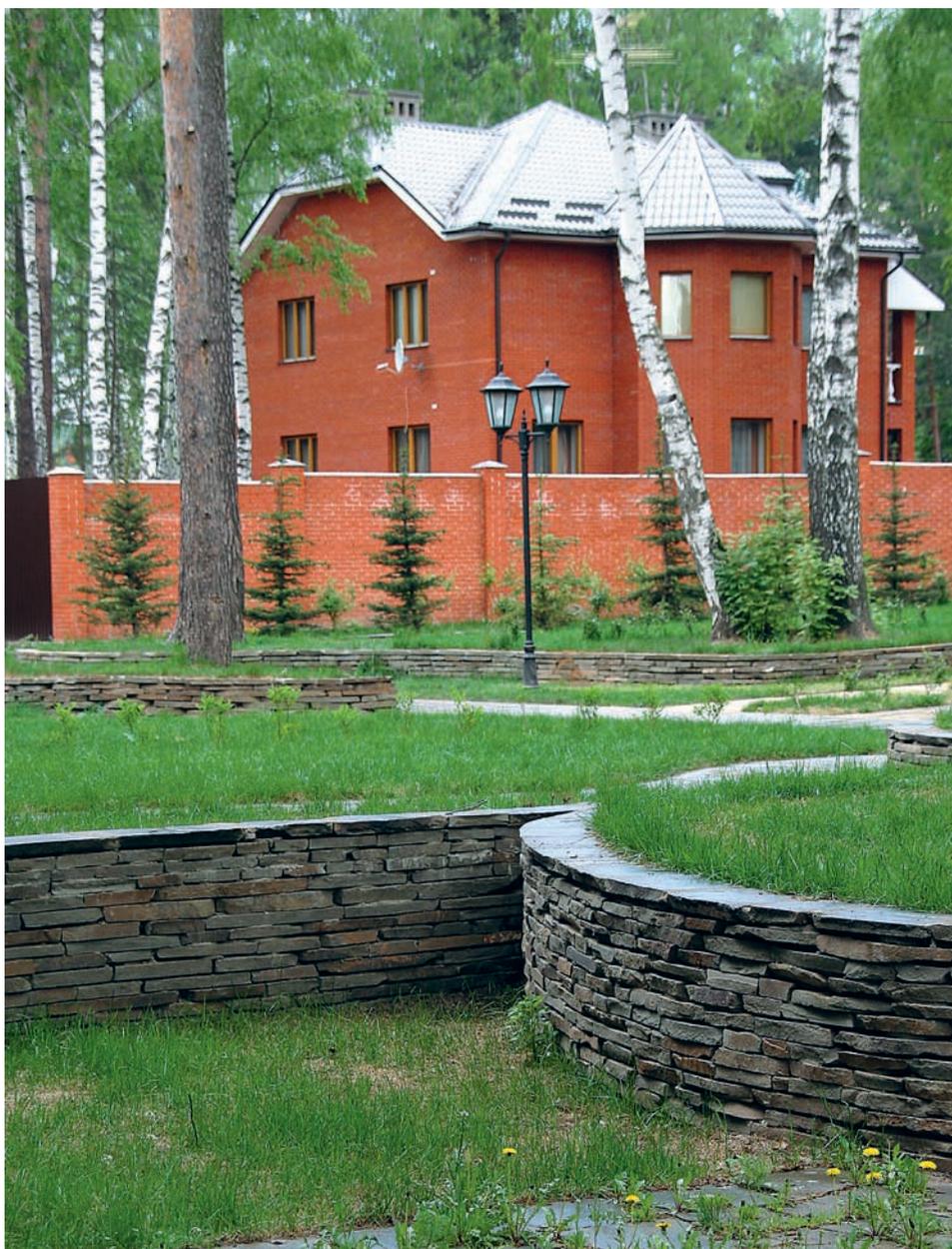
ВНИМАНИЕ!

В следующем номере читайте обзор новостроек Ярославского направления

Автор: Элина ПЛАХТИНА

Горьковское и Щелковское шоссе являются, пожалуй, самыми **неоднозначными** направлениями загородного рынка недвижимости Подмосковья. Одни искренне любят эти места, другие заверяют, что не поедут туда ни за какие коврижки. Причины **феноменальности** этих трасс эксперты объясняют просто: есть большой **привлекающий плюс** — цена, и не менее большой **отталкивающий минус** — дорога. Что важнее, решает каждый для себя сам.

«ГОРЬКОВКА»: как вы трассу назовете...



Надо признать, что пока минус в виде плохой пропускной способности трасс сильнее давит на потребителей. И потому не так много желающих обзавестись здесь домиком. К тому же плохая дорога — это тот недостаток, который риэлторы и девелоперы при всем своем желании не могут утаить от потенциального покупателя. Поэтому приходится признавать сей печальный факт.

» ЦАРСТВО СВЕТОФОРОВ

«Горьковское шоссе является одной из наиболее загруженных трасс Подмосковья. Шоссе соединяет Центральный регион с Поволжьем, что объясняет большой объем проходящих по трассе грузовых и транзитных потоков», — рассказывает **Тимур Сайфутдинов**, управляющий директор департамента жилой недвижимости компании **Blackwood**.

Не улучшает положение и большое количество городов, сосредоточенных на востоке от Москвы, — Балашиха, Железнодорожный, Ногинск и др., большая часть жителей которых ежедневно ездит в Москву на работу. А с наступлением дачного сезона, в выходные, к ним примыкают и москвичи, которые направляются на дачи. С пятницы по понедельник трасса превращается в одну сплошную многокилометровую пробку.

По словам **Дмитрия Таганова**, руководителя аналитического центра корпорации «ИНКОМ», транспортная нагрузка сегодня на Горьковском шоссе превышает предельно допустимые значения в два–три раза. «До вы-



езда из Москвы на трассе всего четыре полосы движения, по две в каждую сторону. Обычно средняя скорость движения по шоссе не превышает 40 км/ч, в часы пик снижается до 25–30 км/ч. Покрытие трассы неплохое, но шоссе идет через Балашиху с ее многочисленными светофорами, что не способствует быстрому движению», — поясняет эксперт.

«На трассе Москва-Нижний на первых десяти километрах, в районе Балашихи, — 19 светофоров, а до Орехово-Зуева (А108, Вторая бетонка) их 29», — продолжает тему **Александр Дубовенко**, директор по развитию компании «ГУД ВУД».

Естественно, такая ситуация не может продолжаться вечно. И вот, власти обратили свои взоры на восток. В 2007 году было анонсировано строительство трассы-дублера МКАД — Ногинск. Предполагается, что средняя скорость на ней должна достичь 120–150 км/ч, объем трафика — 30–40 тыс. машин в сутки, протяженность 46 км. Дорога начнется в районе 7 км МКАД, пройдет по районам Новокосино и Кожухово, обогнет Люберцы, после Железнодорожного направится на север, а перед Ногинском примкнет к трассе М7.

Данная мера позволила бы разгрузить Горьковское, Носовихинское и Егорьевское шоссе на 30%. Однако в настоящее время работы по проекту не ведутся.

«Стоит отметить, что меры по модернизации трассы все же проводятся — расширялись путепроводы и мосты (в 2006 году), проводится ремонт дорожного полотна на отдельных участках, улучшается безопасность трассы за счет установки разделителей», — вступает за шоссе **Людмила Ежова**, исполнительный директор компании «Терра-Недвижимость».

Но безвыходных, а в нашем случае «безвыездных» ситуаций не бывает. И для тех, кому надоело стоять в пробках или кто вовсе не имеет личных колес, есть неплохая альтернатива автомобильной трассе — железная дорога. Благо железнодорожное сообщение развито на этом направлении достаточно хорошо. От и до Москвы ежедневно курсируют множество электричек. К тому же в ав-

густе 2008 года был открыт дополнительный железнодорожный путь для скоростного сообщения между Железнодорожным и Москвой.

»» ПО «ЩЕЛЧКУ»

С Щелковским шоссе, связывающим Москву и Черноголовку, ситуация не намного лучше. Четырехполосная трасса на выезде из Москвы упирается в трехполосный мост и далее — в узкую двухполосную дорогу. В образовавшемся «бутылочном горлышке» постоянно скапливаются километровые пробки. К тому же трасса проходит через ряд жилых зон — Восточный, Балашиху, Щелково, что существенно снижает среднюю скорость движения.

«Не отличается качеством и дорожное покрытие Щелковского шоссе. Если в пределах Москвы трассу еще поддерживают в приемлемом состоянии, то за МКАД дорожное полотно сильно разбито. Поэтому доехать до дачи, расположенной по Щелковскому шоссе, довольно сложно, а в пятницу вечером — практически невозможно, — опи-

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



ЭТО ЛЮБОПИТНО

Первый в мире памятник Ленину был открыт в Ногинске, на Глуховской площади.

Ногинск известен с 1389 как село Рогожи; название по реке Рогожа (от названия водного растения рогоз), по другой версии название произошло от слова «рогожа» — грубая хозяйственная ткань. При образовании в 1781 Богородского уезда было предписано село Рогожи «именовать городом», после чего он стал именоваться Богородск. В 1930 город был переименован в Ногинск в честь большевистского деятеля Виктора Ногина.

Отсчет километража на Московской кольцевой автодороге начинается с пересечения МКАД и Горьковского шоссе.

Петр I организовал в Лосиной слободе (ныне город Лосино-Петровский Щелковского района) мануфактуру, производившую обмундирование из лосиной кожи (отсюда и происходит название города), которая проработала вплоть до 1858 года.

Существует несколько легенд и версий происхождения названия «Реутово». Одна из них связана с Владимирским трактом, где якобы останавливались провожающие ссыльных и «ревели», отправляя их в Сибирь. Другая связана с рекой Реут, находящейся в Молдавии. Якобы из этих мест приехали и проживали здесь торговцы-молдаване. Третья опирается на слухи о большом количестве медведей-«ревунов», обитавших в здешних местах. Принятая городом за официальную является версия, что когда-то здесь проходила сигнальная линия, входящая в систему обороны Москвы, которая состояла из сторожевых башен с колоколами (реутами), передающих сигнал о приближении врага к Москве.

Известность Горенкам пришла в начале XIX века, когда ими владел Алексей Разумовский, увлекавшийся коллекционированием и разведением растений. При нем здесь был устроен ботанический сад, построены оранжереи, в которых росло более 9 000 растений. Ботанический сад в Горенках считался до 1830-х годов одним из чудес Москвы. ■

сывает дорожную ситуацию Дмитрий Таганов. — Периодически шоссе «латают», за счет чего оно становится чуть лучше Горьковского (которое является альтернативным Щелковскому). Но и это лишь временная мера».

В течение долгого времени ходило мнение, что серьезная реконструкция трассы невозможна. Объяснялось это рядом причин: во-первых, она про-

ходит через густонаселенные пункты, во-вторых, развернуться вширь ей не позволяют национальный парк «Лосиный остров» и водоохранная зона. Тем не менее несколько лет назад власти заявили о переносе трассы на несколько десятков метров к северу от нынешней автостреды и расширении шоссе вдвое. Однако когда это произойдет — неизвестно. Планы по реконструкции все время откладывались и переносились на неопределенный срок, а с наступлением кризиса разговоры и вовсе поутихли.

» ДЕШЕВЛЕ ТОЛЬКО ДАРОМ

Но, как говорят в народе, нет худа без добра. И именно плохая транспортная доступность Горьковского и Щелковского шоссе является причиной столь низких цен на загородную недвижимость по этим направлениям. Да еще и кризис снизил цены здесь до 30%.

«Средние цены по этим направлениям самые низкие в Подмосковье и сравнимы с ценами на поселки, расположенные в смежных с Московской

се — 11,3 млн руб., земельный участок обойдется в 4,2 млн руб.

«Большая часть предложений относится к неорганизованной застройке, довольно большое количество объектов вторичной недвижимости — 212 предложений», — добавляет эксперт.

Что касается Щелковского направления, то, по данным компании «ИНКОМ», здесь расположено 12 коттеджных поселков, шесть из которых предлагают участки без подряда. Средняя цена объекта на данном направлении 13 млн руб.

«Во вторичной продаже находится 164 объекта загородной недвижимости. Из них 55 — это участки. Минимальная стоимость предложения составляет 800 тыс. руб. за 24 сотки в 95 км от столицы. Максимальная стоимость 139,1 млн руб. — в поселке Загорянский (12 км от Москвы) предлагается в продажу дом площадью 1040 м² на 32 сотках», — описывает ситуацию Таганов.

«Низкий уровень цен на землю способствует активному развитию неорганизованной дачной застройки», — рассказывает

Эти направления имеют большой потенциал. Сейчас есть возможность приобрести недорогие участки очень близко к Москве, и когда транспортная ситуация улучшится, земля резко подорожает

областях», — рассказывает **Самир Джафаров, коммерческий директор инвестиционного фонда 11 Invest.** По его словам, стоимость сотки земли здесь начинается от 25 тыс. руб.

«Среди нового предложения экономкласса стоит отметить «Опушкино», «Грибово», «Казанское». В этих поселках продаются столь популярные сейчас участки без подряда, — добавляет эксперт. — Что же касается средней вилки цен на готовые домовладения, то ее диапазон достаточно широк и равен 6–13 млн руб.».

По данным Дмитрия Таганова, в настоящее время на Горьковском направлении в активной продаже только восемь коттеджных поселков, преимущественно экономкласса. Цена на загородные объекты на этом направлении в среднем 8,3 млн руб., с учетом максимальной скидки — 7,9 млн руб. Участок с коттеджем стоит в среднем 12,4 млн руб., квартира в таунхау-

ки, которая является доминирующим сегментом в общем объеме рынка загородной недвижимости на данных направлениях», — добавляет Тимур Сайфутдинов.

» ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Еще одним немаловажным плюсом, вытекающим из минуса, является развитая инфраструктура трасс. Причина — в высоком уровне урбанизации. На территории подмосковных городов расположено множество социальных объектов — школ, больниц, детских садов. Торговая инфраструктура в основном сосредоточена в подмосковных городах Балашихе, Реутове и Железнодорожном. Неподалеку от пересечения Московской Кольцевой и Носовихинского шоссе идет строительство крупного торгово-развлекательного центра «Шоколад» — общая площадь центра составит 175 тыс. м².

По словам Дмитрия Таганова, на восточном направлении инфраструктура для отдыха развита средне. Например, в 34 км по Горьковскому шоссе находится санаторий «Дружба», в 35 км — лечебно-оздоровительный комплекс «Колонтаево», санатории «Кратово» и «Монино».

С другой стороны, благодаря наличию заповедных территорий (таких, как Мещерская низменность), привлекательность Горьковского направления повышается. Лесопарковые зоны в начале трассы, обилие лесных территорий и водоемов (озера и водохранилища Великое, Бисерово, Святое, Черное, Пехорское, Юшино, Круглое) дают хорошие предпосылки для строительства загородного жилья.

Щелковское шоссе в этом смысле победнее. «Озеро Мазуринское и Медвежье Озера совершенно не подходят для обустройства пляжных клубов: здесь можно разве что половить рыбу и приехать на шашлыки с друзьями — не более того», — считает Дмитрий Таганов.

Однако портит живописную картину озер наличие промышленных предприятий на этих направлениях. Например, в Щелковском районе расположены химические и химико-фармацевтические производства, предприятия по машиностроению и металлообработке.

В Балашихинском районе работают завод «Рубин», кислородный завод, НПО «Криогенмаш», химфармкомбинат «Акрихин», асфальтовый завод и пр. Данные предприятия ухудшают экологию направления. К тому же ситуацию усугубляет тот факт, что северо-западные ветры относят к востоку столичный смог.

Эти минусы перекрывают многочисленные плюсы направлений и отпугивают потенциальных покупателей. Как ни печально, но факт — Горьковское шоссе является одной из самых непопулярных трасс. По данным корпорации «ИНКОМ», на нее приходится около 1% общего объема спроса. Но и это небесспорные цифры. Стародачные места, такие как Салтыковка, Купавна, Никольское-Архангельское, во все времена пользовались спросом и популярностью, и до сих пор домовладения здесь очень востребованы.

Основными же покупателями загородной недвижимости на этих направлениях являются жители прилегающих к трассам столичных районов.



«Наибольшим спросом жилье на данных направлениях пользуется у населения с низким и средним доходом, — рассказывает Самир Джафаров. — Люди выбирают эти направления преимущественно в тех случаях, когда решают приобрести дом в поселке бизнес- или эконом-класса и не хотят переплачивать лишь за местоположение коттеджа, так как аналогичное предложение на западе будет стоить на порядок дороже».

» С ПРИЦЕЛОМ НА БУДУЩЕЕ

Тем не менее, несмотря на достаточно плачевное состояние рынка загородной недвижимости Горьковского и Щелковского направлений, эксперты советуют не спешить сбрасывать эти шоссе со счетов, пророча им хорошее будущее.

«Трассы восточного направления Московской области традиционно считаются «гадкими утятами» девелопмента загородной недвижимости. В то же самое время стоит отметить большое количество пансионатов и пионерских лагерей на востоке области, территории которых прекрасно подходят под коттеджное стро-

ительство», — поясняет Джафаров. «Девелоперам будет сложно привлечь покупателя на непопулярные трассы в силу существенно возросшего объема предложения коттеджей и участков в невысоком сегменте по другим направлениям», — считает Тимур Сайфутдинов.

И добавляет, что активное развитие рынка загородной недвижимости на Горьковском и Щелковском шоссе возможно после решения транспортных проблем направления. «В настоящее время характеристики трасс позволяют прогнозировать дальнейшее развитие загородного девелопмента исключительно в сегменте «эконом», — уверен эксперт.

Более оптимистичным видит будущее «Щелковки» и «Горьковки» Самир Джафаров: «Данные два направления имеют достаточно большой потенциал. Сейчас есть возможность приобрести недорогие участки очень близко к Москве (10–15-километровой зоне), и в перспективе (наверное, 10-летней), когда транспортная ситуация будет существенно улучшена на этих направлениях, земля резко подорожает».

ХАРАКТЕРИСТИКА ТРАНСПОРТНОЙ ДОСТУПНОСТИ

Название шоссе	Количество полос на въезде	Качество дорожного покрытия	Пропускная способность	Скорость движения по шоссе, км/ч
Горьковское	4	Низкое	Очень низкая	40-80
Щелковское	2	Низкое	Низкая	50-90
Носовихинское	4	Среднее	Очень низкая	40-80
Горьевское	4	Низкое	Средняя	60-110

По данным компании T1 Invest

КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ ГОРЬКОВСКОГО И ЩЕЛКОВСКОГО НАПРАВЛЕНИЙ

Название	Расстояние от МКАД, км	Число строений/участков	Площадь строений, м ²	Площадь участков, сот.	Мин. цена, руб.	Объект продажи	Дополнительная информация
ЩЕЛКОВСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ							
Горбово-Балашиха мкр.22а	6	4	206	4	45 тыс. за м ²	двухквартирные дома	Секция в дуплексе с отдельным входом и гаражом
Поляна	7	88	220-300	3	60 тыс. за м ²	таунхаусы и коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Лосиноостровские усадьбы/ Супонево	12	192	–	11,5-14,5	318 тыс. за сотку	участки без подряда	Более 90% участков уже выкуплены
Медвежьи озера	12	59	250-316	12-29	138 тыс. за сотку	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Мечта/Мечта 1	12	20	320-410	12-80	24 млн за объект	участки без подряда	Поселок бизнес-класса, возможна ипотека и рассрочка платежей
Лосиный остров/ Лосиный остров-Загорянка	16	250	37-52	–	36 тыс. за м ²	многоквартирные дома	В дальнейшем в поселке начнется возведение коттеджей и таунхаусов
Оболдино	17	50	–	10-17	230 тыс. за сотку	участки без подряда	Продажи только на вторичном рынке
Ясная поляна 1	30	119	160-300	10-30	6,5 млн за объект	участки с подрядом и без	Строительство и продажи временно остановлены
Полесье	34	95	150 - 293	12-17	8 млн за объект	участки с подрядом и без, готовые дома	Поселок вплотную примыкает к лесу, на территории есть свой водоем с пляжем и парковая зона
Богослово	35	119	165,2-297	10-35	100 тыс. за сотку	участки с подрядом и без	Возможно строительство по индивидуальным проектам, в данный момент строительство приостановлено из-за недостатка средств
Воскресенское	35	241	95-300	7-20	160 тыс. за сотку	участки с подрядом и без	Поселок расположен на поляне в окружении соснового бора, в 300 м от поселка – большой природный водоем
Яхонты	47	150	100-230	10-15	10 млн за объект	апартаменты, таунхаусы, коттеджи	Строительство коттеджей и таунхаусов еще не начато
Дворики	67	97	117-209	12-20	69 тыс. за сотку	коттеджи, в основном без подряда	На территории расположены спортивные и детские площадки, магазин, бар-ресторан, охрана
Красный Огорок	77	35	100-325	15-30	60 тыс. за сотку	участки с подрядом и без, коттеджи	Поселок расположен в центре хвойного лесного массива. В непосредственной близости протекает р. Шерна, рядом Топическое озеро
Заповедный парк/ Заповедный край	100	230	50-350	15-22	3 млн за участок	участки с подрядом	Рядом с поселком находится озеро, часть коттеджей стоит на прибрежной территории
ГОРЬКОВСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ							
Салтыковка/ Салтыковка Green Park	4	150	170-278	1,5	55 тыс. за м ²	таунхаусы	Продажи только на вторичном рынке
Самоцветы	4	12	107	2	60 тыс. за м ²	таунхаусы	Продажи только на вторичном рынке
Бисерово	4	6	100-180	6	8,6 млн за объект	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Салтыковка Prestige	5	134	48-286	1,5	3,7 млн за квартиру	4-этажные дома, таунхаусы	Великолепное архитектурное решение поселка
Салтыковка Александровская	6	36	–	13,7-18	8,4 млн за участок	участки без подряда	Отгорожен от шумных магистралей, окружен густым сосновым лесом, недалеко расположен водоем
Радуга	7	120	130-230	1,5	3 млн за объект	таунхаусы	Продажи только на вторичном рынке
Лагуна	15	154	140-360	5	6 млн за объект	коттеджи, дуплексы, таунхаусы	Планируется строительство дополнительной дороги
Лесная Купавна	15	86	199-318	1	7 млн за объект	таунхаусы, коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Семь звезд	15	8	30 – 1000	–	6 млн за объект	квартиры	Продажи только на вторичном рынке
Эко-поселок/Лесной парк	15	97	190-365	2	7 млн за объект	квадрохаусы, дуплексы	Таунхаусы полностью реализованы, в продаже только дуплексы

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, м ²	Площадь участков, сот.	Мин. цена, руб.	Объект продажи	Дополнительная информация
Папильон	17	390	180-500	2,5-40	6,6 млн за объект	коттеджи, дуплексы, таунхаусы	Строительство второй очереди еще не начато
Березки	18	92	103-210	1-2	6 млн за объект	таунхаусы	В непосредственной близости железнодорожная станция Кучино, школы, детские сады, магазины, спорткомплекс
Берендеевские дачи	27	4	—	8,2 – 20	3 млн за участок	участки без подряда	Продажи только на вторичном рынке
Риверейн	30	50	—	6-15	205 тыс. за сотку	участки без подряда	В пешеходной доступности речка и озеро
Каравачево	40	6	230-360	10-14	10 млн за объект	коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Каштановый	47	200	130-180	8-15	8 млн за объект	коттеджи, таунхаусы	Архитектура поселка выполнена в едином классическом стиле
100 домов	67	97	87-252	9-36	2 млн за участок	участки с подрядом	На данный момент реализовано 35% домов
Соловьи 1	73	37	—	15-35	120 тыс. за сотку	участки без подряда	При приобретении объектов возможно получение ипотечного кредита
Сосновые берега	79	72	90-200	11-22	41 тыс. за сотку	участки без подряда	Продажи в поселке были открыты в начале июля 2010 г.
Добрынино	140	250	100-240	18-25	1,6 млн за объект	коттеджи	Архитектура поселка выполнена в едином стиле

ВНИМАНИЕ!

В следующем номере читайте обзор коттеджных поселков Ярославского направления

Rambler-ORSN.RU
НЕДВИЖИМОСТЬ

Лучший интернет-ресурс по недвижимости*

Вся недвижимость России и зарубежья
на 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.

Беседовал **Михаил МОРОЗОВ**

Туристический рай, лучшее место для отдыха, самое чистое море, лучшая островная инфраструктура — возвращающиеся с Кипра описывают его по-разному. Но всегда в ярких красках, не скупясь на эпитеты. Однако мы решили не только лишний раз напомнить всем о том, что на этом средиземноморском острове солнце светит 340 дней в году, но и посмотреть на него с другой стороны, инвестиционной.

АНДРЕАС ХУЛУДИС:

Мы строим ТОЛЬКО звездные комплексы



Практически идеальные климатические условия — это несомненный плюс. Но для российских покупателей, принимающих решение о приобретении какого-либо объекта недвижимости и выбирающих место для своих инвестиций, этот аспект является важным, но отнюдь не самым главным. Их интересуют и вопросы собственности, и внимание, которое уделяется руководством страны развитию инфраструктуры, и динамика цен, и интерес к различного рода недвижимости со стороны опытных частных инвесторов из Германии и Англии.

А подобный интерес существует. Так, по оценкам экспертов компании Gordon Rock, россияне сегодня в большей степени интересуются недвижимостью с гарантированной доходностью и ставят Кипр на второе место в мире в списке наиболее интересных с этой зрения стран. Поэтому мы и решили более подробно узнать о нынешней ситуации на Кипре из первых уст — у главы российского представительства кипрской компании Rafilia Андреаса ХУЛУДИСА.

»» Андреас, наш сегодняшний разговор хотелось бы начать с общих вопросов: как повлиял мировой кризис на развитие и динамику цен на недвижимость на Кипре? Как поменялся рынок, если таковые изменения имели место. Ведь большинство СМИ пестрят сообщениями, что во всем мире цены падают, девелоперы банкротятся... Сплошной негатив. Так ли это на самом деле?

.....
— Крайне неожиданно. Я, конечно, не большой эксперт по мировым тен-

ELYSIA PARK: ВЫГОДНЫЙ ПРОЕКТ КОМПАНИИ

Комплекс Elysia Park расположен в сердце Пафоса, одного из самых известных городов Кипра, всего в 15 мин ходьбы от живописной бухты Пафоса и исторических раскопок. Как по уровню позиционирования и обслуживания, так и по качеству отделочных материалов Elysia Park будет соответствовать уровню лучших пятизвездочных отелей. Комплекс включает 291 объект недвижимости, способный удовлетворить все требования потенциальных клиентов. Достаточно отметить лишь некоторые «составляющие» комплекса: рецепция, консьерж-сервис, тренажерный зал, две детские площадки, баскетбольная площадка, два огромных бассейна, SPA-зона с крытым бассейном и пятью SPA-салонами, конференц-зал, централизованная система спутникового телевидения, рестораны, салон красоты, кофейня, булочная, химчистка, банк, информационный офис Rafilia. Роскошная отделка, призванная подчеркивать изысканный стиль и высочайшее качество каждого объекта. Высокий уровень качества касается и коммунальных зон проекта. В целом Elysia Park будет самым большим проектом жилой недвижимости на Кипре. ■



РЕАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ: 2-спальные апартаменты площадью от 88 м². Цена – от €338 000.

денциям в области недвижимости, мне ближе родной Кипр. Как у нас любят говорить, Кипр расположен отнюдь не на Марсе, и то, что происходит вокруг нашего острова, оказывает влияние и на нас. Не буду никого ни в чем убеждать, поскольку уверен, что лучше всего за меня скажут цифры. Итак, уже с мая этого года каждый месяц показывает большее количество сделок по сравнению с 2009 годом. Например, в июле 2010 года было заключено на 12% больше сделок. Налицо положительная динамика — число инвесторов и просто покупателей недвижимости на Кипре практически вернулось к своим докризисным показателям. Это раз. Второе — за последние два года цены на Кипре оставались стабильными, не упав и не показав при этом серьезного роста. Потому что у нас не было никаких пузырей, как, к примеру, в Дубае. Наш рынок всегда был и остается одним из самых стабильных в Европе. В этом и заложена его привлекатель-

ность, в первую очередь, для многочисленных инвесторов из-за рубежа.

» Однако, как мы видим по развитию ситуации в России, для поддержания стабильного рынка недвижимости необходимо серьезный контроль и помощь со стороны государства?

— У нас с этим как раз все отлично. К примеру, наблюдается развитие больших проектов, например, совместные проекты правительства и частных компаний. Власти вкладывают серьезные средства в развитие инфраструктуры, в частности, в новые дороги. Так, окончание строительства некоторых дорог было намечено на 2012 год, а заканчивается уже сейчас.

Старается, и я уверен, что у нас это неплохо получается, не быть в стороне от крупных проектов и наша компания Rafilia. К примеру, сейчас мы находимся на окончательном этапе согласования строительства большого проек-

та, который будет позиционироваться в верхнем ценовом сегменте. Вообще, надо отметить, что сейчас наблюдается движение в сторону элитных проектов, что вызывает интерес к Кипру со стороны крупных инвесторов.

» В чем причина этого, если не секрет?

— Какие секреты?! Кипр вообще показал особую устойчивость во время кризиса. Стабильные цены, стабильная политическая ситуация, стабильный объем инвестиций в нашу страну — все это говорит о том, что Кипр вызывает доверие и является надежным. Не стоит забывать и про такие факторы, как удачное географическое положение и надежные законы — все это является хорошей причиной, чтобы выбрать Кипр для инвестиций, для покупки недвижимости.

Ведь, как мне кажется, все и так знают, что Кипр одно из лучших направлений для отдыха. В этом году,

к примеру, были просто великолепные показатели посещаемости Кипра туристами из России. Даже пускали дополнительные чартерные рейсы. При этом развитие туризма продолжает оставаться одной из главных задач руководства Кипра на ближайшую и долгосрочную перспективу. И будет продолжать улучшать и его финансовое положение. Ведь население Кипра не более 800 тыс. человек, а в год посещают страну 4 млн. Это серьезный показатель. И объем грузовых перевозок, кстати говоря, растет. Буквально на днях мне попалась на глаза интересная статистика, из которой явствовало, что все более активное участие в развитии инфраструктурных проектов на Кипре принимают частные инвесторы. Вот такой неожиданный и многозначительный звоночек.

» Вы упомянули, что на Кипре в ближайшее время будет строиться гораздо боль-

ше элитных объектов, чем до сих пор. Планы Rafilia тоже связаны с объектами более высокой ценовой категории?

— Наш новый проект станет самым дорогим объектом на Кипре. Все окончательные согласования должны пройти до конца года. Пока ничего не могу больше сказать, но уверен, что он станет предметом нашей гордости, так же, как и уже существующий не на бумаге один из самых крупных наших объектов Minthis Hills.

» Не хотите пока раскрывать все карты? Тогда вернемся к россиянам. Что они предпочитают? На какое место по значимости вы их ставите в качестве клиентов?

— Сейчас россияне находятся на первом месте по инвестициям в недвижимость на Кипре, до этого лидировали англичане. Несомненным является

и тот факт, что все инвесторы и частные лица стали приобретать более дорогие объекты. Мне кажется, что это связано в первую очередь с тем, что кризис в наибольшей степени повлиял на средний класс. А вот у кого были деньги, у того они остались и в кризис. Поэтому и компании переориентировались на возведение объектов в элитном сегменте. Но компания Rafilia отличается в этом смысле от других — мы на элитный сегмент начали ориентироваться еще четыре года назад. Поэтому сегодня у нас есть, что предложить. В приоритете остались те, кто решил ориентироваться на средний сегмент.

Кипр, прежде всего, является страной для отдыха. Прекрасные виды на море, великолепные климатические условия в течение всего года. Поэтому очень многие рассматривают Кипр и как бизнес-центр, и как центр туризма. У Кипра все в одном флаконе.

MINTHIS HILLS: ЭКСКЛЮЗИВНОЕ СОВЕРШЕНСТВО



Комплекс Minthis Hills, созданный всемирно известными специалистами и вставший в один ряд с самыми замечательными проектами курортной застройки Средиземноморья, представляет собой блестящий пример роскошного жилого островка, приютившегося на горных склонах. Это тихая гавань безмятежности, уютом примостившаяся на высоте около 650 м над уровнем моря, это уголок, где можно дать волю чувствам, по-новому взглянуть на мир и познать все развлечения современной жизни — от гольфа мирового уровня до шикарного SPA. Всего в 15 мин езды от безмятежных владений Minthis Hills раскинулся оживленный Пафос — столица западного Кипра. Город привлекателен регулярными фестивалями и культурными событиями, новыми яхтенными причалами, прекрасной старой гаванью, неутомимым рынком и вереницей блистательных отелей и ресторанов, где можно побаловать себя обворожительными вкусами интернациональной кухни и настоящей местной атмосферой.



На участке общей площадью почти 5 млн м² под застройку выделены только 100 тыс. м² (то есть пятидесятая часть). Почти $\frac{3}{4}$ всего владения займут ухоженные зеленые насаждения и девственная природа. Благодаря тому, что под каждый жилой объект выделен отдельный участок площадью 800 м², природа всегда будет «по соседству». Комплекс Minthis Hills — это клуб с рестораном и условиями для проведения конференций, SPA и спортивно-оздоровительный клуб, Теннисная академия, ботанический парк, гольф-поле, автополигон, оливковые рощи и виноградники, водохранилище, детская игровая площадка... Стоит ли перечислять все: лучше один раз увидеть! Вниманию покупателей предлагаются виллы 12 различных типов планировки, площадью от 122 до 316 м². Покупатели также могут выбрать из множества вариантов разнообразной отделки, кропотливо отобранных с мыслью о гармонии интерьера и внешней архитектуры. Виллы прекрасно сливаются с очертаниями холмов и не нарушают идиллии природного пейзажа, предлагая своим обитателям прекрасные виды. Прошедший кропотливое многолетнее проектирование комплекс Minthis Hills стал частью семейства объектов компании Rafilia — крупнейшего частного застройщика на Кипре. ■



AMOROSA VILLAS: 25 РОСКОШНЫХ ВИЛЛ У МОРЯ



Элитный жилой комплекс **Amorosa Villas** расположен у самой кромки воды, в районе города Полис. Этот замечательный проект с огороженной территорией превосходит все остальные с точки зрения места расположения, качества и престижа. Комплекс Amorosa Villas состоит из 3- и 4-спальных вилл на отдельных участках. Это просторные дома с большими холлами, каминами, саунами, спортзалами и кабинетами с великолепной отделкой высокого качества. Каждая вилла расположена на большом земельном участке с просторными площадками для отдыха. В окружении пышных садов построены террасы с бассейнами. В этом райском уголке вы можете проводить вечера, принимая гостей на открытом воздухе, наполненным

целительными ароматами Средиземного моря и южных растений.

Виллы Amorosa построены с использованием новейших передовых технологий, не имеющих себе равных на рынке. Из-за солевой эрозии строения, возведенные на побережье, подвергаются износу на 60 % быстрее, если только они не построены по специальным технологиям. Только древесина тиковых пород может использоваться для строительства у моря. Лучше использовать природные материалы из регионов с таким же климатом, как на Кипре. Компания Pafilia с особой тщательностью подходит к застройке тех участков, которые спускаются близко к морю. Наши виллы имеют особо прочный фундамент, не только защищающий конструкцию от эрозии, но и частную жизнь владельцев – от любопытных взглядов пляжных отдыхающих. Каждая вилла построена со специальной дренажной системой, поглощающей избыточную влагу. Дома имеют водонепроницаемую защиту за каменной кладкой, так как камень является пористым материалом. В виллах предусмотрено три вида гидроизоляции самого высокого качества, аналогичной той, которая используется в бассейнах. ■



Добавим к этому и очень привлекательные условия, созданные на острове для иностранных частных инвесторов. Если стоимость недвижимости составляет менее €300 тыс., то можно получить временный вид на жительство. Если выше это суммы, то можно претендовать на постоянный вид на жительство, и нет необходимости его обновлять. Вид на жительство дает возможность посещать и находиться на территории Кипра неограниченное время без получения виз.

Наша компания — единственная на Кипре, которая занимается всеми вопросами недвижимости. Не только строительством, арендой, но и интерьером, ландшафтом. А ведь это все приятные и необходимые дополнительные опции, которыми наши клиенты могут всегда воспользоваться. Так мы можем помочь иностранцам, которые проживают у нас в течение какого-то времени, а затем уезжают к себе, в области управления их объектом недвижимости.

он на высоте 650 м, откуда открывается незабываемый вид на море. В этом проекте предлагается не только недвижимость, но и образ жизни — клубный. Оригинальная архитектура. Мы представили проект на рынке два года назад, а в целом работа над ним идет уже четыре года. Сегодня мы видим повторение нашего дизайна этого проекта, заложенных в нем идей и у других компаний. Нас это очень радует, это наше признание.

На Кипре улучшается качество жизни — дополнительные возможности для бизнеса. Поэтому многие инвестируют в строительство с целью извлечения дальнейшей прибыли, а не только покупают дома для себя. У каждого разные задачи, а у нашей компании задача — предложить людям разные возможности, чтобы они нашли у нас все, что хотели.

»» А в чем будет отличие и новизна ваших будущих проектов?

— Возьмем, к примеру, проект строительства жилого комплекса в Лимассоле, которому мы уделяем сейчас много внимания. Строится он будет долго, поэтому запланирована поэтапная сдача комплекса. Станет он, по сути, самым высоким зданием на Кипре. И, как мы надеемся, самым дорогим и престижным. То есть мы ориентированы на создание знаковых проектов, которые становятся не только визитными карточками компании Pafilia, но и добавляют дополнительных звездочек нашему любимому Кипру. ■

»» А какой из проектов компании ваш самый любимый?

— Minthis Hills. Это очень оригинальный проект, строительство которого ведется на 500 га земли. Расположен

Pafilia

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

Хургаду вполне можно назвать **городом контрастов**. Сначала ее лицо до неузнаваемости изменил **туризм**, а сейчас «тюнингом» прибрежного ландшафта занялись авторы проектов **жилой курортной недвижимости**.

ЖИЛЬЕ В ХУРГАДЕ ОТ ПОЛУМИЛЛИОНА... РУБЛЕЙ

Каких-то сто лет назад на месте Хургады не было ничего — пара рыбацких хижин. Рыбаки с тех пор куда не делись, но в 80-х недалеко от рынка морепродуктов стали приземляться чартеры с отдыхающими-иностранцами, и появились первые сетевые отели. Сегодня происходят перемены не менее масштабные. По соседству с гостиницами, типичными арабскими кварталами или просто среди песка, за пределами города, стали возводиться роскошные жилые комплексы, удовлетворяющие всем европейским стандартам бытового комфорта. А покупкой в Хургаде жилья для длительного проживания наконец-то заинтересовались не только дайверы и дауншифтеры, но и все остальные категории отдыхающих.

Пять-шесть лет — рынок курортной недвижимости здесь совсем молодой. По этой причине Хургада выгодно отличается от других пляжных направлений: основные вложения в инфраструктуру для нужд сезонных жителей (гипермаркеты, гольф-поля, кинотеатры и т.д.) только-только осуществляются, и кривая роста цен на жилье не имеет многолетней истории крутого взлета. Как говорится, лучшее здесь — еще впереди. Хотя квартиру-новостройку у моря за €4 тыс. уже не купить, но и €20 тыс. — тоже вполне привлекательная цена. Тем более недвижимость в Египте, в отличие от жилья на конкурирующих недорогих курортах Средиземноморья, может «работать» круглогодично. Хотя цифры имеют значение, ценовая мотивация не является для инвестирующих здесь россиян главным привлекательным фактором. Нельзя также сказать, что бюджетные квартиры более востребованы, чем апартаменты класса «люкс». Люди вкладывают

«БЮДЖЕТНЫЕ» ПРОЕКТЫ: ОТ €15 ТЫС.		
CLEOPATRA RESORT	NOUR PLAZA	DORRIS LAND
 <p>Центр Хургады (Дахар) 2-я линия (100 м от моря) Пляж через дорогу, бассейн, детская площадка, охрана. Развитая городская инфраструктура. Возможен отказ от финишной отделки. Срок сдачи: апрель 2011 г.</p>	 <p>Район Аль-Ахеа (5 км от Эль-Гуны) 2-я линия (800 м от моря) Большой сад, два бассейна, детская площадка, мини-маркет, ресторан, Интернет-кафе, прачечная. Срок сдачи: март 2011 г.</p>	 <p>Район Аль-Ахеа (5 км от Эль-Гуны) 1-я линия, свой пляж. Есть виллы (от 150 м²). Спортивная и бытовая инфраструктура, детский сад, центр красоты, рестораны, кафе, бар. Срок сдачи: декабрь 2010 г.</p>

в Хургаде деньги (зачастую немалые, €500 тыс. и больше), прежде всего потому, что любят этот курорт, ценят его атмосферу, удобный безвизовый режим, географическую доступность, возможность платить за обслуживание жилья адекватные деньги (€5–20/м² в год). А также рассчитывают на разумную инвестиционную отдачу в будущем.

Специалисты компании CHEDA, официального агента крупнейших египетских застройщиков (Orbit Group и др.), условно разделили все существующее на рынке многообразие новостроек на три ценовые группы. Оговоримся, что агентство не работает с партнерами, проекты которых ее юристы считают хоть в каком-то смысле сомнительными. Соответственно, жилье от застройщиков с имеющимися долгостроями, сверхдешевые квартиры низкого качества в арабских кварталах, проекты с проблемной документацией (в том числе относительно прав на землю) в этом ценовом обзоре не учитывались. Объекты же, упомянутые в каче-

стве примеров, были выбраны из насчитывающей десятки предложений базы компании как наиболее интересные по соотношению месторасположения, качества и цены.

»» «БЮДЖЕТНЫЕ» ПРОЕКТЫ: ОТ €15 ТЫС.

Эта категория жилья, как правило, расположена на второй линии от моря и дальше. Соответственно, на частный пляж, за редкими исключениями (см. Dorris Land), в недорогих комплексах рассчитывать не приходится. Надо либо ездить на общественный, либо пользоваться инфраструктурой близлежащего отеля — при наличии соответствующей договоренности с его администрацией. Качественное жилье в этой ценовой нише можно найти как в новых курортных зонах к югу от Хургады, так и непосредственно в центре курорта. Совсем уж демпинговыми ценами соблазняться не стоит: может оказаться, что комплекс стоит на отшибе, поблизости нет ни единого ресторана, или наоборот, граничит с не самым

ПРОЕКТЫ СРЕДНЕЙ ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ: ОТ €45 ТЫС.

DIAMOND RESORT



Престижный район (Новый туристический центр).
2-я линия (100 м от моря),
рядом лучшие коммерческие пляжи Dream Beach и Old Vic.
Квартиры с видом, зеленые зоны, бассейн, спортивный зал, SPA.
Срок сдачи: лето 2011 г.

NUBIA RESORT



Район Аль-Ахеа (10 км – Хургада, 5 км – Эль-Гуна)
1-я линия, свой пляж.
Спортивная инфраструктура, рестораны, два кинотеатра, общая территория с отелем.
Возможен договор о гарантированной аренде (6 % годовых).
Срок сдачи: конец 2010 г.

чистым арабским кварталом. Поговорка «Лучше меньше, да лучше» в этом случае особенно оправдана. В недорогих комплексах, в отличие от элитных, гарантированно предлагаются не только многокомнатные квартиры, но и студио, площадью которых (28–60 м²) естественным образом и ограничен нижний порог цен.

»» ПРОЕКТЫ СРЕДНЕЙ ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ: ОТ €45 ТЫС.

Технология строительства в Египте не зависит от класса жилья – монолит с обкладкой кирпичном. А вот качество финишной отделки, класс используемых материалов с ростом цены заметно растут. Это можно оценить даже заочно, по фотографиям готовых квартир. В средней ценовой категории уже возможны различные варианты компромиссов. Если поступиться местоположением, выбрав жилье на удаленном от старой Хургады молодом курорте, в 15 минутах езды от аэропорта, можно рассчитывать на роскошный архитектурный проект с богатой туристической инфраструктурой. Для тех, кому внешние эффек-

ты не столь важны, предлагаются более скромные варианты, но зато в средоточии светской жизни центра. В общем, возможности грамотно распорядиться средствами есть. Правда, жилье придется выбирать на стадии строительства, особенно если речь идет о первой линии. К моменту сдачи в эксплуатацию самые привлекательные объекты обычно раскупаются.

»» ЭЛИТНЫЕ ПРОЕКТЫ: ОТ €60 ТЫС.

На сегодняшний день это самая насыщенная предложением ценовая ниша с наиболее широким ассортиментом. В последние годы по соседству с Хургадой строятся настоящие элитные курорты-сателлиты, где постепенно формируется собственная автономная инфраструктура. Через несколько лет там можно будет жить в закрытом охраняемом пространстве неделями, не выезжать в Хургаду даже за продуктами и не испытывать при этом никаких неудобств. Самый известный адрес такого рода – курорт Сахл Хашиш в 18 км к югу от Хургады. Там имеются как уже давно заселенные элитные комплексы, так и недавно введенные в строй объекты на продажу или строящиеся, с возможностью оплаты в рассрочку. Чем больше квартир обживается, тем активнее открываются рядом рестораны, магазины и клубы. Скоро у жителей Сахл Хашиша будет все для полностью автономной жизни. Впрочем, обладатели даже самых дорогих апартаментов и вилл долго взаперти обычно не сидят и в поисках разнообразия регулярно посещают Хургаду. В самом городе также имеется своя «Золотая миля», где предлагаются варианты элитных квартир на первой линии. Однако свободных участков с пляжем близ центра уже не осталось, и купить здесь квартиру с элитными характеристиками вскоре можно будет только на вторичном рынке. ■

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.....	2-я Советская ул., д. 7, бизнес-центр «Сенатор», офис 015
Тел:.....	8 (812) 913-96-53, +7-965-031-89-15

ЭЛИТНЫЕ ПРОЕКТЫ от €60 тыс.

OCEAN BREEZE



Курорт Сахл Хашиш.
1-я линия. Виллы и апартаменты.
Разнообразная инфраструктура, соседство с гольф-полем, крупнейшим в Египте казино и уникальным отелем категории 7*.
Срок сдачи: конец 2010 г.

SAMRA BAY



Эксклюзивный объект в Хургаде.
«Золотая миля» в районе Променада.
1-я линия, лагуна, частный пляж.
Спортивная и рекреационная инфраструктура, медобслуживание, SPA, салон красоты.
Срок сдачи: конец 2011 г.

PARADISE GARDENS



Курорт Сахл Хашиш.
2-я линия (200 м от моря).
Таунхаусы и апартаменты, общая территория с отелем. Рядом крупный торгово-развлекательный центр. Гарантированная аренда (6 % годовых).
Срок сдачи: лето 2011 г.

SUNSET PEARL



Курорт Сахл Хашиш.
Вид на море или гольф-поле.
Клубные карты для использования инфраструктуры соседнего отеля Pугamisа 5*.
Гарантированная аренда (6 % годовых).
Проект готов.

Автор: Элина ПЛАХТИНА

Россияне уверенно завоевывают звание **самых активных** покупателей на **зарубежных рынках** недвижимости. Более того, наши соотечественники уже не просто покупают заграничное жилье, а покупают его **с прицелом на прибыль**, чтобы радовало не только душу, но и кошелек. Способов получения дохода от покупки иностранной недвижимости великое множество, но мы сегодня остановимся на **инвестировании в buy-to-let недвижимость**, то есть покупке недвижимости с целью получения дохода от сдачи ее в аренду.

ОХОТА ЗА ДОХОДОМ

Существует два основных типа buy-to-let («купить, чтобы сдать») недвижимости. Первый — rental guarantee — недвижимость с гарантированной доходностью от сдачи в аренду (в том числе leaseback-недвижимость, апарт-отели). Второй — доходная недвижимость — недвижимость без гарантированной доходности (в том числе доходные дома, студенческая недвижимость и т. д.).

Доходность от сдачи в аренду на языке профессиональных инвесторов звучит как rental yield и является одним из ключевых показателей, которые необходимо оценивать при инвестициях в недвижимость.

Этот ключевой показатель необходимо учитывать при оценке целесообразности или нецелесообразности инвестирования в недвижимость той или иной страны, естественно, в том

случае, если вы хотите, чтобы ваша недвижимость не простаивала, а приносила существенные дивиденды.

Доходность от сдачи в аренду — это отношение годового дохода от сдачи объекта недвижимости в аренду к стоимости этого объекта. «При этом необходимо различать полную доходность и чистую доходность от сдачи в аренду, — объясняет **Станислав Зингель, президент международного агентства недвижимости Gordon Rock.** — Полная доходность (gross rental yield) рассчитывается до вычета расходов на содержание недвижимости и налогов. Чистая доходность (net rental yield), соответственно, рассчитывается за вычетом расходов и налогов. При оценках инвестиций в недви-

жимость в первую очередь оценивают показатель полной доходности от сдачи в аренду. Например, если объект недвижимости стоит €500 тыс., а годовая выручка от сдачи в аренду составляет €50 тыс., то полная доходность составит 10%».

Эксперты портала Global Property Guide отмечают, что если показатель средней доходности для конкретной страны находится в диапазоне 5–9%, то рынок недвижимости данной страны в целом характеризуется «справедливым» уровнем цен; если показатель доходности составляет 4% и менее, то рынок недвижимости этой страны переоценен, что сигнализирует о рисках для инвестора; если показатель доходности составляет 10% и более,





то рынок недвижимости этой страны недооценен, что сигнализирует для инвестора о возможностях (подробнее о доходности различных рынков см. таблицу).

«Безусловно, показатель доходности от сдачи в аренду является одним из ключевых при оценке перспективности той или иной страны с точки зрения инвестиций в недвижимость. Но при этом важно помнить, что, помимо показателя доходности от сдачи в аренду, есть еще ряд важных для инвестора показателей. Например, Турция, которая по показателю доходности занимает позицию только несколько выше средней по Европе, по результатам совокупного анализа полного набора инвестиционных критериев заслужила у экспертов рынка статус «рекомендация № 1» для тех, кто инвестирует в европейскую недвижимость», — добавляет Станислав Зингель.

По оценкам экспертов международного агентства недвижимости Gordon Rock, «идеальным» объектом для инвестиций является недвижимость с гарантированным доходом, удовлетворяющая следующим критериям: размер ипотечного кредита — не менее 50% от стоимости объекта, а срок действия и ставка по договору гарантированной доходности таковы, чтобы все затраты по обслуживанию недвижимости и выплаты по ипотечному кредиту покрывались доходом, получаемым от сдачи в аренду.

Если сравнить доходность, которую может приносить недвижимость с гарантированным доходом и доходность, приносимую недвижимостью с негарантированным доходом, то уровень негарантированной доходности в среднем вдвое выше, чем уровень гарантированной доходности. Но, несмотря на это, по оценкам экспертов Gordon Rock, россияне в большей степени интересуются недвижимостью с гарантированной доходностью — 80% против 20%.

Такое распределение спроса имеет простое объяснение. Многие начинающие инвесторы из России предпочитают ограничиться меньшим уровнем доходности, но переложить на управляющую компанию не только все вопросы обслуживания недвижимости, но и риски, связанные со стабильностью денежного потока от сдачи объекта недвижимости в аренду.

Благо предложений с гарантированной доходностью на сегодняшний день достаточно. В качестве приме-

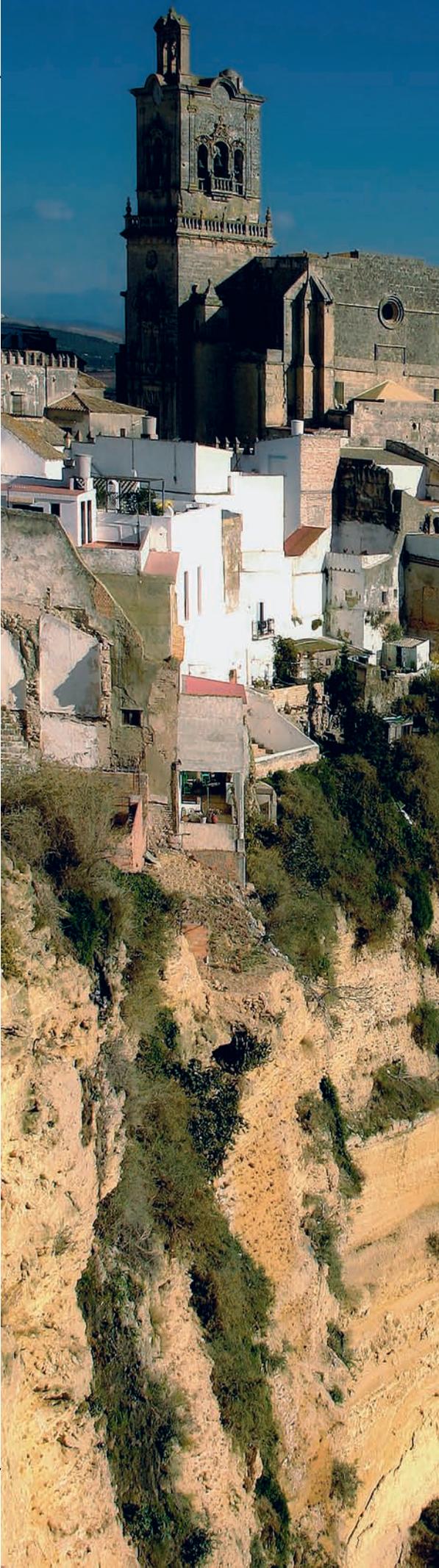
ров Станислав Зингель приводит ряд объектов в различных странах.

«Например, в той же Турции, в Бодруме, можно приобрести апартаменты стоимостью от €45 тыс. в жилом комплексе уровня 4*. Гарантированная доходность от аренды в этом

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЕЙТИНГ

Страна	Полная доходность от сдачи в аренду (gross rental yield), %	Долгосрочный инвестиционный потенциал
Македония	9,91	Отличный
Украина	9,09	Отличный
Бразилия	8,08	Отличный
Египет	7,04	Хороший
Аргентина	6,67	Средний
Япония	5,75	Средний
Турция	5,48	Хороший
ОАЭ	5,37	Средний
Германия	5,12	Средний
Италия	5,04	Средний
Канада	4,51	Плохой
Финляндия	4,42	Плохой
Болгария	4,16	Плохой
Австралия	4,11	Плохой
Швейцария	4,11	Плохой
Литва	4,03	Очень плохой
Франция	3,85	Очень плохой
Испания	3,81	Очень плохой
США	3,75	Очень плохой
Индия	3,67	Очень плохой
Великобритания	3,48	Очень плохой
Россия	3,45	Очень плохой
Китай	3,24	Очень плохой
Кипр	3,21	Очень плохой
Греция	2,48	Очень плохой

По данным Global Property Guide



случае составит 7% в течение пяти лет. При этом у собственника есть возможность личного проживания — четыре недели в год», — рассказывает эксперт.

Есть предложения и в соседней Греции, но уже для тех, кто побогаче: «Греция. Апарта-отель уровня 5*, где можно приобрести апартаменты стоимостью от €139 тыс., отдыхать в них до четырех недель в год и сдавать под 8% в течение двух лет».

Любителям континентальной Европы тоже есть из чего выбирать. «Во Франции большое количество предложений подобного рода: различные проекты в Париже, на горнолыжных курортах, на побережье

хода с аренды, наиболее привлекательно выглядит столица Германии — Берлин: «Германию вообще называют страной аренды, а в Берлине соотношение цена/доход от аренды наиболее выгодно». Трудно поспорить, учитывая тот факт, что более половины жителей Германии проживает именно в арендуемой, а не в собственной недвижимости. Как следствие, сегмент доходной недвижимости в Германии является популярным и развитым направлением инвестирования как у немецких, так и у иностранных инвесторов.

Как рассказывает эксперт, россияне, занявшись вопросом приоб-

В Европе сейчас выгодно покупать объекты с аукционов — это даст 15–30%-ную скидку на подешевевшие объекты. В настоящее время рыночная стоимость недвижимости в Берлине — это 50% от уровня 2005 года

Средиземного моря и Атлантики, — отмечает президент Gordon Rock. — Например, в Каннах можно приобрести апартаменты в резиденции от €395 тыс. и сдавать их в аренду под 5% (без личного проживания) в течение 10–12 лет. Или апартаменты 4* в комплексе на горнолыжном курорте в Альпах, гарантированный доход 3,5% с пятью неделями проживания в течение года, срок девять лет. Стоимость от €174 тыс.».

«В Лондоне есть несколько предложений о продаже домов для инвесторов, заинтересованных в получении дохода от сдачи расположенных в них квартир в аренду, — продолжает тему Елена Юргенева, директор департамента элитной недвижимости Knight Frank. — Один из примеров — на продажу выставлен небольшой, недавно отреставрированный особняк общей площадью 243 м² с 18 меблированными комнатами. Запрашиваемая цена — £2 млн (€2,4 млн). Потенциальный годовой доход от сдачи в аренду составляет £130 тыс. (около €158 тыс.)».

Те же, кто приобретает в Лондоне квартиру для себя, но желают получить доход от сдачи в аренду, по словам эксперта, могут в настоящее время рассчитывать на доход в 5% годовых.

Юлия Кайнова, исполнительный директор компании FiedlerYaro, считает, что с точки зрения получения до-

ретенция доходной недвижимости в Германии, чаще всего начинают поиски с Мюнхена, проводя аналогии по дороговизне жизни с Москвой. Однако при подробном рассмотрении определяют, что доход от аренды выше столичного на 20%, а стоимость приобретения объекта дороже наполовину. Именно поэтому, начав

АНАЛИТИКА

Рейтинг стран, наиболее популярных у россиян для инвестиций в недвижимость с гарантированной доходностью (rental guarantee):

- ◆ Франция — 30%;
- ◆ Кипр — 20%;
- ◆ Англия — 20%;
- ◆ Турция — 15%;
- ◆ остальные страны — 15%.

По данным Gordon Rock

Основными параметрами, характеризующими инвестиционную привлекательность недвижимости с гарантированной доходностью, являются:

- ◆ срок, на который заключается договор гарантированной доходности;
- ◆ % гарантированного дохода;
- ◆ размер ипотечного кредита;
- ◆ % ставка по ипотечному кредиту.

Примеры:

Франция: 9 лет и более/4,5%/80%/3,2%

Кипр: 5 лет/5%/80%/3,5%

Англия: 10 лет/8%/70%/3%

Турция: 5 лет/6,5%/60%/6%

АНАЛИТИКА

Рейтинг стран, наиболее популярных у россиян для инвестиций в доходную недвижимость (доходные дома, студенческая недвижимость, serviced apartments):

- ◆ Германия – 35%;
- ◆ Чехия – 20%;
- ◆ Англия – 15%;
- ◆ Франция – 10%;
- ◆ США – 5%;
- ◆ остальные страны – 15%.

Рейтинг доходности по инвестициям в доходную недвижимость по странам (% годовых, tax):

- ◆ Германия – 11%;
- ◆ Англия – 10%;
- ◆ Чехия – 9%;
- ◆ Франция – 7%;
- ◆ США – 8%.

По данным Gordon Rock



с Мюнхена, большинство инвесторов обращаются в Берлин.

«В Германии существует два арендных термина: брутто и нетто. Брутто аренда включает в себя расходы на отопление, воду, электричество, отчисления муниципальных и мест-

ных налогов на недвижимость, благоустройство территории. Нетто подразумевает лишь выплаты по ипотеке (если таковая имеется), расходы на управляющую компанию (€18–20 на квартиру в месяц), 50 центов/месяц отчислений в стабилизационный фонд (рекомен-

довано владельцу) и налог на доходы (может быть 24–45 % или 2,5 % в зависимости от способа оптимизации)», — проводит ликбез Кайнова.

В Германии, по ее словам, нормой считается 5,5–6,5 % нетто доход с аренды, при этом в Берлине имеются

Solvex
туристическое агентство

Зимняя сказка в Болгарии!

- горные лыжи и сноуборд на Европейском уровне
- гарантированное катание 5 месяцев в году
- лучшие цены и качество
- подбор тура и покупка недвижимости на горнолыжных курортах

Офисы продаж в Москве: ул. Мосфильмовская, д.52; тел.(495) 956-2427
ул. Кузнецкий Мост, д.3; тел.(495) 781-8228
ул. Садовая-Самотечная, д.15/1; тел.(495) 921-0544
ул. Земляной Вал, д.50 А стр.3; тел.(495) 223-4818

высокодоходные объекты, которые приносят 7,5–10% нетто годовых. В то время как, к примеру, в Испании доход от аренды брутто составляет 5,5–6% годовых, в Италии — 6,5–7,2%, в Болгарии — 6,5%.

В качестве примера Юлия Кайнова приводит следующий объект: «Доходный дом площадью 386 м² с участком 275 м², расположенный в Берлине. Первый этаж — кафе, второй и третий — офисы и квартиры. 100% сдан в аренду по долгосрочным договорам. Цена: €270 тыс. Ежегодный доход от аренды нетто: 10% (€27,2 тыс. в год)». Кроме этого, Германия, по заверениям эксперта, выглядит привлекательнее еще и потому, что здесь хорошо развит механизм управления арендованной недвижимостью. Существует

множество компаний по менеджменту, клиентами которых являются собственники многоквартирных домов, отдельных сданных в аренду квартир, дач, мультиплексов, торговых центров.

пересдавать Вашу квартиру за 30–50% комиссионных от месячного дохода, немецкие компании берут на себя налоговую отчетность, связь с муниципальными органами, ведение мелких

Если показатель **средней доходности** для конкретной страны находится в диапазоне **5–9%**, то рынок недвижимости данной страны в целом характеризуется **«справедливым»** уровнем цен

«Бизнес этих компаний — снять все заботы по управлению доходной собственностью с владельца. И, в отличие от небольших агентств недвижимости в Испании или Италии, которые предлагают лишь по необходимости

ремонтных работ, требующихся арендаторам в случае поломок сантехники и т.д.», — поясняет Юлия Кайнова.

Кроме того, в Германии привлекательным условием является отсутствие лимита по ипотеке, то есть банк рассматривает заявки на любые суммы на 10–20 лет (например, в Испании существует ограничение €300 тыс. на соискателя).

«Процент по кредиту 3,75% можно зафиксировать на весь срок использования кредита. В то время как в той же Испании сейчас ставки не превышают 2,7%, тогда как три года назад ставка была 6%, поскольку процент калькулируется по плавающей общеевропейской ставке Евролибор. Используя ипотеку, инвестор получает ускоренный оборот своих средств, таким образом, в том же Берлине можно получить до 24,8% дохода на собственный капитал», — продолжает агитировать за Германию Кайнова.

Помимо этого, по словам эксперта, в любой европейской стране сейчас очень выгодно приобретать объекты с аукционов, что даст дополнительно 15–30%-ную скидку на и без того подешевевшие объекты. «В настоящее время официальная рыночная стоимость недвижимости в Берлине — это 50% от уровня цен 2005 года. На аукционы все еще выставляются интересные, высокодоходные объекты, на которые нередко охотятся акционеры обанкротившихся компаний, которым они ранее принадлежали. Эта ситуация продлится еще полтора–два года», — считает специалист FiedlerYaro.

Так что, если намерения у вас серьезные, то, возможно, стоит прислушаться к профессионалам и поторопиться. Однако, как сказал кто-то из известных, думайте, прежде чем вкладывать деньги, и не забывайте думать, когда уже вложили их. 

CORALLI SPA RESIDENCE

Страна/Регион	Кипр/Протарас
Объект продажи	квартиры
Общая площадь	40-116 м ²
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

www.tecoma.ru



KYMMA BEACHSIDE RESIDENCES

Страна/Регион	Кипр/Айя-Напа
Объект продажи	виллы и бунгало
Общая площадь	389-528 м ²
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

www.tecoma.ru



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, [reddfox57.57@mail.ru](mailto:reddfx57.57@mail.ru)

www.monterreal.ru

ОТЛИЧНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЛОЖЕНИЯ ВАШИХ ИНВЕСТИЦИЙ НА КИПРЕ

ХЛОРАКА ВИЛЛЕДЖ 2 **Пафос**



«Хлорака Вилледж 2» - это превосходные элитные дома, выполненные по прекрасным проектам и с отличной отделкой. Комплекс состоит из пяти особняков с 3 спальнями, отдельными бассейнами, встроенными ванными, парковочными площадками, террасами на крыше и облицовкой из натурального камня. Дома расположены рядом с пляжем.

ЦЕНЫ ОТ: € 501,600

НДС включается

ХАПОТАМИ ГОЛЬФ ВИЛЛАС **Пафос**



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ВЫБРАННУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

ВИЛЛЫ УЧАСТВУЮЩИЕ В АКЦИИ

«Хапотами Гольф Виллас» - уникальные элитные виллы, окружающие великолепное поле международного стандарта на 18 лунок курортного комплекса «Таинственная долина». Различные варианты планировки особняков в этом непревзойденном комплексе отличаются высокой роскошью и удобством.

ЦЕНЫ ОТ: € 327,250

НДС включается

ДЕРЕВНЯ КОНЬЯ 1 **Пафос**



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ВЫБРАННУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

- двухспальные апартаменты и мезонеты
- трехспальные виллы
- расположены в деревне Конья, в Пафосе
- проект очень близок ко всем благам городской цивилизации
- крытая парковка
- хороший выбор для инвестиций
- высококачественная отделка
- Очень популярный район среди жителей

ЦЕНЫ ОТ: € 91,140

НДС включается

ПОМОС САНСЕТ 2 **Полис**



«Помос Сансет 2» - замечательный комплекс на окраине Полиса, в живописной деревушке Помос. В комплекс входят четыре объекта: две виллы и два бунгало, все с 3 спальнями, встроенными ванными, просторными комнатами, отдельными бассейнами и отделкой из натурального камня.

ЦЕНЫ ОТ: € 457,600

НДС включается

СФАЛАГИОТИССА ХИЛП ВЬО **Лимассол**



Шикарные виллы с современной архитектурной отделкой. Расположение в уникальном престижном районе Лимассола. Современный архитектурный дизайн. Качественная отделка. Прекрасная деревянная облицовка. Отдельный бассейн и парковочные места. Превосходные виды. Несколько минут езды от пляжей, городских удобств и достопримечательностей.

ЦЕНЫ ОТ: € 880,000

НДС включается

СУНИ ПАЙН ФОРЕСТ **Лимассол**



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ВЫБРАННУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

«Суни Пайн Форест» состоит из отдельных особняков с 2, 3 и 4 спальнями комнатами. Просторные интерьеры, большие веранды, бассейны и парковка. Комплекс расположен неподалеку от дороги, ведущей в Лимассол, и из него удобно добираться до лыжных спусков Троодоса и песчаных пляжей Лимассола.

ЦЕНЫ ОТ: € 236,560

НДС включается

ГЕРМАСОЙА БЕЙ САЙД 2 **Лимассол**



«Гермасойа Бей Сайд 2» состоит из десяти вилл с 1, 2, 3 и 4 спальнями, гарантирующих ощущение простора и комфорта. Каждый участок земли, на котором расположена каждая из вилл, имеет отдельный подъезд с воротами и роскошный плавательный бассейн.

ЦЕНЫ ОТ: € 456,000

НДС включается

ПИССУРИ ВАЙНС 5 **Писсури**



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ВЫБРАННУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

«Писсури Вайнс 5» - небольшой комплекс, который расположился в предместьях деревни Писсури. Разместившись в непосредственной близости от городских благ, этот комплекс состоит из апартаментов с 1, 2 и 3 спальнями и располагает общим бассейном, душевыми и раздевалками, детской игровой площадкой и отдельной парковкой. Комплекс также обеспечен дополнительными удобствами для сохранения приватности.

ЦЕНЫ ОТ: € 102,270

НДС включается

ТЕЛ:
+7 495 22 555 99
www.aristo-developers.ru

ARISTO
DEVELOPERS

Все цены и наличие объектов могут изменяться без предварительного уведомления.

Перечисленные выше проекты - малая часть портфолио АРИСТО ДЕВЕЛОПЕРС, которое компания с гордостью предлагает Вашему вниманию. Для ознакомления с полным перечнем недвижимости, пожалуйста, посетите наш интернет-сайт, или позвоните по бесплатному телефону для получения дополнительной информации.

www.aristo-developers.ru

Самый подходящий момент для выгодного капиталовложения на КИПРЕ!

ARISTO

DEVELOPERS



Аристо Девелоперс - крупнейший на Кипре разработчик проектов гольф-недвижимости

- 30-летняя репутация безупречной работы на рынке недвижимости
 - Международный стандарт качества ISO 9001
 - Разнообразие проектов по всему побережью Кипра
 - Современный дизайн и высококачественные материалы
 - Высокий уровень постпродажного обслуживания
- Представительства в Москве, Киеве, Лондоне, Афинах и Стокгольме
 - Гибкие условия оплаты
- Самая крупная и надежная строительная компания на Кипре



НЕДВИЖИМОСТЬ НА ТЕРРИТОРИИ ГОЛЬФ-КЛУБА | ВИЛЛЫ | МЕЗОНЕТЫ | АПАРТАМЕНТЫ | УЧАСТКИ

☎ **ТЕЛ: +7 495 22 555 99**

www.aristo-developers.ru

www.aristodevelopers.com

INTERNATIONAL
PROPERTY
AWARDS 2007

IN ASSOCIATION WITH



AWARD
WINNER

КИПР Aristo Centre, 8 Aprilou 1st Street, P.O.Box 60269, CY-8101 Pafos, Cyprus Тел: +357 26 842 842 / 26 841 841 Факс: +357 26 938 290 Эл. Почта: market@aristodevelopers.com
ГРЕЦИЯ 124 Kifisias Avenue, Ampelokipi, Athens 115-26, Greece Тел: +30 210 656 0450, Факс: +30 210 656 0460 Эл. Почта: marketing@aristodevelopers.gr
РОССИЯ Центр Международной Торговли, Краснопресненская набережная, дом 12, Офис 1612, 123610, Москва, Россия Тел/Факс: +7 495 22 555 99 Эл. Почта: info@aristo-developers.ru
УКРАИНА 5/9 Tsitadelnaya Street, Office 1, Kiev 01015, Ukraine Тел: +38 044 353 0063 Факс: +38 044 254 2041 Эл. Почта: dream.home@aristodevelopers.com
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ Тел: +44 1753 610 320 Факс: +44 870 912 0374 Эл. Почта: infouk@aristodevelopers.com

Автор: Альберт АКОПЯН

Мы решили открыть рубрику «Арбаты других городов». Разумеется, начать решили с Таллина. Почему «разумеется» и почему именно с Таллина? А что, фраза: «Разумеется, начать решили с Тегусигальпы» звучит более убедительно? Нет? Ну, значит, с Таллина. Кругами — от ближнего зарубежья к дальнему. Против часовой стрелки. Итак, **Таллин**.

ВАННА ВИРУ:

Арбат города Таллина



Уже по пути в Эстонию начинайте настраиваться на ритм ее жизни. Очень подойдет эстонское радио. Можно русскоязычное. Если забудете поискать в пути, ничего страшного: вспомните, когда будете париться в отстойнике пункта пропуска у Ивангорода. Эстонское радио вас успокоит. Похоже, в каждой студии лично знают всех десятерых своих слушателей и просто продолжают разговор, который начали вчера в кафе. Который завтра продолжат в том же кафе. А пока, вот, приходится общаться в эфире.

Вообще-то, к той улочке Старого города, которая нам нужна, приводит Нарвское шоссе (Narva maantee). Но на самом деле Нарвское шоссе сохранилось невнятным обрубком только в черте Таллина, а все остальное превратилось в Санкт-Петербургское шоссе (Peterburi tee). Из чего следует, что и maantee, и tee — это «шоссе». И не спрашивайте, почему во втором случае название сокращенное. Наверное, потому что Петербургское шоссе — круче.

В принципе съехать с tee на maantee можно еще в пригороде Maardu. Может быть, так даже лучше: проедете между Таллинским заливом и парком Кадриорг (Екатериненталь), где находится резиденция президента Эстонской Республики. Но можно спокойно и до конца ехать по Peterburi tee, она же М-11, а на последних полутора километрах — Tartu maantee. Ну, эстонский вы уже знаете, переведете сами. Поворот направо, поворот налево, и заключительный (то есть начальный) километр Narva maantee к вашим услугам. Вы подъезжаете к площади Вирусских ворот (Viru väljak). Где всегда уже стоят туристические автобусы из Питера.

Начинаете завидовать организованным туристам, потому что они без очереди проехали границу сюда, также без очереди проедут ее обратно, и здесь перед ними не стоит проблема парковки? А перед вами стоит, и очень остро. В общем, зря вы так далеко заехали. Решайте проблему и возвращайтесь к площади пешком. Кстати (по поводу Tartu maantee), въехать в Эстонию и, соответственно, выехать через Печоры в Псковской области (если уж едете из Москвы) — гораздо быстрее. Заодно и Тарту увидите.

Вирусские ворота — одни из двух (наряду с Морскими воротами) сохранив-



шихся ворот Старого города. Две круглые серые, покрытые плющом башни. Расстояние между ними — около 10 м — слишком большое, чтобы это

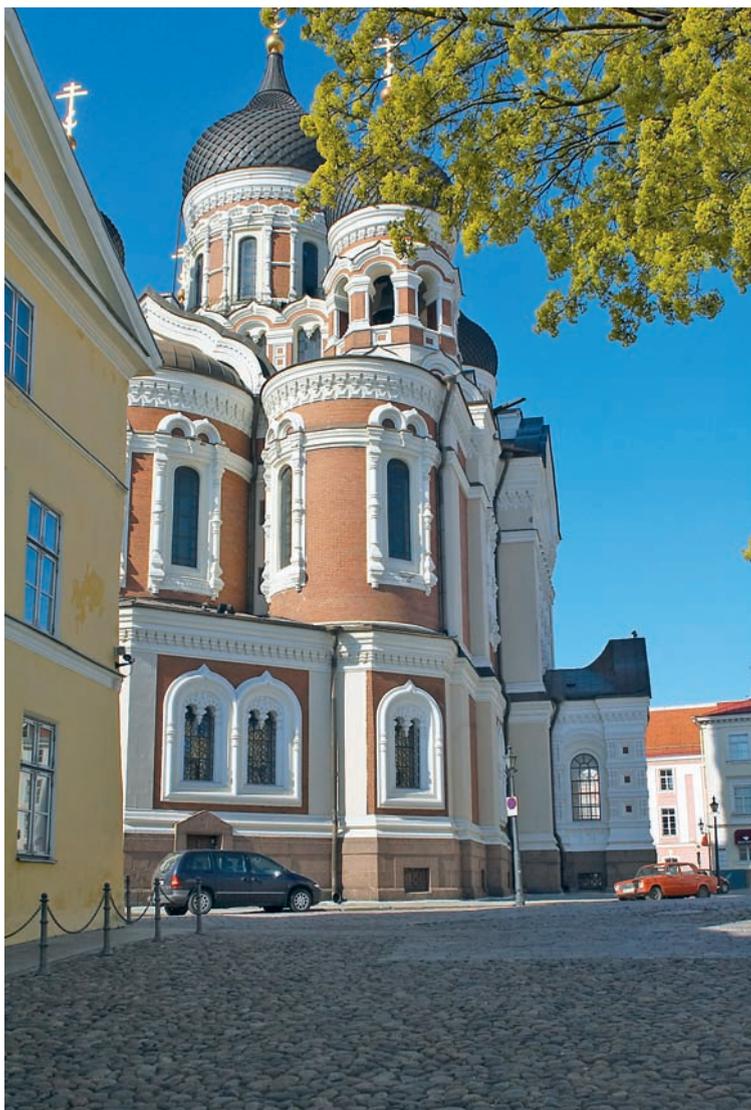
в центре стены между башнями. Пусть историки фортификации разбираются.

Проходите в ворота, и вы — на «таллинском Арбате», улице Виру.

Вирусские ворота — одни из двух (наряду с Морскими воротами), сохранившихся ворот Старого города. Две круглые серые, покрытые плющом башни. Расстояние между ними около — 10 м

были действительно ворота средневекового города. Возможно, ворота — это арка слева. Или арка справа. Ясно, что двух ворот так близко быть не могло. Значит, одна из арок — декоративная, более позднего времени. А может быть, декоративные обе, а ворота были

Или Вана Виру. Тот, кто помнит самый желанный сувенир из Таллина еще с советских времен, — ликер Vana Tallinn («Старый Таллин») — тоже с легкостью переведет полное название улицы. Впереди примерно 250 м до Ратушной площади.



Собственно, больше говорить об улице Виру почти нечего. А говорить надо. Пожалуйста: бульжник, кафе, рестораны. Летом, разумеется, и выносные. Магазины, лавки. Тоже выносные летом. Рай для туристов. Из сувениров бросаются в глаза шерстяные шапочки с вышитым северным оленем, похожим на лося, и янтарные поделки. Лося на голову не всякий наденет, а янтарь дешевле в Кениге. Даже

только в Старом городе, а в воскресенье, говорят, нигде. Евростандарты, наверное. Ах да, есть стриптиз-клуб. Один.

Самые старые здания, некоторые будто бы с XV века, — там, в начале улицы, у Ратушной площади. А от Ратушной площади одна дорога — в Вышгород, он же — холм Тоомпеа. «Кремль», если угодно. Здесь — все. Самая высокая в горо-

бор, в котором похоронены самые известные горожане. Среди которых — всенародно любимый русский мореплаватель и открыватель Антарктиды Иван Федорович Крузенштерн (в местных путеводителях — Адам Иоганн фон Крузенштерн).

Но вернемся на улицу Виру. Чисто. И не потому, что убирают, а потому что не мусорят. И вообще, такое ощущение, что судьбу каждого квадратного метра, а может быть, и дециметра здесь решают соседи — парламентарии. Или, по меньшей мере, бургомистр.

Например, для тех туристов, кому лень бродить по двум квадратным километрам Старого города, прошлой осенью на улице Виру открылась стоянка такси. Аукцион, победитель, договор о твердых тарифах на весь 2010 год. Стоянка — на семь авто. Семь — и ни одним больше. Всенародно решалась судьба трех

Одно из свежих предложений по продаже недвижимости на улице Виру звучит так: «Таллин, Старый город, ул. Виру, 20, 2/3 эт., квартира площадью 142 м². Общая стоимость: €500 тыс., цена м² €3,5 тыс.»

легальный. Магазины работают почти «по-немецки», то есть вечером закрываются тогда, когда в Москве самая торговля. В субботу работают, похоже,

де башня Длинный Герман (высота 48 м) с флагом Эстонской Республики, Парламент, православный Собор Александра Невского и Домский со-

лип в начале улицы Виру. «Надежды на выздоровление деревьев, к сожалению, нереальны, — пояснила городской садовник Рита Краби. — Поэтому вместо срубленных деревьев придется посадить три новых». Таллинцы вздохнули и согласились. А новостью № 1 прошлого Рождества стало то, что на Ратушной площади для Рождественского базара удалось разместить на пару палаток больше, чем в предыдущем году. Как мало людям нужно для счастья.

Буквально в эти дни местная общественность обсуждает закрытие на улице Виру Дома книги Apollo. Стало известно, что владелец дома ищет арендатора на магазинные 650 м² и хочет за них сумасшедшие по эстонским меркам 200 тыс. крон (€12,8 тыс.) в месяц. Кажется, общественность пришла к выводу, что

Сависаар заявил, что «пристройка» к гостинице «заслонила бы вид на Старый город, изменила бы историческую структуру городского пейзажа и нанесла бы невосполнимый ущерб городской среде».

В октябре 2007 года мэрия даже ввела двухгодичный мораторий на строительство. В конце концов, застройщик проиграл городу и в суде. Тем не менее, компания рассчитывает получить компенсацию. Экспертную оценку суммы ущерба, причиненного аннулированием детальной планировки, в этом году дал независимый аудитор — Colliers International. Размер требований компания публично не оглашает. Мэрия тоже. Переговоры продолжаются.

Остается последний вопрос: сколько стоит поселиться в этом уголке. Предложения, разумеется, единич-

Тот, кто помнит самый желанный сувенир из Таллина еще с советских времен – ликер **Vana Tallinn («Старый Таллин»)**, – с легкостью переведет с эстонского полное название улицы **Vana Viru**

никакой политической подоплеки и угрозы национальной культуре от того, что книжный магазин переезжает с туристической улицы в торговый центр, не предвидится.

Зато в этом году завершилась старая история с защитой визуального пространства улицы Виру. Нечто вроде истории с питерской «кукурузиной». Лет десять назад владельцы гостиницы «Виру» (метрах в 200 от улицы, ближе к парку Таммсааре) добились права на строительство 17-этажной «пристройки». Против башни выступили Международный совет по вопросам памятников и выдающихся мест ICOMOS, департамент охраны памятников старины, местные органы власти. Бывший премьер-министр, мэр Таллина **Эдгар**

ны. Вот одно из последних: «Таллин, Старый город, ул. Виру, 20, 2-й этаж 3-этажного дома, квартира площадью 142 м². Общая стоимость: €500 тыс., цена м² €3,5 тыс.».

По утверждению продавца, дом был построен в конце XIV столетия: «Тихая улица, дух старины в сочетании с качественной отделкой и современной техникой создают необычайный уют и прекрасное настроение». Квартира включает спальню, кабинет, гостиную, большую кухню, ванную комнату, душевую и три туалета.

При этом средняя цена недвижимости в стране сегодня составляет чуть больше €700 за м² и, похоже, после неуверенного оживления, вновь замерла. Самый дешевый средний м² в деревне Пылва на юге Эстонии — €105. Средняя цена м² в Таллине — €1,3 тыс. По сравнению с пиковыми показателями 2007 года цены сегодня почти вдвое ниже. Тем не менее, эстонская экономика считается самой здоровой из прибалтийских, и Эстония — кандидат № 1 на вступление в зону Евро.

Вот и все. В следующем номере — Рига. 



Международная выставка недвижимости

19-21 ноября
2010 ГОДА

МОСКВА
КРОКУС ЭКСПО

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



ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МИРА

PW
PROPERTYWORLDWIDE

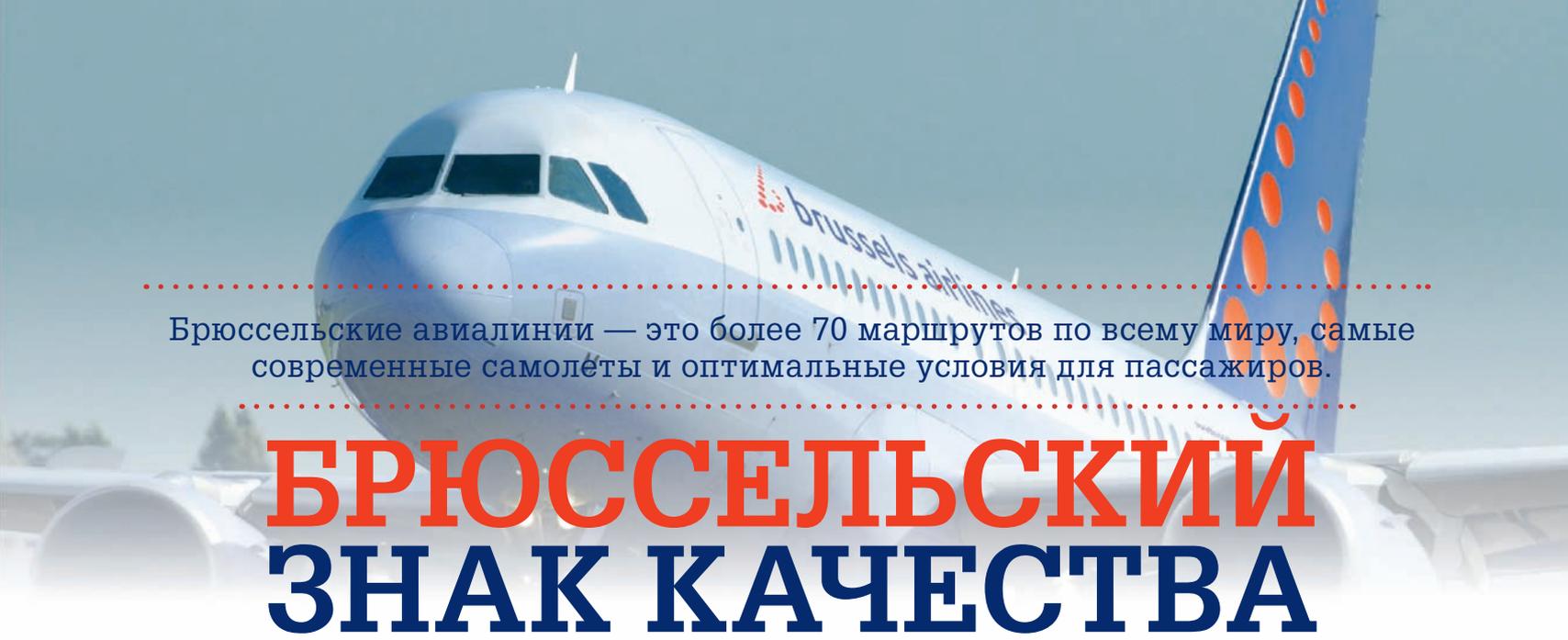
communication advertising agency

MAKINGBRAND

Организатор

+7 (495) 660 06 84

www.pw-expo.ru



Брюссельские авиалинии — это более 70 маршрутов по всему миру, самые современные самолеты и оптимальные условия для пассажиров.

БРЮССЕЛЬСКИЙ ЗНАК КАЧЕСТВА

Как сказал maestro слов Владимир Маяковский, если звезды зажигают, значит, это кому-нибудь нужно. Star Alliance в лице своей «звезды первой величины» Brussels Airlines (Брюссельские авиалинии) приглашает взойти на борт лайнера и отправиться в полет над миром на новом уровне и с новым знаком качества.

Бельгийская авиакомпания Brussels Airlines — официальный авиаперевозчик Королевства Бельгия. Появилась компания в начале 2006 года в результате слияния SN Brussels Airlines и Virgin Express. Brussels Airlines входит в Lufthansa Group и является полноправным участником Star Alliance. И это, определенно, выдает ей солидный кредит доверия.

Партнерами Brussels Airlines являются большинство крупнейших авиакомпаний. Компания может предложить своим клиентам огромный выбор удобных и разнообразных маршрутов — Барселона и Рим, Мадрид и Вена, Ницца и Марсель, Бирмингем и Ньюкасл — все это траектории путешествий, организованных с максимально удобными стыковками рейсов, с великолепными наземными и воздушными сервисами.

Впереди зима. У любителей снежных Альп невероятной популярностью пользуется женеvское направление, на котором Brussels Airlines даже в высокий сезон новогодних каникул предлагает экономичные тарифы на полеты из Москвы. А любители африканских саванн с Brussels Airlines могут начинать свое сафари непосредственно

из «Домодедова». Им на выбор целых 18 африканских рейсов, среди которых — и Дакар, и Киншаса, и Найроби.

Помимо европейской и африканской классики, совместно с партнерами компания предлагает перелеты через Брюссель в Объединенные Арабские Эмираты, Китай, Таиланд, Индию, Канаду, США. Стыковки Brussels Airlines не создадут неудобств и не отнимут много времени. Как правило, интервал между стыковочными рейсами — 40–60 мин.

Тщательно продумана и ценовая политика. Brussels Airlines предлагает своим пассажирам три класса обслуживания: **b.business**, **b.flex**, **b.light**. Первый — это бизнес-класс для самых требовательных пассажиров с VIP-салонам повышенной комфортности. Второй — экономвариант, наиболее выигрышное сочетание цены и уровня сервиса. И, наконец, **b.light** — «облегченный» продукт для клиентов, предпочитающих экономить на таких сервисных опциях, как горячий обед, но отнюдь не на качестве перелетов.

Для поощрения постоянных клиентов Brussels Airlines использует знакомую многим программу Miles&More, объединяющую по всему миру более 18 млн человек. Принцип Miles&More прост: с каждой поездки пассажир получает бонусные баллы, которые можно накопить и конвертировать в отдельный перелет. Причем ждать своего бесплатного призового билета долго не придется: более чем демократичные цены вызывают естественное



brussels airlines
A STAR ALLIANCE MEMBER

Компания Brussels Airlines
Телефон +7 (495) 564-82-59
Сайт www.brusselsairlines.com
E-mail brusselsairlines@aviareps.com

и легко удовлетворимое желание путешествовать как можно больше. Вот лишь несколько примеров текущих тарифов:

- Брюссель — 8100 руб.;
- Женева — 7254 руб.;
- Барселона — 6100 руб.;
- Дакар — 13 800 руб.

Если вы путешествуете с ребенком, при бронировании авиабилета не забудьте уведомить об этом авиакомпанию, и тогда персонал сделает все, чтобы и у маленького пассажира полет оказался неповторимым и полным открытий.

Девиз авиакомпании — **Flying your way!** Иными словами, пожелание пассажира в Brussels Airlines — всегда закон. Выполнить его — дело чести и имиджа брюссельской «звезды авиации». Ведь, если звезды собираются в альянс, значит, это нужно — не кому-нибудь, а лично вам!



Беседовала Элина ПЛАХТИНА



ИПОТЕКА под 3% Made in Italy

Звучит парадоксально, но это факт: купить **виллу в Италии** россиянину сегодня **проще, чем типовую квартиру** в Москве. С одним «но»: воспользовавшись **ипотечным кредитом** итальянского банка. 3% годовых, 30% первоначальный взнос — **мечта, а не кредит**. Но россияне уже прекрасно знают, что самая большая переплата спрятана в самой большой халяве. Где зарыта собака в **итальянской ипотеке**, **ДН** выяснял у **независимого консультанта по ипотечному кредитованию в Италии Армандо БЕКИ**.

» Армандо, расскажите, как сегодня в целом обстоят дела на ипотечном рынке Италии?

— Итальянский рынок недвижимости в целом и ипотека в частности постепенно оправляются от удара, нанесенного всемирным финансовым кризисом. В период с июня 2008 по июнь 2009 года объем выдаваемых итальянскими банками ипотечных кредитов значительно сократился. Кроме того, банки ввели жесткие требования к заемщикам и ипотечным объектам. Сейчас ситуация меняется, и получить ипотечный кредит в Италии стало гораздо проще. Конечно, я говорю о благонадежных заемщиках.

» А что подразумевается под понятием «благонадежный заемщик»?

— Благонадежность заемщика определяется и зависит не от суммы запрашиваемого кредита (она может быть как маленькой, так и большой), а от объема кредита, какую часть от общей стоимости приобретаемого жилья заемщик хочет получить, и от тех финансовых средств, которы-

ми располагает клиент и, что немало важно, которые может документально подтвердить.

» А среди россиян, основываясь на вашем опыте, часто встречаются неблагонадежные заемщики?

— В моей практике не было таких случаев и клиентов. Обычно человек, который хочет взять кредит на жилье, тем более в другой стране, перед тем, как сделать этот шаг, взвешивает все за и против, в том числе трезво оценивает свое состояние и его, так сказать, чистоту. «Мутные» капиталы, по моему, никто не захочет светить перед банками.

» Сколько итальянских банков сегодня реально занимаются «иностранной» ипотекой?

— Кризис заметно сократил число банков, которые выдают жилищные кредиты иностранцам. Их можно буквально пересчитать по пальцам одной руки. Однако, те, кто все-таки остался на этом рынке, делают это довольно активно.

» Как часто, по вашим оценкам, россияне берут ипотеку на покупку недвижимости в Италии?

— Спрос на ипотеку в Италии от российских клиентов ощутимо растет. И причин у этого роста, по моему мнению, две. Во-первых, увеличилось общее число россиян, желающих приобрести недвижимость в нашей стране. Но многим не хватает собственных средств на покупку приглянувшегося жилья, и тут ощутимо может помочь итальянский банк. И, во-вторых, заметно большую активность стали проявлять крупные инвесторы, которые видят, что ставки по кредитам в Италии находятся на очень низком, привлекательном уровне, а значит, приобретая дорогую недвижимость с привлечением ипотеки, они сохраняют ликвидность своих средств.

» Насколько сложно сегодня иностранцу, в частности россиянину, получить ипотечный кредит в итальянском банке?

— Я могу сказать, что получение россиянами ипотечных кредитов в Италии — довольно простая





процедура. И при правильном подходе шансы на положительное решение банка очень высоки.

» И какие же требования итальянский банк предъявляет к иностранным заемщикам?

— Самое главное для потенциального заемщика — это представить банку доказательства своей платежеспособности, в первую очередь своих доходов — он должен продемонстрировать, что в будущем сможет погашать свой долг. Если клиент является бизнесменом, то очень важно показать, насколько успешен его бизнес, а также в случае, если клиент уже брал где-либо кредит, важно заручиться рекомендацией этих банков. Хорошая кредитная история может сослужить хорошую службу.

» А есть ли вообще разница в условиях ипотеки для резидентов и нерезидентов страны?

— Что касается банковских требований к заемщику, то они одинаковы — здесь нет различий между нерезидентом и итальянцем. Единственное отличие — в условиях кредитования. Оно заключается в том, что резидент может рассчитывать на больший объем кредитования в процентах от общей стоимости дома, чем нерезидент.

Но и это не всегда правило. Бывают и исключения.

» И все-таки какому заемщику, будь он итальянец или русский, банк наверняка откажет в ипотеке?

— Как правило, банки отказывают очень молодым клиентам и тем, у кого маленький подтвержденный трудовой стаж. Но опять-таки это не правило. Еще один нюанс — заемщиком должно быть только частное лицо, тогда как продавцом может быть как частник, так и компания. Часто бывает и так, что причиной отказа является проблемность не заемщика, а приобретаемого объекта недвижимости.

» И каким же требованиям должно отвечать жилье, чтобы итальянский банк дал добро на получение ипотечного кредита?

— Во-первых, приобретаемая недвижимость должна быть зарегистрирована в итальянском кадастре в категории «А», что означает, что объект используется исключительно как жилье. Кроме того, объект должен не только числиться жилым, но и быть пригодным для проживания. Также приобретаемая жилая недвижимость не должна быть стоящейся, а только полностью готовой.

» А что делать, если мне приглянулся домик или вилла, который еще строится?

— Вы можете приобрести строящееся жилье за личные средства, а потом взять в том же итальянском банке кредит на реновацию или попросту завершение строительства своего жилья. Кроме того, не стоит забывать, что сейчас многие застройщики предоставляют покупателям рассрочки, и итальянцы здесь не исключение.

» Хорошо, мечты о строящемся доме отложим на потом. Допустим, я все-таки выбрала готовый дом и хочу взять в банке ипотеку на его покупку. На какую сумму и какую ставку я могу рассчитывать?

— При идеальных документах вы можете рассчитывать на сумму до 70% от стоимости объекта. «Похуже» история — поменьше сумма. Что касается ставок, то тут все относительно. Самая низкая на текущий момент процентная ставка — это плавающая ставка в 2,7% годовых, которая меняется каждые три месяца и привязана к международному финансовому индексу Euribor 3 months 365. Эта ставка меняется в марте, июне, сентябре и декабре каждого года.

» С плавающей ставкой как-то все сложно, россияне все-таки больше при-

выкли к фиксированной ставке. Она вроде более понятна.

— Уверяю, в плавающей ставке нет ничего сложного. К тому же она сейчас ниже фиксированной — где-то на уровне 3–5%. Естественно, фиксированная менее рискованная, но отсюда и более дорогая. К тому же у вас есть возможность начать с плавающей ставки и затем поменять ее на фиксированную без штрафных санкций, если уровень плавающей ставки вас больше не устраивает.

» Кстати, раз уже речь зашла о ставках, повлиял ли кризис на них?

— Да, и очень значительно. Ипотечные ставки упали в 2009 году до своего исторического минимума и пока находятся на этом уровне.

» И как долго они могут там продержаться?

— По моим наблюдениям, цикл между пиковыми показателями ипотечных ставок составляет восемь лет. Самые высокие ставки наблюдались

в 2000 году, в 2009-м они упали до минимума, значит, следующего пика стоит ждать в 2016-м.

» Хорошо, а на какой срок итальянские банки выдают кредит?

— Срок кредитования может варьироваться от 10 до максимум 30 лет. Кстати, ставки зависят не от выбранного срока кредитования, а лишь от типа кредитной программы, от того, выбрали вы плавающую или фиксированную процентную ставку.

» А могут ли я погасить кредит досрочно?

— Разумеется, в любой момент и без каких-либо штрафных санкций. Два года назад в Италии был принят закон, согласно которому все штрафы за досрочное погашение были отменены.

» Армандо, давайте снова вернемся к россиянам. Понятно, что все относительно и индивидуально, у разных людей разные потребности и возможности. Но все-таки существует ли какая-либо тенденция, общая черта, которая выде-

ляет россиян из общей толпы иностранных заемщиков?

— Сейчас мы видим два совершенно разных ипотечных рынка для россиян, поскольку, как я уже сказал, приобретают недвижимость в кредит два разных типа инвесторов. Сейчас динамичен так называемый нижний рынок, со средним размером кредита €150 тыс., и рынок более высокий, со средним размером кредита €650 тыс. Однако в некоторых случаях размер кредита, выдаваемого итальянским банкам российскому заемщику, может превышает и €3 млн.

» Напоследок скажите, чего вообще стоит ожидать россиянам от итальянской ипотеки?

— Уверен, что рынок ипотеки для нерезидентов будет расширяться. В последние месяцы спрос на недвижимость в Италии растет и, безусловно, иностранные клиенты будут заинтересованы в возможностях ипотечного кредитования, чтобы закрыть свои сделки. К тому же, повторюсь, ставки сейчас уж больно «вкусные». ■

INFOREAL

Форум по зарубежной недвижимости

23-26 сентября 2010 года, Санкт-Петербург

КОНГРЕСС ПО ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ

23-24 сентября 2010 года

отель «Парк Инн Пулковская»
(пл. Победы, 1, корпус 2)

В ПРОГРАММЕ КОНГРЕССА

- тематические секции по основным проблемам рынка зарубежной недвижимости
- бизнес-туры
- культурно-развлекательная программа

Регистрация участников на сайте www.realfor.ru (раздел «Международный конгресс», рубрика «Регистрация на конгресс»)

ВЫСТАВКА ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ

25-26 сентября 2010 года

Ледовый Дворец
(ст. м. «Пр. Большевиков»)

В ПРОГРАММЕ ВЫСТАВКИ

- экспозиция компаний, работающих на рынке зарубежной недвижимости
- тематические семинары
- Консультационный центр по вопросам зарубежной недвижимости

Приглашаются все заинтересованные граждане
Вход и консультации — бесплатные

Подробная информация на сайте www.realfor.ru
Телефон для справок +7 (812) 346-57-98

GOLDEN LINE – ЕВРОПЕЙСКИЙ КОМФОРТ НА БЕРЕГУ МОРЯ



Жилой комплекс Golden Line от холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ» – это отличная возможность отдохнуть всей семьей на болгарском побережье Черного моря, не завися от виз и турпутевок. Еще днем вы в дождливом Петербурге, а уже вечером, после трех часов перелета, – в собственной комфортной квартире в 197 шагах от солнечного пляжа.

Лучший болгарский курорт

Комплекс Golden Line расположен недалеко от Варны в центре курорта Золотые Пески. Добраться до курорта очень просто: Петербург и Варна связаны прямым авиасообщением, а из аэропорта до Золотых Песков – полчаса езды на такси. Причем такси обойдется вам недорого: Болгария славится низкими ценами на товары и услуги. Только представьте: дорога до собственного дома на берегу Черного моря займет у вас примерно столько же времени, как, скажем, поездка на дачу, например, в Новгородскую область, но, согласитесь, что гораздо приятнее оказаться на теплом песчаном пляже, чем пропалывать грядки! Болгария очень близка к нашей стране по культуре и язы-

ку. «Братушка!» – именно так часто называют болгары гостей из России, еще раз доказывая, что мало где к русским туристам относятся так же дружелюбно, как здесь.

Гостеприимен и климат Золотых Песков: летом средняя температура воздуха составляет 28-30° С. Инфраструктура курорта позволяет отдыхать разнообразно и динамично, а при желании вы можете взять напрокат машину и отправиться в горы.

Благоустроенный комплекс

Жилой комплекс Golden Line расположен на охраняемой территории в окружении многолетних деревьев, что создает атмосферу уединенности и комфорта. Важно, что рассто-

яние от Golden Line до моря составляет 150 м. С одной стороны, это очень близко и удобно, а с другой – если бы жилой комплекс находился у самого пляжа, вашему отдыху помешал бы шум, доносящийся из многочисленных заведений, расположенных на берегу. По качеству строительства комплекс значительно отличается от того, что возводят местные компании, – холдинг «Эталон-ЛенСпецСМУ» имеет большой опыт строительства жилья и дорожит репутацией надежного застройщика. Именно поэтому комплекс строит одна из лучших болгарских компаний под контролем специалистов «ЛенСпецСМУ».

Golden Line уже полностью возведен под крышу, в нем установлены стеклопакеты. Сейчас идут отделочные работы, так что к лету следующего года комплекс будет готов. Апартаменты сдаются с полной отделкой, в которой все продумано до мелочей. Убедиться в качестве отделки можно на сайте комплекса адресу www.golden-line.bg. Сайт настолько подробный, что вы даже можете ознакомиться с видами из окон комплекса! На охраняемой территории комплекса будут расположены магазин, ресторан, бассейны, SPA-центр и подземный паркинг. Именно таким должен быть настоящий дом у моря: оригинальное решение внутреннего пространства, просторный интерьер, удобная мебель известных фирм. Golden Line – это европейский комфорт на берегу Черного моря! 

Компания **ЛенСпецСМУ**
Телефон +7 (495) 665-88-28
Сайт www.lenspecsmu.ru

 **ЛенСпецСМУ**



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 | www.LeptosEstates.ru

ГОЛОВНОЙ ОФИС: 111, Авеню Апостолос Павлос, CY – 8046, Пафос, Кипр
Тел: (+357) 26 880 120 | e-mail: info@LeptosEstates.com | www.LeptosEstates.ru

В СЕНТЯБРЕ ПРАЗДНИЧНЫЕ УСЛОВИЯ!

16 лет ДАЕМ СТРАНЕ ЖИЛЬЯ

ПИК
ГРУППА

подробности на сайте www.pik.ru

МОСКВА

М «БЕЛЯЕВО», ул. Миклухо-Маклая, вл. 31-33, корп. 6 (КОПЭ-М-ПАРУС)   

М «КОЛОМЕНСКАЯ», Коломенская наб., вл. 22 (КОПЭ-М-ПАРУС)   

М «ПРАЖСКАЯ», жилой комплекс «Битцевский», ул. Красного Маяка (КОПЭ-БАШНЯ, КОПЭ-М-ПАРУС)     

М «ЮГО-ЗАПАДНАЯ», жилой район «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-БАШНЯ, П-3М)     

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», к. 5 (индив. проект), к. 9 (П-3М)       

г. ХИМКИ, жилой район «Левобережный», ул. Совхозная, к. 4 (индив. проект), к. 11, 12 (КОПЭ-М-ПАРУС), к. 17 (111-М)   

жилой район «Новокуркино», мкр. 7, к. 21, 21А (П-3М)    

жилой район «Юбилейный»  

г. ДОЛГОПРУДНЫЙ, мкр. «Центральный» поселок «Береговой». Таунхаусы     

г. ДМИТРОВ, ул. Махалина, к. 4 (индив. проект), к. 13 (111-М)    

мкр. ДЗФС, к. 44, 45, 46 (инд. проект)    

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

РЕГИОНЫ

г. ОБНИНСК, мкр. «Северный-2», мкр. 38 (индив. проект)      

 Квартирьы  Нежилые  Паркинг  Ипотека  Ипотека под залог собственности  Рассрочка  Построено  Новый адрес

ПИК ГРУППА КОМПАНИЙ ПИК

WWW.PIK.RU

500:00:20

Реклама