

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ



ОКТАБРЬ 2010 (№ 55)

DIGEST OF RUSSIAN AND FOREIGN REAL ESTATE MAGAZINE

WWW.D-N.RU

В НАЧАЛЕ БЫЛО ИМЯ...

С. 48



ФРАНЦИЯ ПОВЫШАЕТ ЦЕНЫ
И РАСПРОДАЕТ ЗАМКИ » С. 84

ЮРИЙ ЛУЖКОВ УШЕЛ.
ЧТО ОСТАЛОСЬ? » С. 8

Pafilia



**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 выдается 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 Fine Sea View Villas, Argaki
3 Style Park, Cabo Pafos
4 The Emerald, Limassol**

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



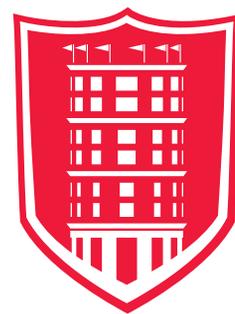
Leptos Estates
the Leading property developers

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, СΥ – 8046, Пафос, Кипр
Тел: (+357) 26 880 120 | e-mail: info@LeptosEstates.com | www.LeptosEstates.ru

Жилой комплекс
бизнес-класса на Мытной

АНГЛИЙСКИЙ Квартал



Маленькая Англия
в Большой Москве

РЕКЛАМА

500 00 20 {  } englishkvartal.ru

**... 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 бунгалло, расположенные в 150 метрах от песчаного пляжа Ялия. Великолепные пейзажи вечнозеленого соснового леса, в окружение 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, тренажерный зал, две детские площадки, баскетбольная площадка, два огромных бассейна, SPA-зона с крытым бассейном и плятью SPA-салонами, конференц-зал, централизованная система спутникового телевидения. Все эти сервисы будут доступны только жильцам проекта.

В дополнение 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



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

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

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

ФОТОМАТЕРИАЛЫ
 Фото: **Анна Сёмина, Анна Кантемирова, Ярослав Ушаков,**
 **Сергей Романов, Юлия Мальсагова, Николай Веденяпин**
 Иллюстрации на стр. 34-39: **Михаил Золотарёв**
 Иллюстрация на стр. 64: **Владимир Полеванов**

Из архивов: **ПИ, СНЕДА Real Estate & Investment, EVANS, Fiedler'aro, GordonRock, Pafilia, PR-**
агентство «Правила общения», SanderAG, «БЕСТ-Недвижимость. Отделение на проспекте
«Мира», «Велес Капитал Девелопмент», Группа Компаний ПИК, «ИНКОМ», МГСН,
«МОРТОН».



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 «Дайдзест российской и зарубежной недвижимости», **запрещается** без письменного согласия редакции.

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

МОСКВА

НОВОСТИ

Наш ответ Диснейленду 6
Разработан проект модернизации Центрального парка культуры и отдыха имени Горького.

А также: В Нагатине появятся офисы-хамелеоны. Чубайс открывает магазины будущего.



ГЛАВНОЕ

Кусочек вечности Юрия Лужкова 8
Какими проектами запомнится москвичам Юрий Лужков, который был столичным мэром в течение 18 лет.



стр. 71

ЮЛИЯ КАЙНОВА

“ В этом году изменился российский спрос на недвижимость в Турции. Если раньше основная масса клиентов интересовалась жилой недвижимостью, то сейчас резко выросла доля запросов на коммерческую – 40% против 60% на жилую. Причем ставка делается на мелкий и средний бизнес, связанный с туристическим сектором услуг: небольшие отели и пансионаты, парикмахерские, хаммамы ”

ТЕНДЕНЦИИ

Доступное жилье: вход по приглашениям 12
Так уж сложилось в России исторически, что даже этапы рыночного развития принято отмечать веками чиновничьих программ. Несомненно, в сфере недвижимости знаковой программой уходящих нулевых стала федеральная программа «Жилище» на 2002-2010 годы. Каковы ее итоги?

ПРОЕКТЫ

Рынок – в рост, география – вширь! 18
Для рынка новостроек Подмосквья лето 2010 года оказалось на редкость удачным, если учесть, что впервые с осени 2008 года в сегменте вырос объем предложения. Холдинг МГСН недавно приступил к реализации ряда новых объектов, которые можно обозначить как «городская доступная недвижимость», – благодаря чему объем предложения в новостройках Москвы и Московской области увеличился на 16 тыс. м².

ТОНКОСТИ

Вверх по ценам и ступенькам 22
Москва многоэтажна. От старых особнячков в один-два этажа – до «сталинских» высоток и небоскребов в центре. Как влияет высота на цену квартиры и какой этаж предпочтительнее для жизни?



стр. 90



стр. 84



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

Выбрать лучшее за среднюю цену 27

Рынок сегодня предлагает в средней ценовой нише очень интересные предложения хорошего бизнес-класса. В числе прочих (и немногочисленных!) специалисты особое внимание рекомендуют обратить на два объекта Группы Компаний ПИК.

**ЛИЧНЫЙ ОПЫТ**

Съем без правил 28

С арендой жилья в Москве сталкивается большинство приезжих и молодых москвичей, у которых нет средств на собственное жилье, но есть желание жить отдельно от родителей. И каждый раз с приключениями, приятными и не очень.

ПРОЕКТЫ

Не словом, а делом 32

В новом микрорайоне «Южное Кучино», расположенном в городе Железнодорожном, Группа Компаний «МОРТОН» и Главное командование ВВ МВД России объявили об успешном завершении реализации госконтракта на участие в долевом строительстве по программе обеспечения жильем военнослужащих-очередников.

ИСТОРИЯ**ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ**

Азартная недвижимость 34

В Европе игорные дома возникли еще в Средние века. Карточные игры в XVIII–XIX веках настолько распространились, что количество потерянной недвижимости, растроченных капиталов и разбитых судеб стало подорывать основы общественного спокойствия.

WWW.VSEPOSELKI.RU**НОВОСТИ**

Перед налогом все едины 40

Минфин подготовил поправки в Налоговый кодекс о введении единого налога на всю недвижимость со ставкой 0,1%.

А также: Дмитрий Медведев заявил о необходимости обязательного страхования домов от пожаров; Минрегионразвития намерено запретить возведение домов на огородных и садовых участках.

ТОЧКА ОТСЧЕТА

Загородные полукровки 42

Каким должен быть элитный таунхаус, и строится ли жилье такой категории где-нибудь еще, помимо Рублевки? И вообще — может ли этот формат загородной недвижимости быть элитным?

В ФОКУСЕ

Нейминг: все совпадения случайны 48

Как придумываются имена поселков? Для этого существует нейминг — наука изобретения удачных названий. Нейм — это косметика: она не все может исправить, но она же — язык вкуса, характера и внутреннего мира.

ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ**НОВОСТРОЙКИ****И КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ**

Плач Ярославки 54

Ярославское шоссе, прозванное в народе Ярославкой, — часть федеральной автомобильной трассы «Холмогоры». Девелоперы давно присматриваются к этому направлению и говорят, что его прекрасное будущее — лишь вопрос времени.

WWW.ZAGRANDOM.RU**ЕГИПЕТ: ПРОЕКТЫ**

В Хургаду за недвижимостью и здоровьем:

когда затраты эффективны вдвойне 64

Есть регионы, где покупка жилья одновременно является и вложением в фундамент нашего здоровья. Греться на солнце и принимать морские ванны хочется несколько раз в год, да и вложения должны окупаться по максимуму. Египетские курорты в этом смысле оптимальны.

НОВОСТИ

Пятая Авеню — первая среди дорогих 65

Пятая авеню в Нью-Йорке остается самой дорогой улицей в мире, удерживая это звание уже девятый год подряд.

А также: В Саудовской Аравии собираются начать строительство самого высокого здания в мире — небоскреба высотой 1 км (более 200 этажей).

**КИПР: СПЕЦПРОЕКТ**

Компания Rafilia представляет Кипр 66

. . . а также свои проекты на острове Афродиты.

**ЛЮДИ ГОВОРЯТ**

Коммерческий прикуп 70

Об особенностях российских инвестиций в коммерческую недвижимость иностранных государств рассказывают эксперты рынка.

ИНВЕСТИЦИИ

Русский след в Альпах 76

Мы отправимся по топовым «горнолыжным» странам, а заодно и «пристреляемся» к тамошнему жилью. Забравшись в горы, начнем спуск с самых вершин, правда, не географических, а ценовых.

**ФРАНЦИЯ: ГИД ПО СТРАНЕ**

Увидеть Францию. И остаться в ней жить 84

Самая романтическая европейская страна со всемирно известной кухней, законодательница мод с фешенебельными курортами и популярными туристическими городами. . . Покупка недвижимости во Франции может рассцениваться как покупка дома в Европе без границ.

ФРАНЦИЯ: ПРОЕКТЫ

Les Palais du Lemane:

своя квартира на Женевском озере 87

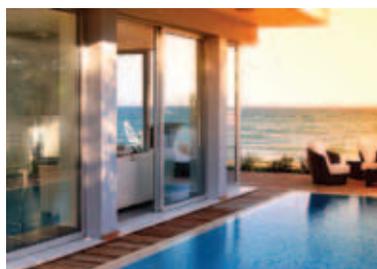
Французский бальнеологический курорт Эвиан вновь популярен у состоятельных россиян. Приобрести здесь квартиру с панорамным видом на озеро и его противоположный, швейцарский, берег можно в строящемся жилком комплексе Les Palais du Lemane.

ПУТЕВОДИТЕЛЬ

Улица Калью: «известковый» рижский Арбат . . . 90

Определить «рижский Арбат» трудно: в Риге много пешеходных улиц. Задачу осложняет то, что столица Латвии вообще красивый город, и заповедные улицы встречаются довольно далеко от старой исторической части.

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ВИЛЛЫ



Сделайте мою жизнь комфортной,
и я охотно обойдусь без необходимого.

Франк Ллод Райт 1959

Комфорт, роскошь, прозрачное море, яркое солнце и теплый песок – это только некоторые компоненты для создания незабываемого отдыха...

Погрузитесь в атмосферу непринужденного средиземноморского образа жизни Кипра, почувствуйте свою свободу и уединение ...

- *Отличная инвестиционная возможность – гарантированный ежегодный доход 5,25% в течение 3 лет*
- *Уникальное расположение на золотом пляже Ларнаки*
- *Современный дизайн*
- *Выбор вариантов интерьерного дизайна*



» Наш ответ Диснейленду

Экспертный совет по инвестиционной деятельности при правительстве Москвы разработал проект модернизации Центрального парка культуры и отдыха имени Горького.

В парке полностью обновят зону аттракционов. На территории 110 га построят арт-парк, состоящий из арт-деревни и центра современного искусства, спортивную зону, концертный комплекс и ресторан-парк у Голицынских прудов. Проект предусматривает сохранение архитектурных и исторических памятников, например Зеленого театра и фонтана. Работы будут вестись за счет городского бюджета, но не исключается и привлечение частных соинвесторов. Столичные власти уверены, что после реконструкции парк по посещаемости сможет конкурировать с парижским Диснейлендом. При этом в настоящее время ЦПКиО посещают около 3 млн человек в год, а Диснейленд в прошлом году посетили 6,5 млн человек. Износ большинства объектов в парке Горького, по сообщению экспертов, сейчас достигает 85%, а постановление о его модернизации было принято еще в 2006 году. ■

» В Нагатине появятся офисы-хамелеоны

На юге Москвы появятся офисные здания с фасадами, меняющими цвет в зависимости от освещенности и угла зрения. Дизайнерский проект офисов-хамелеонов разработан в рамках второй очереди квартала Nagatino i-Land. Эффект меняющегося цвета фасадов обеспечит специальное термостекло. Низкая теплопроводность стекла позволит значительно экономить на отоплении здания зимой и на кондиционировании летом. Nagatino i-Land возводится по инициативе и при поддержке правительства Москвы в западной части Нагатинской поймы, на территории ЗИЛа. Деловой квартал состоит из пяти очередей. Первая очередь общей площадью 216 тыс. м² уже сдана в эксплуатацию. ■

» Чубайс откроет магазины будущего

Корпорация «Роснано» вместе с розничной сетью «Пятерочка» и АФК «Система» собирается через пару лет открыть в Москве магазин будущего. Предполагается, что в таком магазине движение товара будет осуществляться по технологии радиочастотной идентификации — от поступления на склад до выноса уже приобретенного товара. Система будет самостоятельно определять стоимость товаров, считывая данные с магнитных меток. О столь нереалистичном проекте сообщил глава государственной корпорации «Роснано» Анатолий Чубайс. В ультрасовременном магазине граждане смогут приобретать товары без помощи кассиров. Проект оценивается в сотни миллионов долларов. ■

» В Подмосковье укоротят небоскребы

Губернатор Московской области Борис Громов поручил областным ведомствам решить проблему неправомерного возведения многоквартирных домов на садовых участках. Пресс-служба губернатора отмечает, что поручение касается многоэтажных жилых зданий без разрешительной документации. «Многоквартирные небоскребы строят чуть ли не на садовых участках, а поселковые, муниципальные власти, контролирующие органы остаются в стороне», — цитирует слова губернатора его пресс-служба. По действующему Градостроительному кодексу в садовых товариществах можно возводить только частные дома для одной семьи. Высота не должна превышать трех этажей. ■

» Правительство Москвы поддерживает премию Urban Awards–2010

Руководитель Комплекса градостроительной политики и строительства Владимир Ресин поддержал премию в области жилой недвижимости Urban Awards–2010.

В письме, адресованном организаторам и участникам премии, Владимир Ресин отметил, что Urban Awards — это важный инструмент общественного признания заслуг всех участников градостроительной деятельности. «В конкурсе принимают участие лучшие девелоперы столицы, что позитивно влияет на инвестиционно-строительный процесс в Москве. Его проведение способствует качественному изменению облика города, внедрению и использованию новейших технологий и материалов в строительном процессе, привлекает внимание специалистов и общественности к реализации социально значимых проектов, помогает повышать качество возводимых объектов», — отмечается в обращении руководителя столичного стройкомплекса.

Торжественная церемония награждения лауреатов премии Urban Awards–2010 пройдет 25 ноября 2010 года. К этой дате жюри определит лучшие жилые комплексы Москвы и Подмосковья по нескольким номинациям. Среди них «Лучший ЖК года элиткласса», «Лучший ЖК года бизнес-класса», «Лучший ЖК года экономкласса», «Лучший ЖК года Подмосковья», «Лучший строящийся объект».

Перед церемонией награждения пройдет Urban Summit — деловой завтрак для первых лиц компаний в сфере жилой городской недвижимости. На мероприятии будут обсуждаться актуальные вопросы отрасли, тенденции, прогнозы. «От имени правительства Москвы я поддерживаю это полезное начинание. Уверен, что и в дальнейшем премия будет оставаться таким же значимым мероприятием, всегда шагающим в ногу со временем», — заключил Владимир Ресин. ■



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

Автор: Альберт АКОПЯН

«Я хочу сделать памятник, отражающий **значительность, противоречивость и трагизм личности** Хрущева», — сказал Эрнст Неизвестный, объясняя черно-белое решение для надгробного памятника Никите Сергеевичу Хрущеву. **Юрий Михайлович Лужков** жив-здоров, готов продолжать **политическую деятельность** и вообще не чурается ярких красок. Но при оценке его наследия вспоминаются именно эти слова скульптора.

Кусочек вечности ЮРИЯ ЛУЖКОВА



На месте «Дороги смерти» он построил свою лучшую дорогу — МКАД. А еще — Третье транспортное кольцо и десятки других дорог. Но сегодня эти дороги стоят в пробках. И не только потому, что росло число автомобилей, но и потому, что одновременно с дорогами по их обочинам, а не на небольшом отдалении, как принято во всем мире, возводились торговые центры. А также потому, что в спорах с федеральным центром о долях финансирования слишком медленно развивалось метро. Да, при Лужкове были построены десятки новых станций. Но большинство из них «насаживалось» на старые ветки, а метро осталось все той же «громыхающей бочкой с селедкой».

Лужков принял Москву, в которой строилось почти по 2,5 млн м² жилья в год. В 2006–2007 годах столичный стройкомплекс вводил почти по 5 млн м². Но за восемь месяцев этого года построено меньше 1 млн м². И постоянные кивки на кризис всего не объясняют, поскольку по объемам строительства столицу в эти же годы обогнали Подмосковье, Краснодарский край, Татарстан, Тюменская область, Санкт-Петербург, Нижегородская область. А по итогам года, вероятно, обгонят еще несколько регионов. Москва скатилась с первого места в конец десятки.

И все же в тяжелейшие годы Москва была практически единственным регионом, где массово возводились дома для очередников, малоимущих, военных, молодых семей, переселенцев из ветхого и аварийного жилья. И где доля такого жилья не сокращалась. Возможно, это жилье строилось для того, чтобы обеспечить госзаказом «хорошие компании». Возможно, вместо него надо было строить действительно социальное жилье в общемировом смысле этого слова — неприватизируемое, муниципальное, маневренного фонда, доходное или даже, по определению самого Лужкова, «доходное бездоходное». Временное дешевое жилье для тех, кто в нем нуждается. Но сотни тысяч москвичей благодарны Лужкову именно за то, что строил он.

Вину Лужкову можно поставить архитектурную и скульптурную безвкусицу, один из символов которой — лупоглазый истукан в скорлупе. А кто-то к нему уже привык, как парижане к Эйфелевой башне. Хотя





опять же некоторые считают, что и башня — уродство: безумно красивые крыши Парижа, каждая — особенная, вне времени, и над всем этим торчит нечто, что и 120 лет спустя выглядит модернистским вывертом.

При Лужкове с лица столицы исчезли многие стихийные рынки «советского типа». На их месте — современные торговые центры крупных сетей. А вот любимый и памятный по советским временам магазин сети «Океан» остался всего один, да и то в Зеленограде. Вот во многих областных центрах «Океан», где рыба стоит на четверть дешевле, чем в среднем по рынку, есть. А в Москве — нет. Но пожилые москвичи все равно любят «Юрмихалыча» за «лужковские» надбавки к пенсии.

Юрий Михайлович построил знаменитый монорельс. А после этого ежегодно дотировал его без малого на миллиард рублей в год, поскольку ну не поехал он у москвичей. Это могло дать почти 500 руб. ежемесячных надбавок

«Трансвааль-парка». Можно найти объяснение и строительству большой парковки: в Царицыно проводятся самые дорогие корпоративные мероприятия. Но ради парковки была уничтожена «Дача Муромцева», в которой Венедикт Васильевич Ерофеев готовил к печати поэму «Москва-Петушки» и писал «Василия Розанова глазами эксцентрика» («Я вышел из дому, прихватив с собой три пистолета...»).

А еще были уничтожены сотни других памятников. По крайней мере, в архитектурном отношении более ценных, чем старый барак в Царицыно. Это «Москва, которую мы потеряли» — длинный скорбный мартиролог. Наверное, было бы лучше уничтожить их совсем, чем реконструировать по-московски «с увеличением объемов площадей» и сохранением фасада — «нашлепки» на новоделе. «Есть у нас идиоты, для которых сохранение старых кирпичей — самоцель. По возможности старые камни надо сохранять, но я вам скажу, что кирпичи — это про-

“ Есть у нас идиоты, для которых сохранение старых кирпичей — самоцель. По возможности старые камни надо сохранять, но я вам скажу, что кирпичи — это просто молекулы, из которых можно слепить любой образ ”

к пенсиям. А четыре миллиарда на ремонт и реконструкцию «Рабочего и колхозницы» дали бы соответственно почти две тысячи. Правда, разово. Но мало ли таких проектов было в столице?

Лужков построил международный деловой центр «Москва-Сити». Но на 10 лет позже, чем мог, чем предлагали канадцы, японцы, французы. Новый деловой район, конечно, найдет своих арендаторов, но он уже не сможет выполнить свою историческую миссию — спасти исторический центр Москвы от застройки уродливыми бизнес-центрами.

Он отремонтировал и отреставрировал десятки, если не сотни исторических памятников. Но отреставрировал по-своему. Яркий образец — Царицынский ансамбль, или Изумрудный город в столичном просторечье. Готическим крышам «русской усадьбы» есть объяснение — защита от снежного покрова. Понятное объяснение после трагедии

сто молекулы, из которых можно слепить любой образ». Это тоже Лужков.

Только в последние месяцы в Москве уничтожены историческая застройка в Кадашах вокруг церкви Воскресения Христова, усадьба купцов Алексеевых на улице Бахрушина, часть усадьбы князей Волконских на Тверском бульваре.

Но трудно возразить и его защитникам, которые говорят, что «ширпотреб» XIX века не ценнее ширпотреба XXI века. Мы не держим дома примус, перед подъездом не стоит просто так для красоты «Победа», но центр города не тронь! Пусть там стоят однотипные и безвкусные купеческие усадьбы с пузатыми колоннами. Вечная пыль от деревянных перекрытий, низкие потолки, отсутствие паркинга. Не слишком ли дорогой музей под открытым небом? Не слишком ли расточительно держать (и содержать!) в центре города здание, в котором современному человеку прак-



тически невозможно жить и работать? Где она, золотая середина, поисками которой мучаются все и вся на протяжении всей истории?

У нас нет ответа. Видимо, что-то в Москве пошло не так. А доказывать, что без Лужкова было бы лучше, так же трудно, как доказывать, что без него было бы хуже. Или что после него хуже уже не будет. Нет в этом уверенности. Лужков был мэром Москвы. Был почти 20 лет. И все это время делал, работал и боролся. За что большинство москвичей — каждый за свое — будут ему благодарны.

Иногда кажется, что если бы до сих пор в силе оставались выборы, а не назначение мэра, то у Юрия Михайловича еще долгие годы не было бы никаких конкурентов на этот

пост. Он был хорошим мэром. Не без ошибок и перегибов, но кто не грешен в России? Обиднее всего, что теперь у многих, кто все эти годы молчал и раболепно улыбался, появилась возможность потоптаться, припомнить старые обиды, свести счеты, устроить показательно устрашающие разборки. Критиковать легче всего. Делать сложнее. Идти вперед и при этом не ошибаться — еще сложнее. Он рисковал и брал на себя ответственность. Время собирать. И время разбрасывать камни.

Вспоминается еще одно изречение. Может быть, не совсем о Лужкове. Может быть, больше подходящая для его противников. Эдгар Фор: «Вечность в политике дается не больше 20 лет». ■



ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЕ: ВХОД по приглашениям

A silhouette of a hand holding a pen, positioned as if about to write. The background is a warm, orange-hued sunset or sunrise sky. The hand and pen are dark against the lighter background.

Так уж сложилось в России исторически, что даже этапы рыночного развития принято отмечать вехами чиновничьих программ. Практика, удобная во всех отношениях. Кроме одного. Даже если после завершения программы тут же наступает ее второй («новый», «решительный» и т. п.) этап, у некоторых появляется вполне естественное желание сравнить то, что было, и то, что стало, — оценить результаты программы. Несомненно, в сфере недвижимости знаковой программой уходящих нулевых стала федеральная программа «Жилище».



Автор: Эвелина РУБЕНСКАЯ



Федеральная программа «Жилище» на 2002–2010 годы. Она же — основа национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России». Собственно, все годы действия нацпроекта (с 2004 года) граждане азартно обсуждали, но так и не поняли, что могло бы означать его название. «Комфортное» это, конечно, слишком субъективно, и граждане, воспитанные в спартанских условиях, такой мелочью не задавались. А вот «доступное» манило.

И им объяснили. Дескать, есть во всех развитых странах (вариант: «во всем цивилизованном мире») такой показатель, как коэффициент доступности жилья. Рассчитывается он просто. Берется средняя рыночная цена жилья. Берется средняя семья. И берется весь годовой доход этой средней семьи, то есть семья не ест, не пьет, не одевается, а все деньги складывает под подушку. Коэффициент находится в одно действие: стоимость жилья делится на годовой доход. Если получается, что на жилье можно накопить за три года (коэффициент доступности равен 3), значит, жилье — доступное. Вот что здесь непонятно?

И все же многим было непонятно. Почему за «среднее жилье» была принята квартира 54 м². Потому что средняя семья — три человека: два работающих взрослых и один ребенок, а социальная норма на одного человека в РФ — 18 м² общей площади: 18х3=54! Но скептики не унимались. Почему три человека? Почему один ребенок? А как же федеральные и региональные программы повышения рождаемости? Не может же одна федеральная программа противоречить другим! Конечно, критики лукавили. Потому что прекрасно понимали, что второй ребенок, а значит, и «среднее жилье» в 72 м² по социальным нормам — вредны для коэффициента доступности.

На этом фоне меркнут все остальные вопросы, как то: 1) почему социальная норма — 18 м², если сами же говорите про «все развитые страны»? 2) если сами же (в том же нацпроекте) обещаете довести среднюю площадь жилья на россиянина до 21 м²; 3) можно ли вообще сравнивать возможности для накопления средней американской семьи (траты на питание — 8–12 % бюджета) и российской (вдвое–втрое больше); 4) каким образом можно определить среднюю ры-

ночную цену хотя бы этой квартиры в 54 м² хотя бы на эти три года, если цены ежегодно растут на 30–40 % и т. п.

Но тут (осень 2005–осень 2006) случился 100 %-ный рост цен. Дело в том, что «слом административных барьеров», «уничтожение коррупционной составляющей в строительстве», «обуздание appetitов монополистов» и другие подобные лозунги оставались лозунгами. Поэтому предложение новостроек росло медленно. А спрос был подхлестнут ростом доходов, большими надеждами на недвижимость тех граждан, которые не знали, куда пристроить эти доходы, а также наконец-то заработавшей ипотекой. В общем, коэффициент доступности улетел вдалеку, опережая звук собственного визга.

И тогда разработчики программы «Жилище» и нацпроекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России» сказали: «Вы все не так поняли! Доступное жилье — это то, которое можно приобрести с помощью ипотеки. Как во всех развитых странах (вариант: «во всем цивилизованном мире»).

Правда? и тут у критиков возникли вопросы. О каком именно цивилизованном мире идет речь, если только декларируемая ставка по ипотечному

кредиту у нас втрое больше, чем в известных большинству развитых странах, а со скрытыми комиссиями — в четыре раза.

Но тут (осень 2008 года) к нам из-за океана пришел экономический кризис. И ипотека сдохла. Вместе с доходами большинства граждан, нуждавшихся в «комфортном и доступном». Не то чтобы граждане бросились к работникам программы и нацпроекта

а не: «Доступное и комфортное жилье — гражданам России в том же регионе». Надо повышать мобильность населения, товарищи! Как во всех развитых странах (вариант: «во всем цивилизованном мире»).

В сентябре этого года премьер-министр РФ Владимир Путин, не особо останавливаясь на итогах осуществления программы «Жилище» на 2002–2010 годы и национально-

Владимир Путин, не останавливаясь на итогах программы «Жилище» на 2002–2010 годы, сообщил, что кабинет министров скоро примет **новую федеральную программу «Жилище»** на 2011–2015 годы

за рекомендациями по своим дальнейшим действиям, но чиновники по привычке пояснили.

Пояснили так: «Во-первых, во всех развитых странах (вариант: «во всем цивилизованном мире») большинство граждан до самой пенсии живут в съемном жилье, в доходных домах. В общем, совет да любовь, плодитесь и копите. А во-вторых, название нацпроекта — «Доступное и комфортное жилье — гражданам России»,

го проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России», сообщил, что в самом скором времени кабинет министров примет новую федеральную программу — «Жилище» — на 2011–2015 годы.

Выделено на новую программу бюджет 424 млрд руб. Впрочем, что касается бюджетного финансирования, то особого недостатка не испытывала и прежняя программа. Что касается остальных параметров, то здесь ито-



ги таковы. Коэффициент доступности жилья составлял в 2004 году 3,9 (года). К 2010 году его планировалось довести до 3 (лет) ровно.

По данным директора департамента промышленности и инфраструктуры правительства РФ Александра Мишарина, коэффициент доступности жилья к концу 2009 года увеличился до 5,3 (лет). По данным Института экономики и финансов, приводимым Федеральной службой государственной статистики (Росстат), к концу 2010 года коэффициент составит 5,7–5,8 по России и 6,1–6,2 по Москве.

Другой, не менее, а точнее более, важный показатель — годовой объем ввода жилья. В 2004 году он составлял 41,2 млн м², в 2010 году должен был составить 80 млн м².

В 2009 году было сдано 59,8 млн м², в 2010-м, по наиболее оптимистичным оценкам, ожидается «на том же уровне». Причем свыше половины этих 60 млн м², учитываемых Росстатом, приходится на малоэтажное жилье, возводимое гражданами без существенной или вообще без всякой поддержки государства в виде каких-либо федеральных или региональных программ и подпрограмм. Люди просто строят за свой счет. И за свой счет подводят коммуни-

кации без всякой защиты государства от зарвавшихся монополистов. В десятках регионов — Дагестане, Кабардино-Балкарии, в Белгородской, Липецкой, Тамбовской областях, на Камчатке и во многих других — доля малоэтажного жилья превышает 90 % ввода. Впрочем, не слишком почувствовали помощь государства, даже в кризис, и застройщики многоэтажного жилья.

По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), в первом полугодии 2010 года в России было построено 21,6 млн м² жилья.

Тяжелейшим ударом для строительной отрасли стал не столько кризис, сколько господствующие в строительной отрасли формальные и неформальные реалии взаимоотношений с госорганами, сделавшие отрасль уязвимой перед кризисом. Непоправимый урон строителям и в конечном счете потребителям нанес пресловутый закон о доле в строительстве — 214-ФЗ. Он лишил строительство объекта фактически беспроцентного финансирования со стороны приобретателей жилья и вынудил девелоперов обращаться

Годовой объем ввода жилья в 2004 году составлял 41,2 млн м². В 2009 году было сдано 59,8 млн м². В 2010-м, по наиболее оптимистичным оценкам, он ожидается «на том же уровне»

За восемь месяцев — 28,5 млн м², что на 4 % меньше, чем за аналогичный период прошлого года. По оценке Российского союза строителей, из-за недостатка финансирования и высокой долговой нагрузки только в конце 2009 года 70–80 % российских строительных компаний находились на грани банкротства.

за разорительными (в полном смысле слова, как показал кризис) кредитами к нескольким крупнейшим банкам. Что дало основания подозревать эти банки в лоббировании закона.

В закон внесен уже четвертый комплект поправок, но и он больше напоминает румяна для покойника. Число объектов, строящихся по 214-ФЗ,



к осени 2008 года, на четвертом году действия, едва добралось до 16%. В кризис оно свалилось до 3,3%. Закон по-прежнему будут обходить.

Еще одним ударом, соизмеримым по последствиям с двумя вышеназванными, могут стать предложенные Минрегионом поправки в закон «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан», согласно которым индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) будет возможно только в пределах населенных пунктов. «Палочка-выручалочка» официальной статистики — частное малоэтажное строительство — может существенно пострадать, поскольку все большая его часть приходится именно на новые поселки без подряда на землях, выводимых из сельхозназначения. Из сельского хозяйства, бессмысленного, нерентабельного вокруг крупных городов просто потому, что здесь невозможно найти дешевую рабочую силу.

Земли сельхозназначения там, где они годятся только для жилищного строительства, — это только почва для коррупции. А для многих семей эти участки стали единственной возможностью улучшить жилищные условия.



Вместо жилья, которое граждане готовы строить сами, не прося у государства ни копейки, правительство в очередной раз обещает им некие 100 млн м² в год и «доступное жилье на любой вкус и ко-

шелек». Надо полагать, «на любой кошелек» — это и есть новая формула доступности жилья. Что же, как во всех развитых странах (вариант: «во всем цивилизованном мире»). **ДН**

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА



Дмитрий ДЖАМБАКЕВ,

первый заместитель генерального директора «Велес Капитал Девелопмент»

Прежде всего, нужно понимать, что представители разных сообществ понимают понятие «доступное жилье» по-разному. В частности, государство, создавая свои программы, ориентируется на ту часть населения, которая исторически стояла «в очереди на жилье». Идея продать им объект недвижимости изначально, как мне кажется, утопическая. Это категории населения, которые в свое время получали жилье бесплатно, поэтому привлечение к ним коммерческой составляющей «проваливает» весь план. Нет такой себестоимости строительства, при которой можно заплатить 0 руб.

за м², а на других условиях эти люди приобрести жилье не смогут. Более реально размышлять о доступном жилье с точки зрения коммерческой организации. Здесь есть реальные потребители (население со среднемесячным доходом примерно 100-120 тыс. руб. на семью), для которых актуальны следующие характеристики доступности: расположение в городе, хорошая транспортная доступность, метраж жилья — до 150 м²; стоимость лота не должна превышать 9-10 млн руб., формат жилья — блокированный или отдельно стоящий дом, а также квартира. Почему квартира не названа в первую очередь, спросите вы, и я отвечу, что, конечно, квартира — это самый экономичный вариант, нижняя планка, но сегодня на московском и подмосковном рынках есть предложения таунхаусов, по стоимости аналогичных стоимости городской квартиры. При этом все понимают, что жить в собственном доме или таунхаусе гораздо более предпочтительно, чем жить в квартире. А мы сейчас исходим не из минимального, а из вполне возможного доступного.

Как показывает наш многолетний опыт продаж, в районе отметки 9 млн руб. за объект происходит резкое сокращение спроса. То есть это примерно тот максимальный бюджет, на который рассчитывают сегодняшние реальные покупатели доступного жилья. Итак, произведем расчеты. 9 млн руб./150 м² = 60 тыс.

руб. за м². Соответственно, чтобы обеспечить необходимую доходность проекта со сроком окупаемости в три-пять лет с возможностью рефинансирования строительства за счет привлеченных средств, себестоимость строительного-монтажных работ должна стремиться к минимуму.

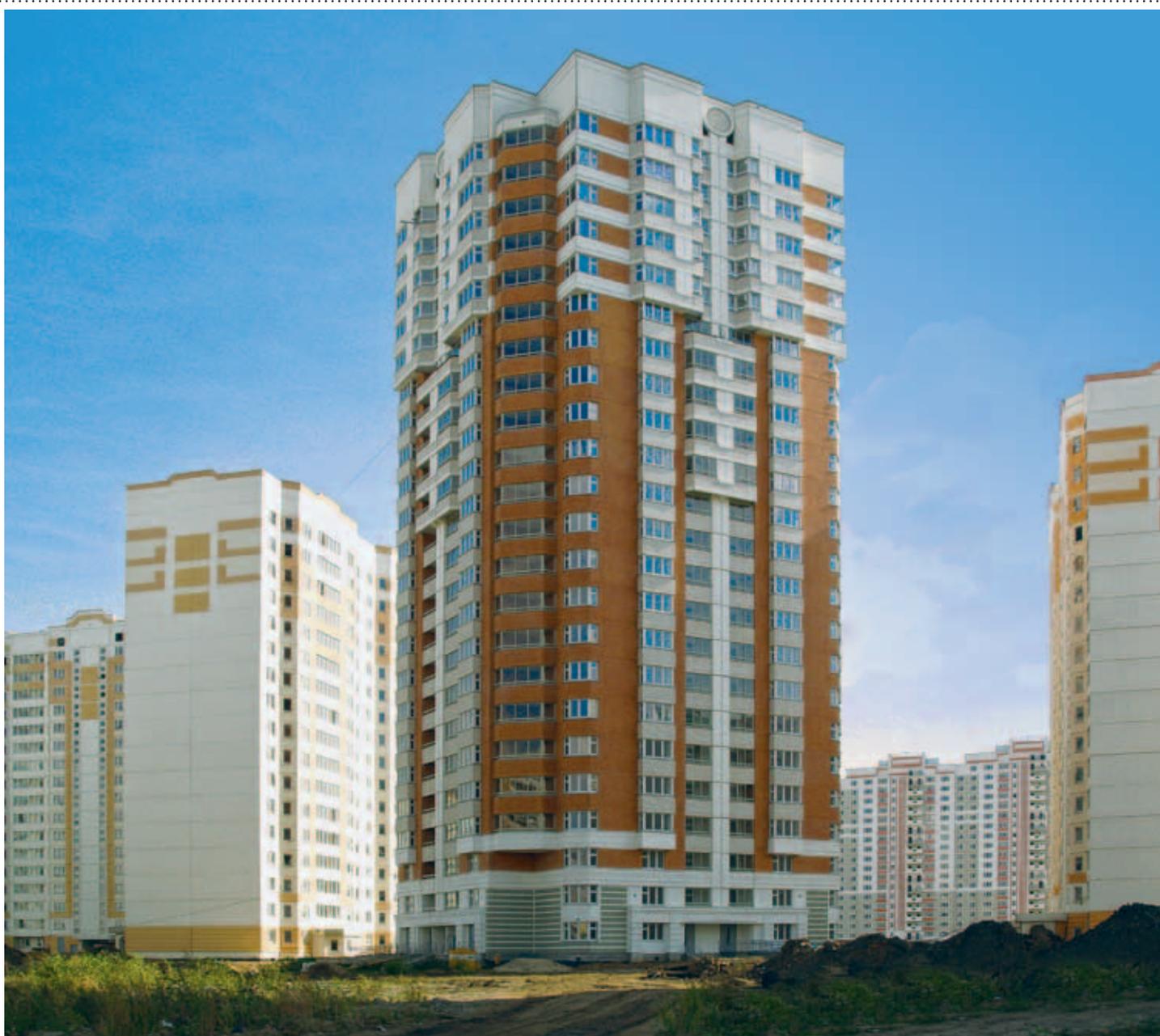
Что делает девелопер, чтобы уменьшить себестоимость? Он ищет новые технологии и проектные решения, которые могут обеспечить требуемые параметры. «Велес Капитал Девелопмент» применяет такие технологии при строительстве 80-го квартала таунхаусов «Марк Твен» ЖК «Потапово» (ЮЗАО Москвы). Вот, собственно, один из пограничных примеров объекта, соответствующего перечисленным выше характеристикам доступности.

Расположенный в черте города (жители ЖК имеют московскую прописку) в 20 мин от метро, с доступом ко всей инфраструктуре Южного Бутова, с наиболее «ходовым» метражом в 170 м² и стоимостью лота от 60 тыс. руб./м². А сейчас наша компания имеет возможность предложить рынку аналогичные объекты стоимостью от 50 тыс. руб./м² в пределах 20 км от МКАД. Такого рода объекты и соответствуют категории доступного жилья в своем сегменте в нынешних условиях рынка, тем более если учитывать все его особенности. ■

Автор: Елена ПОЛОВЦЕВА

Сейчас все или почти все материалы, посвященные **рынку недвижимости столичного региона**, принято начинать с прогнозов, зачастую весьма спекулятивных: как отразится на строительно-девелоперском бизнесе смена столичного руководства. К счастью, при подведении промежуточных «недвижимых» итогов 2010 года можно обойтись без ссылок на перестановки в верхах. Да и ближайшие перспективы развития сферы real estate связаны прежде всего не с позицией московской мэрии в ее новом составе, а с **рыночными реалиями и механизмами**, властям подвластными не всегда и не полностью.

РЫНОК — В РОСТ, ГЕОГРАФИЯ — ВШИРЬ!



Смело можно сказать, что для рынка новостроек Подмосковья лето 2010 года оказалось удачным. Просто на редкость удачным, если учесть, что впервые с осени 2008 года в сегменте наметилась тенденция роста объема предложения. Так, согласно экспертным подсчетам, в июне первичный рынок подмосковных городов был представлен 508 объектами, в июле их число сократилось до 495, но в августе планка поднялась до отметки 539 — отчасти благодаря тому, что на рынок вышло сразу несколько новых проектов. 539 — показатель, почти вдвое перекрывающий объем первичного рынка столицы. Для сравнения: если в Москве в течение лета было заявлено лишь семь новых проектов,

не совсем обделены вниманием конечных потребителей, хотя здесь на «роман с продолжением» в виде окончательной сделки вправе рассчитывать только удачно расположенные новостройки, продавцам которых не свойственна ни особая жадность, ни особая несговорчивость.

При этом особо стоит отметить: пророчества о бурном и неконтролируемом росте цен, который вроде бы должен был накрыть столичный регион с конца августа, пока не сбываются. По крайней мере, по итогам лета цены остались фактически без изменений, да и в первый месяц осени никуда особо не двинулись. В Подмосковье они так и крутятся возле средней отметки 62–65 тыс. руб. за м², в Москве ценник

Пророчества о бурном и неконтролируемом росте цен, который должен был накрыть столичный регион, пока не сбываются. По итогам лета и в первый месяц осени цены остались фактически без изменений

то в Московской области — 66, то есть почти в девять раз больше. Хотя справедливости ради стоит отметить: в данном случае на итоги этого вечного соревнования существенно повлиял большой объем нового малоэтажного жилья, появившегося в целом ряде подмосковных городов — таких, как Ступино, Химки, Нахабино, Балашиха и т.д. Если же рассматривать совокупные итоги II квартала, то, по данным аналитического портала irn.ru, число подмосковных и московских объектов-новичков в 3,7 раза превысило число новостроек, поступивших на реализацию в I квартале года.

Параллельно с ростом объема предложения продолжает увеличиваться и платежеспособный спрос. Который, если верить «коллективному бессознательному», базирующемуся на точных риэлторских выкладках, процентов на 60 сосредоточен в сегменте жилья экономкласса, полностью или почти полностью готового к проживанию. Конечно, вслед за объектами, вышедшими на финишную прямую, в зону особого внимания покупателей постепенно попадают и проекты в средней стадии готовности. Ажиотажным спрос на них пока назвать нельзя, но растущим — вполне. Проекты более высокой ценовой категории тоже

почти втрое выше и все последнее время демонстрирует колебания плюс-минус 0,1% в неделю. Никто не возьмется утверждать наверняка, сколько долго будет сохраняться подобный расклад. Но как бы там ни было потом, сейчас явно удачное время для покупки квартиры в новостройке: цены — приемлемые, а выбор — богатый.

» ВЕЛИКОЛЕПНАЯ ШЕСТЕРКА В ПОРТФЕЛЕ

В этой ситуации хватать первое попавшее нет смысла: можно походить по рынку в поисках наиболее удачного варианта. Кстати, профессионально грамотные компании-риэлторы поступают точно так же: ходят, присматриваются, сравнивают, оценивают — и только потом дают «добро». По такому пути пошел и холдинг МГСН, недавно приступивший к реализации ряда новых объектов в сегменте, который можно обозначить как «городская доступная недвижимость», — благодаря чему объем предложения холдинга в новостройках Москвы и Московской области вырос на 16 тыс. м².

«При выборе объектов для пополнения нашего портфеля мы руководствовались принципом максимального удобства для будущих жителей, — под-





черкивает вице-президент холдинга МГСН Ольга Грачева. — Все объекты расположены в районах комплексной застройки с хорошей экологией и инфраструктурой, и их объединяет удачное местоположение по отношению к «большой Москве». При этом особое внимание мы уделили репутации застройщика». В итоге и без того внушительное портфолио холдинга теперь включает сразу шесть новых проектов, в состав которых входят популярные среди покупателей строительные серии.

В числе наиболее значимых новинок, которые холдинг готов предложить своим клиентам, — микрорайон «Солнцево-Парк», строящийся на западе Подмоскovie,

в 9 км от МКАД по Боровскому шоссе, рядом с Ульяновским лесопарком. Для тех, кто привык ориентироваться по московским названиям, многое скажет соседство этого проекта со столичными районами Солнцево

и 9169 квартир), которые и сформируют три квартала многоэтажной застройки с их 500 тыс. м² жилья. Покупатели смогут выбирать между монолитными домами и зданиями серий П-44Т, П-111, П-3М, Д-25, каждая из которых известна оптимальным соотношением цены и качества. В состав инфраструктуры проекта «Солнцево-Парк» входят две школы, три детских сада, поликлиника, многоуровневый гараж, торговый центр. Рядом с микрорайоном будет расположен торгово-развлекательный комплекс, который по сути загорождает жилые кварталы от магистрали. А Ульяновский лесопарк и живописный пруд на реке Ликова наверняка станут излюбленным местом отдыха солнцепарковчан.

Новый, 22-й микрорайон Балашихи, расположенный в северной части города в 8 км от МКАД, тоже может похвастаться соседством с лесопарком — он носит название Озерный и отлично подходит для отдыха. В 22-м микрорайоне идет активное строительство, которое помимо жилых домов включает возведение двух трехэтажных и двух пятиэтажных паркингов. Детские сады и школа, детский клуб и спортплощадки, магазины и кафе — лишь часть объектов инфраструктуры, которые поступят в распоряжение местных жителей.

Сразу три новых проекта, которыми теперь занимается холдинг МГСН, имеют прописку в г. Железнодорожном — на улицах Юбилейной, Кооперативной и в Кучине. Первый — это новый микрорайон, занимающий площадь 5,1 га в центре города, между ул. Юбилейной и ул. Калинина. Семь панельных корпусов серии П-44Т (17-этажных и переменной этажности, со встроено-пристроенными нежилыми помещениями на первых этажах) возводятся в месте столь экологически привлекательном, столь и инфраструктурно развитом. Рядом находятся две школы, детский сад, центр дет-

“ Мы остановили выбор на **самых удачных предложениях** сегодняшнего дня и готовы предложить их своим клиентам. В будущем мы планируем **привлечь новые объекты**, которые будут также интересны покупателям ”

и Новопеределкино. В состав нового микрорайона войдут 26 жилых корпусов (в общей сложности —

ского творчества, многочисленные магазины, а также лесной массив с живописными местами отдыха и органи-

зованными лыжными трассами. Всего в микрорайоне будет 1488 квартир (общей площадью 86 476 м²), которые сдаются без отделки. Также проектом предусмотрено строительство гостевого паркинга на 200 машиномест.

Жилой дом на Кооперативной улице возводится в новом микрорайоне, который от МКАД отделяют всего 12 км, а от станции «Железнодорожная» — всего пять минут ходьбы. Излишне говорить, что городская инфраструктура — в распоряжении местных жителей, а природный уют им гарантирует находящийся неподалеку лесной массив.

Третий адрес — микрорайон «Южное Кучино». Он раскинулся на площади около 9,5 га, и сюда, на станцию «Кучино», до которой 10 мин ходьбы, каждые 7–10 мин отправляются электрички с Курского вокзала. Жилой фонд микрорайона представлен шестью 17-этажными домами серий П-44Л и П-44Т, рассчитанными в общей сложности на 18 141 трехкомнатных квартир общей площадью от 37,2 до 84,2 м² (сдаются без отделки). Что же касается инфраструктурного фонда, то здесь особо стоит отметить планы по строительству мно-

гофункционального центра, автостоянки закрытого типа на 915 машиномест, а также организацию 275 машиномест для временного хранения автомобилей на придомовой территории.

Наконец, отныне холдинг МГСН «представляет интересы» жилого комплекса, расположенного в Восточном округе Москвы и входящего в состав района Косино-Ухтомский. 3 км, отделяющие Кожухово от МКАД — важная, но далеко не единственная характеристика этого проекта массовой застройки, обращающая на себя внимание. В списке его преимуществ и близкое соседство с природно-историческим парком «Косинский», чьи озера единственные в Москве имеют ледниковое происхождение, пользуются славой священных и издавна посещаются паломниками со всей России, и развитая инфраструктура, которая постоянно пополняется новыми паркингами, спортивно-оздоровительными центрами и магазинами, и — самое главное — перспектива строительства линии «легкого» метро и новой трассы «МКАД-Кожухово». В состав микрорайона входят панельные дома серий И-155 и П-44Т, школы и детские

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



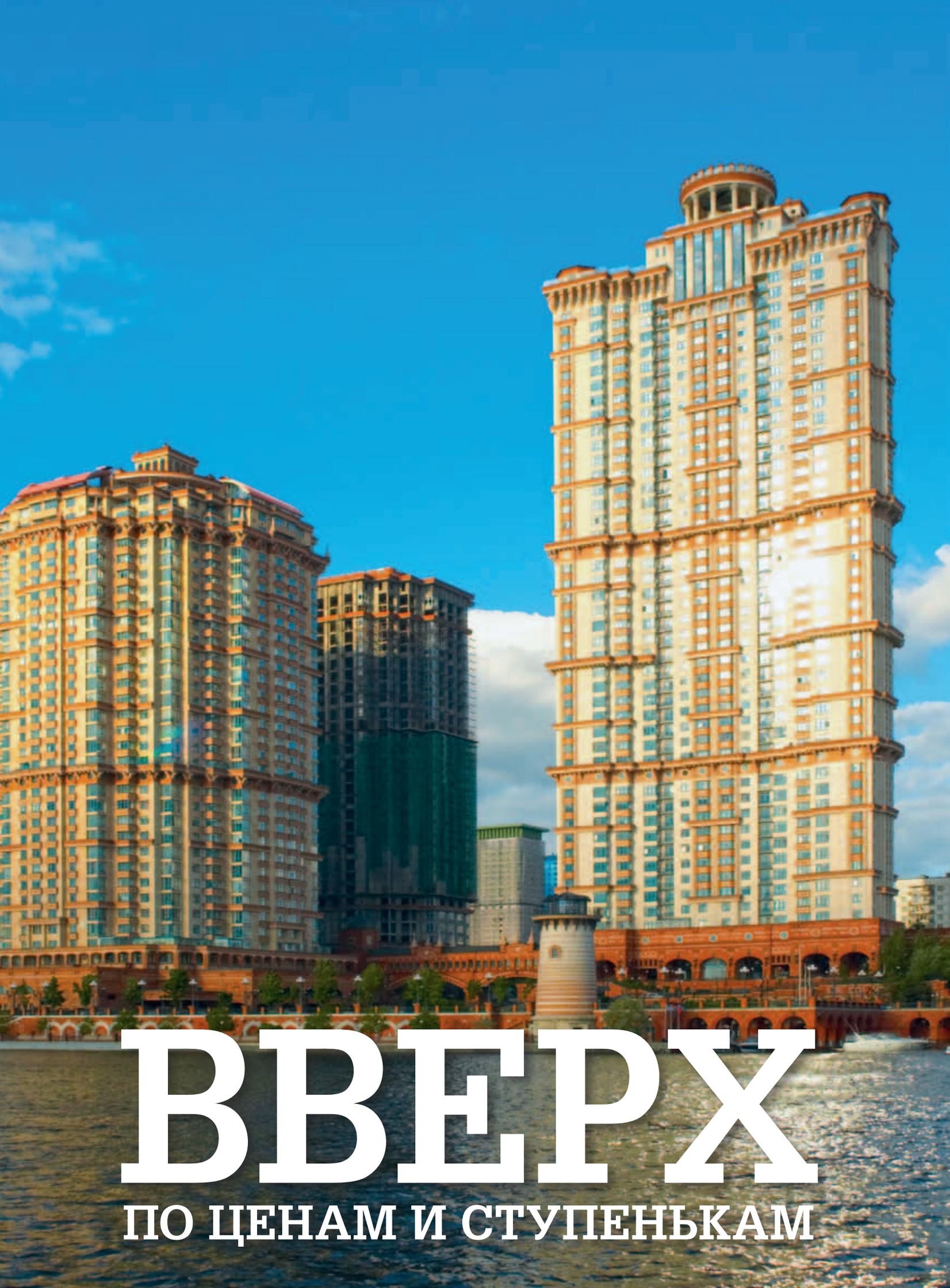
ООО «МГСН»
МГСН

МОСКОВСКАЯ ГОРОДСКАЯ СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ

сады, строящийся многоуровневый паркинг. Словом, Кожухово — классический пример комплексного, то есть максимально продуманного освоения территории.

Не исключено, что вскоре портфель холдинга МГСН в очередной раз пополнится: «Мы остановили свой выбор на самых удачных предложениях сегодняшнего дня и теперь готовы предложить их своим клиентам, — отмечает Ольга Грачева. — В ближайшем будущем мы планируем привлечь новые объекты, которые будут также интересны покупателям». Теперь важно, чтобы рынок не подкачал и предложения дня завтрашнего были еще интереснее нынешних, сохраняя при этом и географическую привлекательность, и ценовую лояльность. ■





ВВЕРХ

ПО ЦЕНАМ И СТУПЕНЬКАМ

Автор: Сергей РОМАНОВ

Москва многоэтажна. От старых **особнячков в один–два этажа** до сталинских высоток и мираксовских небоскребов в Деловом центре. Стали модными и **многоэтажные жилые комплексы**, в состав которых входят несколько зданий, причем каждое — разной этажности. Чем выше проект, тем **прибыльнее для девелопера** окажется его строительство. А у покупателя недвижимости появился **широкий выбор**. Ведь кто-то мечтает жить под облаками, а кто-то «приземлен» и доволен тем, что каждое утро может видеть, как рядом с окном постепенно наливаются багрянцем листья клена.

Между прочим, проектная этажность может не всегда совпадать с реальной. Самые хитрые и оборотистые застройщики ради дополнительной прибыли готовы втихую приплюсовать к утвержденному проекту этажик-другой. Практика известная, особенно когда реконструируются или подвергаются капитальному ремонту старые здания. Но и с новостройками случаются такие же истории. Один старый начальник участка рассказывал, дескать, приняли как-то на работу они нового прораба и после объяснения его основных функций отправили на объект. В обед новобранец, немного растерянный, сообщил руководству, что в доме, в котором уже шли отделочные работы, этажей больше, чем в проекте. Руководство посмеялось, мол, новичок неопытный, что-то напутал, но все же запросило у проектной организации свежие чертежи. А в них строение и в самом деле было спроектировано не шести, а пятиэтажным. Махнули рукой: дом почти построен, да и заказчику виднее, сколько строить этажей, возможно, и ошибка произошла. Но новичок оказался парнем дотошным, поехал на другой объект того же заказчика, где по проекту строился комплекс малоэтажных домов. В чертежах — трех-четырёхэтажные домики, а наяву — уже отстроенные семиэтажные коробки, еще не успевшие обзавестись кровлей. При «разборках» заказчик объяснил, что уже «на уровне фундамента» появилось много потенциальных покупателей, которые хотели бы иметь квартиру не ниже четвертого этажа. И дело с рук сошло...

»» ПЕРВЫЙ — ОПАСНО, ПОСЛЕДНИЙ — ПРЕКРАСНО

Вообще, по словам риэлторов, в многоэтажных новостройках первыми раскупаются квартиры на средних этажах. «Это связано с тем, что, даже несмотря на высокую стоимость по сравне-

нию с нижними этажами в таких квартирах более привлекательные видовые характеристики», — объясняет **Ольга Новикова, ведущий аналитик компании «НДВ-Недвижимость»**. — А вот квартиры на нижних уровнях привлекают клиентов низкими ценами».

«Как среди новостроек, так и на вторичном рынке, — подтверждает **Наталья Ракова, генеральный директор АН Great reality**, — наиболее востребованы квартиры на средних этажах. Например, если это 16-этажный новый дом, в первую очередь раскупаются квартиры на этажах от 4-го до 8-го. Первые и последние этажи в домах экономкласса потенциальные клиенты особо не почитают. Последнего еще по советской привычке остерегаются из-за возможных протечек крыш, либо свежа память, что отечественные лифты часто ломаются, а подниматься по два–три раза в день, ска-

ческой инфраструктуры или служебные помещения, причем во всех ценовых сегментах.

Интересно и другое наблюдение: внутри Садового кольца и в промышленных районах стали пользоваться спросом последние этажи. Во-первых, в центре города покупателя привлекает возможность присоединения чердачных помещений, что позволяет существенно увеличить площадь квартиры. Во-вторых, и экологи внесли свою лепту, обнародовав информацию, что, начиная с четвертого–пятого этажей и выше и воздух чище, и исключен риск, что при очередном урагане на балкон или в окно завалится сломавшийся тополь или липа.

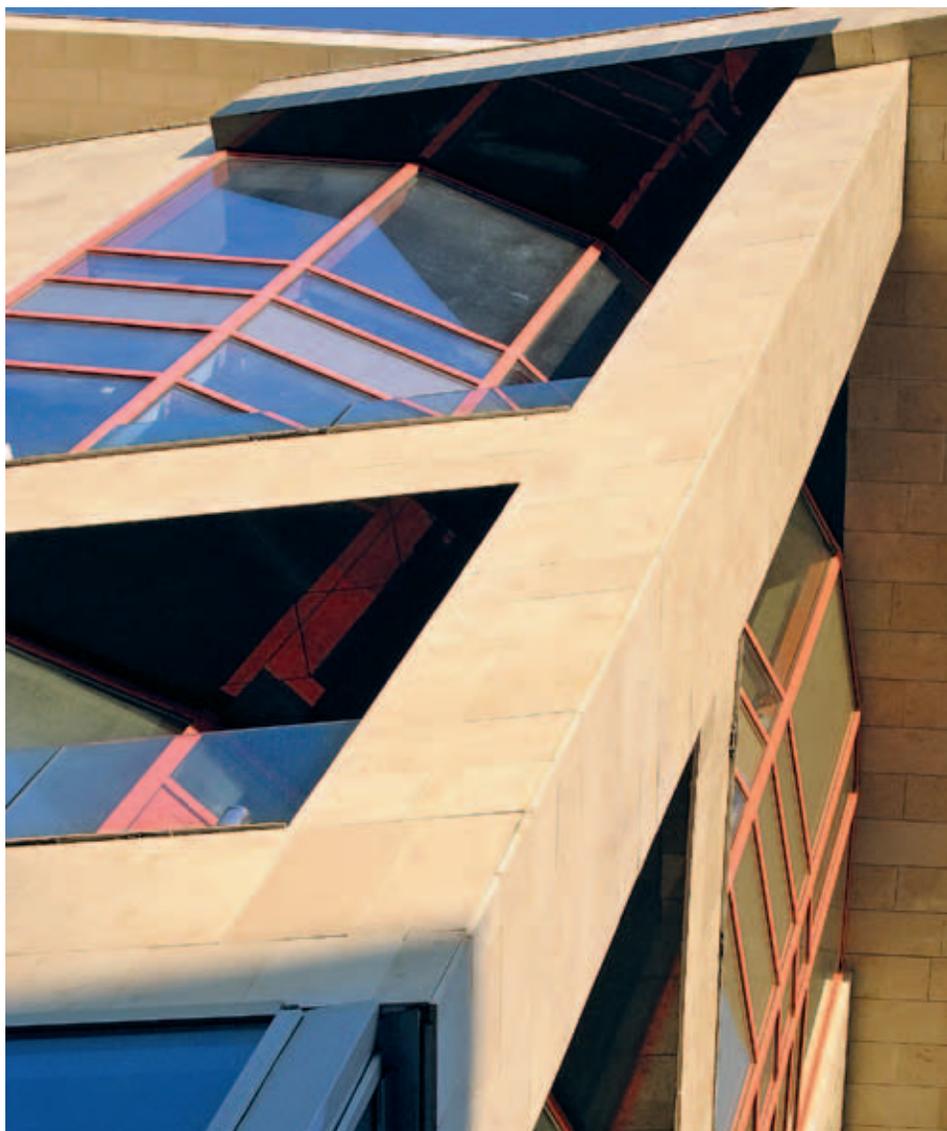
«Практика показывает, — резюмирует **Ирина Романова, руководитель отдела маркетинга и PR ГК «Пионер»**, — что выбор этажа покупателем во многом зависит от са-

Проектная **этажность** может не всегда совпадать с реальной. Самые хитрые и оборотистые застройщики ради дополнительной прибыли готовы **втихую приплюсовать** к утвержденному проекту этажик-другой

жем, даже на 10-й этаж не каждому под силу». Первый же всегда считался холодным и небезопасным. Зазеваешься — вор-форточник проникнет в окно. Кстати, и последние два этажа довольно часто атакуются ворами-десантниками, которые по веревке спускаются либо на балкон, либо через не запертое в летний зной окно и проникают в квартиру. А если дверь в подъезд не оборудована надежным кодовым замком, между первым и вторым этажами всегда вертится какая-нибудь подозрительная публика или на ночлег пристраиваются бомжи. К счастью, в современных новостройках первые этажи практически всегда «уходят» под точки коммер-

мого объекта и его месторасположения. Если рядом установлена постоянно гудящая подстанция или проходит оживленная автотрасса, то квартиры на нижних этажах приобретают разве что малобюджетные покупатели. В то же время жилье на самой высоте с панорамными видами города из окон, где те же магистрали блещут многоцветьем передвигающихся машин, наоборот, многим кажутся привлекательными. Но если дом притаился в тихом местечке, возле парка, сквера или пруда, наверняка найдется много желающих на нижние этажи».

А вот в сегменте элитной недвижимости, по мнению **Виктории**



Артемьевой, исполнительного директора департамента элитных квартир компании Paul's Yard, как в новостройках, так и на вторичном рынке, если позволяют средства, предпочитают отдавать верхним этажам. Они являются хоть и дорогими, но престижными и ликвидными. Тут и захваты-

высотности в высшем сегменте все не уместен. В настоящих элитных домах, как считают многие эксперты, больше восьми этажей быть не может.

» РАЗ СТУПЕНЬКА ПЛЮС КОПЕЙКА

В большинстве новостроек квартиру на первых двух-трех этажах мож-

него, а иногда и предпоследнего этажа цена также может упасть процентов на 5–7. Аналогичная ситуация и на вторичном рынке. Да и сами покупатели «низкого» жилья изначально понимают, что в будущем такую квартиру опять же без дисконта продать будет сложно, а потому в свою очередь рассчитывают на весомую скидку, которая в зависимости от площади квартиры и ее общей стоимости может достигать до \$10 тыс. При этом квартиры на средних уровнях при однотипных планировках и видовых характеристиках могут иметь одну и ту же стоимость. Так, в микрорайоне «Царицыно» двухкомнатная квартира площадью 65,27 м² на четвертом этаже выставляется по цене 5,5 млн руб., а на 15-м точно такая же уже дороже на 500 тыс. руб. «В ЖК «Богородский», — приводит еще один пример Ольга Новикова, — двухкомнатная квартира площадью 73,5 м² на третьем этаже стоит 7,27 млн руб., а на 15-м — 7,54 млн руб. Эксперты нашей компании считают, что разница в стоимости м² в домах экономкласса не должна быть слишком большой. Лучше всего, когда она находится в диапазоне от 1 до 5 тыс. руб. Иногда повышение происходит с каждым последующим этажом, иногда одинаковая цена устанавливается на несколько этажей, например с 1-го по 4-й, и повышается также на несколько этажей. То есть с 5-го по 8-й или 10-й, на идентичные квартиры она тоже будет одинаковой».

«А вот в «элите» стоимость м², как правило, уже напрямую зависит от этажа, — говорит **Екатерина Гурьева, руководитель отдела продаж городской недвижимости компании IntermarkSavills.** — Чем выше расположена квартира, тем «круче» ее цена. Нередко, например, между квартирами на 3–4-м и 5–6-м этажах с точки зрения видовых характеристик существенной разницы может и не быть, однако стоимость все равно будет существенно отличаться». Так, в домах на Остоженке, Патриарших прудах или в районе Арбата квартира на втором этаже может стоить \$20–25 тыс. за м², а на последних — до \$40 тыс.

«В бизнес-классе, в частности в ЖК «Скай Форт», цена также растет с каждой ступенькой вверх, — высказывает свои наблюдения **Оксана Дивеева, директор департамента продаж жилой недвижимости компании Blackwood.** — С каждым последую-

Первые и последние этажи в домах экономкласса клиенты особо **не почитают**. Последнего остерегаются из-за возможных **протечек крыш** и поломки лифта, первый же всегда считался **холодным и небезопасным**

вающие виды на город, и отличная инсоляция. Зато первыми раскупаются опять-таки средние этажи. Ввиду того, что световые и видовые характеристики уступают верхним этажам, они дешевле». Хотя разговор о чрезмерной

но сторговать на 5–10% дешевле, чем скажем, на четвертом и выше. А в практике Натальи Раковой бывали случаи, когда стоимость квартиры на первом этаже была даже на 20% дешевле, чем на четвертом. Разве что у послед-

щим этажом стоимость м² увеличивается на 1–3%. Исключение составляют квартиры, обладающие уникальными видовыми характеристиками или наиболее удачными планировками, — они независимо от этажа всегда дороже других».

Был случай, когда пожилая пара, продав четырехкомнатную квартиру на втором этаже, решила купить жилье в новостройке спального района. В этот раз мечтали разместиться выше: второй этаж изрядно приелся,

Выберет такой покупатель себе квартиру на 15-м этаже, а потом ходит со своей второй половиной по мебельным магазинам с модным журналом по интерьерам, разыскивая, к примеру, точно такой же «угловато-угрюмый» диван, который его супруга увидела на страницах издания. Порой новоселам «высотной» квартиры и невдомек, что массивный шкаф или диван, скорее предназначенный для отельных холлов и конференц-залов, можно перевозить и устанавливать толь-

щи нецензурных выражений тоже старался повлиять на процесс подъема. Кожаный диван, наконец, достиг лоджии уже в изрядно помятом и поцарапанном виде. Общими силами его перетаскивали в комнату, предварительно рассадив все стекла в балконном стеклопакете. Увидев, в каком состоянии был доставлен предмет, женская половина отчаянно визжала, а жене молодого предпринимателя постоянно подносили ватку, смоченную нашатырем. Через десять минут в квартиру позвонил другой новосел уже с десятого этажа и в качестве иска предъявил сломанный указательный палец на правой руке, которым он старался уберечь кухонное окно от навалившегося на него дивана. Интересно, что соседка по этажу, руководившего подъемом снизу, через пару часов жена обнаружила почему-то совсем в другой квартире. Итог сей басни таков: если уж приобрели квартиру на верхних этажах, то и мебель нужно подбирать такую, чтобы можно было поместить в грузовой лифт.

В другой раз одной бабуле, которая в годы СССР была комсомольской активисткой, дети решили подобрать «однушку», причем на первом или втором этаже. Старушке за 80, хотя ее неугомонности могли бы позавидовать начинающие пенсионеры. Отличалась бабушка к тому же повышенной строптивостью и своенравием. Беднягириэлтор устала подбирать варианты: то старухе не нравится, это не так. Пересмотрели десяток — все не то. И тут, махнув рукой, брокер решила

“ В бизнес-классе цена растет с каждой ступенькой вверх. С каждым последующим этажом стоимость м² увеличивается на 1–3%. Исключение составляют квартиры с уникальными видовыми характеристиками ”

да и на Москву свысока хотелось поглядеть. Сначала выбрали десятый этаж, откуда открывался вид на лес, но когда узнали, что тремя пролетами вниз и цены ниже, решили провести осмотр на седьмом. А потом оказалось, что на четвертом девелопер готов сбросить еще несколько процентов. Словом, и в этот раз поселились на втором.

Хотя эксперты отмечают, что ценообразование в каждом конкретном случае носит индивидуальный характер и зависит не только от уровня, но и от местоположения объекта, жилой площади, этажности дома, планировок. «Каждый застройщик, — подтверждает Ирина Романова, — по своим расчетам и выкладкам выстраивает политику ценообразования. Есть примеры, когда независимо от этажа все квартиры в комплексе стоят примерно одинаково. Зато от площади жилья цена м² на том или ином этаже может существенно различаться».

» ВОЗРАСТ СТАРШЕ – ЭТАЖ НИЖЕ

Около 90% покупательских запросов, особенно в высотках бизнес-класса, приходится непосредственно на верхние этажи. И в отсутствие разнообразия предложений, так как два года почти ничего не строилось, цены на них с каждым днем поднимаются. Интересна и публика, заселяющая их. Тут и дети богатых родителей, которые шикарно себя чувствуют в квартирах-студиях, и многодетные семьи, и средней руки бизнесмены.

ко в готовом состоянии. Некоторая мебель и вовсе не предназначена для разборки. Был случай, когда семья новоселов так и не смогла впихнуть диванище в грузовой лифт. Глава семьи, из молодых, но смысленных предпринимателей, где-то договорился с водителем огромного подъемного крана Hitachi. Через полчаса «мебелину» удалось прицепить к тросу на стреле, и подъем на 15-й этаж начался. Диван крутился, извивался, то и дело норовил каким-нибудь углом выбить чье-нибудь окно. Внизу собралась масса советчиков, одни из них кричали «вира», другие — «майна», а в квартире наверху собралась вся принимающая сторона дивана. Хозяин с лоджии при помо-





отвезти ее на край Выхина и показать квартирку в «хрущобе», на втором этаже, куда бомжи и те не соглашались переселяться. Бабка, понятное дело, квартиру тоже забраковала. Но когда выходили во двор, увидела толпу своих сверстниц, которые о чем-то громко спорили с представителем вида мужчинами. Оказалось, пенсионерки протестовали против представителей компании, которые, скупив несколько квартир на первом этаже, решили устроить в них магазин по торговле лакокрасочными изделиями. И наша старушка сразу ввязалась в спор, а через час, когда пенсионерки общими усилиями все же разогнали мужиков, и вовсе согласилась на квартиру на втором этаже. Словом, как была в былые годы активисткой, такой и осталась.

Ольга Новикова склонна придерживаться мнения, что если квартира приобретается для пожилого человека, то при ее выборе преимущество отдается нижним этажам — по крайней мере, их «путешествие» по подъезду не требует помощи лифта, который в отечественных условиях, как уже говорилось, склонен либо ломаться, либо надолго застревать между этажами вместе с пассажирами. Но есть и при-

верженцы последнего этажа, которые предпочитают не иметь соседей сверху.

А вот Наталья Ракова не взялась систематизировать по возрастным категориям покупателей, которые стараются поселиться на тех или иных этажах. По ее мнению, жилье на первом этаже могла бы приобрести как пожилая дама, так и пара молодоженов, которую устраивает достаточно низкая цена квартиры. Что касается элитного сегмента, то Виктория Артемьева на 100% уверена, что в этом секторе четкого разделения предпочтений этажности в зависимости от возраста и вовсе не наблюдается. Элитные дома высокими не бывают, и лифты в них не ломаются.

»» ПОДСКАЖЕТ РИЭЛТОР

Однажды в офис агентства недвижимости вломился разгневанный покупатель с женой и тестем в качестве поддержки. С порога объявил риэлторов мошенниками, утверждая, что они занимаются двойными продажами квартир. Мужик стучал кулаком по столу заместителя директора, тесть угрожал прокурором, жена истерично выжимала пропитанный слезами носовой платок. Все претензии сводились к тому,

что в новенькой квартире, купленной в новостройке, уже кто-то установил мощную металлическую дверь. Выехали на место — и в самом деле дверь стоит. Когда дождались «самовольца», оказалось, что друзья-товарищи, когда ордер хорошенько обмыли на работе, поехали в новостройку помочь установить товарищу новую дверь. По дороге еще добавили и до того «накушались», что перепутали этажи. Вместо 17-го установили новую дверь на 7-м. И если бы не риэлторы, которые смогли успокоить новоселов, быть бы большой драке. Договорились, что хозяин квартиры на 7-м оплатит половину стоимости уже установленной двери, но поможет обознавшемся с переносом вещей.

Но ладно этажи, случалось и так, что в новых жилых комплексах, состоящих из нескольких строений, новоселы путали даже корпуса, добавляли к стандартным новые дверные замки, а потом менялись ключами. Девелоперы и риэлторы утверждают, что при сдаче крупного дома один-два новосела обязательно перепутают либо квартиры, либо этажи, либо корпуса, хотя в планах, выдаваемых при заключении договора, все четко прописывается.

Но задача риэлтора, работающего с продажей жилья в новостройках, не только довести покупателя до порога его собственной квартиры, но и показать ее достоинства и по возможности скрыть недостатки. Например, место для сбора и выноса мусора с третьего и тринадцатого этажа будет смотреться из идентичных квартир поразному. В окна на 3-м даже может проникать запах, зато с 13-го до мусорки дольше добираться. «А что касается нелегальных этажей, — замечает Виктория Артемьева, — то главная задача риэлтора и заключается в том, чтобы найти на них «своего» покупателя. Чтобы продать квартиру на первом или втором, мастер, проявляя профессионализм и опыт, «бьет» прежде всего на дешевизну такого жилья. Покупателя можно найти для квартиры на любом этаже. Жилье на первом будет настоящей находкой для семьи, в которой имеется колясочный инвалид. А художник или мечтатель будет рад и последнему этажу». Главное, вовремя скрыть недостатки и почаще обращать внимание на достоинства квартиры. На каком бы уровне она ни находилась. ■

ВЫБРАТЬ ЛУЧШЕЕ за среднюю цену

Какова сегодня средняя стоимость квадратного метра жилья в Москве? Мнения специалистов и аналитиков на это счет очень разнятся, многие вообще предлагают не принимать этот термин в расчет, считая его некорректным. Поскольку каждый объект недвижимости по-своему уникален, даже каждая квартира в любой новостройке индивидуальна и имеет свои отличные от других потребительские и видовые характеристики.

Однако многие покупатели жилья в Москве предпочитают ориентироваться на какие-то средние значения. И если отбросить в сторону все разночтения в подсчетах и желание многих специалистов в угоду своим сиюминутным интересам зависить либо, наоборот, занижить реальные цифры, в сухом остатке останется одна цифра — \$4700 за м². Именно она на самом деле наиболее точно отражает текущую ценовую ситуацию.

Но что интересно: если ранее за эти деньги можно было рассчитывать лишь на покупку квартиры в новостройке экономкласса, то сегодня рынок предлагает в той же ценовой нише и очень интересные предложения хорошего бизнес-класса. В числе прочих (и немногочисленных!) специалисты особое внимание рекомендуют обратить на два объекта Группы Компаний ПИК. В первую очередь речь идет о новом жилом комплексе бизнес-класса «Английский квартал», который возводится ГК ПИК в самом центре по адресу ул. Мытная, вл. 13.

Этот жилой комплекс состоит из двух многоэтажных зданий переменной этажности от 11 до 14 этажей и 17-этажной круглой башни и представляет собой индивидуальный проект в монолитном исполнении с двухуровневой подземной автостоянкой. В жилом комплексе расположено 949 квартир, из них 800 апартаментов, 143 квартиры-студии и 6 пентхаусов, площадью от 44 до 386 м². Во всех вариантах, кроме студий, предполагается наличие второго санузла. Некоторые квартиры имеют выход на эксплуатируемую кровлю, где можно оборудовать комфортабельную зону отдыха. Квартиры предлагаются без отделки или полностью отремонтированными в классическом или современном стиле.

Придомовые территории «Английского квартала», разумеется, будут огорожены. Дворовые территории — озеленены с использованием индивидуально разработанных решений для оформления зон прогулок и отдыха: тут будут клумбы и газоны в английском стиле за стилизованной низкой огра-

дой, стилизованные скамьи для отдыха и телефонные будки, фонари наружного освещения, зоны для выгула собак.

Расположение жилого комплекса очень удобно — он находится между Садовым кольцом и Третьим транспортным. А близость таких транспортных артерий, как Ленинский проспект, улицы Большая Якиманка, Большая Полянка, предоставляет жителям большую свободу передвижения. При этом стоимость квартир в жилом комплексе «Английский квартал» составит от 144 тыс. руб. за м², что, несомненно, является одним из лучших предложений в своей ценовой группе.

Хотя у ГК ПИК оно далеко не единственное. Ведь для кого-то центр — самое лучшее и привлекательное место для проживания, а кому-то хочется выбраться поближе к окраинам. Вторую группу покупателей заинтересует вариант приобретения квартир в новом жилом доме юго-запада Москвы, на ул. Миклухо-Маклая, вл. 31-33, квартал 44-47, к. 6. Это современный пятисекционный панельный дом серии «КОПЭ-М-Парус», переменной этажности — от 18 до 22 этажей. Здесь расположатся 1-2-3-4-комнатные квартиры общей площадью от 42 до 101 м², отличительной особенностью которых станут просторные светлые комнаты с эркерами и видовые балконы и лоджии, а площадь кухни составит 10 м².

Первый этаж дома займут нежилые помещения, в которых смогут разместиться офисные учреждения и социально-бытовые объекты. Во дворе дома предусмотрены детская игровая площадка и зона для активного отдыха, а на прилегающей к дому территории запроектирована гостевая автостоянка.

Однако помимо привлекательных технических характеристик этот адрес имеет и великолепные видовые характеристики, связанные с его месторасположением. Неподалеку от этого объекта Группы Компаний ПИК расположены 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 составит от 128 тыс. 750 руб. за м² (менее \$4 тыс. за 1 м²). Это меньше средней стоимости жилья в Москве. Но потребительские характеристики данного предложения значительно лучше параметров большинства столичных новостроек. ■



КВАРТИРУ В ВАШЕМ ДОМЕ
ВОЗМОЖНО ЧЕРЕЗ СРОЧНЫЙ ОБМЕН
РАССМОТРИМ ЛЮБЫЕ ВАРИАНТЫ
223-70-76

КУПЛЮ КВАРТИРУ
223-70-76

КУПЛЮ КВАРТИРУ
223-70-76

КУПЛЮ КВАРТИРУ
223-70-76

КВАРТИРУ

в Вашем доме.

Юридические консультации.
Безопасность проведения сделок.

тел. **937-7574** (многоканальный)
Чистопрудный б-р, д. 13, стр. 2

Куплю
квартиру
тел. **937-7574**

Куплю
квартиру
тел. **937-7574**

Куплю
квартиру
тел. **937-7574**

КРУПНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
СНИМЕТ ЖИЛЬЕ

ДЛЯ СВОИХ СОТРУДНИКОВ
в разных районах Москвы

Рекомендации с места работы, оплата в любой форме,
возможно за несколько месяцев вперед

Наличие мебели не обязательно

Застрахуем Ваше жилье за собственный счет

645-99-39, 8-499-408-90-75 (круглосуточно) Николай Васильевич

Организация снимет жилье
Николай Васильевич
645-99-39
8-499-408-90-75

Организация снимет жилье
Николай Васильевич
645-99-39
8-499-408-90-75

Организация снимет жилье
Николай Васильевич
645-99-39
8-499-408-90-75

Организация снимет жилье
Николай Васильевич

СРОЧНО
КУПЛЮ

в Вашем доме
рассмотрю

любой вариант
тел. **740-13-71**

КУПЛЮ
КВАРТИРУ
740-13-71

КУПЛЮ
КВАРТИРУ
740-13-71

СЪЁМ
без правил

Автор: **Варвара РЕДИНА**

Аренда жилья в Москве. С ней сталкивается большинство приезжих и молодых москвичей, у которых **нет средств на собственное жилье**, но есть желание жить отдельно от родителей. Сталкивалась с этим и автор статьи, приехав в Первопрестольную из одного солнечного города на юге России, и ее многочисленные друзья и знакомые из разных уголков нашей необъятной родины. И каждый раз **с приключениями, приятными и не очень.** О них-то и пойдет сегодня речь.

Сразу признаюсь, имея за плечами солидный опыт аренды жилья, очередной раз (съема квартир) я переживаю заново, с бурными эмоциями и возмущениями. Казалось бы, уже пора привыкнуть и понимать, что тебя ждет. А именно: тотальное хамство, ложь и унижение как со стороны арендодателей, так и со стороны риэлторов. Но нет — каждый раз, как в первый класс.

Чтобы не быть голословной, начну по порядку и с примерами. Порцию хамства получаешь сразу, как только набираешь номер, чтобы подробнее разузнать о приглянувшемся варианте. Не важно, риэлтор или собственник жилья на другом конце провода. С первых минут разговора тебе дают понять, что ты отнимаешь у них драгоценное время, задавая пустые и глупые вопросы, и что заинтересован в найме квартиры именно ты, но никак не они. Выскажете претензию, не сомневайтесь — бросят трубку.

Большинство риэлторов используют один ловкий психологический прием, чтобы избежать неудобных им вопросов: они начинают просто-напросто вас высмеивать — мол, вы такие глупые вопросы задаете, будто приехали в столицу из амазонских лесов. Естественно, ни одному здравому человеку не хочется выглядеть дураком, поэтому решаешь, что лучше промолчать и не задавать «примитивных» вопросов. А риэлтор между тем, добившись нужной реакции смущения, «впаривает» удобный ему вариант. А потом получается, что вместо «однушки» с холодильником и «стиралкой» за \$800 тебе предлагают пустую «двушку» за \$1000. Но выясняется это уже на месте. Риэлтору то что — он водит клиентов на показ квартиры группами, как в музей. Одним больше, одним меньше — разница невелика. Только вот скидки на групповое посещение не предоставляются.

»» МЕТОД АФЕРИСТА

В очередной раз напомним об основных методах работы риэлторов. К уже

озвученным можно добавить то, что риэлторы, как правило, никогда не называют настоящий номер квартиры, этажа, подъезда, а порой и дома. Чтобы вы его не опередили и не встретились с собственником жилья раньше. А то вдруг сумеете договориться и, добавив к ежемесячной стоимости аренды лишнюю тысячу рублей, вместе с арендодателем придете к выводу, что риэлтор в ваших отношениях — третий лишний.

Уже упомянутые групповые просмотры устраиваются не только для экономии времени. Это очередной психологический прием: вас все время торопят, не давая времени подумать, а когда в затылок дышит толпа таких же страждущих, вы готовы взять первое попавшееся, так как кажется, что в противном случае вам точно ничего не достанется.

В кризисные времена, когда желающих снять столичное жилье поумнишилось и толпы на просмотр квартиры собрать ну никак не удавалось, говорят, риэлторы стали работать парами. Один играл риэлтора, а второй — потенциального квартиросъемщика. Понятно, что эффект от одного конкурента не тот, что от толпы, но и он делал свое дело, стимулируя сомневающегося арендатора к быстрому принятию положительного решения. Надо признать, риэлторы очень быстро и ловко освоили основной принцип работы «наперсточников».

»» ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ДЕФЕКТЫ

Одним из типичных недостатков большинства риэлторов является «плохое зрение», причем феноменальное, избирательное. Описывая квартиру, которую они, как уверяют, видели воочию, как правило, они перечисляют лишь одни достоинства. Когда же на месте всплывает масса явных неприятных деталей, риэлтор удивленно разводит руками — надо же, действительно из трубы подванной бьет фонтан, и ремонт был лет «дцать» назад, а я и не заметил.

К плохому зрению можно добавить и неважнецкий слух. Вроде бы слушают, но точно не слышат. Звонишь в агентство, просишь подобрать варианты, подробно описывая, что тебе нужно, а что нет. Конкретный пример: искали «однушку» в районе Преображенской площади, в пешеходной доступности от метро, с мебелью и бытовой техникой, включая стиральную машину. Как и обещали, звонят и предлагают вариант: «Однушка» в районе станции метро «Академика Янгеля», мин 15 на автобусе, все есть, кроме стиральной машины и спального места». Вежливо отказавшись от первых трех подобных вариантов, на пятый раз задаю откровенный вопрос: «Издаётеесь?» И слышу ответ: «У вас слишком высокие требования. Вы так вообще в Москве ничего не снимете и поедете к себе домой (акцент на последних словах)». Видимо, слова «высокие» (требования) и «конкретные» у риэлторов стоят в одном синонимичном ряду.

»» ЭКОНОМНЫЙ ПРОСЧЕТ

Но все же самая не любимая риэлторами тема для обсуждения — договор аренды. «Конечно, все по закону, мы иначе и не работаем, у нас серьезная компания», — любят уверять они, пока не услышат вопрос о возможности нотариального заверения этого документа. Тут тебе начинают неохотно объяснять, что договор заключается на год без пяти дней, потому что так решил хозяин, а в этом случае договор не требует обязательного заверения у нотариуса.

Риэлторы, конечно, не договаривают: в 99 случаях из 100 именно они убеждают хозяев заключить договор на этот срок — так, дескать, можно скрыть, что жилье сдается, а значит, собственник получает прибыль, с которой нужно платить налоги. Надо признать, алчность в подавляющем большинстве случаев кричит громче осторожности, и арендодатель соглашается с доводами и сроками риэлтора, не задумываясь, что так он риску-



ет нажить массу проблем в случае, если ему достанутся непорядочные жильцы.

В результате «грамотной» работы риэлтора в зоне риска оказываются и хозяин квартиры, и жильцы. Хотя, как показывает практика, у первых

ные застолья, которые заканчивались, как это принято в России, разборками и мордобитием. В итоге соседи извели жалобами хозяйку квартиры, и она решила распрощаться с непутевыми квартирантами. Тех предложение бы-

Риэлторы используют ловкий психологический прием, чтобы избежать неугодных им вопросов: начинают вас высмеивать — мол, вы такие глупые вопросы задаете, будто приехали в столицу из амазонских лесов

неприятности случаются все же редко. Но, как говорится, метко. У одной моей знакомой, которая сдает жилье, с последними квартирантами произошел конфликт. Жильцы оказались людьми веселыми, и даже чересчур: почти каждый вечер они устраивали шум-

стро выселиться обидело, и они решили отомстить хозяйке. Разорванные в клочья обои, поцарапанная гвоздем полированная мебель, разрезанный ковролин и линолеум, прожженные окурками шторы и разбитая раковина в ванной окончательно убедили мою

знакомую в том, что она была не права, когда послушалась «добрых» советов экономного риэлтора.

» ПРИЮТ ДЛЯ СИРЫХ И УБОГИХ

Когда речь идет о поведении собственников, возникает другая крайность. Нередко хозяева чувствуют себя хозяевами сдаваемой квартиры в полном смысле слова, а потому не видят ничего зазорного в том, чтобы, пробегая мимо, зайти в ваше отсутствие в свою квартиру на часок-другой попить вашего чая из вашей чашки, забрать забытую на антресолях лампу или чемодан или просто-напросто посетить туалет. И не дай бог в это время квартира будет не убрана. Объяснений вам не избежать.

В моей собственной «арендной» жизни уже дважды были случаи найма квартиры с домашними питомцами — нет, не моими, а хозяйскими. Оба раза (в первом случае милая пудель Джеза, во втором — старый рыжий кот Чубайс) зверушки должны были прожить со мной всего пару недель до того момента, пока им не найдется новое «достойное пристанище». И в обоих случаях животные оставались жить в квартире столько, сколько и я (хотя, наверное, даже больше), так как «достойного пристанища» для них так и не удалось найти, а выкинуть бедных тварей на улицу рука не поднималась ни у хозяина, ни у меня. Таким образом, я получала в компанию себе животных, которым не могла в силу занятости обеспечить должный уход и внимание, а хозяева — неограниченный доступ в сдаваемую квартиру (под предлогом навестить «любимого» питомца). Вот такой вот ход котом.

Хотя и это не самое страшное. У моей хорошей знакомой на «подселении» оказался великовозрастный и не вполне благополучный сын хозяйки. На все возмущения девушки хозяйка отвечала: «Его и так жена выгнала из дома, не могу же я, родная мать, его не приютить». Естественно, как и в случае с «котопсом», выяснилось это уже после того, как деньги за квартиру были отданы в ласковые руки доброй хозяйки. В итоге обманутая девушка была вынуждена съехать через два дня, оставив собственнице немалую сумму денег и часть вещей.

Конечно, все эти нюансы, включая время и частоту посещения квартиры собственником, можно прописать

в договоре, но, как уже было сказано, в подавляющем большинстве случаев договоры аренды в Москве не заверяются у нотариуса, а значит, не имеют никакой юридической силы.

»» СОГЛАСОВАНИЕ ЖИЗНИ

Вся система аренды жилья у нас построена так, что арендатор, хотя и платит собственнику немалые деньги за жилье, чувствует себя в этом самом жилье никем, в лучшем случае — непрошеным гостем. Понятным и вполне логичным выглядит обычное требование кардинально не переставлять хозяйскую мебель в квартире и не менять местами высокогабаритную технику. Но ведь иногда подобные требования доходят до абсурда. Совсем недавно моя подруга жаловалась на то, что уже второй год хозяйка арендуемой ею квартиры не позволяет поменять ей износившиеся шторы в кухне, аргументируя тем, что это подарок покойной бабушки и вообще своим рисунком они очень хорошо сочетаются с балконной решеткой.

Естественно, все подобные нюансы, детали и требования выясняют-

ся уже после того, как квартира снята и денежки за нее «уплочены». Однако и до момента вселения квартиросъемщиков ждет немало испытаний. Для начала предстоит пройти унижительную процедуру смотрин. Сперва риэлтор, а потом и арендодатель задают вам массу вопросов, самые невинные из которых — вопросы о национальности, уровне дохода и планах на будущее. Для «подстраховки» проверяют па-

в кухне придется согласовывать с хозяевами, но и личную жизнь. При этом, услышав подобные вопросы с вашей стороны, собственники тут же делают оскорбленное лицо, а число требований и ограничений к вам с их стороны возрастает в геометрической прогрессии.

Перечень обоюдных претензий, курьезных случаев и ситуаций можно продолжать еще долго. Здесь материала наберется не на одну ста-

Все нюансы, включая время и частоту посещения квартиры хозяином, можно прописать в договоре, но, как правило, договоры аренды в Москве не заверяются у нотариуса, а значит, не имеют юридической силы

спорт и удостоверение (пропуск) с места работы. А потом возьмут с вас честное слово (читай — пропишут в договоре), что на время действия документа вы обязуетесь не заводить животных, детей, для одиноких — не выходить замуж, жениться. В противном случае арендодатель вежливо попросит вас из квартиры. Не только цвет штор

— на целую книгу. И похоже, что проблема взаимоотношения арендаторов и арендодателей в России такая же вечная, как проблема отцов и детей. Так что всем сдающим и снимающим хочется посоветовать проявлять больше терпения и доброты, а риэлторам — купить учебник по этике и прочитать его. **ДН**



Последние несколько лет в нашей стране обязательно проходят под каким-нибудь лозунгом. То «Год семьи» объявят, то «Год ребенка» или «Год равных возможностей». И вроде бы понятна необходимость обозначить на конкретный период **приоритетный участок работы**, но невольно появляются опасения: а последуют ли за красивыми призывами **реальные действия?** И на фоне возникающих вопросов особенно приятно получать **убедительные ответы.**

НЕ СЛОВОМ, А ДЕЛОМ



Конец сентября ознаменовался действительно важным событием. В новом микрорайоне «Южное Кучино», расположенном в городе Железнодорожный, Группа Компаний «МОРТОН» и Главное командование внутренних войск МВД России объявили об успешном завершении реализации госконтракта на участие в долевом строительстве по программе обеспечения жильем военнослужащих-очередников. Внутренние войска получили 629 квартир в микрорайоне «Южное Кучино» и жилком комплексе «На Юбилейной».

»» КРИЗИС НЕ ПОМЕХА

В ноябре 2009 года в результате открытого аукциона, проводимого в рамках программы обеспечения постоянным жильем военнослужащих-очередников ВВ МВД России, ГК «МОРТОН» был подписан контракт участия в долевом строительстве многоквартирных жилых домов в Железнодорожном на общую сумму 2,2 млрд руб. Уже спустя восемь месяцев первые новоселы получили ордера на новые квартиры. Даже в разгар кризиса компания смогла сохранить высокий темп реализации президентской программы. Благодаря эффективному партнерству бизнеса в лице ГК «МОРТОН» и государства, обеспечивающего необходимый объем финансирования, проект удалось сдать в рекордные сроки.

В настоящее время военнослужащим-очередникам, согласно госконтракту, передано 40,84 тыс. м² жилья в новых микрорайонах компании. При таких темпах реализации программы, по мнению Главного командования ВВ



Министерства внутренних дел, к 2012 году удастся полностью решить задачу обеспечения постоянным жильем всех очередников внутренних войск.

»» ВСЕ ПРОЗРАЧНО

Главное командование внутренних войск с апреля 2008 года было наделено полномочиями обеспечивать военнослужащих и их близких жильем из специализированного жилфонда, формируемого за счет средств федерального бюджета либо за счет средств тех структур, в интересах которых внутренние войска выполняют возложенные на них задачи. На практике Главное командование стало отдавать предпочтение программам собственного строительства и закупки жилья. Выбранная схема получения площадей является наиболее прозрачной, а стоимость квадратных метров — контролируемой.

По словам генерала армии **Николая Рогожкина**, **главнокомандующего внутренними войсками МВД РФ**, реализованный совместно с «МОРТОН» контракт по строительству жилья — наглядное доказательство эффективного использования целевых бюджетных средств. По госконтракту стоимость м² с учетом чистовой отделки составила 53,9 тыс. руб., а средняя цена по городу Железнодорожному в ноябре 2009 года превышала 60 тыс. руб.

»» МОЩНОСТИ ХВАТИТ

Президент ГК «МОРТОН» **Александр Ручьев** подчеркнул, что участие в аукционах на строительство жилья для госструктур является отдельным важным направлением деятельности компании. «Далеко не все застройщики готовы строить жилье для госструктур, выполняя все необходимые условия и соблюдая сроки исполнения обязательств по госконтрактам. Наша компания имеет необходимые мощности и многолетний опыт строительства крупных жилых объектов, что позволяет нам предлагать оптимальные условия по цене и качеству строительства на открытых тендерах, выигрывать их и успешно реализовывать проекты в срок», — утверждает глава ГК «МОРТОН».

Город Железнодорожный — далеко не единственный пример успешного участия компании в госконтрактах. Сейчас «МОРТОН» в рамках федеральной программы «Жилище» ведет строительство жилого квартала на 24 дома общей площадью 480 тыс. м² для Минобороны РФ в городском округе Балашиха. Госконтракт на возведение домов был заключен в мае 2009 года, его стоимость составила 17,1 млрд руб. Весной 2010 года началась активная реализация госконтракта с ВВ МВД РФ на строительство пятисекционного дома на 259 квартир общей площадью 20,7 тыс. м² в Зеленограде. Стоимость госконтракта — 1,3 млрд руб.

»» ЗАСЛУЖЕННОЕ ДОВЕРИЕ

Участие ГК «МОРТОН» в открытых тендерах государственных структур на строительство жилья наглядно свидетельствует о социальной активности компании и ответственном подходе к бизнесу. Неудивительно, что «МОРТОН» пользуется заслуженным доверием со стороны госструктур.

Проекты, реализованные компанией, удачно сочетают быстрые сроки строительства и высокое качество. Для того чтобы убедиться в этом, достаточно пройтись по уютному



микрорайону «Южное Кучино», расположенному в пойме реки Пехорка, или заглянуть в ЖК «На Юбилейной» в центре Железнодорожного. Территории всех микрорайонов ГК «МОРТОН» обязательно благоустраиваются, рядом с домами оборудуются детские игровые площадки, паркинги.

»» ВРЕМЯ ДЕЙСТВОВАТЬ

На сегодняшний момент необеспеченность жильем остается главной социальной проблемой Вооруженных Сил России, и решать ее нужно без промедлений. Период лозунгов прошел — наступило время действовать. В ГК «МОРТОН» не словом, а делом участвуют в социальной политике государства. И нравственный подход компании к работе служит наглядным примером для других застройщиков. ■

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

Авторы: Галина УЛЬЯНОВА, Михаил ЗОЛОТАРЁВ

В Европе **игорные дома** возникли еще в Средние века. Карточные игры в XVIII–XIX веках настолько распространились, что игорный **бизнес процветал**. Дошло до того, что количество потерянной недвижимости, растроченных капиталов и разбитых судеб стало подрывать основы общественного спокойствия. Было решено **«искоренить заразу»**. В 1839 году закрылись игорные дома во Франции, чуть позже — в Англии. В 1868 году был издан закон о закрытии игорных домов в Германии, и знаменитые заведения в Баден-Бадене, Эмсе, Висбадене, Гамбурге и других местах исчезли, будто бы их и не было.

АЗАРТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Здание Московского купеческого собрания (Купеческий клуб) на Малой Дмитровке.
Архитектор И.А. Иванов-Шиц. Начало XX века. (Сейчас — театр «Ленком»)

Единственным заповедным местом в Европе, где игорные дома сохранились, стало крохотное княжество Монако на берегу Средиземного моря. Сюда, в небольшой, но вечно праздничный город Монте-Карло, и двинулись азартные игроки.

Русских игроков в Монако всегда ожидали с воодушевлением. Чего стоил только приезд миллионера Н. Д. Стахеева (заработавшего свои капиталы на торговле хлебом, чаем, текстилем и вином по всей России): когда он появлялся в Монте-Карло, то, как говорили, курс акций казино сразу повышался.

Для Стахеева игра была наркотиком, он уходил из казино с остановившимся взглядом, что-то безумно шепча, и на следующий день в надежде отыгратья вновь был в числе первых посетителей.

Переехав в Москву, уроженец города Елабуги Стахеев мощно вкладывал деньги в недвижимость, в частности, купив огромный доходный дом (стоимостью под миллион рублей) на Тверской, дом № 6 на Мясницкой, дом № 3 в Лубянском проезде — всего 11 дорогостоящих зданий. Купить-то купил, а потом стал ездить в Европу, где увлекся игрой. Играл сразу по-крупному, точно иллюстрируя наблюдение Федора Михайловича Достоевского о русских за границей, что «русским вообще ужасно хочется показать.., что у них необъятно много денег».

Видя, как муж спускает один дом за другим и все тратит на игру, предусмотрительная супруга Стахеева переписала на себя роскошный особняк на Новой Басманной, № 14 (где после революции разместился Центральный дом детей железнодорожников, а лет тридцать назад в роскошных интерьерах снимали фильм «Семнадцать мгновений весны»).

Проигрыши Стахеева были такими оглушительными, что, по слухам, после революции 1917 года в эмиграции во Франции он до своей смерти в 1933 году жил на пенсию, которую ему платило то казино, в котором он просядил особенно крупные суммы. Не зря говорят, что «судьба — злодейка, а жизнь — копейка».

Но вернемся к карточной игре. Хотя игорные дома повсюду (кроме Монако) запретили, азарт-то остался кипеть внутри. Вот и переключились все на карточную игру. А как еще отдыхать после трудов праведных? Ведь тогда телевизоры, компьютеры и даже автомобили еще не существовали. Короче: фильм с футболом не посмотришь, на компьютере не поиграешь и в интернете не побродишь, да что там — в путешествие не поедешь, если нет собственного конного выезда, многочисленной прислуги да капитала в придачу.

Что ж прикажете делать долгими зимними и не зимними вечерами? Вариантов немного. Съездить на бал — но не всяк охотник «танцевать». Заняться вышиванием или бисероплетением — тоже на любителя... И вот есть вариант, который подходит для всех, — перекинуться в картишки. Можно и небольшой банк составить, так сказать-с, банчок...

Откуда пошла карточная игра? Откуда взялись сами карты — эта «экипировка» игры?

Изобретение карт приписывается сразу нескольким народам, наиболее часто из которых называют два — китайцев и индусов. Нет твердого мнения о времени появления карт в Европе. Одни считают, что первые игорные дома возникли в Италии еще в XII веке, другие пишут, что первое документальное свидетельство об игральных картах можно



Монте-Карло. Казино

датировать 1379 годом. Очевидно только то, что, как и шахматы, карточная игра пришла в Европу из Азии.

Четыре масти карт отражают время их возникновения — XIV–XV века, когда расцвела рыцарская культура. Масти изображают четыре главных предмета в рыцарской жизни. Трефы — эмблема меча, пики — эмблема копья, бубны — эмблема герба, черви — эмблема щита. В XV веке обозначения мастей получили вид, который дошел до наших дней, и соответствующие французские названия: черви (coeur), бубны (carreau), трефы (trefle), пики (pique).

Страсть к игре достигла наивысшего накала при дворе французского «короля-солнца» Людовика XIV в конце XVII–начале XVIII веков. Это повальное увлечение сопровождалось шулерством, причем шулеры проникали даже в самые аристократические кружки игроков. И вот тут выигрыши и проигрыши в карты отражались на судьбе недвижимого имущества игравших. На карточных долгах прогорали владельцы роскошных замков. Вчерашние баловни судьбы закладывали и перезаклаживали особняки, а то и вовсе вынужденно продавали их.

А что же в России? Слава богу, что мы всегда запаздывали лет на двести–триста по сравнению с Европой не только в хорошем, но и в плохом.

Карты у нас появились в XVII веке, и отношение к ним сразу было, мягко говоря, настороженное. В 1649 году при



Голубая карточная в новом здании московского Купеческого клуба на Малой Дмитровке. Архитектор И.А. Иванов-Шиц. Начало XX века.



Карточная в новом здании московского Купеческого клуба на Малой Дмитровке. Архитектор И.А. Иванов-Шиц. Начало XX века.



Большая карточная в здании московского Купеческого клуба на Малой Дмитровке. Архитектор И.А. Иванов-Шиц. Начало XX века.

царе Алексее Михайловиче появился фундаментальный свод законов под названием «Соборное уложение», в котором говорилось, что надо с игроками в карты поступать как с ворами, а именно: бить кнутом и отрубать руки и пальцы. Видимо, такие воспитательные приемы должны были отбить пагубную страсть... В 1696 году появился еще один закон, предписывавший наказывать тем же «битьем кнутом» не только застуканных за игрой, но и подозреваемых в том, что у них есть карты. Если при обыске карты находили, то следовало наказание (см. выше).

Российское государство противодействовало карточной игре строго. При Петре I издали Воинский устав, по которому запрещалось на деньги играть в карты или кости военным. Дальше — больше. Запретили играть на деньги всем, а если кого ловили, то накладывали штраф, сумма которого была втрое больше суммы, поставленной на банк. Короче, кто хотел больше выиграть, того больше и штрафовали. А чтобы стимулировать поимку картежников, треть штрафа (как было записано в законе) шла в награду доносчику.

Но народ играть не переставал, а наоборот, игра ширилась. Да и что было делать, к примеру, помещикам в своих разбросанных по нашей бескрайней территории усадьбах в долгие зимние вечера — ведь зима у нас, даже если брать по минимуму, шесть месяцев в году. Так, под завывающие вьюги и играли. Как говорил Иудушка Головлев своей маменьке: «Теперича в поле очень нехорошо. Ни дороги, ни тропочки — все замело. Опять же волки. А у нас здесь и светленько и уютненько, и ничего мы не боимся. Сидим мы здесь да посиживаем, ладком да мирком. В карточки захотелось поиграть — в карточки поиграем; чайку захотелось попить — чайку попьем».

Различались игры азартные (jeux de hazard), зависящие, как написано в толковом словаре Даля, «не от искусства, а от одного счастья», то есть везенья. И игры коммерческие — где «входит в расчет уменье». Наиболее сложными из коммерческих игр в Европе считался ломбер, а в России — винт.

В 1761 году в законах Российской империи сделали различие между азартными играми (их запретили) и коммерческими (их разрешили, если ставка была, как говорится, «по маленькой»). Так и написали, что, мол «позволяется употреблять игры в знатных дворянских домах, только ж не на большие, но на самые малые суммы денег, не для выигрыша, но единственно для препровождения времени».

Через двадцать лет — следующий закон, где сентиментально подтвердили, что «буде игра игроку служила забавою или отдохновением посреди своей семьи и с друзьями и игра не запрещена, то вины нет». Но если же игра «служит промыслом», дом, где играют, «открыт день и ночь для всех людей без разбора», и игра дает «прибыток запрещенный», то тут уж полиция может с игроками не церемониться.

В начале XIX века игроков в азартные игры привлекали к суду, а с 1842 года и не только игроков, а всех, присутствовавших при азартной игре.

А народ, несмотря на наказания, все больше игрой увлекался. Ведь не поспоришь, что азарт в характере русского человека: в самых безвыходных ситуациях мы не теряем надежды на какие-то гипотетические шальные деньги, на быстрое и чудесное обогащение...

Чтобы играть, но играть «в рамках приличия», игру завели в клубах, которые стали возникать в России в конце XVIII века по образцу английских аристократических клубов. Первый клуб так и назывался — Английский.

В «первопрестольной» Москве во второй половине XIX—начале XX веков было несколько мест, где вечерами (точнее, ночами) шла карточная игра. Это уже упомянутый Английский клуб, Охотничий, Купеческий и Немецкий клубы, Литературно-художественный кружок. Считалось, что там играли «по маленькой», но ходили слухи, например, что богач Михаил Морозов проиграл за ночь в Купеческом клубе миллион рублей.

В каждом клубе в то время состояло от 300 до 800 членов. Платили членские взносы. Но на самом деле доходы общественных клубов пополнялись главным образом от игры в карты. На «картежные» деньги и капиталы на развитие этих «общественных организаций» накапливались, и помещения арендовались, а потом и собственная недвижимость приобреталась.

Вот, например, Купеческий клуб, созданный в Москве в 1786 году. За 60 лет (1863–1913) доходы клуба составили примерно 7,7 млн руб. 16 % принесли членские взносы. А больше 50 % (4,1 млн руб.) шло с доходов

дицию для уничтожения. Выносить карты из клубов запрещалось законом.

С 1905 года, по новым правилам, даже в течение суток одной колодой нельзя было играть долго. Была введена обязательная перемена карт в 12 часов ночи, а затем через четыре часа после начала игры.

Ежегодная выручка от карточных игр особенно возросла в Купеческом клубе с 1897 года. В начале XX века она составляла по 200 и более тысяч рублей в год. (Если принять эквивалент по товарному паритету, то в переводе на современные деньги это составило бы более \$4 млн в год.)

Откуда брались штрафы? Их платили те, кто засиживался за картами после официального закрытия клуба в два часа ночи. Далее каждые полчаса охваченный манией игры завсегда-тай оплачивал проведенное им время



гальбик, покер, палки, каба, бостон, шкотт. Запрещались игры: макао, баккара, стрекоза. Старшины клубов давали подписку, что будут нести ответственность перед полицией.

Но азарт пересиливал все запреты. В 1888 году генерал-губернатор распорядился о запрещении в московских клубах карточной игры под названием «железная дорога» (в просторечии «железка»). Но с наступлением глубокой ночи в «железку» играли на самые крупные ставки. В 1908 году — повторный строжайший приказ о запрещении «железной дороги». И что же? Да ничего. 29 января 1909 года полиция внезапно нагрянула в Купеческий клуб. Был составлен акт о том, что в «железку» играли 30 человек. Клуб был закрыт по приказу московского генерал-губернатора на один месяц.

Получая значительные доходы от карточной игры, клубы вкладывали свои капиталы, естественно, в самое надежное — в недвижимость. Они обзаводились собственными зданиями.

Когда в 1909 году у Купеческого клуба истек срок аренды здания на Большой Дмитровке и его владельцы (кстати, члены клуба) Бахрушины подняли годовую арендную пла-

Масти карт изображают **четыре главных предмета рыцарской жизни**. Трефы — эмблема меча, пики — копья, бубны — герба, черви — щита. В XV веке обозначения мастей получили вид, **дошедший до наших дней**

от карточной игры. Эти суммы складывались от продажи карт (1,5 млн руб.) и от взимания штрафов (2,6 млн руб.).

По закону, утвержденному высочайшим повелением царя Александра II в 1868 году, воспрещалось продавать карты иностранные и играные. Всякий раз играли только новыми картами. На территории России допускались к использованию только карты, изготовленные на государственной (императорской) фабрике, и все доходы от продажи передавались на содержание приютов для детей-сирот. Использованные карточные колоды запечатывались и отправлялись из клубов через специальную экспе-

в карточной комнате Купеческого клуба по прогрессивной шкале.

Например, в 2 часа 30 минут ночи надо было заплатить 30 коп., чтобы играть следующие полчаса, а в 5 часов 30 минут утра — уже 38 руб. 10 коп. Поскольку ставки бывали и в десятки тысяч рублей, то 38 руб. были пустяком (для сравнения: килограмм свежей осетрины стоил 1 рубль, а самая дешевая корова — 30 рублей).

Ходили слухи, что ночами шла игра не только в разрешенные, но и в запрещенные игры. Разрешались игры: винт большой и малый, преферанс, ералаш, вист, экарте большое и малое, пикет, рамс большой и малый, безик,



Дом Литературно-художественного кружка на Большой Дмитровке. Фото начала XX века

ту с 14 до 36 тыс. руб., было решено, что надо завести собственный дом. И не какой-то там, а соответствующий представлениям о купеческом шике. Средства позволяли — накопленный капитал Купеческого клуба составлял в это время более 500 тыс. руб. Старшины и другие влиятельные лица Купеческого клуба собрались и рассмотрели приемлемые варианты — почти 20 элитных объектов недвижимости, выставяемых на продажу в центре Москвы. Каждый ценой от 400 до 700 тыс. руб. В качестве одного из вариантов рассматривался даже особняк вдовы Саввы Морозова — «готический замок» на Спиридоновке (тот, где сейчас Дом приемов МИДа), однако хозяйка запросила колоссальную цену 700 тыс. руб., и это было многовато.

Судили-рядили, ездили-смотрели. Но потом решили, что не хочется уез-

Одним из условий для нового дома клуба было требование устроить не менее четырех карточных комнат, общей площадью 120 квадратных саженей (около 550 м²).

По проекту архитектора Иванова-Шица было возведено роскошное здание клуба. Его строительство обошлось в 448 919 руб. Это здание с чудесными интерьерами в стиле модерн знакомо многим — сейчас здесь театр «Ленком». А до того, как в бывшем здании Купеческого клуба в 1933 году поселился театр (в 1936 году получивший имя Ленинского комсомола), дом успел побывать штабом анархистов, коммунистическим университетом имени Свердлова и кинотеатром.

Рьяная игра в карты шла в Литературно-художественном кружке. Так назывался элитный клуб богемы, возникший в Москве в 1898 году. Был арендован у богачей Востряковых трех-

ланты и их поклонники», — упоминал завсегдатай клуба писатель Николай Телешов (зять миллионера-чаеоторговца и текстильщика Карзинкина).

Здесь собирались сливки литературно-художественной Москвы. Чего стоят только самые звонкие имена — Шаляпин, Станиславский, Немирович-Данченко, Серов, Коровин, Васнецов... Частенько заезжали политические деятели либерального толка, депутаты Государственной думы.

Председателем кружка был вначале известный драматург и актер Малого театра князь Александр Сумбатов, блестяще игравший на сцене под псевдонимом Южин. Когда Сумбатов-Южин ушел с поста, чтобы стать управляющим труппой Малого театра, то в кружке его сменил не менее знаменитый персонаж — поэт Валерий Брюсов. Литературно-художественный кружок проводил шумевшие на всю Москву концерты, лекции, диспуты собиравшие толпы зрителей.

Но наиболее острые ощущения посетителям доставляла карточная игра в верхнем зале. Здесь за столиками, покрытыми зеленым сукном, играли все ночи напролет. Особым интересом игроков и зрителей пользовались «золотые» столы, где минимальной ставкой был золотой десятирублевик.

Да и о страстной игре самого князя Сумбатова ходило немало историй. Вот одна из них.

Время приближается к утру. Густое кольцо зрителей вокруг игрового стола. Сумбатов-Южин в десятый раз мечет банк. Девять раз он уже выиграл. В банке 25 тыс. руб. Сумбатов-Южин продолжает метать: «Даю карту!» Выигрывает в десятый раз. В банке пятьдесят тысяч. Сумбатов-Южин вновь бесстрастно произносит заветную фразу: «Даю карту».

Все ждут верного проигрыша и ставят последние деньги в расчете сорвать сумбатовский банк. Как вспоминал очевидец, писатель Вересаев: «Глаза горят, лица бледны, руки дрожат». Сумбатов-Южин выиграл в одиннадцатый раз. И всех охватил «тот мистический ужас перед удачей, который знаком только игрокам». Тогда Сумбатов-Южин поставил в двенадцатый раз. У присутствующих все деньги уже были вложены, и вдруг раздался тихий старческий голос: «Позвольте карточку. По банку». Это был табачный фабрикант-

Проигрыши миллионера Стахеева были такими **оглушительными**, что, по слухам, в эмиграции во Франции он до конца своих дней жил **на пенсию от казино**, в котором он просадил особенно крупные суммы

жить далеко от насиженного в течение 70 лет места на Большой Дмитровке и стоит поискать что-то поблизости. В конце концов купили за 250 тыс. руб. земельный участок под застройку у госпожи Александры Ивановны Медокс на Малой Дмитровке и объявили конкурс архитектурных проектов.

этажный дом на Большой Дмитровке. «Близ полуночи... в кружок со всех концов Москвы стекались отыгравшие спектакль артисты, редакторы и писатели, окончившие дневной труд, секретари газет, через час отправлявшиеся на ночную работу — выпускать завтрашний номер, и разного рода та-

миллионер Бостанжогло. Он подписал чек на 100 тыс. руб. и положил на стол.

Когда открыли карты, то у Сумбатова-Южина было пять очков, а у Бостанжогло — победоносная десятка. Банк был сорван. Аристократическая выдержка и актерский талант спасли Сумбатова-Южина. Князь «барственным жестом провел рукою по лбу и спокойно-небрежным тоном сказал: «Ну, а теперь пойдем пить красное вино!»

Карточная игра приносила Литературно-художественному кружку надежный доход. Например, в сезоне 1914–1915 годов общий приход был 122300 руб., из них от продажи карт 21500 руб. и от штрафов 51350 руб. В следующем сезоне 1915–1916 годов всего 146000 руб., из которых от продажи карт 22900 руб., и от штрафов 72100 руб. Изредка раздавались протесты, что, мол, «стыдно клуб сливок московской интеллигенции превращать в игорный притон». На это с улыбкой возражали, что тогда надо повысить членские взносы раз в десять–двадцать (ежегодно взносы приносили 15 тыс. руб., то есть в шесть раз меньше, чем карты) да нанять помещение поскромнее, чем трехэтажный особняк Востряковых (о качестве этого дома красноречиво говорит тот факт, что после революции туда въехал Московский городской комитет партии, а после него — прокуратура СССР).

И критики замолкали, а интеллигенция Серебряного века продолжала наслаждаться жизнью.

За помещение в доме Востряковых кружок платил 26 тыс. руб. в год. Много. Но зато: анфилада просторных залов с мягкой мебелью и картинами по стенам; роскошный читальный зал библиотеки, где на комфортабельных турецких диванах можно было читать новейшие заграничные и русские журналы и смаковать книжные редкости. Буфет с изысканным, но недорогим меню и тончайшими винами. Многочисленные услужливые официанты в зеленых фраках с золотыми пуговицами (зарплата им превышала членские взносы в полтора раза). Что еще желать?

Все технические новинки тут же осваивались. Появилось электричество — с избытком осветили все анфилады и залы, не жалея 7 тыс. руб. в год. Возникла возможность поставить телефоны (а они стоили тогда по-

больше, чем сегодняшние мобильные из дорогих) — поставили.

И опять о недвижимости. Капиталы у Литературно-художественного кружка почти за 20 лет накопились серьезные, перевалившие за полмиллиона рублей. По примеру Купеческого клуба решили обзавестись собственным зданием.

В 1915 году Литературно-художественный кружок приобрел владе-

100–105 квадратных саженей (450 м²), из них одна большая около 35 квадратных саженей (более 150 м²)» с помещением для хранения карт (примерно 10 м²).

В жюри пригласили архитектурных знаменитостей — Шехтеля, Машкова, Клейна и других. Победил проект С. Чернышева, выдержанный в стиле итальянской дворцовой архитектуры эпохи Возрождения.

Ежегодная выручка от карточных игр в начале XX века составляла минимум **200 тыс. руб.** Если принять эквивалент по товарному паритету, то в переводе на современные деньги это было бы **более \$4 млн в год**

ние по Малой Дмитровке у наследников Макаровых. Покупка обошлась в 137 тыс. руб. Был объявлен всероссийский архитектурный конкурс. На строительство здания отводилась сумма 400 тыс. руб.

Проекты должны были включать обязательно: зрительный зал на 650–700 мест, прекрасно оборудованную сцену, не менее шести артистических уборных, буфет, библиотеку, три гостиных, два зала заседаний, бильярдную и кегельбан, парикмахерскую, телефонные кабины. Близ дома планировался сад с террасой.

Вторыми по значимости после концертного зала в списке условий, предъявляемых к проекту, шли «56 карточных комнат, общей площадью

Увы, этот дворец так и не был построен. Первая мировая война, начавшись в 1914 году, затянлась дольше, чем предполагали. В 1916 году Литературно-художественный кружок продлил договор аренды с Востряковыми. Решили ждать, когда кончится война, а потом уж и начать строительство. Да вот незадача. Война еще не закончилась, как уже грянула революция. В костре политических катаклизмов и сопутствующей инфляции сгорели в 1917–1918 годах и мечты и капиталы Литературно-художественного кружка.

Романтическая эпоха картежных страстей, видимо, уже навсегда осталась в прошлом. Мир играет сейчас в другие, новые, игрушки. 



Зал казино в Монте-Карло. Начало XX века.



»» Перед налогом все едины

Министерство финансов РФ подготовило поправки в Налоговый кодекс о введении единого налога на всю недвижимость со ставкой 0,1%.

Соответствующий документ отправили на согласование в ведомства, которые определяют объекты налогообложения, ставки, суммы вычетов и налоговую базу. Министерство финансов предлагает установить базовую ставку 0,1% общей стоимости недвижимости. При этом предусматривается возможное уменьшение ставки в регионах. Задачу по введению в России единого налога на недвижимость еще в 2002 году поставило правительство. Однако введение налога не раз переносили из-за отсутствия методов массовой оценки недвижимости и единого кадастра жилой и нежилой недвижимости. В случае если поправки Минфина примут, единый налог появится не ранее 2013 года. Новый налог призван заменить земельный налог и налог на имущество физических лиц и организаций. Для этого Росреестр создает Единый кадастр недвижимости. Эксперты полагают, что появление единого налога спровоцирует рост цен и проблемы с оценкой недвижимости. ■

»» БЕСТ выбирает лучшее

Московское агентство «БЕСТ-Недвижимость. Отделение на Проспекте Мира» выводит на российский рынок новый курортный комплекс, расположенный в крымском поселке Кореиз, близ Ялты. Respect Hall представляет собой элитный жилой комплекс, включающий 111 жилых апартаментов, а также гостиничный комплекс на 21 номер. Общая площадь комплекса составляет около 27 тыс. м². Инфраструктура Respect Hall включает SPA-зону общей площадью 2,5 тыс. м², четыре ресторана, конференц-зал, три бассейна и др.

Собственный пляж комплекса протяженностью 250 м имеет на своей территории единственную в Крыму прибрежную систему бассейнов. К пляжу ведет первая в Крыму частная канатная дорога. По словам владельца комплекса Олега Немировского, в будущем намечено построить дополни-

тельный бассейн и подъемник на гору Ай-Петри. Также разрабатывается проект строительства лыжных трасс и гольф-клуба на высоте 1200 м в районе плато Ай-Петри. Общая сумма инвестиций в возведение комплекса составила около €73 млн, €22,5 млн из которых были вложены в инфраструктуру. На сегодняшний день в жилом комплексе продано 65% апартаментов. По словам Марины Некрасовой, генерального директора компании «БЕСТ-Недвижимость. Отделение на Проспекте Мира», Respect Hall на настоящий момент можно назвать лучшим комплексом на побережье Крыма. «В ближайшие два-три года на рынке элитной недвижимости Крыма у Respect Hall вряд ли появятся серьезные конкуренты», – отметила эксперт.

Девелопер проекта – компания Respect Service. Партнером выступает «Укрсоцбанк». Эксклюзивный брокер проекта в России – «БЕСТ-Недвижимость. Отделение на Проспекте Мира». ■

» Огонь – под контроль

Президент РФ Дмитрий Медведев на совещании с представителями агропромышленного сектора в Центральном федеральном округе заявил о необходимости обязательного страхования домов от пожаров. Как показало прошедшее лето, система обязательного страхования недвижимости не справилась со своей ролью. Дальнейшие траты со стороны государства, а не страховых источников будут неправильными, уверен президент. Кроме того, на встрече с представителями страхового сообщества Дмитрий Медведев раскритиковал отечественный институт страхования. Президент отметил, что в целом сейчас застраховано менее 10% всей недвижимости. Люди не торопятся страховать имущество и жизнь, так как надеются на помощь государства. ■

» Во саду ли, в огороде

Министерство регионального развития намерено в ближайшее время направить на рассмотрение правительства законопроект, который запретит возводить дома на огородных и садовых территориях. Если закон будет принят, строить дома можно будет только на дачных земельных участках. Получится, что на большинстве земельных участков возводить дома будет нельзя. Дачными считаются те участки, которые находятся в границах населенных пунктов, а это всего лишь 20% общего числа земельных участков. Людей, которые захотят отдохнуть подальше от города, могут причислить к нарушителям. Эксперты полагают, что таким решением власти способны буквально загубить поселки садовых товариществ вместо того, чтобы развивать их. ■

» Cottage Summit собирает гостей

Второй ежегодный Cottage Summit-2010 состоится 21 октября в Москве, в гостинице Ritz Carlton. Это деловая встреча генеральных директоров, инвесторов, банкиров, представителей госструктур, посвященная загородной недвижимости. Организатор мероприятия – интернет-портал Cottage.ru. Cottage Summit – отличная возможность оказаться среди тех, кто строит и формирует отрасль. Начало мероприятия – в 10.30. К участию в саммите приглашены Минрегионразвития, фонд РЖС, компании Rodex Group, ИНКОМ, МИЭЛЬ, «Масштаб», «Сапсан», ОПИН, Уралсиб, Rosinka International Group. ■

НОМИНАНТЫ ПРЕМИИ
URBAN AWARDS 2010
УЗНАЙТЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ
25 НОЯБРЯ

URBAN
AWARDS



ТЕКТА Group, ЖК «Гранд Парк»



Центр управления проектами,
Б.Афанасьевский пер 24, 26-28



Galaxy Group, ЖК «Бутово-Парк»



КомСтрин,
ЖК «Спасский мост»



Архитектурный Диалог с Мегалоисом,
ЖК «Одиннадцать Станиславского»



Роскомстрой Недвижимость
ЖК «Новые Снегири»



Концерн «НРОСТ»
ЖК «Эдальго»



Концерн «НРОСТ»
ЖК «Вилланж»

Автор: Сергей РОМАНОВ

Мнение о том, что **квартира в таунхаусе** с кусочком земли за пределами МКАД не может по своей сути быть элитной, довольно спорное. По высказываниям некоторых шутников, на той же самой Рублевке даже сарай, воздвигнутый на десяти сотках, уже можно причислять к строениям премиум-класса. И все же, каким должен быть **элитный таунхаус**, и строится ли жилье такой категории где-нибудь еще, помимо Рублевки? И вообще можно ли отнести этот **формат загородной недвижимости** к классу элиты?

Загородные ПОЛУКРОВКИ





Общеизвестно, что в Англии, которую и считают родиной таунхаусов, их начали строить еще в XIX веке, когда к основному дому родителей молодая семья пристраивала собственное жилье. После чего, по разумению **Наташи Николаевой, руководителя департамента загородной недвижимости Great reality**, таунхаусы получили статус городских резиденций, где уже проживали представители местной аристократии. Ведь в переводе с английского слово «таунхаус» значит не иначе как «дом в городе».

»» ВДАЛИ ОТ РОДИНЫ

Самые дорогие таунхаусы у «альбионцев» могли стоять отдельно, но в большинстве случаев они встраивались в ряд примыкающих друг к другу домов. А в рядах уже довольно сложно было различить, живет ли в квартирке скромный аристократик или представитель высшей буржуазии. В других странах Европы экономичные таунхаусы получили широкое признание у рабочего класса. При этом привычный для англичан размер участка в 50–70 м² в континентальной Европе увеличили до двух соток.

На сегодняшний день таунхаус в европейском понимании представляет собой стандартное, но комфортное и экономичное жилье для населения со средним уровнем достатка.

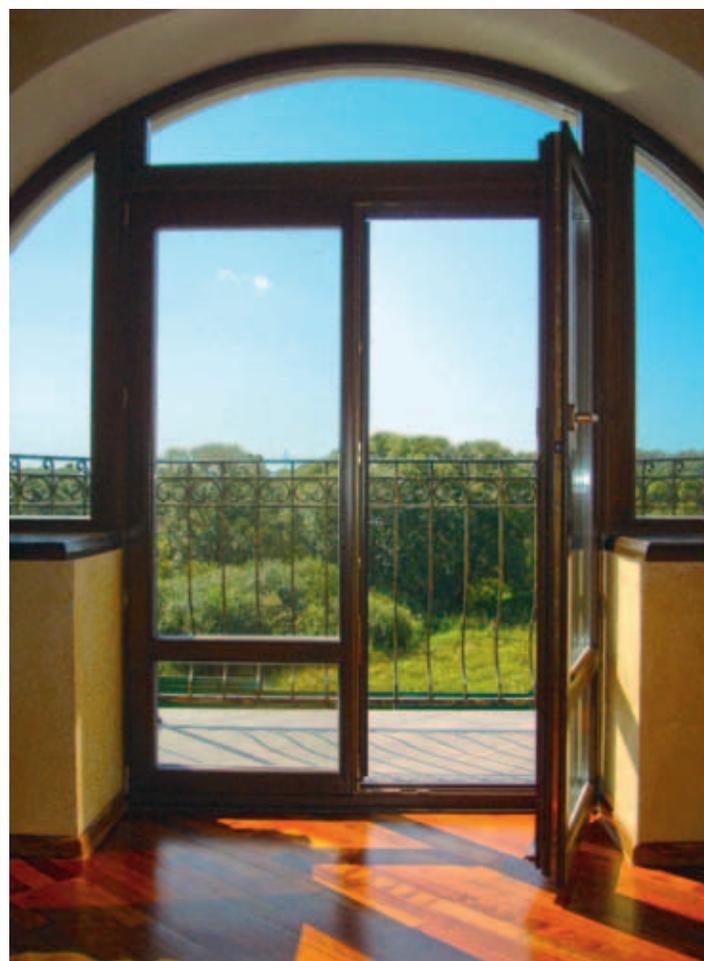
В России же этот вид недвижимости появился сравнительно недавно. Известно, что в Москве первый поселок с таунхаусами «Сетунь» был построен в 90-х годах на пересечении Минской и Мосфильмовской улиц. Затем, в 1995 году, идентичные поселки стали появляться под Новогорском, Троицком, рядом с поселком Новые Ржавки. В то время стоимость м² такой недвижимости не превышала \$500, но и деньги тогда были совсем другими.

Московские первенцы главным образом были ориентированы на приезжих европейцев, которым этот тип жилья был хорошо знаком и давно обжит. А уж размещенное почти в центре города оно просто не могло не считаться элитным. А потом в столице поселки таунхаусов стали появляться в Куркине, Митине, Северном Тушине, но статус «бизнес-класс» они перепрыгнуть так и не смогли. А вот таунхауса в районе Остоженки, надо понимать, стоит многого. К элитным в черте города также можно отнести и строения на Карамышевской набережной, а также в проекте усадьбы «Покровское-Глебово».

За черту столицы «тауны» вырвались в начале 2000-х. Вернее будет сказать, их туда выпихнули. «Цена на землю за МКАД стала расти, — объясняет **Юрий Синяев, директор по маркетингу группы компаний «КОНТИ»**. — Резко

прибавилось охотников на отдельные коттеджи. Но многим они оказались не по карману. А такой формат жилья как таунхаус позволял сэкономить на себестоимости приусадебного участка. Соответственно, девелоперы ухватились за такие проекты, потому как хотя бы в малой мере могли предложить покупателям конкурентную цену по отношению к коттеджам». Конечно, сравнивать пребывание даже в таунхаусе бизнес-класса и отдельном доме из сегмента «эконом» было бы наивно. Хотя ушлый риэлтор или недобросовестный продавец называл пребывание в «тауне» жизнью элитной, но в реальности до настоящего рая было еще далеко.

К слову, таунхаусы в черте столичного смога и шума, пусть и стоят гораздо дороже, но и пользуются боль-





шим спросом, чем те, что разместились под соснами и елями даже в 1–5 км от МКАД. Выгодное расстояние и отличная транспортная доступность не смогли присовокупить этот формат к элитному. Требовались и другие компоненты.

» ПРАВО НА ЭЛИТНОСТЬ

Хотя заявлялось полдюжины проектов, которые застройщики старались позиционировать как элитные, по мнению **Тимура Сайфутдинова, управляющего директора департамента жилой недвижимости компании Blackwood,**

на высший статус, хотя может иметь даже большую, чем у коттеджа, площадь, просторный участок и располагаться в прекрасном загородном месте. «Мне же кажется, — делает заключение Тимур Сайфутдинов, — что данный формат недвижимости можно отнести разве что к разряду высокобюджетных проектов. Но классифицировать таунхаусы как элитные коттеджи — довольно сомнительное занятие».

Натаалья Николаева более категорична в этом вопросе и считает, что данный вид недвижимости можно отнести лишь к экономклассу, хотя, ссы-

« На практике проекты, предлагающие на продажу **высокобюджетные** таунхаусы, **не обладают** характеристиками, схожими с элитными коттеджами, — площади дома и участка редко превышают 500 м² и 10 соток »

«само по себе понятие «элитный таунхаус» достаточно неоднозначно и расплывчато. Ведь пока какой-то единой классификации на рынке загородной жилой недвижимости Подмосковья никто не составлял. В то же время некоторые игроки рынка придерживаются мнения, что данный тип недвижимости можно относить к категории элитного. Другие же спецы лишь посмеиваются над оптимистами, аргументируя тем, что сблокированный дом уже по своей сути не обладает правом

лаясь на мнения некоторых экспертов, готова допустить, что «полуэлитка» все же существует. При нескольких условиях. Во-первых, абсолютная стоимость таких объектов достаточно высока и покупатели квартир в них являются далеко не бедными людьми. Во-вторых, многие клиенты ищут именно альтернативу городской квартире, которую не всегда способен предоставить коттедж, поэтому покупатель иногда предпочитает заплатить за «навороченный» таунхаус в хоро-

шо организованном поселке как за отдельный дом.

Но какие же дома и поселки в целом могут быть причислены к элитным? Если собрать воедино мнения специалистов, то получается следующая картина. Во-первых, элитный поселок таунхаусов должен располагаться не далее 15–20 км от МКАД. Во-вторых, обладать хорошей транспортной доступностью (чего о Рублевке, в общем-то, и не скажешь). В-третьих, общественные территории должны занимать не менее 40% от общей площади застройки, быть ухоженными и радовать глаз. В-четвертых, площадь самого дома составляет как минимум 350 «квадратов». Наконец, инфраструктура в таких поселках должна ни на йоту не отличаться от подобной в элитных коттеджных комплексах — от охраны, SPA и клининга до «бесстыдного» разнообразия магазинов, общественных центров, спортивных и детских площадок. Ведь приходится учитывать, что в поселке таунхаусов число семей по сравнению с количеством семей в коттеджном поселке может быть вдвое, а то и втрое больше.

Другой вопрос, что такой элитный таунхаус. По разумению **Анастасии Цумановой, аналитика компании WELHOME,** таунхаус уже является гибридом квартиры и коттеджа, хотя сходства с загородными домами у него намного больше, чем с городским жильем. В подавляющем большинстве случаев это сблокированные (от двух секций) двухэтажные дома. Правда, изредка встречаются и «монстры» в три и даже четыре уровня. Они могут иметь шикарную планировку, прекрасно отделаны, и даже приусадебный участок укладывается в пресловутые две, а скажем в шесть–восемь соток. Но, увы, не без соседей. И порой неуживчивыми. Иные скептики склонны считать, что даже дуплекс, также рассчитанный на две семьи, может претендовать на большую «люксовость», потому как по сравнению с «таунами» имеет приличные земельные участки.

» «ГРИБНЫЕ» ЭЛИТНЫЕ МЕСТА

Если все-таки отойти от термина «чистой» элитности по отношению к таунхаусу, а говорить о жилье «ну очень» высокобюджетного класса, то такие объекты теперь можно встретить на всех радиусах ближнего Подмосковья. Хотя, по выкладкам Юрия Синяева, тради-

ционными таунхаусными местами считаются Новорижское, Калужское, Ленинградское, Дмитровское шоссе, не говоря уже о Рублевке. «Таунхаусы высшего класса, — дополняет коллегу Анастасия Цуманова, — предлагаются на Ильинском, Минском и Киевском направлениях. Правда, чаще всего здесь этот вид жилья возводится в элитных коттеджных поселках».

Есть они и на других направлениях, но чаще всего там такие строения являются буферной зоной, отделяющей входную группу элитного поселка от коттеджей. Тем не менее «входные» таунхаусы также могут относиться к высшему ценовому сегменту, поскольку имеют большие по сравнению с коттеджами площади, а земельные наделы иногда не уступают коттеджным, да и девелоперы стали располагать таунхаусы в самых удобных местах. Удачный пример — таунхаусы в коттеджном поселке «Новахово», который расположился между Рублево-Успенским и Новорижским шоссе. Что касается детальной конкретики, то специалисты склонны считать элитными поселок таунхаусов «Дубровка» по Калужскому шоссе, «Горки-8» по Успенскому, «Машкинские холмы», Куркино и Новогорск на Ленинградском шоссе, «Ангелово» на Пятницком, «Вешки» на Алтуфьевском, «Потапово» на Калужском, «Милорадово» на Богородском, коттеджный поселок «Ели» с комплексом таунхаусов на Новой Риге. Также на Новорижском шоссе элитные таунхаусы предлагаются в поселках «Павлово», «Маленькая Италия». Наконец, на Рублево-Успенском шоссе можно приобрести таунхаусы «под ключ» в уже сложившихся элитных поселках — Жуковке, Барвихе, Николине, «Соснах», «Ромашкове», Лапине и других. Стоимость подобных предложений достигает \$4,5 млн.

Среди относительно новых проектов стоит выделить жилой комплекс «Резиденция Рублево», расположенный на 1-м км Новорижского шоссе. На лесной территории разместятся 134 двух- и трехэтажных таунхауса, объединенных в дуплекс, выполненных в едином архитектурном стиле. Предусмотрено четыре типа таунхаусов с квартирами площадью от 364 до 557 м². В поселке будет построен спортивный комплекс с 25-метровым бассейном, спортивными залами, детским развлекательным центром, магазинами, а также открытый теннисный корт, спортивные и игровые площадки, обширная парковая зона.

»» ЧЕМ РИСКУЮТ ДЕВЕЛОПЕР И ПОКУПАТЕЛЬ

Между прочим, задумывая строительство поселка элитных таунхаусов, архитекторы и девелоперы долго ломают голову: насколько проект станет ликвидным? Насколько будет выигранным по сравнению даже с поселком коттед-

СПРАВКА



Дмитрий ТАГАНОВ,

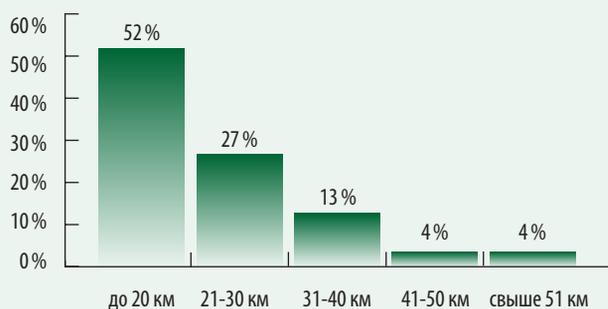
руководитель аналитического центра
корпорации «ИНКОМ»

Таунхаусами в 2010 году интересовались 22% покупателей, однако число сделок по данному формату жилья составило всего 3%. Причина, по которой популярность таунхаусов в России невелика, проста: за десять с лишним лет существования на оте-

чественном рынке этот формат жилой недвижимости так и не стал понятен отечественному покупателю. До сих пор преобладают стереотипы о престижности владения собственным домом, к тому же с приличным участком земли. Да и практика показывает, что загородная недвижимость в основном приобретается из-за земли. К таунхаусам, как правило, предлагается участок в пределах 2-4 соток. Однако данный формат жилья остается удачной альтернативой городскому жилью. Так, за 7 млн руб. можно приобрести трехкомнатную квартиру площадью около 70 м² где-нибудь в Митине или квартиру в таунхаусе площадью 160 м² с участком 2 сотки в поселке «Маленькая Шотландия», в 14 км по Ленинградскому шоссе. Важно только убедить в этом отечественного покупателя. ■

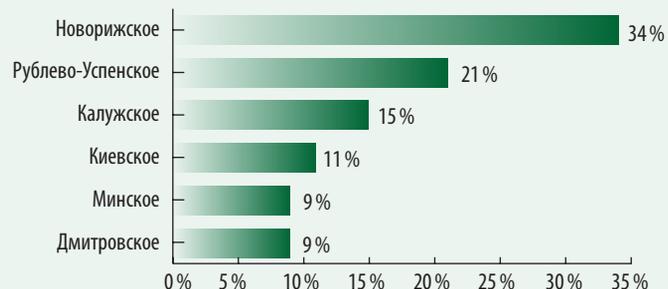
жей бизнес-класса? И что интересно, проектная мысль стала склоняться в сторону, что рисков гораздо меньше, если элитные дома размещать не в монопрофильных проектах (одни «тауны»), а в мультиформатных поселках, так сказать, по соседству с коттеджами и даже малоквартирными домами. По крайней мере, такое совмещение выгодно девелоперу, позволяет диверсифицировать риски и охватить более широкую потенциальную аудиторию. «Особо ценными и ликвидными становятся таунхаусы, — высказывает свои наблюдения Анастасия Цуманова, — если они получают прописку на территории коттеджных поселков класса de-luxe. Таким образом покупатели получают возможность жить за городом в поселке высокого уровня с удобной транспортной доступностью. В то же время «хитрят» и застройщики, которые выделяют под таунхаусы те участки, которые не будут пользоваться спросом у клиентов, желающих купить значительно превышающий по стоимости коттедж. Это, как правило, участки с не самыми удачными видовыми характеристиками, расположенные слишком близко к дороге, входной группе или центрам инфраструктуры». Но тогда о какой элитности самого таунхауса может идти речь? Получается, что топчешь элитную землю, а ночуешь

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПОСЕЛКОВ, ПРЕДЛАГАЮЩИХ НА ПРОДАЖУ СБЛОКИРОВАННЫЕ ДОМА, В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УДАЛЕННОСТИ ОТ МКАД, 2010 г.



По данным компании Blackwood

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПОСЕЛКОВ, ПРЕДЛАГАЮЩИХ НА ПРОДАЖУ СБЛОКИРОВАННЫЕ ДОМА, В ЗАВИСИМОСТИ ОТ НАПРАВЛЕНИЯ, 2010 г.



По данным компании Blackwood

в далеко не идеальных условиях. Хотя, как утверждают некоторые девелоперы, съевшие собаку на проектировании элитных «хаусов», если на рынок выбрасывается проект, который претендует на элитность, то и все атрибуты в самом таунхаусе должны быть выдержаны по самому высокому классу — от наличия различных электронных линий до размещения окон и дверей по требованиям фэн-шуй.

В то же время при размещении таунхаусов в мультиформатных поселках девелопер остается в прибыли. «Поскольку размер земельного участка вокруг таунхауса не превышает двух соток, то они становятся спасением для застройщиков, — поясняет Юрий Синяев. — В случае строительства на относительно небольшом

участке дорогостоящей земли. Вместе с тем возведение таунхауса позволяет застройщикам сэкономить на себестоимости строительства около 20%, что делает их более доступными

желю позиционировать свой проект как элитный.

Но сколько ни повторяй слово «халва», на языке слаще не станет. По крайней мере, этой точки зрения

“ Многие ищут альтернативу городу, которую не всегда способен предоставить коттедж, поэтому покупатель иногда предпочитает заплатить за «навороченный» таунхаус в организованном поселке как за отдельный дом ”

по сравнению с элитными коттеджами для потенциальных покупателей».

Но все может пойти насмарку, если строение даже с большими площадями и приличными приусадебными участками будет иметь невыразительный вид. Если нет соответствующей элитной инфраструктуры или поселок расположен в непривлекательном месте (например, отсутствует выход к водоему, близлежащему сосновому бору), то девелоперу также будет тя-

придерживается Тимур Сайфутдинов: «Позиционируя данный объект недвижимости как элитный таунхаус, следует учитывать, что и требования со стороны потенциальных покупателей к нему будут весьма высоки. На практике проекты, предлагающие на продажу высокоразвитые таунхаусы, не обладают характеристиками, схожими с элитными коттеджными проектами. В данном случае речь идет и о высокоразвитой внутриселковой инфраструктуре, о площади дома и участка, которые крайне редко превышают 500 м² и 10–12 соток, что само по себе невозможно даже в элитных таунхаусных поселках». 





COTTAGE SUMMIT 2010

21 октября | Москва | гостиница The Ritz-Carlton
www.event.cottage.ru

Организатор:

cottage.ru

Партнер:



Партнер:



Медиа поддержка:

Генеральный
информационный спонсор:

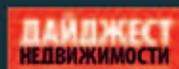
МИР&ДОМ



Эксклюзивный
партнер в Воронеже:

каталог недвижимости
Парадный
квартал

ГАЛЕРЕЯ
НЕДВИЖИМОСТИ

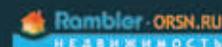


Генеральный
аналитический партнер:



Генеральный
интернет-партнер:

ДВЕТОЛИЦЫ



недвижимость@mail.ru

Автор: Альберт АКОПЯН

В самом начале знаменитой новеллы О. Генри «Вождь краснокожих» главный герой Сэм рассказывает: «Есть там один городишко, плоский, как блин, и, конечно, называется Вершины. Живет в нем самая безобидная и всем довольная деревенщина...». Если бы Сэм додумал эту мысль до конца, ему пришла бы в голову идея получше, чем киднепинг. А именно — **нейминг** — наука изобретения удачных названий.

НЕЙМИНГ: Все совпадения случайны

Сэм мог бы предложить алабамской «деревенщине» переименовать городок в нечто эксклюзивное: «Коттеджный поселок «Алабамская Швейцария». Не нравится? Отлично! А «Алабамские Альпы»? Обратите внимание на звуковой ряд: «а-л-б» — «а-л-п»! Без всяких рычащих, шипящих и фырчащих звуков! И первые места по алфавиту во всех справочниках! Ах да, Альпы — это горы в Европе, вроде ваших, но там живут одни миллионеры. Вашингтонские сенаторы и банкиры как только услышат, что в Америке появились свои Альпы, бросятся строить здесь дома и разбивать клумбы. Вы озолотитесь! Покупаете название? По глазам вижу, что нравится!» Ну, что-то в этом роде.

Название населенного пункта — города, поселка, деревни — очень важно. Конечно, для инвестора есть факторы и поважнее, но при прочих равных... Едете вы, скажем, по Нагайбакскому району Челябинской области и вдруг...

дорожный знак въезда в населенный пункт Фершампенуаз. Да еще и стрелка вправо — Париж — 25 км. Впереди стоит Эйфелева башня метров в 25. Три велосипедиста из Челябинска прикатили, фотографируются «на фоне». Правда, мешает избушка с резными на-

ему необходимо придумать название. И нам случайностей не нужно. Но что мы видим? Так уж получается в последние лет 150, что если имеется мутный пруд, два холма и три сосны, то застройщикам от Австралии и Чили до Турции и России тут же приходит

Не следует преувеличивать значение **нейма**, но и не следует преуменьшать. Нейм — это косметика. Она не все может исправить, но она же — язык **вкуса, характера, внутреннего мира, самооценки**

личниками, но ничего. Туристы пряники и газировку покупают, власти ямки на дороге регулярно заделывают. Гениальные названия. Хоть и случайные: обе деревни названы так казаками, бравшими 200 лет назад «большой Париж», как его называют местные.

Специфика организованного коттеджного поселка состоит в том, что

в голову жутко оригинальная идея: «Швейцария!» А уж Подмосковье усыпано «швейцариями», «швейцариями» и «бельгиями-нидерландами-люксембургам», как голова перхотью до применения шампуня Head&Shoulders в телевизионной рекламе. Соперничать с «швейцариями» могут, пожалуй, только «ривьеры»,



но это если пруд пошире и в нем могут разминуться две моторки.

Как придумываются названия поселков? Возможно, по той же схеме, по которой в Голливуде придумывают фамилии для русских «агентов КГВ»: что-то такое ассоциативное, что средний американец когда-то краем уха слышал в школе в связи с Россией, но начисто забыл, что именно. Вот и сражаются с американским суперменом русские полковники: Троцкий, Бродский и Пастернак.

Краем уха в школе... Иначе трудно объяснить, откуда для «клубного квартала» всплыло название прусского городка, рядом с которым в XV веке было разгромлено войско Тевтонского ордена. Разгромлено ценной жизнью тысяч поляков, литовцев, белорусов, украинцев, татар, ценной почти поголовной гибели трех смоленских полков. Лучше бы назвали «Ледовым побоищем»...

То же самое с названиями вроде «Помещичьего гнезда». Ау! Какие дворяне? «Ваше кредо? Вы в каком полку служили?» Ну да, была в середине перестройки мода на балы «ряженных» дворян. Бал девственниц в публичном доме. Пора бы остепениться. К тому же у большинства тех, кому за 30, название вызывает ассоциации не с Тургеневым, а с анекдотами той эпохи, когда во многих городах таким «гнездом» называли единственный магазин в центре города, куда власти «выбрасывали» колбасу, хоть и одного синюшного сорта.

Вообще-то название нужно девелоперу ненадолго — ровно на столько, чтобы продать последний дом в поселке, и ни днем больше. Поэтому не грех и соврать. Да даже и не соврать, а просто назвать поселок, допустим, «ТайгерВудс». И каждому становится



ясно, что овсяное поле рядом с поселком превратится в гольф-поле. А на самом деле оно превратится в еще один поселок, причем без подряда: кризис, понимаете ли.

Не следует преувеличивать значение нейма, но и не следует преуменьшать. Нейм — это косметика. Она не все может исправить, но она же — язык вкуса, характера, внутреннего мира, самооценки. Не надо кричащих мазков, сила «нейма» в намеках и недосказанности.

А как на деле? В большинстве случаев владелец «решает вопрос» единолично. Сказал, как отрубил. Уж во всяком случае, «Солнышком», «Радугой» или «Дружкой» не назовет. Часто в компании устраивается акция, которую можно назвать «Помоги бос-

су». С привлечением всего персонала до курьеров и водителей. И что важно, с денежной премией. Помимо легкого ажиотажа, который дезорганизует мыслительную деятельность персонала и временно превращает компанию в «террариум единомышленников», такой метод имеет еще один существенный недостаток: из тысячи мышек невозможно сложить кошку. Десятки и сотни людей не могут думать в унисон, дополнять друг друга. Да и вообще думать над незнакомой проблемой без подготовки.

Алгоритм нейминга включает поиск по 20–25 параметрам и более. Большинство рядовых сотрудников ищет по двум-трем-четырем. Одним и тем же. Поэтому в подавляющем большинстве конвертов будет



фактически одно и то же предложение. Не считая «швейцарий/ривьер», это: «лес/лесной», «сосны/сосновый», «березы/березовый», «роща», «поляна», «озеро», «дубки». И поэтому же в Подмоскovie поселков только с «соснами» больше полудюжины.

Возможно, обращение в немногочисленные компании, позиционирующие себя как нейминговые. Что тут сказать? Про одного московского ресторатора говорят, что если он открывает рюмочную на Казанском вокзале, то весь столичный бомонд будет там хрустеть малосолевыми огурцами и приговаривать, что более стильного места в Москве еще не было. Так вот, среди неймеров таких нет. Архитекторы есть. Дизайнеры есть. А неймеров пока нет. И когда знакомимся с презентацией «продукта» некоторых из них, кажется, что перечитываешь «Generation «П»: перед тобой — понты.

Доверия заслуживают лишь серьезные рекламные агентства, которые готовы взять на себя все: от нейминга, логотипа и слогана до концепции рекламной компании и всего комплекса медиапланирования. Вычленив здесь отдельную услугу просто невозможно. Имя одного поселка по названию крупной кошки кажется не слишком понятным, но вместе с логотипом и слоганом («Это моя территория») он воспринимается совсем иначе.

Остается еще один способ, который следовало упомянуть между акцией «Помоги боссу» и обращением в рекламное агентство. Это мозговой штурм в относительно узком кругу креативщиков — коллег или друзей. Если вы ясно (ясно для себя) понимаете, что вы построили — что, где и как, то можно приступать.

Главное правило: процедура важнее творчества. Процедура — это рутина, которую олицетворяет, назовем

его так, Критик. Он фильтрует поток сознания Криэйтора (разумеется, оба персонажа — коллективные).

Итак, Критик оценивает выдаваемые перлы по следующим параметрам.

1. **Охраноспособность** (патентоспособность); сюда же можно условно отнести возможность подобрать свободное доменное имя.

2. **Удобство и однозначность транслитерации в латиницу:** не желательны «ш», «щ», «ч», «ж», «ц», «х», «й», «ы», мягкие гласные и некоторые звуко- и буквосочетания.

3. **Благозвучность** (не только с точки зрения нравственности, но и восприятия звуков. То же и во взаимосвязи, с учетом важнейших иностранных языков). Представьте, что некий поселок Чуйское облюбовали экспаты. Английскую транслитерацию — Chuyskoye — французы произнесут как «Шуйское», и это даже неплохо. А как произнесут немцы, у которых «ch»

близко к «х»? То-то. А у норвежцев еще и с присвистом...

4. Еще один критерий — **невариативность**. Нежелательна любая вариативность произношения, ударения, написания. Пример: в русском языке вместо буквы «ё» часто используется «е». Люди, трепетно относящиеся к своему произношению, встретив иностранное слово, часто задаются вопросом: «А не должно ли здесь быть «ё»? Иногда они совершают страшную ошибку: выдумывают «ё» там, где должна быть «е» (гиперкоррекция — правильное принимается за ошибку). И это приживается! Таким образом, вместо правильного «гренадер», появилось «гренадёр». А вместе с ним — изумление француза в Питере, для которого на латинице заботливо написали: Grenadyorsky.

5. **Удобство произношения**. «Прецедент» или «Брауншвейг» — плохая идея. Скажем, очень удачно название, отсылающее к немецкому городу Аутсбургу, но без третьей буквы, затрудняющей произношение. Получившееся слово можно перевести с немецкого как «вне города». Ирония ситуации в том, что коттеджный поселок позиционируется как ма-





лоэтажный... город. Впрочем, здесь просматривается еще одна ошибка. Возможно, девелопер хочет привлечь внимание к развитой инфраструктуре поселка, но в общем случае слово «город» в рекламе коттеджного поселка — не самое подходящее.

6. Запоминаемость. Вот реальный случай. Критик: «Слово — мутноватое, будет плохо запоминаться». Криэйтор: «А по-моему, хорошо». Критик: «Давай синоним». Криэйтор: «Запросто! Кстати, какое было слово?»

7. Уместность. После истории с так называемым битцевским маньяком мэрия, как предполагается, не без просьбы девелоперов, переименовала станцию метро «Битцевский парк» в «Новоясеневскую». Понятно, что дать поселку название «Норд-Ост» сегодня вряд ли кому придет в голову.

8. Прозрачность восприятия — желательно, чтобы потенциальный потребитель, даже случайно встретив название, догадался, что речь идет именно о коттеджном поселке.

9. Соответствие позиционированию, идеологии поселка.

10. Кроме того, именно Критику всегда достается работа **по сбо-**

ру и предоставлению Криэйтору максимально возможного объема «сопутствующей номенклатуры»: названий близлежащих деревень, лесов, полей и рек, списка славных событий и уроженцев этих мест. На этой основе Криэйтор может избрести вполне современное, «скон-

вилось бы. Если не очень заботит критерий № 19 (см. ниже), то дарю.

Криэйтору остается самое «трудное» — творить. Параметры творения:

11. Уникальность. Вечная тема споров: что такое уникальность — только новое слово или уникальность может заключаться и в применении просто

В нейминге важна **прозрачность восприятия** — желательно, чтобы потенциальный потребитель, даже случайно встретив название, догадался, что речь идет **ИМЕННО О КОТТЕДЖНОМ ПОСЕЛКЕ**

струированное» название, например Покровское-Толстово. Многие считают удачными и конструкции, похожие на М.О.Н.А.К.О.В.О., отсылающие одновременно и к европейскому княжеству, и к русским деревням. А также похожие на LeVitan, которое ничего не значит на французском языке, но отсылает к фамилии великого живописца, который конечно же писал свои пейзажи где-то рядом. Главное, не LeNino и не LeVitin. Хотя последнее название транспортникам понра-

неожиданного слова или словосочетания в качестве названия поселка.

12. Выразительность. В отличие от благозвучности и прозрачности, здесь речь идет о культурно-эмоциональном аспекте; правда, погоня за «политически актуальным» названием может привести к обратному результату, когда вслед за правительственными «Холмиками», появляются все менее выразительные «Холмики-2», «Холмики-3», «Холмики-4» и т.д.

13. **Вовлечение.** У потенциально-го потребителя должно возникнуть теплое, личностное отношение к атмосфере поселка (которую ему обещает название). Раньше неплохо работало слово «клуб». Сегодня оно несколько поистерлось, и его пытаются заменить спорной «деревней» или «поселком». Но если «Поселок писателей» можно признать успешным (во-первых,

14. **Ассоциативность.** Слово должно стоять в приличном ассоциативном ряду не только по звучанию, но и по частотной сочетаемости. В общем, «Крутые берега» — не очень подходящее название для поселка, претендующего на интеллектуально-интеллигентский статус. «Глухарина поляна» — еще хуже. Хотя все так перемешалось...

начнет рыть в новом месте. Криэйторы любят называть это нешаблонным мышлением.

А еще есть группа критериев, оценивать название по которым придется сообща:

15. Насколько название **удобно для** последующей разработки **слогана**. Удастся ли вообще разработать слоган, связь которого с этим названием будет очевидной.

16. Насколько название **подходит для разработки логотипа**. Просто представьте, как в вынужденном черно-белом исполнении будет выглядеть логотип поселка «Цветик-семицветик».

17. Насколько название **согласуется с задачей создания красивой легенды**.

18. Насколько название **будет удобным для рекламы** в разных носителях.

19. **Перспективность использования**. Мода приходит и уходит. Политики тоже. Поэтому не стоит шутить, обыгрывая в названии сегодняшние социально-политические реалии.

20. **Устойчивость перед попытками ненадлежащего переосмысления** — может быть, второй по важности критерий, который должны держать в голове все и всегда. Только один пример: очень хотелось владельцу компании дать поселку название «Буковый лес». Пока один из сотрудников, не знавший, что это идея принадлежит «Самому», не высказался: «Да вы что? Его же местные Бухенвальдом назовут». Даже если не знают немецкого, просто по созвучию.

21. Название должно **понравиться потенциальному покупателю**. Не пожимайте плечами, дескать, это же само собой разумеется. Должно понравиться покупателю, сознательно или неосознанно оценивающему название с точки зрения... продавца.

Название поселка для покупателя — не этикетка: главное, чтобы товар был хорошим, а этикетку сорвал и выкинул. По сути, название ему нужно не меньше, чем застройщику. Последний продаст и уйдет. Но может случиться и так, что сегодняшнему покупателю тоже придется продать свой коттедж. То есть название должно будет поработать и на него. И он это понимает. Значит, и застройщик должен понимать это. Вот таков последний критерий.

Повторим, все герои (поселки) вымышлены, все совпадения случайны. 

У потенциального потребителя должно возникнуть **Теплое, личностное** отношение к атмосфере коттеджного поселка (которую ему **обещает название**). Раньше неплохо работало слово **«клуб»**

сегодня все писатели, во-вторых, название прозрачно — см. выше), то «Бургундская деревня» на вовлечение не работает.

Незаменимое качество Криэйтора — лень. Если ассоциативный или семантический ряд заканчивается, то он не будет рыть эту яму рогами, а тут же



RANGLER-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»

Организатор **URBANUS.RU** КВ.АРТИРНЫЕ МЕТРЫ

При поддержке Правительства Москвы

ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ ЖИЛОЙ ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ URBAN AWARDS

The Ritz-Carlton, Moscow 25.11.2010

11:00 — 15:00 Urban Summit 2010 19:00 — 23:00 Церемония награждения

www.urbanawards.ru

Официальный спонсор: **ТЕКТА GROUP**

Партнер деловой программы: **ROSNET**

Спонсор номинации «Лучший ЖК элит-класса»: **TWEED**

Спонсор номинации «Лучший ЖК Подмосковья»: **GALAXY group**

Партнер по страхованию: **РОСНО** в составе Allianz

ВЕДОМОСТИ НЕДВИЖИМОСТЬ

Коммерсантъ FM радио новостей

Официальное информационное агентство: **интерфакс** INTERFAX

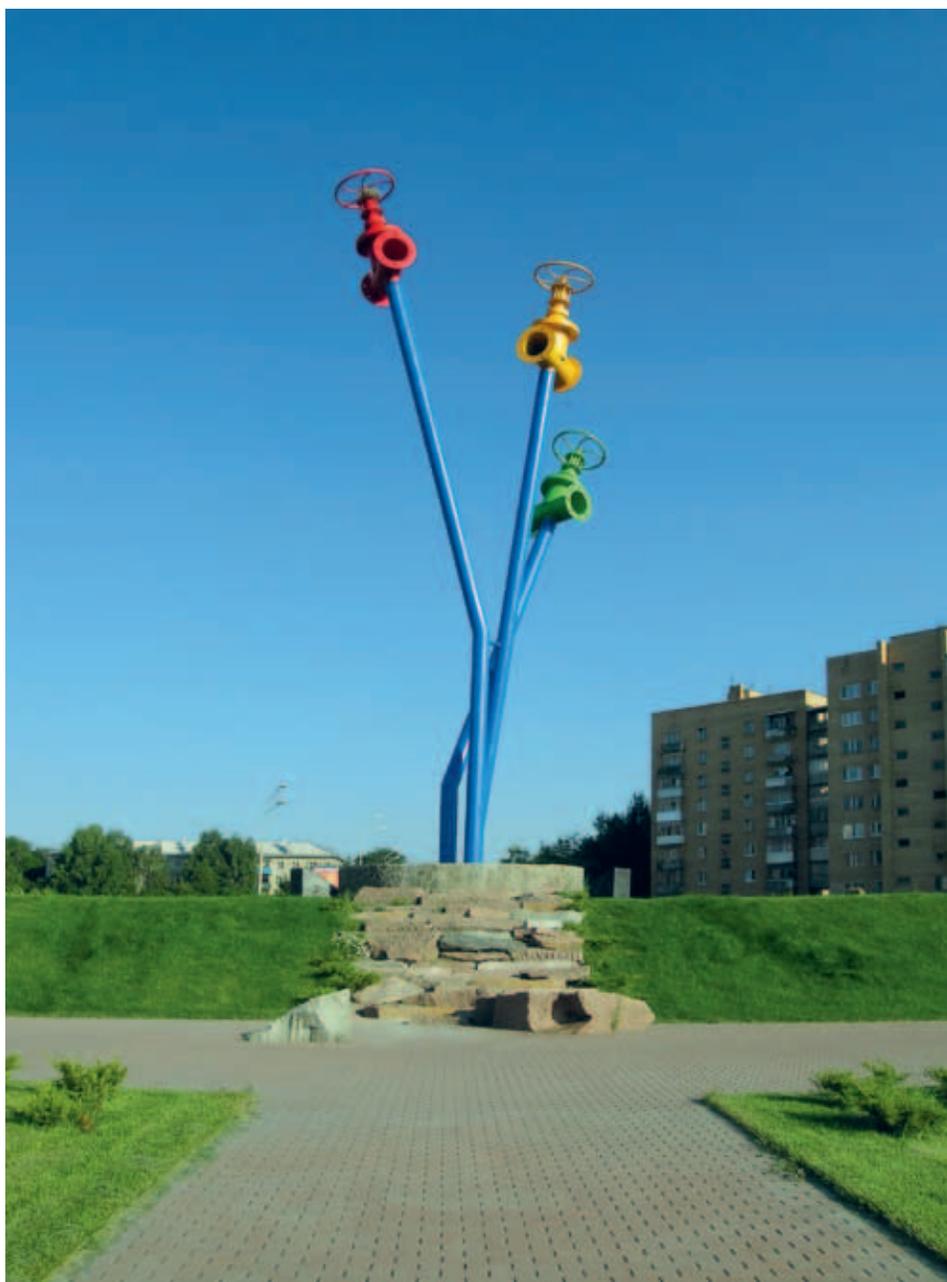
РБК daily

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

Авторы: Михаил МОРОЗОВ, Элина ПЛАХТИНА

Ярославское шоссе, прозванное в народе Ярославкой, — часть федеральной автомобильной трассы «Холмогоры» или М8 — старинной дороги, ведущей к северным российским городам и берегам Белого моря. Шоссе известно тем, что именно по этому пути некогда пришел в Москву Михайло Ломоносов, а москвичи покидали сожженную в Отечественной войне 1812 года столицу. Правда, сейчас дорога чаще упоминается в сводках ДПС в связи с постоянными и вялотекущими ремонтными работами. Однако не все так плохо. Девелоперы давно присматриваются к этому направлению и говорят, что его прекрасное будущее — это лишь вопрос некоторого времени.

ПЛАЧ ЯРОСЛАВКИ



Дорога эта у большинства автомобилистов вызывает массу эмоций, но отнюдь не положительных: многокилометровые пробки и заторы здесь — обычное явление. Кроме того, Ярославское шоссе признано сотрудниками ДПС одним из самых аварийных и опасных. Тем не менее и гаишники, и автомобилисты, и власти признают, что ситуация с каждым годом улучшается. В первую очередь благодаря строительству новых развязок и дорог. Так, в 2007 году была открыта развязка на Королев, а год назад — на Мытищи. И это еще не все изменения. В апреле этого года глава Минтранса Игорь Левитин, inspectируя федеральную трассу «Холмогоры», пообещал, что существующие четыре полосы на выезде из столицы с Ярославского шоссе предполагается расширить до десяти.

Помимо реконструкции выезда на трассе предполагается строительство развязки на 47-м километре. Здесь будет проходить Центральная кольцевая дорога. По словам министра, уже есть проект участка ЦКАД от Ярославского шоссе до дороги М7 «Волга». На этот отрезок планируется отвлечь основной поток грузового транспорта, который идет из Хельсинки, Санкт-Петербурга и уходит на Урал, чтобы разгрузить Ярославку.

Не поспешил на обещания в преддверии празднования тысячелетия Ярославля и губернатор Ярославской области Сергей Вахруков, заявивший, что в ближайшие два-три года будет построен дублер трассы М8 Москва — Холмогоры.

Хочется надеяться, что чиновники все-таки выполнят свои обещания, пусть и не в обозначенные сроки.

На это же надеются и девелоперы, давно присмотревшие славные земли в этих краях. Именно на плохую транспортную доступность пеняют застройщики и ее винят во всех своих бедах. «Завершение работ по реконструкции во многом определит будущее Ярославского направления, — считает **Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «ИНКОМ».** — Если до поселка, расположенного в 15–20 км от МКАД, можно будет доехать за 20–30 мин, то покупательский спрос значительно возрастет и обусловит более активное коттеджное строительство на Ярославском направлении».

» ЧИСТО ДЕШЕВО

Надо признать, что не все девелоперы ждут дорожной благодати, и некоторые активно строят и продают здесь недвижимость уже сегодня. Основную ставку девелоперы делают на цену. Она здесь, как и на многих непопулярных направлениях, ниже среднерыночной. По данным Дмитрия Таганова, средняя стоимость объекта на данном направлении составляет 7,7 млн руб. Наименее дорогой является земля в поселке «Водопад», расположенном в районе 53 км Ярославского шоссе. Здесь цена за сотку без подряда начинается от 83 тыс. руб. Однако, как уверяет эксперт, такая ценовая ситу-



ация не будет вечной: «В перспективе, когда будут решены вопросы инфраструктуры и качества дорог, стоимость земли тут начнет расти».

Что, собственно говоря, неудивительно. Хотя сегодня Ярославка и входит в список наименее популярных направлений, она, по признанию большинства экспертов, имеет гораздо больший потенциал, чем, скажем, ее восточные соседи.

Самое весомое преимущество — хорошая экология. Именно на этом направлении расположен известный парк-заповедник «Лосиный остров». Немало здесь и стародачных поселков и деревень — Лосиноостровская, Клязьма, Мамонтовка, Джамгаровка, Тарасовка, Любимовка, Перловка, Тайнинская, Загорянка, Валентиновка.

Славится Ярославка и историческими и святыми местами: Троице-

ЭТО ЛЮБОПИТНО

Сергиев Посад и село Богородское, расположенное в 18 км от города, считаются столицей кукольного «царства». Начало игрушечного резного промысла в Сергиевом Посаде относится к началу XVI века. К концу прошлого века этот город уже стал столицей игрушечного промысла России. Изготавливают там игрушки и в настоящее время. Кроме того, в Сергиевом Посаде находится единственный в России Институт игрушки, где разрабатывают новые ее разновидности. Там же расположен Музей игрушки. Наиболее известный вариант богородской деревянной игрушки (так называемой игрушки с движением): мужик и медведь, которые держат молотки и стучат ими по наковальне. Знаменитый скульптор Огюст Роден при встрече с русскими художниками в 1910 году, взяв игрушку «кузнецы», сказал: «Народ, который создал эту игрушку, — великий народ».

Историческое ядро Сергиева Посада — Троице-Сергиев монастырь (с 1744 г. — лавра), основанный около 1345 г. Сергием Радонежским. В XIV в. монастырь стал духовным и культурным центром Московского княжества. Здесь работали иконописцы Андрей Рублев и Даниил Черный, резчик и ювелир Амвросий, писатели Максим Грек, Авраамий Палицын и др. Маргарет Тэтчер как-то произнесла фразу: «Троице-Сергиева лавра — это жемчужина среди болот».

Название местности вокруг города Пушкино происходит от боярина Григория Морхинина по прозвищу Пушка — одного из далеких предков поэта А. С. Пушкина.

Указом Петра I в Хотьково были приглашены мастерицы кружевного и золотошвейного дела из Голландии, которые обучали монахинь этим искусствам. Все богомольцы, шедшие в лавру, старались по дороге приобрести кружево или вышитый платок. Город — центр народных художественных промыслов, среди них — резьба и роспись по дереву. Абрамцево-кудринская резьба по дереву присутствует и в творчестве современных художников. А резьба по кости культивируется в Хотькове с 1947 года, когда была организована художественно-промышленная артель «Народное искусство».

После переименования в 1946 году Кенигсберга в еще один Калининград наличие двух довольно крупных городов с абсолютно одинаковыми названиями вызвало недоумение. Тем не менее подмосковный Калининград был переименован только в 1996 году — в Королёв. Интересно, что два города все равно остались однофамильцами: «Кенигсберг» в переводе с немецкого означает «Королевская гора». И когда при Екатерине II немецкий город ненадолго оказался в составе России, его называли на русский лад именно Королёвом. ■



Сергиева лавра, Покровский женский монастырь в Хотькове, Церковь Сретения Господня в Пушкине, усадьбы Абрамцево, Ахтырка, Черкизово, Тарасовка, Мураново и т.д. Список можно продолжать еще долго.

» БЕЗ ВОДЫ И НИ ТУДЫ И НИ СЮДЫ

Но самое главное, что влечет сюда покупателей загородной недвижимости, — вода. По этому направлению расположены Клязьминское,

тором для любителей воды и водных видов спорта при покупке загородного дома. «Считается, что Ярославское направление по обилию водного пространства находится на втором месте после Дмитровского. Его даже называют «второй Дмитровкой», — поясняет Дмитрий Таганов, — правда, вода здесь расположена немного дальше».

Дальность воды определила и сформировала здесь рынок организованных дальних дач в 2005–2006 годах. «Одним из первых круп-

несколько поселков — «Залесье», «Наумово» (впоследствии отделился), «Меренкино-1, 2, 3» и «Лесные озера», — рассказывает **Тимур Сайфутдинов, управляющий директор департамента жилой недвижимости компании Blackwood.**

Безусловно, помимо дальних дач, на Ярославке представлены и другие сегменты рынка на разной удаленности от столицы, в частности готовые коттеджи и участки без подряда. Последние стали здесь активно развиваться в 2006–2007 годах, а после кризиса темпы строительства таких поселков возросли по всему направлению, что, впрочем, было характерно для всего рынка загородной жилой недвижимости.

«Наибольшая концентрация загородных проектов, находящихся на первичном рынке Ярославского направления, наблюдается в пределах 10–30 км и более 50 км от МКАД», — поясняет **Людмила Ежова, исполнительный директор компании «Терра-Недвижимость».** Объясняется такая градация рынка довольно просто. Первая (ближняя) зона активно развивается ввиду наличия здесь объектов инфраструктуры, коими Ярославка совсем не богата. Лишь неподалеку от Москвы, на расстоянии 1 км от МКАД, расположен крупный торгово-развлекательный комплекс XL, к нему примыкает аквапарк «Ква-ква-парк». Есть несколько торговых центров — гипермаркеты «Мосмарт» и Metro. После Королева один за другим следуют населенные пункты, и инфраструктуры практически нет. Дальняя зона, как уже было сказано, развивается благодаря «большой воде».

» ПОТЕНЦИАЛ ЕСТЬ!

Эксперты, кстати, настаивают именно на слове «развивается», которое сегодня, к сожалению, можно употребить в отношении далеко не всех подмосковных направлений. Естественно, никто не говорит о том, что кризис обошел стороной Ярославку. Ей досталось, и немало: по словам Дмитрия Таганова, до кризиса здесь активно покупались участки под строительство, планировалось множество поселков бизнес- и премиум-класса. Однако с ухудшением экономической ситуации практически все проекты оказались замороженными. Тем не менее се-

Хотя сегодня **Ярославка** и входит в список наименее популярных направлений, она, по признанию большинства экспертов, имеет гораздо **большой потенциал**, чем, скажем, ее восточные соседки

Пироговское, Учинское, Пестовское и Пяловское водохранилища, а также озера Торбеево, Савельево и Плещеево. Именно это и является ключевым фак-

ных и качественных поселков формата «дальние дачи», реализованных по этому направлению, стал проект «Дальние дачи», объединивший в себе

годня рынок этого направления в числе немногих начинает постепенно оживать. «Во второй половине 2009 — первой половине 2010 года на рынок Ярославки вышло несколько качественных проектов, в том числе предлагающих на продажу коттеджи — «Лесные озера», Moscow Tibet Club», — добавляет Тимур Сайфутдинов.

Согласно базе компании «ИНКОМ-Недвижимость», на сегодняшний день на Ярославском направлении продажи ведутся в 20 коттеджных поселках. Семь из них расположены в 30-километровой зоне, четыре — на расстоянии от 30 до 50 км, остальные — далее. 15 из представленных поселков предлагают участки без подряда. А вот квартиры в таунхаусах на Ярославке предлагает только поселок «Чистые пруды-2», расположенный в районе 17 км от МКАД. Минимальная стоимость предложения в нем — 16,2 млн руб. за квартиру площадью 170 м² и участок 2,7 сотки.

В целом, по данным того же «ИНКОМа», Ярославское шоссе занимает всего 8% общего числа предложения по рынку загородного жилья. При этом доля спроса, приходящегося на это направление, составляет 10%. Что в очередной раз доказывает, что потенциал у Ярославки есть. Это подтверждают и эксперты. «Ярославское шоссе нельзя отнести к лидерам загородного рынка, однако оно достаточно перспективно для развития загородного девелопмента», — считает Людмила Ежова.

Соглашается с коллегой и Тимур Сайфутдинов: «Тенденций развития сегмента дальних дач Ярославского направления можно оценить как вы-

сокие. Капитальный ремонт трассы и строительство новых развязок улучшат транспортную доступность и повысят потребительские характеристики всех проектов, расположенных здесь».

Большую роль эксперт отводит Ярославке и в активном развитии эконом-сегмента, который по-прежнему остается очень дефицитным. «Пока еще основной вклад в сегмент доступного предложения обеспечивают проекты с участками без подряда, — констатирует Тимур Сайфутдинов, — но спрос на проекты дальних дач с качественными домами в поселках, обеспеченных коммуникациями, возрастает. При этом все больше потенциальных покупателей готовы ехать далеко за МКАД, делая выбор в пользу экологии».

» СПРОС ЕСТЬ – КРИЗИС ПОБОКУ

Гораздо скучнее на фоне загородного рынка выглядит пейзаж новостроек по Ярославскому направлению. По сути, активные продажи ведутся всего в двух городах — Мытищах и Королеве. Но зато как! Риэлторы причисляют эти сателлиты столицы, наряду с Химками и Реутовым, к числу наиболее интересных и востребованных с точки зрения покупательского спроса. И это несмотря на достаточно высокий уровень цен. Причины этого явления все те же: хорошо развитая инфраструктура и отличная экология, к которой специалисты относят наличие «воды» и огромных лесных массивов в непосредственной близости от городов. Есть что купить (от 40 тыс. руб. за м²) и на большем удалении от МКАД — в Пушкине

ЭТО ЛЮБОПЫТНО

Название «Мытищи» произошло от славянского слова «мыт», что означает «пошлина». В средние века через село, которое тогда называлось Мытище, проходил волок из Клязьмы в Язу, где и собирали таможенную пошлину с купцов.

Первый в России водопровод был проведен из Мытищ в Москву (1779-1804 годы). Вода шла самотеком из мытищинских ключей, славящихся своей чистой водой. В городе установлен памятник водопроводу в виде нескольких труб с разноцветными кранами и фланцами.

Федеральное военное мемориальное кладбище для видных государственных деятелей и генералов, наподобие Арлингтонского кладбища в Вашингтоне, получит прописку в Мытищинском районе, близ деревни Сгонники. Из-за кризиса реализация проекта временно приостановлена.

Название дано городу Пересвет в 2000 году в честь героя Куликовской битвы, монаха Троице-Сергиева монастыря Александра Пересвета — того самого, чей поединок с Челубеем состоялся в самом начале сражения. ■

и Красноармейске. Запросов на покупку квартир здесь существенно меньше, на первый план выходят транспортные проблемы — до того же Красноармейска реально добраться либо на машине, либо на автобусе — электричка, которая ходит пять раз в сутки, не в счет. Зато дешево и красиво. Но покупают тут квартиры все же больше в качестве некоего летнего пристанища. В еще более удаленных от столицы городах (более 50 км от МКАД), таких, как Хотьково и Сергиев Посад, большинство

ЗОЛОТАЯ КОЛЛЕКЦИЯ

«ЛОСИНООСТРОВСКИЕ УСАДЬБЫ»

Число участков.....192
Площадь участков от 9 до 40 сот.
Общая площадь территории.....36 га

Информация: 12 км от МКАД (Щелковское или Ярославское ш.) Экологичный поселок, граничит с Лосиноостровским лесопарком. Все коммуникации. Богатая инфраструктура (пруд, мини-зоопарк и т. д.). Цена от 299 тыс. руб./сотка.



www.asterra.ru

642-60-60



«ТИШКОВО ПАРК»

Число участков.....138
Площадь участков .. от 9,43 до 31,5 сот.
Общая площадь территории.....24,5 га

Информация: Охраняемый поселок. Газ, эл-во, вода, канализация. Инфраструктура. Лес. Озеро (650 м). Пестовское водохранилище (600 м). Сдача сетей – II квартал 2011 г.



www.tishkovopark.ru

744-88-33



СТОИМОСТЬ ПРОДАЖИ И АРЕНДЫ КВАРТИР В ГОРОДАХ ЯРОСЛАВСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

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. ИВАНТЕЕВКА	17...21	61	52.2	15	2.4	3.4	4.3	2.2	3.2	4.5	13
г. КОРОЛЕВ	6...12	80.2	73	17	3.4	4.6	5.7	3.3	5.0	7.0	12
г. КРАСНОАРМЕЙСК	35...37	55	42.2	13	2.0	3.3	4.0	2.0	3.2	3.8	1
г. КРАСНОЗАВОДСК	70	37.5	—	8.5	1.3	2.0	2.7	—	—	—	0
г. МЫТИЩИ	0...10	83.8	74	18	3.7	5.5	7.6	3.9	5.1	7.7	10
пос. ПИРОГОВСКИЙ	10	73	64.5	16	3.1	4.0	5.3	3.1	4.5	6.0	3
г. ПЕРЕСВЕТ	68	41	38	9	1.6	2.2	3.0	1.9	2.6	—	1
г. ПУШКИНО	12...22	68	61	13	2.5	3.8	4.8	3.3	4.4	5.1	8
пос. ЛЕСНЫЕ ПОЛЯНЫ	12	—	66	14	—	—	—	1.4	2.1	3.2	3
пос. СОФРИНО	35	57	—	12	2.0	2.8	4.2	—	—	—	0
г. СЕРГИЕВ ПОСАД	52...60	51	44	10	1.9	3.1	3.9	2.2	3.0	3.8	9
г. ХОТЬКОВО	47...50	48	40	11	2.0	3.0	3.7	1.9	2.9	—	1
г. ЮБИЛЕЙНЫЙ	7...9	79.7	69.8	17	3.3	4.8	5.7	3.3	5.5	7.3	2

покупателей составляют приезжие, которых притягивают не исторические ценности, разбросанные здесь на каждом шагу, а бюджет покупки: к примеру, приобретая здесь «однушку», вполне реально уложиться в миллион с небольшим. При этом сохраняется прекрасная возможность работать в Москве — по железной дороге добираться до центра столицы не более полутора часов.

Что интересно: создается впечатление, что кризис обошел стороной новостройки Ярославского направления, лишь немного подтолкнув цены вниз, буквально на 5–7%. По мнению риэлторов, это связано с сохранившимся устойчивым спросом со стороны всех типов покупателей — и москвичей, и местных жителей, и иногородних. Большинство москвичей влечет память детства — все-таки Ярославка

всегда считалась одним из самых дачных направлений Подмосковья, иногородних же привлекают адекватные и доступные цены на новостройки и действительно удобное железнодорожное сообщение со столицей. Поэтому плакать Ярославке сегодня особо не о чем — новостройки здесь пользуются стабильным спросом, а у загородного рынка впереди светлое транспортное будущее. **ИИ**



НОВОСТРОЙКИ ЯРОСЛАВСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

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. ИВАНТЕЕВКА								
Бережок ул. (строит. адрес: Колхозная ул., мкр. 21, к. 13, 14)	М-К	22	III кв. 2011 г.	1, 2, 3	36-86	2.000	4.100	50.8
Заводская ул. / Оранжерейная ул., кварт. 2, к. 1, ЖК «Orange Wood» («Апельсиновая Роща»)	М-К	8-9-10	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3, 4, 5, 7	47-93	2.653	5.283	57
Заводская ул. / Оранжерейная ул., кварт. 2, к. 2, ЖК «Orange Wood» («Апельсиновая Роща»)	М-К	10-12	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	45-93	2.027	4.171	44.8
Заводская ул. / Оранжерейная ул., кварт. 2, к. 3	М-К	17	IV кв. 2012 г.	1, 2, 3	41-87	Скоро в продаже!	–	–
Ленина ул., 11Б	М-К	14	III кв. 2011 г.	1, 2, 3	45-81	2.464	4.040	52.5
Луговая ул./Студенческий пр., 1А, 1Б, ЖК «Созвездие», II очередь	М-К	14-15	2011 г.	1, 2, 3	43-93	2.389	5.075	55
Новая Слобода ул., /Толмачева ул. (мкр. 10), ЖК «Атриум»	М-К	14-16	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	45-99	2.160	4.455	46.5
Новоселки-Слободка ул., вл. 18 (строит. адрес: кварт. 15, к. 3)	М-К	12-14-16	III кв. 2011 г.	1, 2, 3	46-95	2.200	4.800	48.8
Санаторная ул., вл. 1, Зеленая Роща мкр., ЖК «Зеленая Роща»	М-К	5-6-7	II кв. 2011 г.	1, 2, 3	40-115	3.300	12.000	75
Санаторная ул., Зеленая Роща мкр., ЖК «Зеленая Роща», таунхаусы	Т	2	2010 г.	3, 4, 5	147-313	11.800	22.000	58
Трубниковская ул./Рошинская ул., вл. 6	М-К	17	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	39-68	2.183	3.916	57
Трудовая ул., вл. 13 (строит. адрес: кварт. 14, к. 1)	М-К	12-15	IV кв. 2011 г.	1, 2	46-62	2.177	3.100	46.8
Трудовая ул., вл. 15 (строит. адрес: кварт. 14, к. 2)	М-К	17	IV кв. 2012 г.	1, 2, 3	–	Скоро в продаже!	–	–
Центральный пр-д, 7, ЖК «Статус»	М-К	17	Сдан	1, 2, 3	43-172	2.557	8.500	59
Школьная ул., 14, 16	М-К	14	Сданы	2	82-85	4.400	4.600	53.7
г. КОРОЛЕВ								
Болшево мкр., Колхозная пл., 3	М-К	4+мансарда	III кв. 2010 г.	1, 2, 3	47-93	3.290	6.490	70
Валентиновка пос., Газетная ул.	Т	3	II кв. 2011 г.	1, 2, 3	175-223	10.506	13.380	60
Валентиновка пос., Газетный пер., 4	Т	2+мансарда	Сданы	5	163-170	9.500	10.500	60
Валентиновка пос., ЖК «Королёвские Сосны»	М-К	5-6	2010 г.	1, 2, 3	41-107	4.000	15.200	91
Валентиновка пос., ЖК «Королёвские Сосны», таунхаусы	Т	3	2010 г.	5, 6	142-192	14.700	19.000	84
Гагарина ул., корп. 4А, ЖК «Золотые ворота»	М-К	25	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	40-93	3.000	6.550	72
Калининградская ул./Ватутина ул., ЖК «Королёвский город'ОК»	К-К	3+мансарда	II кв. 2011 г.	1, 2	31	2.000	2.200	67.6
Королева просп., 5Д, к. 1, 2, ЖК «Статус»	М-К	6-25	2011 г.	2, 3, 4	63-95	Скоро в продаже!	–	100
Макаренко пр./Матросова пр., мкр. 4, к. 5, ЖК «На высоте»	М-К	25	I кв. 2011 г.	1, 2, 3, 4, 5	86-167	3.020	6.587	70
Макаренко пр., 1, 3, Декабристов ул., 8 (строит. адрес: мкр. 4, к. 1, 2, 3, 4), ЖК «На высоте»	М-К	12-15-17-19-25	Сданы	2	60-64	4.856	5.200	81
Первомайский мкр., Горького ул., 47	М-К	12-14-17	III кв. 2011 г.	1, 2, 3	44-89	2.640	5.340	60
Первомайский мкр., ЖК «Сосновый Бор»	Т	3+мансарда	Сданы	5, 6	155-261	7.000	11.700	45
Подлесная ул., 11, клубный дом «Премиум»	М-К	4	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3, 4	54-192	6.444	14.080	100
г. КРАСНОАРМЕЙСК								
Чкалова ул., 5, 9, вл. 2, ЖК «Подмосковные вечера»	М-К	9-10	Сдан	2, 3	43-106	2.000	3.750	42.2
г. МЫТИЩИ								
Волюшиной Веры ул., 46-48 (строит. адрес: вл. 41 (мкр. 21), ЖК «Престиж»	К	14-16	Сдан в 2008 г.	1, 2, 3	52-130	5.000	10.000	75
Колпакова ул./Институтская ул.	М-К	15-17	2013 г.	1, 2, 3	–	Скоро в продаже!	–	–

НОВОСТРОЙКИ ЯРОСЛАВСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

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.)
Крестьянская 3-я ул., вл. 60-62/Трудовая ул. (мкр. 20)	П	25	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3, 4	43-103	Скоро в продаже!	–	–
Мира ул., 32А, 32Б (строит. адрес: мкр. 17, к. 36, 37)	М-К	10-12-14-17	Сданы	1, 2, 3	46-93	4.000	7.070	82
Мкр. 15, жилой район «Ярославский», корп. 5 (Сукромка ул.)	М-К	9	Март 2011 г.	1, 2, 3	44-93	3.375	6.400	70
Мкр. 22, Пролетарская ул. / Октябрьский просп., ЖК «Цветочный Город», корп. 1, 2, 3, 6	М-К	17	I кв. 2012 г.	1, 2, 3, 4	41-116	2.923	7.759	73
Мкр. 25, Воровского ул./Университетская ул., к. 4, 5, ЖК «Шараповский карьер»	М-К	9	2011 г.	1, 2, 3, 4	49-150	3.979	10.300	78
Мкр. 30 (Институтская 2-я ул./Институтский 1-й пер./Ярославское ш.), ЖК «Спутник» (II)	М-К	17	2013-2014 гг.	1, 2, 3	38-90	Скоро в продаже!	–	–
Новомигитинский просп., вл. 41, к. 4, ЖК «Каскад»	М-К	3-6-14	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3, 4, 5	49-184	4.428	9.500	88
Перловка, Красноармейский 2-й пер., мкр. 20А, к. 63, 64, ЖК «Губернатор»	М-К	6-9-12, 16-18	2013 г.	1, 2, 3	44-106	Скоро в продаже!	–	–
Силикатная ул., 51, стр. 2, ЖК «Отрадное», к. 1, 2	К	17	IV кв. 2012 г.	1, 2, 3	43-89	Скоро в продаже!	–	–
Сукромка ул., 28 (жилой район «Ярославский», мкр. 15, к. 2)	М-К	9	Сдан	1, 2, 3	44-93	5.490	6.930	75.2
Юбилейная ул. (жилой район «Ярославский», мкр. 15, к. 8)	М-К	25	II кв. 2012 г.	1, 2, 3	46-90	Скоро в продаже!	–	–
Юбилейная ул., 24 (жилой район «Ярославский», мкр. 15, к. 9)	П	17	Сдан	2	57-59	4.620	4.620	77
Юбилейная ул., 24А (жилой район «Ярославский», мкр. 15, к. 10, 11, 12)	П	17	Сданы	1, 2	34-60	2.809	4.713	82
Юбилейная ул., 30 (жилой район «Ярославский», мкр. 15, к. 6А)	П	17	Сдан	3	76-91	6.042	6.066	79.4
МЫТИЩИНСКИЙ район								
ПИРОГОВСКИЙ пос., Долбина ул., ЖК «Березовая роща»	Т	3	Сданы	1, 2, 3, 4, 5	44-150	2.746	9.450	63.5
ПИРОГОВСКИЙ пос., ЖК «Пироговский», Тимирязева ул., 3А, Фабричная ул., 11А	П-К	9, 17	Сданы	1, 2, 3	46-121	3.300	5.200	65
ПИРОГОВСКИЙ пос., Зеленая ул., ЖК «Город ОК Пирогово»	К-К	3+мансарда	II, III кв. 2011 г.	1, 2	23-33	–	–	–
г. ПЕРЕСВЕТ								
Мира ул., 2А	П-К	10	Сдан	1, 2	53-53.5	1.940	2.592	38
г. ПУШКИНО								
50 лет ВЛКСМ ул., 49, ЖК «Высотка»	М-К	14+ мансарда	Сдан	1, 2, 3	74-129	4.950	8.515	61
Домбровская 2-я ул.	М-К	12-17	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	–	Скоро в продаже!	–	–
Заводская ул., 9 (апартаменты)	М-К	–	Сдан	1, 2, 3, 4, 5	20-120	1.200	6.000	60
Кварт. 13, мкр. Серебрянка, 2 (II очередь)	М-К	14-17-18-22	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3, 4	44-111	2.990	6.882	63.5
Кварт. 13, мкр. Серебрянка, 47 (3)	П-К	9	II кв. 2011 г.	3	77-91	–	4.620	60
Лермонтовская ул., ЖК «Евгений Онегин»	М-К	–	2012-2013 гг.	1, 2, 3	–	Скоро в продаже!	–	–
Московский просп., 57, ЖК «Южные ворота», к. 1, 2, 3	М-К	17-19	Сданы	1	47-48	3.400	3.500	71
Московский просп., 57, ЖК «Южные ворота», к. 4	М-К	19	–	1, 2, 3	41-86	Скоро в продаже!	–	–
Набережная ул./Серебрянская 3-я ул., мкр. Новая Деревня, ЖК «О'Пушкино», I очередь (к. 5, 6, 7)	М-К	12-17	II кв. 2012 г.	1, 2, 3, 4	50-182	2.623	4.127	48

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

Адрес, название ЖК	Тип дома*	Этажность	Срок ввода	Типы квартир (число комнат)	Метраж кв-р, мин.-макс., м ²	Мин. цена квартир (млн руб.)	Макс. цена квартир (млн руб.)	Средняя цена м ² (тыс. руб.)
Островского ул., 20	М-К	24	IV кв. 2012 г.	1, 2, 3	–	Скоро в продаже!	–	–
Серебрянская 1-я ул., 301, ЖК «Победитель»	М-К	26	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	45-109	2.475	4.950	50
Тургенева ул., 24, ЖК «Парус»	К	22-25	I кв. 2011 г.	1, 2, 3, 4	56-132	3.700	8.000	71
Чехова ул., 1	М-К	–	2012-2013 гг.	1, 2, 3	–	Скоро в продаже!	–	–
ПУШКИНСКИЙ район								
Зеленоградский пос., ЖК «Зеленый город»	М-К	5-7-10	2012-2013 гг.	3, 4, 5, 7	167-316	Скоро в продаже!	–	–
Зеленоградский пос., Шоссейная ул., уч. 9	Т	2+мансарда	IV кв. 2010 г.	4	155	6.500	6.500	40.8
Лесной пос., Центральный мкр., к. 11	М-К	10+ мансарда	2011 г.	1, 3, 4, 5	86-220	1.300	9.689	40.8
Лесные поляны пос., Солнечная ул., 26, ЖК «Молодежный город ОК», к. 1А, 1Б	К-К	3+мансарда	2011 г.	1, 2	24-60	1.628	3.227	65
Лесные поляны пос., Солнечная ул., 26, ЖК «Молодежный город ОК», к. 2, 4	К-К	4+мансарда	IV кв. 2010 г.	1, 2	21-43	1.271	2.712	61
Лесные поляны пос., Солнечная ул., 26, ЖК «Молодежный город ОК», к. 3	К-К	4	I кв. 2011 г.	1	21-22	1.400	1.600	72
Лесные поляны пос., Солнечная ул., 26, ЖК «Молодежный город ОК», к. 5, 6, 7, 8	М-К	3	IV кв. 2012 г.	1, 2	22	Скоро в продаже!	–	–
Правдинский пос., Герцена ул./Степаньковское ш.	М-К	8-10	III кв. 2011 г.	1, 2, 3	44-87	2.142	3.814	44.5
г. СЕРГИЕВ ПОСАД								
Дружбы ул., 9А, ЖК «Гранд-Парк»	М-К	10-14	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3, 4, 5	51-182	2.145	7.280	44
Железнодорожная ул., 37А	М-К	15	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	–	–	–	50
Красной Армии просп., 218	М-К	17	I кв. 2011 г. (2 очереди)	1, 2, 3	45-91	1.971	3.632	42
Красной Армии просп., 247	М-К	17	I кв. 2011 г.	1, 2, 3	43-114	1.689	3.129	40
Красной Армии просп., 253А	М-К	9	Сдан, заселен	1, 2, 3	49-105	2.250	4.515	44.5
Матросова ул., 2/1	К	10-12	2011 г.	1, 2, 3	45-118	1.820	4.720	40
Осипенко ул., 6	М-К	15-16	Сдан в 2008 г.	1, 2, 3	46-132	2.500	5.940	49
Пограничная ул., 30А, ЖК «Посад-Премьер»	Т	2-3	II кв. 2011 г.	3, 5, 8	169-303	4.455	8.455	30.2
Рыбная 1-я ул., 90-92	К	17	Сданы	1, 2, 3	52-112	2.625	5.000	48
Строительная ул., 3А/Московское ш., 7, ЖК «Золотые Ворота»	М-К	17	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	37-94	1.678	3.000	42
г. ХОТЬКОВО								
Королева Акад. ул., 9 (строит. адрес: 2-е Митино ул.), ЖК «Радонеж»	М-К	8-9	IV кв. 2010 г.	1, 2	44-75	1.796	2.821	40
г. ЮБИЛЕЙНЫЙ								
Ленинская ул., 12 (строит. адрес: литер 3)	М-К	13-15	Сдан	1, 2, 3, 5	43-112	3.308	8.500	69.5
Ленинская ул., вл. 9-11, мкр. Комитетский Лес	М-К	17	IV кв. 2012 г.	1, 2, 3	45-115	Скоро в продаже!	–	–
Пушкинская ул., 21, мкр. Комитетский Лес	М-К	23-25	IV кв. 2010 г.	1, 2, 3	42-121	2.940	7.600	70

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

ВНИМАНИЕ!

В следующем номере читайте обзор новостроек Дмитровского направления

КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ ЯРОСЛАВСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Название	Расстояние от МКАД, км	Число строений/участков	Площадь строений, м ²	Площадь участков, сот.	Мин. цена, руб.	Объект продажи	Дополнительная информация
Тарасовка	10	118	200-315	2-5	8	коттеджи, таунхаусы, дуплексы	В наличии осталось 15 коттеджей, возможна рассрочка до десяти лет, при 100%-ной предоплате возможны скидки
Клубный комплекс «Зеленая роща»	19	80	40-193	2-6	3,5	многоквартирный дом, таунхаусы	Дополнительно продаются места на подземной стоянке – около 1 млн руб.
Бортнево	41	116	–	10-35	0,7	участки без подряда	В дальнейшем у покупателей появится возможность аренды прилегающего леса
Комплекс дачных поселков Торбеевка	82	93	128-280	14-18	1.4	готовые коттеджи, участки без подряда	В зависимости от формы оплаты покупателям предоставляются различные скидки
Лесные озера	85	400	130-225	12-27	4,9	готовые коттеджи	Проект еще не утвержден, возможно, будут продаваться и участки без подряда (не раньше следующего лета)
Маренкино-3	85	80	160-225	15-22	8,8	готовые коттеджи	В продаже осталось 18 домов
Александровские дворики	85	179	85-165	10-14	1,35	участки без подряда, готовые коттеджи	Две очереди строительства позволяют будущим жителям не зависеть от неудобств, связанных с работами на незастроенной территории
Дарьино	94	76	120-200	15-20	3	участки с подрядом	Продавцы проводят гибкую ценовую политику
Синь камень	120	120	–	12-40	0,6	участки без подряда	Великолепный вид на озеро, церкви и храмы в окрестностях города
Наумово	105	130	258-315	15-25	4,5	готовые коттеджи	Поселок распродан на 90%
Радонеж	42	93	110-204	5-30	0,9	участки с подрядом и без, готовые дома	Возможно приобретение участка с рассрочкой платежа
Деулинские просторы	62	143	107-230	10-30	0,4	участки с подрядом и без подряда	Дополнительно оплачивается подведение коммуникаций вне зависимости от расположения дома – 520 тыс. руб.
Новый мир (Торбеево + Алексино)	78	380	80-210	12-20	0,3	участки с подрядом и без подряда	В продаже финские и деревянные дома, подведение коммуникаций к участку – от 240 тыс. руб.
Тургеневские дачи	80	163	180-393	12-25	0,5	участки с подрядом и без подряда	В данный момент предоставляются скидки на дома I очереди
Пушкинский лес	34	300	153-290	13-25	0,4	участки с подрядом и без подряда	Архитектурный ансамбль, исполненный в лучших традициях русской классики, ограниченное количество домов в лесном коттеджном поселке, искусное зонирование территории, просторные участки
Королёвские сосны	10	91	40-282	1-2	4	таунхаусы и многоквартирные дома	Все жилые дома выполнены в едином стиле. Это великолепная архитектура в духе классики
Пушкинская дубрава	28	152	147-320	10-20	1,7	участки с подрядом и без	Если приобретается участок без подряда, то проект будущего дома необходимо согласовывать с архитектором проекта
Зеленый город	28	97	–	10-20	1,5	участки без подряда	Разрешено строить дома по любым проектам
Европейская долина-3/ Тишково-парк	30	138	168-338	10-30	2,7	участки с подрядом и без	Одним из основных преимуществ поселка помимо близости к «большой» воде является высокоразвитая, эргономичная инфраструктура
Речная долина	80	90	200-240	15-18	4.5	готовые коттеджи	В продаже осталось три готовых дома и три достраиваются
Сосновый бор г. Королев	13	76	150-290	1-2	9	таунхаусы, многоквартирные дома	Участок застройки расположен в широкой излучине реки Клязьмы
Семья	10	50	–	9-26	0,7	участки без подряда	Весь поселок расположен в сосновом лесу
Дворянское озеро	16	251	–	6-20	1,4	участки без подряда	Основные работы будут вестись в следующем году, в коттедже можно будет прописаться
Чистые пруды-2	19	69	170-390	3-30	16	коттеджи и таунхаусы	Поселок полностью находится в лесу, возможно строительство по собственному проекту
Пестовская гавань	35	79	400-600	14-70	36	готовые коттеджи	Объект сдан в 2008 году, на данный момент осталось девять предложений
Костино	22	67	155-320	10-18	2,4	участки без подряда	Сроки сдачи конец 2011 – начало 2012 года, в дальнейшем планируется продажа земли с подрядом
Зеленый бор	12	79	–	10-15	4	участки без подряда	В продаже осталось 18 участков, строить можно по любым проектам
Villa Verde	29	116	–	8-22	1,7	участки с подрядом и без	Готовых проектов домов нет, есть каталоги, по которым можно выбрать дом, также возможна стройка по собственному проекту

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
Визендорф	35	183	130-240	12-20	8,5	коттеджи	В продаже осталось три коттеджа
Медвежье озеро	29	409	–	10-20	1,6	участки с подрядом и без	В продаже осталось 40 коттеджей. Возможно ведение строительства по собственному проекту
Настя	32	62	150-290	9-15	6	готовые коттеджи	Продажи только на вторичном рынке
Чкалов Club	17	20	190	1-2	6,5	таунхаусы	Объекты без отделки, с одним гаражом и одним машиноместом
Аксиньино	35	24	–	8-16	0,9	участки без подряда	Каждый участок прилегает к деревне и имеет собственный выход к лесу
Дюймовочка	35	44	–	10-13	4,6	участки без подряда	Необходимо согласовывать свой проект с архитектором
Лесная сказка	40	85	120-280	7-17	3,5	участки с подрядом и без	В I очереди домов без подряда нет. Во II очереди могут построить дом по любому проекту
Данилово-2	40	162	–	10-20	0,8	участки без подряда	Поселок распродан на 20%
Данилово-3	40	148	–	10-20	0,7	участки без подряда	Продажи в поселке начаты совсем недавно
Данилово-4	40	30	–	10-20	1,2	участки без подряда	В продаже осталось три участка
Душоновские зори	44	324	–	9-25	1,6	участки без подряда	Живописное место. Лес с двух сторон, рядом церкви
Moscow Tibet Club	43	88	210-650	12-30	6,5	готовые коттеджи	Главный объект в поселке – Центр восточной медицины
Образцово	14	18	–	16-34	5	участки без подряда	Поселок расположен в живописном уголке ближайшего Подмосковья, в широкой излучине реки Клязьмы, в непосредственной близости от стародачного поселка Загорянский
Зеленый бор	12	79	–	10-15	4	участки без подряда	Расположен «Зеленый бор» в 12 км от города. Дорога полностью асфальтирована, поэтому гарантирован комфортный круглогодичный подъезд
Изумрудная поляна	25	138	168-428	10-31	7,5	участки с подрядом	Поселок с трех сторон граничит с лесом. До Пестовского водохранилища – 800-900 м
Зеленый парк	80	125	177-264	18-25	0,9	участки с подрядом и без	Поселок расположен между древними русскими городами – Сергиевым Посадом и Александровом
Зазеркалье	84	100	145-360	15-27	3,5	участки с подрядом и без, готовые коттеджи	Сказочное «Зазеркалье» находится на границе Московской и Владимирской областей, в 5 км от прекрасного Торбеевского озера
Заповедное	90	156	136-168	15	2,5	I очередь – готовые коттеджи, II очередь – участки без подряда	Смешанный сосновый лес, окружающий территорию поселка с трех сторон, чистая проточная вода создают неповторимый уникальный экологический микроклимат
Курганиха	93	24	180-230	15-18	0,8	участки с подрядом и без	Преимущества этого заповедного природного уголка оценила дочь Петра I цесаревна Елизавета, повелевшая поставить здесь охотничий домик
Полиносово	90	49	110-190	8-13	2,2	готовые коттеджи	Рядом р. Дубна и Молокча
Успенский	93	70	120-200	12-18	3,5	участки с подрядом и без	На охраняемой территории будет возведено 75 домов, магазин, административно-общественный комплекс, автостоянка, детская и спортплощадки
Савельево	104	94	–	30-150	0,5	участки без подряда	Рядом уникальное природное озеро Савельево
Зеленцино	106	214	150-200	15-26	2,5	участки с подрядом, готовые коттеджи	Участок, подключенный к коммуникациям: электричество, газ, вода, септик
Горицкое подворье	120	147	–	10-25	1,8	участки без подряда	В следующем году планируется продажа земли с подрядом и строительство таунхаусов
Татьянино	110	126	200-240	18	3,8	готовые дома	В продаже осталось 15 домов
Зимогорье	28	32	210-390	13-15	18,5	готовые коттеджи	Объекты реализованы на 95%
Махринская слобода	120	45	140-160	10-15	5,2	готовые коттеджи	С двух сторон граничит с лесом, рядом – озеро
Митрополье	30	56	300-700	12-30	15,5	готовые коттеджи	Возможность аренды прилегающего леса

ВНИМАНИЕ!

В следующем номере читайте обзор коттеджных поселков Дмитровского направления

В ХУРГАДУ

ЗА НЕДВИЖИМОСТЬЮ И ЗДОРОВЬЕМ

Когда затраты эффективны вдвойне



Инвестировать средства в современном мире можно в самые разные активы. И некоторые из них, будем откровенны, гораздо предпочтительнее вложений в недвижимость. О чем идет речь? Конечно, об инвестициях в здоровье — наше собственное и наших близких. В любой экономической ситуации, при любом росте индексов возможность обеспечить детям теплый климат, солнце, чистый воздух и здоровое питание всегда будет для нас, жителей задымленных северных мегаполисов, главным приоритетом.

К счастью, есть регионы, где покупка жилья одновременно является и вложением в фундамент нашего здоровья. И если раньше в качестве семейных здравниц соотечественники по инерции рассматривали преимущественно берега Черного моря, то сейчас география покупок расширяется. Греться на солнце и принимать морские ванны хочется несколько раз в год, особенно в сезон гриппа и ОРЗ, и наши вложения должны окупаться по максимуму. Египетские курорты в этом смысле оптимальны. Сезон на Красном море длится круглый год, недвижимость стоит адекватных денег (есть новостройки на любой бюджет — от €20 000 до €1 млн). А в качестве оздоровительного бонуса активно использующие свое жилье собственники прощаются с хроническими заболеваниями сердечно-сосудистой системы, органов дыхания, опорно-двигательного аппарата. Бывали случаи, когда россияне перебирались в Хургаду на постоянное житель-

ство только из-за астмы или псориаза у кого-то из членов семьи, и заболевание отступало...

Для тех, кто подолгу отдыхает в Египте, вложения в недвижимость Хургады в долгосрочной перспективе полностью оправданы в финансовом смысле только за счет экономии на отеле. А если посчитать еще возможный арендный доход (7–8% годовых) и рыночный рост стоимости жилья? Благодаря зачаточному развитию ипотеки Красноморская Ривьера является сегодня редким рынком, в истории которого пока не было перегрева. Даже во время последнего финансового кризиса недвижимость в качественных проектах у моря здесь не упала в цене и быстро восстановила тенденцию к росту. На самом известном новом курорте близ Хургады — Сахл-Хашише — апартаменты за последние два года выросли в цене на 50%. Если исходить из градостроительных планов, то подъем цен будет наблюдаться еще минимум пять лет. До тех пор, пока не будут завершены основные вложения в новые дороги, торговые центры, озеленение и прочие атрибуты современного западного стиля жизни. По оценкам египетских застройщиков, потенциал роста стоимости качественных новостроек в самых привлекательных местах побережья составляет сейчас около 300%.

Наиболее выгодно вкладываться в объекты на стадии строительства: они резко вырастают в цене к моменту сдачи в эксплуатацию. Естественно, ключевым фактором в случае с новостройкой является надежность застройщика. Специалисты компании CHEDA за пять лет работы на этом рынке лично познакомились со всеми местными застройщиками, знают предысторию большинства проектов и могут достаточно точно оценить потенциал каждого предложения. При этом мы не берем с вас комиссию, потому что заключаем прямые договора с застройщиками и не являемся посредниками. Будучи первой из российских компаний, начавшей предлагать недвижимость в Хургаде россиянам, CHEDA гарантирует своим клиентам самую полную информацию и максимально широкий выбор.

И, конечно, мы знаем много личных историй о том, как покупка квартиры у Красного моря меняла жизнь людей к лучшему. Это — не менее ценный опыт. ■

Компания	CHEDA Real Estate & Investment
Офис в Египте	Хургада, торговый центр «Котгас», 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

» Пятая Авеню – первая среди дорогих

Пятая авеню в Нью-Йорке остается самой дорогой улицей в мире, удерживая это звание уже девятый год подряд. Годовые ставки аренды на этой улице составляют €16,2 тыс. за м².

Консалтинговая компания Cushman&Wakefield составила рейтинг самых дорогих торговых коридоров в мире. В нем зафиксированы арендные ставки на 269 основных торговых улицах в 59 странах. Первое место вот уже девять лет подряд занимает нью-йоркская Пятая авеню в центре Манхэттена. Стоимость ренты здесь в среднем составляет €16,2 тыс. за м² в год. Второе место досталось Ковзэй Бей в Гонконге с годовой арендной ставкой €14,6 тыс. за м². Третье место заняла Гинза в Японии – €7,7 тыс. за «квадрат». С шестого на четвертое место перебралась лондонская Нью-Бонд стрит, став самой дорогой улицей Европы. Пятое место осталось за Елисейскими Полями в Париже. Московская Тверская улица заняла в рейтинге 15-е место, за год поднявшись на одну позицию. Уровень арендной ставки на Тверской оценивается в €2,9 тыс. за м² в год. ■



» Стрела в небо

Строительство самого высокого здания в мире – небоскреба высотой 1 км – начнут в Саудовской Аравии. Здание Kingdom Tower будет насчитывать более 200 этажей. По завершению строительства оно обгонит нынешнего рекордсмена Burj Khalifa (828 м, 160 этажей). Kingdom Tower возведут в рамках проекта Kingdom City в Джидде – мини-города площадью 23 км², который будет состоять из объектов элитного жилья, отелей и бизнес-центров. Стоимость проекта – \$10 млрд. Конкуренцию ему могут составить дубайский небоскреб Nakheel Tower и башня в кувейтском «Городе шелка». Анонсированная высота этих двух зданий также около 1 км. Реализация обоих проектов на данный момент приостановлена по финансовым причинам. ■

» «Актер» готов к новой жизни

Знаменитый Дом творчества «Актер» в Ялте в этом году празднует свое 70-летие. Более того, у пансионата, завоевавшего любовь еще в советские времена и до сих пор пользующегося сумасшедшей популярностью у гостей Крыма, двойное торжество. Вторая его часть посвящена корпусу «Вилла Прима», с которого началось возрождение Дома творчества уже в виде суперсовременного проекта «Актер Парк-отель» и ввод в эксплуатацию которого планируется осуществить в этом году. Застройщик представляет вниманию покупателей клубный дом на 32 апартаменты в старинном парке на берегу моря. Этот монолитный объект построен по индивидуальному проекту с использованием самых

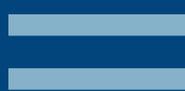
экологически чистых материалов. На собственной закрытой территории запланированы объекты инфраструктуры: многоуровневая охрана, фитнес-центр, четыре бассейна, рестораны, которые будут находиться в полном распоряжении «Актер Парк-отеля». Бесперебойную работу всех объектов обеспечивают автономные коммуникации. Рядом расположены теннисные корты и открытый круглогодичный спортивный бассейн. На сегодняшний день в продаже еще остаются один пентхаус и апартаменты площадью от 100 до 260 м², из огромных окон которых открываются прекрасные виды на Ялту, горы, море и парк. Полным ходом идут отделочные работы.

Более подробную информацию об объекте и ценах можно найти на сайте www.akterparkhotel.ru ■

Кипр + Rafilia

страна №1 для инвестиций,
ведения бизнеса, отдыха и жизни

компания №1 для покупок
недвижимости на Кипре



предложение для умных

ПАФОСКИЕ ГОРКИ

Возможно, в Пафосе скоро появится канатная дорога, которая соединит находящуюся на возвышенности площадь Мусалла с центром города. Если специалисты решат, что это технически возможно, то в скором времени начнутся строительные работы. С площади Мусал-



ла открывается чудесный вид на город и море. Вплоть до конца 90-х годов здесь проводились все концерты и культурные мероприятия Пафоса. Потом центр переместился в парк Пафоса, принадлежащий Кипрской церкви. Теперь в парке планируют возвести кафедральный собор, а эпицентр культурной жизни вернуть на площадь Мусалла, где будут работать кафе, рестораны, детский городок. ■

В ПОМОЩЬ ИНОСТРАНЦАМ

Департамент дорожной полиции совместно с организацией Rotary Club Aspelia проводят информационную кампанию, которая должна помочь гостям острова. Ее цель — уменьшить количество несчастных случаев на дорогах страны. Местные правила дорожного движения разъясняются в нескольких тысячах листовок на шести языках. Листовки можно найти в аэропорту Ларнаки, а также в каждом автомобиле, который сдается в аренду. ■



Прощай, рецессия!

Государственная служба статистики Кипра 13 августа обнародовала предварительные экономические показатели за второй квартал этого года. На их основании министр финансов Харилаос Ставракис официально объявил об окончании рецессии на Кипре. По сравнению с I кварталом 2010 года ВВП страны вырос на 0,4%. Этот факт, по словам министра, подтверждает прогнозы правительства о постепенном восстановлении кипрской экономики, которое должно ускориться во второй половине

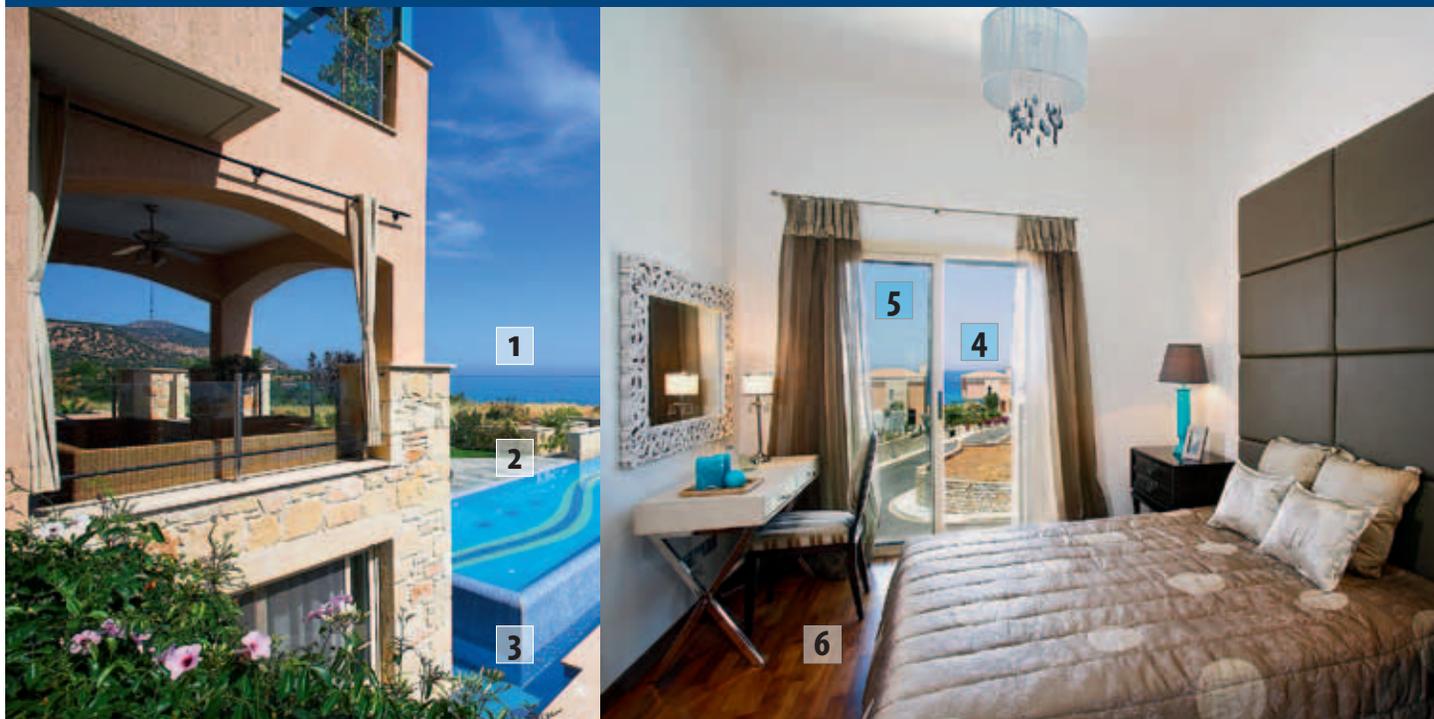
года. Следом за счет новых налоговых поступлений сократится дефицит бюджета. Тем не менее министр отметил: «Любой реалистический сценарий подразумевает, что будут приняты дополнительные меры для улучшения экономического состояния страны». Харилаос Ставракис рассказал, что, по данным Службы статистики Республики Кипр, рост экономики был обеспечен в основном за счет финансовых услуг, а также туризма, оптовой и розничной торговли. ■

Лас-Вегас на Кипре

Сразу несколько инвесторов высказались о заинтересованности открыть казино на территории Кипра. Глава консорциума Hermes Airports Никос Шаколас заявил, что именно он первым откроет казино, если власти когда-нибудь одобряют идею создания игорного дома в старом аэропорту Ларнаки. В борьбу за пальму первенства в деле открытия казино вступил также консорциум Zenon, в состав которого входят такие компании, как Vougyes

Batiment International, Iacovou Brothers, Amsterdam Logistics Group B.V., Lievense Consulting Engineers, Louis Public Company и Costa Cruises. Консорциум Zenon хотел бы открыть казино в морском порту Ларнаки. По сообщению телеканала Sigma, неназванный бизнесмен из Ларнаки также готов в сотрудничестве с российскими и израильскими инвесторами открыть казино в районе пляжа Маккензи и превратить Ларнаку в «кипрский Лас-Вегас». ■

Amorosa Villas в деталях



- 1 ПРЯМОЙ ВЫХОД К МОРЮ
- 2 СОБСТВЕННЫЕ БАСЕЙНЫ С МОЗАИЧНОЙ ПЛИТКОЙ
- 3 АВТОМАТИЧЕСКИЙ ПОЛИВ УЧАСТКА

- 4 БЛАГОУСТРОЕННАЯ ТЕРРИТОРИЯ, ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН
- 5 ДВОЙНОЕ ОСТЕКЛЕНИЕ
- 6 МРАМОРНЫЕ ИЛИ ДЕРЕВЯННЫЕ ПОЛЫ

А ТАКЖЕ: зона барбекю, крытая стоянка, большие сады, теннисные корты, система безопасности

Элитный жилой комплекс Amorosa Villas расположен у 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 каче-

ства. Каждая вилла расположена на большом земельном участке с просторными площадками для отдыха. В окружении пышных садов построены террасы с бассейнами «инфинити» – благодаря их уникальной архитектуре создается иллюзия, что вода каскадом падает прямо в лазурное море. В этом райском уголке вы можете проводить вечера, принимая гостей на открытом воздухе, наполненным целительными ароматами Средиземного моря и южных растений.

Комплекс расположен вблизи живописных зеленых холмов и долин заповедника Акамас. Здесь царят красота, гармония и спокойствие. У любого, кто оказался здесь, захватывает дух от красоты девственной природы и незабываемых панорамных видов на бескрайнее море и величественные горы. На территории Amorosa Villas построены собственные теннисные корты и отдельный выход к морю. Также жителям доступна инфраструктура Полиса и Лачи. ■

PAFILIA В ЛИЦАХ



Памбос Хараламбус,
менеджер
по недвижимости

«Pafilia дала мне возможность сделать ту карьеру, которая была для меня идеальной. Работа

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



Джоанна Иоанну,
директор
кадровой службы

«В компании Pafilia работают творческие люди из разных областей – проектирование, стро-

ительство, техническое обслуживание, сбыт, маркетинг и клиентская поддержка, что позволяет предоставлять нашим клиентам широкий спектр услуг. Богатый опыт – залог нашего профессионализма в своей области. Обширные возможности делают компанию Pafilia прекрасным местом для работы». ■

Elysia Park в деталях

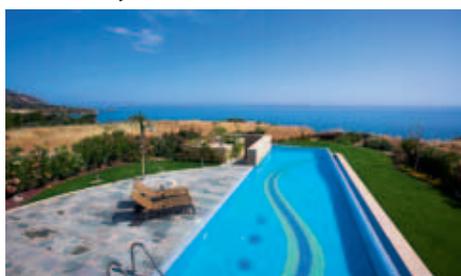


- | | |
|---|--|
| 1 340 ЕДИНИЦ НЕДВИЖИМОСТИ – АПАРТАМЕНТЫ И ТАУНХАУСЫ | 4 КУХОННАЯ МЕБЕЛЬ ИТАЛЬЯНСКОГО ДИЗАЙНА |
| 2 ДВА ОТКРЫТЫХ БАСЕЙНА | 5 КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ ВОЗДУХА |
| 3 КРУГЛОСУТОЧНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЗДАНИЯ | 6 ДВОЙНЫЕ СТЕКЛОПАКЕТЫ И ОСТЕКЛЕНИЕ БАЛКОНОВ |

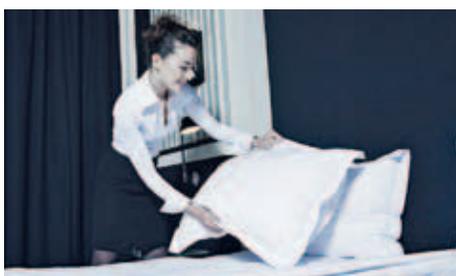
А ТАКЖЕ: КРУГЛОСУТОЧНАЯ ОХРАНА И КАМЕРЫ ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ, КОНСЬЕРЖ-СЕРВИС, ТРЕНАЖЕРНЫЙ ЗАЛ, ДВЕ ДЕТСКИЕ ПЛОЩАДКИ, БАСКЕТБОЛЬНАЯ ПЛОЩАДКА, СПА-ЗОНА С КРЫТЫМ БАСЕЙНОМ И ПЯТЬЮ СПА-САЛОНАМИ, КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ, РЕСТОРАНЫ, САЛОН КРАСОТЫ, КОФЕЙНЯ, БУЛОЧНАЯ, ХИМЧИСТКА, БАНК, ИНФОРМАЦИОННЫЙ ОФИС PAFILIA.

Профессионалы **Pafilia services** помогут пройти путь от заключения договора до полноценного отдыха и жизни в новом доме на Кипре. Ни одна деталь не останется без внимания!
СТРАХОВАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ – ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА – ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН – УХОД ЗА САДОМ – СОДЕРЖАНИЕ БАСЕЙНА – РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ – КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ – УБОРКА – УПРАВЛЕНИЕ АРЕНДОЙ
www.pafilia.ru/services/common/

All you need is... >>



Хлорирование, откачка и очистка воды, контроль pH и содержания соды, а также любая работа по содержанию бассейна



Уборка апартаментов и подготовка к приезду хозяев, услуги по уборке и стирке для жильцов при сдаче в аренду



Профессиональная помощь в планировке средиземноморского сада в соответствии с персональными предпочтениями и бюджетом



Все необходимые услуги по уходу за садом в любое время года



Оплата счетов за водоснабжение, электричество, телефон от имени клиента обеспечит бесперебойное предоставление этих услуг



Слесарные, электротехнические, малярные, плотницкие работы, помощь при протечках и засоренной канализации

PAFILIA: ГАРАНТИИ

Клиентам Pafilia гарантируется:

- ◆ быстрая продажа, обусловленная высоким спросом на недвижимость компании;
- ◆ маркетинговые услуги через международную сеть Pafilia;
- ◆ финансовая возможность купить другую недвижимость перед продажей собственной или даже перед ее выставлением на продажу;
- ◆ высокое качество услуг, потому что компания, построившая недвижимость, знает о ней все! ■

PAFILIA: СТАТИСТИКА УСПЕХА

- ◆ Более чем 30-летний опыт работы
- ◆ Более 350 сотрудников
- ◆ Более 20 офисов на Кипре и в других странах Европы
- ◆ Более 10 000 счастливых обладателей недвижимости
- ◆ Более 1 000 объектов недвижимости, которые в любое время года можно приобрести в частную собственность
- ◆ Более 20 профессиональных наград в сфере real estate
- ◆ Более 600 выставок недвижимости

РЕАЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ – РЕАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ от PAFILIA

HESPERIDES GARDENS (PEYIA)

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

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

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



Hesperides Gardens. Цена – от €205 000

РЕАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ: 2-спальные апартаменты площадью от 105 м². Цена – от €205 000.

POLIS GARDENS (POLIS)

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

Polis Gardens находится в исторической части города Полис, на краю национального парка Akamas, в непосредственной близости от Средиземного моря. Дома расположены вокруг большого бассейна, предназначенного для жителей комплекса. Архитектурные детали – такие как кладка и арки из натурального камня, а также каминные – придают строениям национальный колорит. Особого внимания заслуживают большие солнечные веранды и зеленые патио с собственными беседками, которые есть в некоторых таунхаусах. Жителям комплекса предоставляются превосходные возможности для проведения досуга. В окрестностях Polis Gardens можно совершать прогулки по тропинкам живописных холмов заповедника, купаться в кристально чистом море и наслаждаться всеми традиционными развлечениями, которые широко предлагают рестораны и ночные клубы Полиса.



Polis Gardens. Цена – от €226 000

РЕАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ: 2-спальные апартаменты площадью от 80 м². Цена – от €226 600.

» ПОЛНУЮ ИНФОРМАЦИЮ об условиях и актуальных предложениях по гарантированной аренде Вы сможете узнать у наших консультантов в представительствах компании

КОМПАНИЯ PAFILIA :
МОСКВА (495) 258 1970 | www.pafilia.ru

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

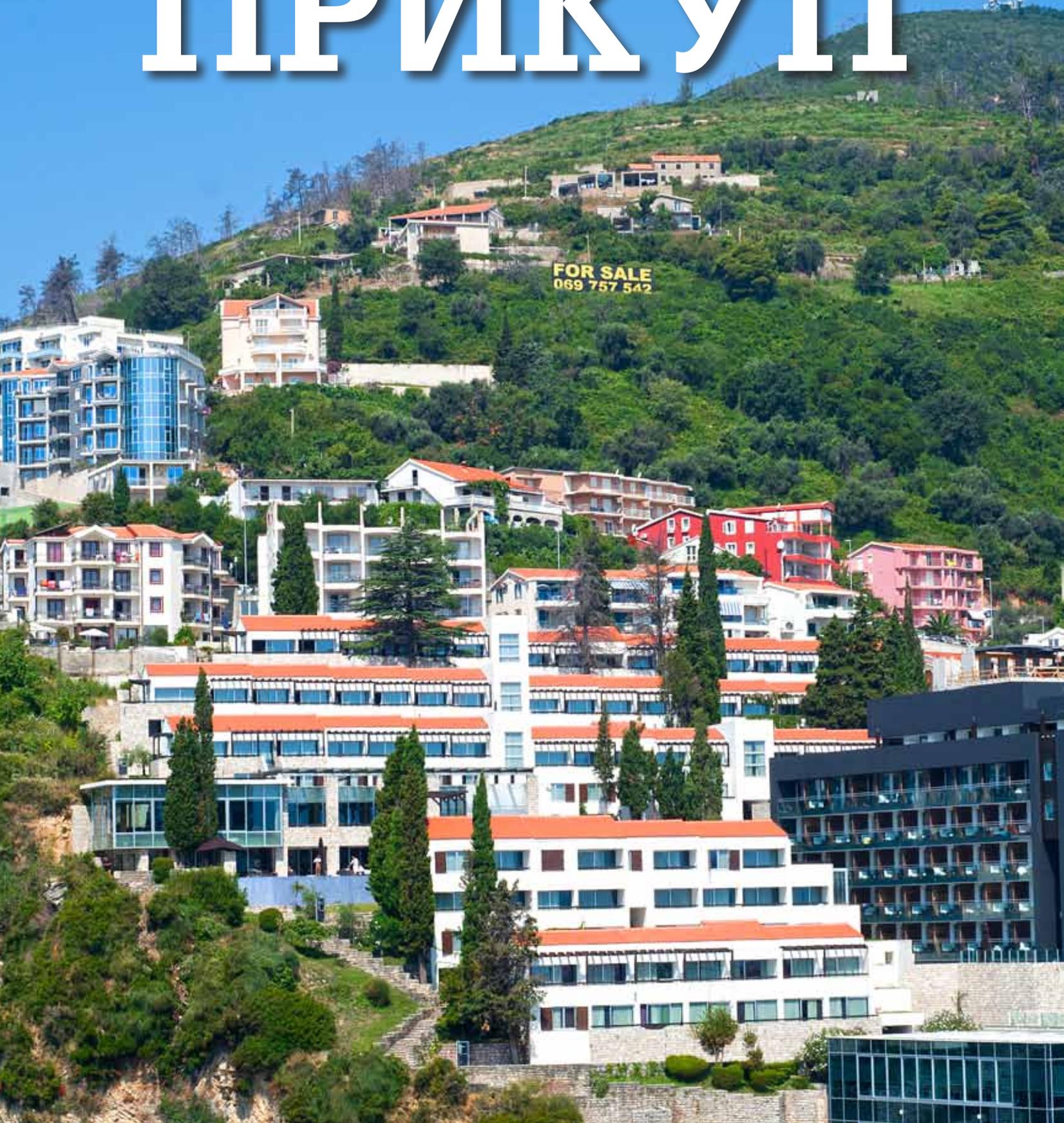
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ПАФИЛИЯ ПРОПЕРТИ ДЕВЕЛОПЕРЗ ЛТД
197022 | Россия | Санкт-Петербург
ул. Аптекарская Набережная, д. 20 | литер А | офис 225-227
Тел.: +7 812 680 2 888 | Факс: +7 812 680 2 889
E-mail: n.semenova@pafilia.com | www.pafilia.ru

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

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

Коммерческий ПРИКУП

FOR SALE
069 757 542



Материал подготовила Элина ПЛАХТИНА

Несколько лет назад сделки с зарубежной коммерческой недвижимостью, совершаемые россиянами, были редкостью. На заре своего бизнес-становления наши соотечественники покупали за границей в основном рестораны или магазины: по принципу «то, что модно», «понятно» или «есть у приятеля». Да и, надо признать, воспринимали западные бизнесмены тогда россиян не очень серьезно. **Времена изменились.** Сегодня российские инвесторы стали равноправными игроками на рынке коммерческой недвижимости на просторах зарубежья и не намерены на этом останавливаться. Об особенностях российских инвестиций в коммерческую недвижимость иностранных государств рассказывают эксперты рынка.



Анна ЛЕВИТОВА,
управляющий партнер компании EVANS

Действительно, в последнее время со стороны российских инвесторов наблюдается повышенный спрос на коммерческую недвижимость за рубежом. Прежде всего, это связано с реалиями экономической ситуации. Сегодня частных инвесторов в большей степени интересует возможность сохранения собственных средств. К сожалению, для многих наших сограждан Россия – это страна, где деньги зарабатываются, но не хранятся, поэтому заработанные средства все чаще вывозятся за границу и, в первую очередь, инвестируются в недвижимость. В настоящее время приоритетами для любого инвестора являются стабильность и надежность инвестиций. Прошли времена, когда россияне массово скупали, например, курортную недвижимость, следуя только своим эмоциям и не задумываясь об инвестиционном потенциале приобретаемого объекта. Сейчас покупатель рассчитывает на то, что его недвижимость, по крайней мере, будет сдаваться в аренду, а при хорошем раскладе – это будет недвижимость на стабильном рынке, показывающем небольшой ценовой рост, которая будет приносить и определенный рентный доход. Для многих вложение в коммерческую недвижимость сейчас – это инвестиция, а во главе – надежность сохранения средств. Я бы выделила три

основные причины, по которым россияне сегодня покупают коммерческую недвижимость за рубежом:

- приобретение подешевевших сейчас объектов недвижимости из расчета на рост их стоимости в будущем;
- получение стабильного постоянного дохода;
- получение вида на жительство.

Так, в Германии в настоящий момент нашими согражданами очень активно скупаются мини-отели: приобретая отель стоимостью от €500 тыс. (эта сумма является «проходной» для желающих получить ВНЖ через инвестицию), обеспечивая тем самым рабочие места для местного населения и выплачивая государству налоги с дохода (ведь мини-отель – это действующий бизнес), владелец такой недвижимости (бизнеса) претендует на получение немецкого ВНЖ. Проще говоря, через покупку коммерческой недвижимости приобретается ВНЖ.

Наиболее популярными странами для покупки коммерческой недвижимости среди наших сограждан являются Германия, Чехия, Англия, Испания и США. При этом чаще всего россияне инвестируют в гостиничную и торговую недвижимость. Остальные типы недвижимости, например офисная, менее популярны, что, скорее всего, объясняется недостатком опыта у наших частных инвесторов и тем, что инвестирование в этот сегмент требует намного более профессионального подхода к выбору объекта и оценке доходности.

Инвесторы не склонны к риску и предпочитают вкладывать средства в стабильный и хорошо известный, понятный им европейский рынок коммерческой недвижимости. Здесь можно рассчитывать на среднюю ставку доходности в размере от 7 до 9%. Лучшие показатели по средней доходности у Германии (10-11%), далее следуют Англия, Чехия и Испания. ■



Юлия КАЙНОВА,
исполнительный директор компании FiedlerYaro

Количество запросов на коммерческую недвижимость за рубежом действительно выросло, россияне стараются диверсифицировать свои инвестиции, приобретая уже налаженный бизнес или его часть за рубежом. Наибольшее количество сделок проходит с целью пассивного инвестирования и пристрела на будущие активные бизнес-процессы. Популярностью пользуются отели и доходные дома под управлением профессиональных компаний-менеджеров.

Сейчас во многих странах хороший выбор по таким объектам, но их с каждым месяцем все меньше. Перспективы этого вида инвестиций весьма привлекательны. Идет глобальное перераспределение собственности – крупных объектов недвижимости, которые через пять-восемь лет будут проданы по частям конечным пользователям, а пока приносят хороший доход лендлордам и бюргерам.

В Германии, США и Франции речь идет о доходных домах, где 30% помещений – коммерческие, 70% – жилые. Объектом приобретения является здание с контрактами на аренду. Полным ходом идет процесс приватизации в Берлине: распродают с аукционов ликвидные

объекты разорившихся компаний – здесь можно приобрести объект на 30-50% дешевле и без того упавшего рынка. В Берлине активно продаются и объекты под реконструкцию.

Коммерческая недвижимость пострадала значительно больше жилой. Именно поэтому, чтобы получить кредит от банка на приобретение объекта (который своим доходом будет полностью покрывать кредит, проценты и собственное обслуживание) необходимо соблюдать пропорцию: 30% коммерческих площадей, 70% жилых. Только в этом случае будущий владелец получит одобрение банка. Это повсеместно распространено в Германии. Недостатка в коммерческих площадях не наблюдается ни в одной стране.

Доход от аренды коммерческой площади, как правило, на 20-30% выше. Но и найти нового арендатора в случае потери прежнего сложно в нынешних условиях. Средние ставки по аренде в ЕС 6,5-7,2% годовых, в Берлине – 6,5-10%.

Приобретая сданный в аренду доходный дом в Берлине смешанного назначения

“ Доход от сдачи в аренду коммерческой недвижимости, как правило, на 20-30% выше, чем от жилой. Но и найти нового арендатора в случае потери прежнего сложно в нынешних условиях. Средние ставки по аренде в ЕС составляют 6,5-7,2% годовых, в Берлине – 6,5-10% ”

с привлечением заемного капитала, инвестор получит доход 22-24% годовых. Это подсчет без учета дальнейшего роста стоимости объекта, который неизбежен в будущем.

Кроме того, изменился в этом году российский спрос на недвижимость в Турции. Если раньше основная масса клиентов интересовалась жилой недвижимостью, то сейчас резко выросла доля запросов на коммерческую – 40% против 60 на жилую. Причем ставка делается на мелкий



и средний бизнес, связанный с туристическим сектором услуг: небольшие отели и пансионаты (до €1 млн), парикмахерские, хаммамы. Последние, кстати, особенно популярны – реформирование и открытие такого бизнеса при действующей лицензии занимает всего два-три дня (!), а окупаемость составляет один сезон. Стоимость таких объектов – от €85 до 100 тыс.

Все большее число заявок сейчас поступает от клиентов, которые сейчас покупают коммерческую недвижимость в Турции с прицелом на то, чтобы затем, если бизнес пойдет успешно, купить жилую и переехать на ПМЖ.

В сторону коммерческой недвижимости движется спрос и в Болгарии. За последние годы очень много россиян купили жилье в Болгарии, успели оценить низкую стоимость потребительской корзины и комфорт проживания ввиду отсутствия языкового барьера, и теперь большая часть из них подумывает о переезде на ПМЖ. Поэтому сейчас россияне интересуются мелким бизнесом: открытием или покупкой салонов красоты, ресторанов, фаст-фудов в студенческих городках – для обеспечения себя работой и постоянным доходом. Стоимость такого бизнеса от €100 до 200 тыс. Популярны также небольшие отели на 20 номеров с конференц-залами, так как возросла по-

требность в аренде помещений под проведение корпоративных мероприятий, конференций компаниями Петербурга и Москвы. Основная цель приобретения такого бизнеса – перспектива в любом случае прокормить семью на момент окончательного переезда в Болгарию. ■



Станислав ЗИНГЕЛЬ,
президент агентства недвижимости GordonRock

Россияне проявляют интерес к иностранным рынкам коммерческой недвижимости, в первую очередь, к классическим и давно сложившимся рынкам Англии, Германии, Австрии, Франции. Несмотря на кризис, арендный бизнес в этих странах не особенно пострадал. Финансирование предоставляется под арендаторов, ставки – от 2,2 до 4 % на срок до 20 лет. Можно сказать, что уровень дохода по аренде

увеличился в абсолютных величинах. Ставки остались почти на том же уровне, несмотря на то что цены на недвижимость снизились. При этом уменьшился объем строительства коммерческих объектов. Сейчас объемы строительства восстанавливаются, на рынок вернулись крупные

фонды с бюджетами €200–250 млн, заинтересованные в покупке ликвидных объектов. Срок экспозиции таких объектов значительно уменьшился. Если в кризисное время объекты находились в продаже до полугода, то сейчас информация обновляется каждые две недели.

Сегодня наиболее инвестиционно привлекательной из перечисленных стран является Англия. Там сложилась интересная ситуация. На волне кризиса скупалась коммерческая недвижимость, рынок скорректировался на 18 % вниз, произошла девальвация фунта стерлингов. При этом недвижимость не потеряла свою доходность, которая составляет до 8–10 % годовых. Средняя доходность по Лондону – 5–6 %. Ипотечные кредиты снова стали доступны по ставке 3 %, величина кредита – до 70 % стоимости недвижимости. Получаем одну из самых интересных инвестиционных моделей, плюс стабильная экономика, английское право. Все это обеспечивает надежность инвестиций. Кроме того, проекты страхуются крупными компаниями, что повышает надежность вложений.

Что касается Франции, то здесь в первую очередь интересны lease-back-проекты. Но в связи с тем, что доход от них невысок, в среднем 3,5–5 %, а ставки по ипотеке находятся также в районе 3–5 %, то здесь речь идет только о самокупаемости. Плюсом является то, что только во Франции при покупке недвижимости по схеме lease-back собственник освобождается



от уплаты НДС, который составляет 19,6%. Однако при этом собственник не должен продавать свою недвижимость в течение 19 лет. Мы пришли к выводу, что наиболее привлекательны объекты на побережье (Атлантика, Лазурный Берег), так как местные агентства недвижимости берут их для сдачи в аренду, и владелец сможет получать минимум 5-6% годовых.

В Германии интересен прежде всего рынок аренды. Здесь есть разные варианты дохода от аренды. Это коммерческая недвижимость с арендаторами и договорами на 10-15 лет. Есть возможность кредитования до 80% по ставке всего 2,1%. При этом доходность до 8%, что позволяет покрывать не только проценты, но и основной кредит. Плюс долгосрочный договор, который гарантирует безопасность вложений. Плюс капитализация актива. В итоге доходность на вложенный капитал может составлять до 15%. Есть также доходные дома, по которым доходность достигает 7-11%. В общем, простор для деятельности частного инвестора.

В Австрии инвестиционные проекты могут приносить доход и зимой, в горнолыжный сезон с ноября по апрель, и летом — благодаря возможностям различного горного туризма и отдыха. Таким образом, средняя загрузка по мини-отелям в Австрии составляет 65% и предоставляет собственникам шанс «собирать» от 7 до 9% дохода. ■



Сергей САНДЕР,
основатель SanderEstates AG

Россияне и правда в последнее время проявляют повышенный интерес к коммерческой недвижимости за границей. На это есть несколько причин: падение финансового рынка и сохранившаяся нестабильность рынка ценных бумаг, минимальные ставки по банковским депозитам. Фактически рынок недвижимости остается последней стабильной альтернативой для консервативных инвестиций с хорошей доходностью.



И вложения в коммерческую недвижимость, за рядом исключений на рынке жилой недвижимости и девелопмента, являются наиболее перспективными, высокодоходными и стабильными.

Я воздержусь от оценки мировых тенденций, но могу с уверенностью сделать выводы на основе пяти последних сделок на рынках коммерческой недвижимости в Швейцарии, Италии и Великобритании при участии российских инвесторов. Наибольшим спросом пользуются коммерческие здания (офисы и торговые площади), полностью сданные в аренду на долгосрочной основе. Особенно если здание приобретается по закладным у банка или у судебных приставов по остаточной стоимости, а также если есть возможность реконструкции здания с его последующим расширением.

Конечно, кризис коснулся и рынка коммерческой недвижимости. Это отражается и на арендных ставках, объемах продажи, и на объемах нового строительства. Но существуют отдельные регионы, например Швейцария, Лондон, где падения цен практически не наблюдается, а кризисная ситуация является больше инструментом для передела собственности, когда инвесторы со всего мира стараются скупить наиболее интересные объекты, которых ранее просто не было на рынке.

Желающие приобрести коммерческую недвижимость в Европе в среднем могут

ориентироваться на 5-7% доходности или до 12-14% годовых на вложенные средства с привлечением ипотеки. ■



Марина НЕКРАСОВА,
генеральный директор компании «БЕСТ-Недвижимость. Отделение на Проспекте Мира»

Повышенный интерес к коммерческой недвижимости зарубежных

стран среди россиян проявляют в основном представители особого слоя — бизнесмены, близкие к власти, и те, кто планирует в ближайшем будущем переезд за рубеж на ПМЖ и готовит себе плацдарм. Это люди, которые могут показать большие «белые» доходы.

Да и вообще, на российском рынке сейчас еще очень мало свободных капиталов, которые можно было бы вкладывать в зарубежные проекты, связанные

с недвижимостью. Срок окупаемости таких вложений высок — 15-20 лет, а вот уровень доходности, напротив, мал — 3-4% годовых. Соответственно, массовой тенденцией это назвать нельзя.

Не стоит забывать и тот факт, что рынок зарубежной коммерческой недвижимости давно сложился, сферы влияния поделены. Вхождение на этот рынок проблематично по ряду причин: другое законодательство, другие, более масштабные и цивилизованные инструменты, сложившаяся конъюнктура.

Куда инвестировать? Наукоёмкие отрасли и страны третьего мира. Пример — страны Азии, где наиболее дешёвая рабочая сила: Китай, Вьетнам, Индия. Любая научная лаборатория в этих странах, оборудованная по последнему слову и соответствующая мировым

“ В России сейчас еще очень мало свободных капиталов, которые можно было бы вкладывать в коммерческую недвижимость за рубежом. Срок окупаемости таких вложений высок — 15-20 лет, а вот уровень доходности, напротив, мал — 3-4% годовых. Массовой тенденцией это назвать нельзя ”

стандартам, будет приносить хороший стабильный доход.

В среднем же инвестор, вкладывающий средства в коммерческую недвижимость за рубежом, может рассчитывать на доход 3-5% годовых. ■

ОТЛИЧНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЛОЖЕНИЯ ВАШИХ ИНВЕСТИЦИЙ НА КИПРЕ

ХЛОРАКА ВИПЛЕДЖ 2 Пафос



«Хлорака Випледж 2» - это превосходные элитные дома, выполненные по прекрасным проектам и с отличной отделкой. Комплекс состоит из пяти особняков с 3 спальнями, отдельными бассейнами, встроенными ваннами, 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 И ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО

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 И ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО

- 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 комплексе входят четыре объекта: две виллы и два бунгало, все с 3 спальнями, встроенными ваннами, просторными комнатами, отдельными бассейнами и отделкой из натурального камня.

ЦЕНЫ ОТ: € 457,600

НДС включается

СФАЛАГИОТИССА ХИПЛ ВЬЮ 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 И ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО

«Сунн 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



«Гермасоия Бей Сайд 2» состоит из десяти вилл с 1, 2, 3 и 4 спальнями, гарантирующих ощущение простора и комфорта. Каждая из вилл, 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 И ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО

«Писсури Вайнс 5» - небольшой комплекс, который расположен в предместьях деревни Писсури. Размещаясь в непосредственной близости от городской благ: этот комплекс состоит из апартаментов с 1, 2 и 3 спальнями и расположен 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 измениться 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

КИПР

ARISTO

DEVELOPERS

САМЫЙ ПОДХОДЯЩИЙ МОМЕНТ ДЛЯ ВЫГОДНОГО
КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ НА КИПРЕ – ИМЕННО СЕЙЧАС!



СПЕЦИАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ
НА ВЫБРАННУЮ
НЕДВИЖИМОСТЬ

Средиземноморский стиль жизни...



Трехспальные виллы от €244,000



Двухспальные апартаменты от €97,600

Большие земельные участки на продажу от €193,000

Новая гарантийная Программа аренды купленной недвижимости

☎ ТЕЛ: +7 495 22 555 99

www.aristo-developers.ru

КИПР Тел: +357 26 842 842 / 26 841 841 Факс: +357 26 938 290 Эл. Почта: market@aristodevelopers.com
ГРЕЦИЯ Тел: +30 210 656 0450, Факс: +30 210 656 0460 Эл. Почта: marketing@aristodevelopers.gr
РОССИЯ Тел/Факс: +7 495 22 555 99 Эл. Почта: info@aristo-developers.ru
УКРАИНА Тел: +38 044 353 0063 Факс: +38 044 254 2041 Эл. Почта: dream.home@aristodevelopers.com
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ Тел: +44 1753 610 320 Факс: +44 1753 610 321 Эл. Почта: infouk@aristodevelopers.com

www.aristodevelopers.com

ARISTO DEVELOPERS ЯВЛЯЕТСЯ ЧЛЕНОМ ГРУППЫ «ДОЛФИН КАПИТАЛ ИНВЕСТОРС»



РУССКИЙ СЛЕД В АЛЬПАХ

Автор: **Элина ПЛАХТИНА**

Летние каникулы закончились, а это значит, что пора думать о... **зимних**. А что вы удивляетесь — давно известно, что Россия является одной из самых «отдыхающих» стран. Надо поддерживать родину в этом «нелегком» деле. В последнее время стало модно, подобно перелетным птицам, убегать от зимы. Но мы не из таких, мы не боимся холодов, наоборот, любим и приветствуем, особенно те, что с кучей снега и лыжами. Несомненно, **самыми популярными — горными**. За этим мы и отправимся по топовым «горнолыжным» странам, а заодно и «пристреляемся» к тамошнему жилью. Тянуть не стоит: зима может наступить, как у российских коммунальщиков, внезапно.

Забравшись в горы, начнем спуск с самых вершин, правда, в нашем случае не географических, а ценовых. Итак, поехали!

Верхняя наша точка — пожалуй, самый известный курорт — Куршевель. Любимая российским бомондом деревня, согласно исследованиям Knight Frank, занимает лидирующие позиции в мире по стоимости м² элитной недвижимости. Средняя стоимость элитного «квадрата» в этой французской деревушке — €25 тыс. (для сравнения: в Москве этот показатель составляет €16 тыс.). Причина — не только в исключительных условиях для катания, но и в наличии богатой инфраструктуры, включающей пятизвездочные гостиницы, SPA, бутики и гастрономические рестораны.

По словам **Елены Юргеновой, директора департамента элитной недвижимости Knight Frank**, в Куршевеле спрос сосредоточен на шале и апартаментах на три-четыре спальни. «Идеально, если объект расположен в пределах 5–10 мин ходьбы от горнолыжных спусков и центра деревни, — поясняет эксперт. — Покупатели обращают особое внимание на размеры комнат и высоту потолков. К сожалению, по этим двум критериям примерно 80% апартаментов в ценовом диапазоне €1,5–3 млн оказываются не соответствующими взыскательным вкусам состоятельных россиян. Поэтому входным порогом является сумма в €3–5 млн. Если рассматривать вариант приобретения шале, то цены еще выше — в среднем от €10 млн».

Говоря об инвестиционной привлекательности, Елена Юргенева предупреждает, что в данном сегменте не следует ожидать бурного роста, принимая во внимание выраженную сезонность спроса и узкий сегмент потенциальных покупателей. В случае сдачи шале в аренду реально получить доход в размере 4–5% годовых. «Для



покупателей из Западной Европы это рассматривается как весьма неплохая доходность, но клиенты из России в основном приобретают недвижимость на горнолыжных курортах для себя и не рассматривают вариант последующей сдачи внаем», — добавляет эксперт.

Более доступны, по оценкам Knight Frank, Санкт-Мориц и Мерибель, где хорошую недвижимость можно приобрести за €1,5 млн.

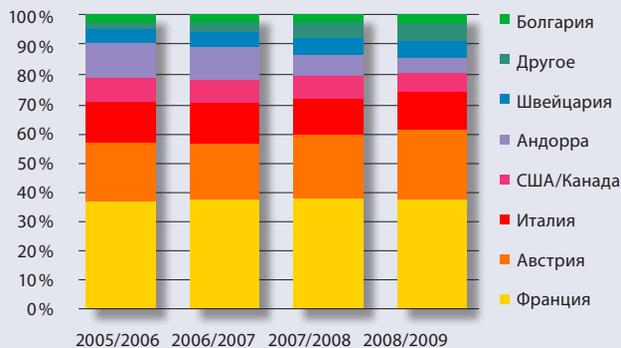
» ШВЕЙЦАРСКИЙ ФЕЙСКОНТРОЛЬ

Меньше раскручены и несколько ниже по ценам, но не по качеству горнолыжные курорты Швейцарии (Виллар, Церматт, Мужен, Ле Дьяблере). Здесь, за 300 тыс. швейцарских франков (€226 тыс.) есть шанс приобрести довольно приличную недвижимость — например апартаменты в шале.

Кстати, на рынке Швейцарии сложилась парадоксальная ситуация: во время кризиса цены здесь не упали, как везде, а, наоборот, выросли — примерно на 8,5% (по данным Knight Frank Global House Price Index).

Связано это с тем, что Швейцария многими рассматривается как «тихая гавань», где в период мировых катаклизмов капитал гарантированно сохранится. Действительно, желающих сберечь тут свои капиталы много, да вот пускают не всех и не везде. Швейцария — очень закрытая страна. В каждом кантоне определена своя квота возможных сделок с участием иностранцев. А решение о заключении конкретной сделки принимают власти. Кроме того, существуют жесткие ограничения на площадь объекта и земельного участка для иностранцев, поэтому даже шейхи и олигархи ведут

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ У ТУРИСТОВ ГОРНОЛЫЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ



Источник: Crystal and Savills International Research

ПОЛНАЯ ДОХОДНОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРНОЛЫЖНЫХ КУРОРТОВ, %



Источник: Savills Alpine Homes

себя здесь довольно скромно. Конечно, ограничения реально обойти, купив объект на подставное лицо, но это не принято — не солидно. Но и это не все ограничения: владельцы курортной швейцарской недвижимости имеют право ею пользоваться не более шести месяцев в году, причем не больше трех месяцев непрерывно. В общем, Швейцария — не для всех.

» АВСТРИЯ УШЛА В ОТРЫВ

Несколько демократичнее в этом плане Италия и Австрия. Они более приемлемы по ценам и имеют меньше запретов.

Так, в Италии нет никаких законодательных ограничений на приобретение недвижимости в стране, однако иностранцы платят при покупке и оформлении недвижимости в собственность чуть больший налог, нежели сами итальянцы. В Австрии несколько сложнее. Вся недвижимость в стране делится на два вида — для постоянного и временного проживания. Купить постоянное жилье в стране имеет право лишь гражданин Австрии или нерезидент, имеющий вид на жительство. Иностранец же может купить недвижимость для временного проживания,

но и тут не обходится без трудностей. Такой недвижимости мало, да и есть она не везде. При этом она продается строго по квотам, которые принимают федеральные земли и утверждает правительство. Для россиян проверка длится в среднем полгода. Результат, как правило, положительный. Но только не каждый продавец захочет столько ждать: легче и быстрее продать объект австрийцу, которого проверять будут точно меньше. Если продавец соглашается любезно подождать, то тут стоит задуматься, насколько ликвидный товар он предлагает.



ЭТО ЛЮБОПИТНО

По словам **Игоря Индриксона**, директора департамента инвестиций в зарубежную недвижимость компании **IntermarkSavills**, стандартная «однушка» в горах Австрии в среднем обойдется в €100 тыс., в Италии — в €130 тыс.

По оценкам экспертов, австрийские горнолыжные курорты (Майрхофен, Цель ам Зее, Ишгиль, Зельден) в меньшей мере ощутили влияние кризиса, нежели французские и швейцарские. Дело в том, что основными покупателями «горнолыжной» недвижимости во Франции и Швейцарии являются англичане, чья национальная валюта — фунт стерлингов — значительно «просела» в кризис. Тогда как австрийские горы предпочитают немцы. Они-то и помогли Австрии пережить финансовые неурядицы с минимальными потерями.

Таким образом, благодаря активности немцев и ограниченному предложению средняя доходность «горнолыжной» недвижимости в Австрийских Альпах выросла до 7%. Тогда как, по данным Savills Alpine Homes, во Франции и Швейцарии этот показатель равен 4 и 3% соответственно. Так что в инвестиционном плане Австрия обыграла своих соседей. В общем, Альпы высоки — далеко не все могут взять такие рубежи. Впрочем, это мы усвоили еще на уроках истории.

» ДЕНЕЖНЫЙ СЛАЛОМ

Но можно спуститься и пониже — и по высоте, и по цене.

На севере уютно расположились не самые высокие, зато самые снежные горы Европы — Скандинавские. Например, финны без ложной скромности называют свою страну самой лыжной на свете. В Финляндии, Норвегии и Швеции лыжи в большом почете. Возможно, именно поэтому рынки этих стран в основном ориентированы на внутренних потребителей. Кризис, правда, заставил скандинавов пересмотреть свои взгляды в этом плане. Но пока горнолыжная недвижимость этих стран крайне слабо представлена на российском рынке.

А вот где по-настоящему рады видеть русских, так это в Восточной Европе. Горные курорты Черногории, Чехии, Румынии, Словакии, Польши и Болгарии интересны тем, кто искренне любит лыжи, а не гонится за модой и престижем. Особого внимания заслуживает Болгария и ее горнолыжные курорты Банско и Пампорово, сделавшие большой рывок в развитии этого сегмента.

«За последние пять лет горнолыжные курорты Болгарии пережили настоящий ренессанс в своем развитии и превратились в курорты мировой значимости, — рассказывает **Димитр Цонев**, глава московского представительства компании «Солвекс-Болгария». — При этом каждый из них сохранил свой архитектурный стиль, а инфраструктура и горнолыжные сооружения не уступают инфраструктуре лучших европейских курортов».

По оценкам эксперта, цены на готовые дома в горах Болгарии варьируются от €700 до 2500 за м². При этом, как отмечает Димитр Цонев, объекты, которые находятся в стадии строительства, предлагаются на более выгодных условиях. «Если объект не завершен, то клиент наверняка сможет договориться о покупке по следующей схеме: первоначальная оплата в размере от 10 до 20%, затем доплата 30% при завершении конструкции дома, остальные 50% — в рассрочку, в зависимости от степени завер-

Начало горным лыжам было положено в 1879 году недалеко от столицы Норвегии, в местечке Телемаркен. Здесь прошли состязания между местными жителями и лыжниками из Христиании (прежнее название Осло). Соревнования собрали огромное число зрителей, которые были поражены невероятной сноровкой спортсменов, на большой скорости преодолевающих крутые склоны. Молва об этом горнолыжном «шоу» прокатилась по Европе, и вскоре у нового вида спорта появилось немало поклонников. По имени деревушки Телемаркен был назван горнолыжный стиль «телемарк», распространенный до сих пор и выделенный в чемпионатах в отдельную дисциплину. А «христианией» окрестили один из приемов поворотов и торможения в горнолыжном спорте.

Горнолыжный спорт в начале XX века, так же как и альпинизм в предыдущем столетии, обязан своим развитием англичанам. Богатые британцы — искатели приключений и славы — явились изобретателями видов спорта, которые нельзя назвать национальными, поскольку на Альбионе снега почти не бывает, а горы незначительны.

Соревнования по горнолыжному спорту впервые были включены в программу IV зимних Олимпийских игр в Гармиш-Партенкирхене в 1936 году. Горнолыжники оспаривали всего два комплекта наград в альпийском двоеборье: результаты выступлений каждого участника соревнований в слаломе и в скоростном спуске переводились в баллы и суммировались.

Максимальное число побед за всю историю состязаний по горнолыжному спорту удалось одержать немецкой спортсменке Кристль Кранц: семь раз она становилась чемпионкой в личном зачете (четырежды в слаломе — в 1934 и 1937-39 годах — и трижды в скоростном спуске — в 1935, 1937 и 1939 годах) и пять раз в многоборье (в 1934-35, 1937-39 годах). Кроме того, на Олимпийских играх 1936 года ей досталось золото в общем зачете.

Рекордные семь побед у мужчин — на счету Тони Зайлера (Австрия), ставшего обладателем всех четырех золотых медалей в 1956 году (в гигантском слаломе, слаломе, скоростном спуске и в неолимпийском двоеборье), а в 1958 году он выиграл соревнования по скоростному спуску, гигантскому слалому и многоборью.

Альпы растут, утверждают ученые. И, как показывают исследования, этот рост постоянно продолжается. Роль в этом процессе играют различные факторы: смещение тектонических плит, эрозия, а также таяние ледников. Начиная с 1850 года, в связи с прогрессирующим потеплением масса ледников, давящая на горы, уменьшается. Ученые утверждают, что к 2050 году растают три четверти ледников, а горы продолжат подниматься. В настоящее время особенно активно растут Французские Альпы.

Интересный музей открылся в итальянском городе Брада. Музей полностью посвящен Альпам. В нем посетители получают полное представление об Альпах, их истории, происхождении, геологии, животном и растительном мире. А также знакомятся с традициями и обычаями горных народов. Есть в музее и захватывающее развлечение: чудо-техника поможет желающим увидеть горы с высоты парящего орла. ■

CORALLI SPA RESIDENCE

Страна/Регион Кипр/Протарас
 Объект продажи квартиры
 Общая площадь 40-116 м²
 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

**КУММА BEACHSIDE RESIDENCES**

Страна/Регион Кипр/Айя-Напа
 Объект продажи виллы и бунгало
 Общая площадь 389-528 м²
 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



шенности объекта и этапов его отделки. Если же клиент готов купить квартиру или дом со 100%-ной оплатой, то он может рассчитывать на скидку 10 до 15%», — поясняет эксперт.

»» ДЛЯ ЛИЧНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

Говоря о «горнолыжной» недвижимости большинство аналитиков отмечают, что, как правило, такое жилье покупается «для себя». Инвестиционные покупки, конечно, бывают, но они носят точечный характер.

«Подавляющее большинство сделок по покупке недвижимости на горнолыжных курортах носят эмоциональный характер — для себя. Инвестировать выгодно только в наиболее популярные места отдыха. Однако и тут есть риск, что мода изменится и купленная исключительно по инвестиционным соображениям недвижимость может не оправдать сделанных вложений. Поэтому оптимальный вариант — покупать из личных предпочтений для последующей сдачи в аренду», — советует **Элла Братилова, директор департамента зарубежной недвижимости компании Paul's Yard.**

Кстати, тем, кто только собирается стать владельцем подобной недвижимости, эксперт рекомендует изначально арендовать дом, оценить трассы, склоны, погодные условия, а потом уже принимать решение о покупке. В этом случае даже если вы не получите финансовую прибыль, то без эмоционального удовлетворения точно не останетесь. 



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**



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, reddfx57.57@mail.ru

www.monterreal.ru



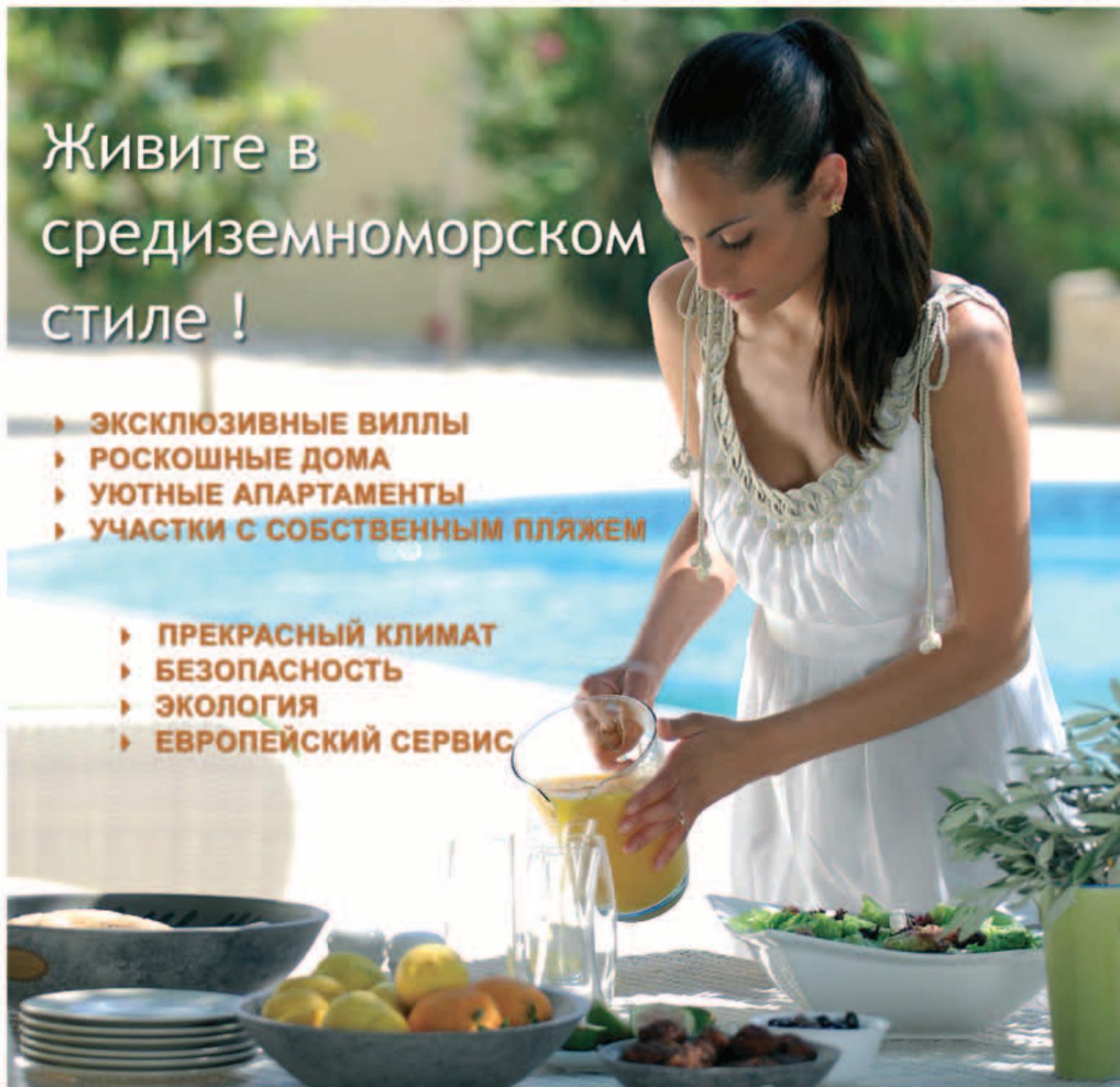
Kouroushibros
PROPERTY DEVELOPERS

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



УВИДЕТЬ ФРАНЦИЮ

И остаться в ней жить

Самая романтичная европейская страна со всемирно известной кухней, законодательница мод с фешенебельными курортами и популярными туристическими городами... Конечно, это Франция. Недвижимость во Франции — выгодное вложение средств. Учитывая, что французская виза дает вам право на посещение остальных стран шенгенского договора, покупка недвижимости в этой стране может расцениваться как покупка дома в Европе без границ.

СПРАВКА О СТРАНЕ

Французская Республика – государство в Европе. Граничит с Бельгией и Люксембургом на северо-востоке, Германией, Швейцарией и Италией – на востоке, Испанией – на юге. Омывается водами Атлантического океана на западе, пролива Ла-Манш – на северо-западе и Средиземного моря – на юге. Площадь 547 тыс. км². В состав Франции входят остров Корсика и несколько других более мелких островов в Средиземном море и Бискайском заливе. Франция имеет владения в Америке, Африке и Океании.

Административно-территориальное деление: 96 департаментов. Большинство из них носит названия прилегающих рек и гор. Департаменты состоят из коммун (общин), число их достигает 37,7 тыс.

Столица: Париж.

Валюта: евро.

Время: отстает от московского на два часа.

Климат: в основном умеренный, хотя на средиземноморском побережье он субтропический, а на востоке в горах и на нагорье – континентальный. Средняя температура января в Париже – от +1 до 6 °С, средняя температура июля – от +15° до 25 °С.

Государственный язык: французский.

Население: 61 млн человек, 10 млн из них живет в столице.

Основные религии: большинство французов католики, около 1 млн человек – лютеране. Есть мусульмане – выходцы из стран Магриба. Во Франции одна из самых больших в Европе еврейских общин.

ВИЗОВЫЙ РЕЖИМ

Для въезда во Францию требуется шенгенская виза. Для ее получения необходимо представить в посоль-

ство пакет документов:

- 1** загранпаспорт, который действителен не менее шести месяцев со дня возвращения из Франции;
- 2** копия всех страниц внутреннего паспорта;
- 3** две фотографии 3, 5×4,5 см, цветные с крупным лицом;
- 4** заполненная анкета;
- 5** справка с места работы на фирменном бланке с указанием должности, оклада, стажа работы (стоит упомянуть срок командировки/отпуска);
- 6** документы, подтверждающие вашу платежеспособность (справки о покупке валюты, выписки о состоянии банковского счета, ксерокопия кредитной карты, справка 2-НДФЛ).

Приглашение от принимающей стороны либо бронь отеля необязательны. Французская виза не имеет фиксированных дат въезда и выезда – указаны дата начала действия, максимальный срок пребывания, последняя допустимая дата выезда. Срок действия визы на въезд – 60 суток.

ПОСОЛЬСТВА И КОНСУЛЬСТВА**Посольство Франции в Москве:**

Б. Якиманка ул., д. 45, тел. 937-1500.

Консульский отдел: тел. 231-85-03, факс 937-1446.

Режим работы: пн.–пт. 9-18 (перерыв – с 13 до 15).

www.ambafrance.ru

Посольство РФ во Франции:

40-50, Boulevard Lannes, 75116 Paris,

тел.: (8-10-331) 45-04-0550, 45-03-4020, 45-04-4030,

факс (8-10-331) 45-04-1765, ambros@wanadoo.fr ■

Благодаря уникальному расположению страны — на двух побережьях и в центре европейского материка — в ней существует несколько климатических зон. Так что при покупке недвижимости во Франции у вас есть шанс подобрать наиболее приятные условия. Объединяет их одно: на всей территории Франции не бывает холодных зим и довольно мягкое солнечное лето.

Иностранцы могут свободно приобретать любую недвижимость в этой стране. Строения, земельные участки и квартиры во Франции продаются по одинаковым требованиям, довольно жестко регламентированным, но при этом ограничений не существует. При купле-продаже недвижимого имущества чистоту сделки обязан проверить и обеспечить нотариус, который блюдет интересы и владельца, и покупателя собственности.

Какие расходы помимо стоимости самого жилья ждут вас при приобретении французской недвижимости? Прежде всего, это оплата услуг нотариуса, без которого никак не обойтись, и сопутствующих расходов — около 7%. Затем придется отдавать налоги на приобретенное жилье, размер которых зависит от площади и типа жилья, а также от дохода владельца — как правило, это несколько тысяч евро в год. Оформление всех документов по покупке недвижимости занимает не более трех месяцев. ■



LES PALAIS DU LEMAN: своя квартира на Женевском озере

Французский бальнеологический курорт Эвиан в последние годы вновь стал очень популярным местом отдыха у состоятельных россиян. Родина одноименного бренда минеральной воды расположена на южном берегу Женевского озера и когда-то была любима русской аристократией и представителями творческой богемы, приезжавшими на воды поправить здоровье. Сегодня это уже не только классический оздоровительный и SPA-курорт, но и место проведения статусных мероприятий — от саммитов глав государств до концертов классической музыки и престижных гольф-турниров.

Выбирая место для проведения летних каникул, многие российские семьи с детьми все чаще предпочитают этот уютный городок и Лазурному Берегу, и нормандскому Довиллю. Повседневный уклад жизни, кухня, цены на бензин и вино, богатая инфраструктура детского и спортивного досуга здесь французские. При этом территориально это почти Швейцария, качество жизни выше, а социальный состав населения и отдыхающих более однородный, чем на популярных средиземноморских курортах. До аэропорта Женевы и Монтрё с его богатой культурной жизнью отсюда всего полчаса пути по берегу; до расположенной на противоположном берегу озера Лозанны — 40 мин на пароме. Зимой жизнь у воды можно чередовать с поездками в горнолыжные центры: в 15 км от городка расположены трассы местного значения, в двух-трех часах пути — знаменитая зона катания «Три долины». Сам Эвиан — место достаточно спокойное и как нельзя лучше подходит в качестве базы для краткосрочных путешествий не только по региону Женевского озера и Савойских Альп, но и по всей Европе.

Самым престижным туристическим адресом Эвиана уже многие годы является роскошный отель Evian Royal, который идеален для запоминающегося непродолжительного пребывания. Однако стоимость королевского сервиса соответствует качеству, поэтому ино-



странцы, приезжающие сюда надолго и не в первый раз, чаще арендуют на сезон апартаменты с открыточным видом на Лак Леман или пышный сад знаменитой гостиницы. Многие местные жители имеют в собственности по три-четыре таких квартиры и получают стабильный доход, сдавая жилье туристам по пиковым ценам летом и в рождественские каникулы или в многомесячную аренду — по более умеренной цене.

Приобрести в Эвиане подобную квартиру с панорамным видом на гладь озера и его противоположный, швейцарский, берег сейчас можно на очень выгодных условиях в строящемся жилом комплексе Les Palais du Lemman. «Дворцы Женевского озера» представляют собой два пятиэтажных здания на 63 квартиры свободной планировки с возможностью объединить соседние апартаменты еще на этапе строительства. Поэтапная схема оплаты и площадь предлагаемых квартир (от 30 м²) позволяет гибко подобрать индивидуальную инвестиционную схему под клиентов с разными запросами. При этом минимальная стоимость вложений составляет всего €147 000. Проект сдается в эксплуатацию в 2012 году, средства перечисляются по мере завершения отдельных этапов строительства.

В России жилой комплекс Les Palais du Lemman представляет компания

Great Mile Properties — люксовое подразделение компании CHEDA. Мы обладаем многолетним опытом работы на рынке зарубежной недвижимости и сотрудничаем с застройщиками напрямую, избегая лишних посредников. Проверенные временем партнерские отношения компании Great Mile Properties с местными контрагентами позволяют нам отбирать для российских клиентов действительно самые лучшие объекты по всему миру. В Эвиане это в том числе и земельные участки с выходом непосредственно на Женевское озеро.

Независимо от объема планируемых инвестиций мы гарантируем своим клиентам надежность, индивидуальный подход и только положительные эмоции от покупки. ■



Great Mile
properties

Компания **Great Mile Properties**

Офис в Москве ул. Б. Серпуховская, д. 44, офис 37

Тел.: +7 (495) 227-27-57, +7 (495) 222-51-52

Офис в Санкт-Петербурге 2-я Советская ул., д. 7,

..... бизнес-центр «Сенатор», офис 015

Тел.: +7 (812) 913-96-53, +7 (965) 031-89-15

» Цены на парижское жилье достигли пика

Средняя стоимость м² во II квартале этого года в Париже выросла на 7,8% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года, составив €6680, сообщает газета Le Courrier de Russie со ссылкой на Нотариальную палату Парижа и региона Иль-де-Франс. Столица побила рекорд III квартала 2008 года, когда м² в черте города обходился в €6620. «Наблюдается дефицит жилья, а платежеспособность покупателей увеличивается из-за снижения ставок на жилищные кредиты», – полагает президент Палаты Кристиан Леферб. В июле ставки по ипотеке во Франции вплотную приблизились к историческому минимуму, который зафиксирован в IV квартале 2005 года и составил 3,36%. ■

» Диснейленд в Париже обновят через 20 лет

Диснейленд в Париже пополнится еще одним парком развлечений, сообщает BFM.ru со ссылкой на Euro Disney SCA. Новый парк будет называться «Уголок природы в долине Европы». Компания Euro Disney SCA построит его совместно с группой Pierre& Vacances, одним из крупнейших французских операторов рынка туристической и жилой недвижимости. Инвестиции Euro Disney SCA в этот проект составят €1,8 млрд. Реализация проекта стала возможна в результате продления концессии с правительством Франции еще на 13 лет. По договору Euro Disney SCA обязался построить тематический парк в течение 20 лет в зависимости от рыночных условий. ■

» Франция распродает замки за долги

Власти страны выставили на продажу 1700 зданий, которые находятся в государственной собственности. Среди них старинные замки, казармы и особняки в Париже. Таким способом правительство надеется погасить часть своего государственного долга. По итогам 2009 года он составил €1,49 трлн, сообщает Priam.ru со ссылкой на Associated Press. При этом на выплаты долга будет потрачено менее 20% вырученных от продажи указанных объектов средств. Остальные деньги пойдут на развитие инвестиционных проектов. За последние четыре года правительству Франции удалось заработать на продаже государственной недвижимости порядка €3 млрд. ■



ПРОЦЕДУРА ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ ВО ФРАНЦИИ

Первым шагом юридического оформления покупки недвижимости во Франции является официальное соглашение между продавцом и покупателем, которое называется *sous-seing prive* (если заключается при посредничестве французского агента по недвижимости) или *compromis de vente* (если составлено через нотариуса). Это соглашение подписывается обеими сторонами. При подписании покупатель выплачивает задаток, который составляет минимум 10% стоимости приобретаемой недвижимости. Он будет помещен на специальный банковский счет нотариуса и сохранится до времени внесения оставшейся суммы или аннулирования покупки. Затем следует период в 30–90 дней, в течение которого агент и нотариус изучают недвижимость с целью проверки юридической чистоты сделки и выявления всевозможных недоделок и их устранения.

Второй шаг юридического оформления покупки недвижимости во Франции – подписание продавцом и покупателем заключительного договора (*acte de vente*) в присутствии нотариуса. Имущество переходит к новому владельцу, который обязан к этому моменту выплатить оставшуюся часть стоимости недвижимости нотариусу. Тот впоследствии переводит ее продавцу. После подписания *acte de vente* нотариус заверяет акт продажи, а продавец передает ключи на недвижимость покупателю. Рекомендуется решить вопрос о возможном наследстве на купленную недвижимость. Нотариус сообщит, какие документы для этого надо подготовить и учесть этот вопрос на завершающем этапе сделки. После завершения акта продажи нотариус в течение нескольких дней регистрирует нового собственника недвижимости в специальном регистрационном бюро. Новый собственник обязан застраховать свою недвижимость. Покупателю надо знать, что его ожидают дополнительные расходы на оформление сделки. Он должен оплатить государственные взносы и регистрационные налоги, которые составляют примерно 7–8% стоимости недвижимости. Эти взносы выплачиваются нотариусу в день подписания *acte de vente*. ■

НАЛОГИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ ВО ФРАНЦИИ

Все налоги во Франции можно условно поделить на три группы:

- 1 связанные с приобретением недвижимости;
- 2 связанные с владением недвижимостью;
- 3 связанные с прекращением права собственности:
 - a) продажа
 - b) наследование.

1 При приобретении недвижимости на вторичном рынке (для недвижимости старше пяти лет) платится налог – 4,8% стоимости. С учетом всех дополнительных расходов (внесение в реестры, ипотечные проверки) стоимость вступления в право собственности составит примерно 7% стоимости недвижимости. Эти 7% полностью оплачиваются покупателем.

2 Владение любой недвижимостью влечет за собой оплату налога на жилище и земельного налога. Исключение: если недвижимость сдается в долгосрочную аренду, то налог на жилище платит арендатор. Земельный налог начисляется исходя из метража недвижимости и города, в котором она находится. Жилищный – исходя из ситуации проживающих.

3 a) При продаже недвижимости вы должны будете заплатить НДС. Исключение – продажа недвижимости после 15 лет владения. До пяти лет владения – НДС равен 33,33%. Начиная с шестого года база НДС снижается на 10% в год.

b) При наследовании налоги могут достигать до 40%, что зачастую заставляет наследников продавать недвижимость, чтобы найти средства на эти выплаты. Но это худший из вариантов. Правильно подготовленное наследование гораздо менее затратно. Лучший способ – зарегистрировать недвижимость на специально созданную иностранную фирму, которая не будет облагаться французскими налогами. В этом случае вопрос о стоимости перехода прав надо рассматривать в рамках законов о передаче фирм той страны, в которой данная фирма зарегистрирована. ■



TEMAMOS HOTELS GROUP

www.temmos.com

TEMAMOS — название, образованное от обратного написания французского слова **SOMMET**, которое обозначает то же самое, что «саммит», и одновременно символизирует горы. **TEMAMOS** — это совсем новая группа горных отелей, состоящая из пяти обновленных гостиниц, расположенных в самых чудесных уголках Французских Альп.

Каждый отель неповторим в своей архитектурной индивидуальности. На сколько бы вы ни остановились в любом из них — на день, уикэнд, неделю, частичка вашей души поселится здесь навечно. Итак, выбирайте! Подробности — на сайтах.



L'AIGLE DES NEIGES
Val d'Isère

Валь д'Изер / Val d'Isere

www.hotelaigledesneiges.com

E-mail:

reservation@hotelaigledesneiges.com



LE MORGANE
Chamonix Mont-Blanc

**Шамони – Монблан /
Chamonix Mont-Blanc**

www.morgane-hotel-chamonix.com

E-mail: [reservation@](mailto:reservation@hotelmorganechamonix.com)

hotelmorganechamonix.com



LE GOLF
Les Arcs 1800

**Лез Арк 1800 /
Les Arcs 1800**

www.golf-hotel-lesarcs.com

E-mail:

reservation@hotelgolflesarcs.com



**Шамони – Монблан /
Chamonix Mont-Blanc**

www.aiglons.com

E-mail: [reservation@](mailto:reservation@hotelaiglonschamonix.com)

hotelaiglonschamonix.com



LES BRUYÈRES
Les Menuires

**Лез Менуир /
Les Menuires**

www.bruyeres-hotel-menuires.com

E-mail:

reservation@hotelmenuires.com

УЛИЦА КАЛЬКЮ: «ИЗВЕСТКОВЫЙ» рижский Арбат

Определить «рижский Арбат» довольно трудно. Возможно потому, что в Старой Риге много пешеходных улиц. Дело в том, что городские власти весьма остроумно решили проблему защиты исторического центра от транзитного транспорта. Старая Рига разбита на четыре сектора: вы имеете право въехать (со скоростью 20 км/ч) в каждый из них, но выехать сможете только там, где въехали. Потому что секторы разделены теми самыми пешеходными улицами, точнее, целыми сетями пешеходных улиц. Но нашли в Таллине, найдем и в Риге.



Автор: Альберт АКОПЯН

Задачу осложняет то, что Рига вообще красивый город и заповедные улицы встречаются довольно далеко от Старого города (по рижским меркам). Такова, например, улица Альберта, названная в честь епископа — основателя города. Она застроена в основном домами конца XIX — начала XX века в стиле модерн (югенд-стиль), и статус памятника получили восемь из них. Из 25 зданий на улице протяженностью менее чем 250 м.

Но на самом деле местные Старому городу предпочитают район улицы Рупниецибас. Тоже в центре, югенд-стиль, инфраструктура, основные посольства (в том числе и России), и поспокойнее. Но поставленная нами цель — поиск «чужих Арбатов» — четко определяет район поиска. Это исторический центр города — Вецрига («Старая Рига»), или «Старушка», как ее называют русскоязычные граждане. А здесь за явным преимуществом побеждает улица Калькю. Нет, рижане, конечно, сходу назовут еще дюжину не менее красивых улиц, но на вопрос об «Арбате», подумав, ответят, что именно эта улица больше всего похожа на «ваш Арбат». С ударением на слове «ваш».

Дело в том, что у улицы Калькю дурная слава самой «криминальной» улицы Вецриги. Регулярно, с периодичностью примерно раз в неделю, крими-

огда здесь был соответствующий карьер. А, например, соседняя улица называется «Торня», то есть... Верно! «Башенная». А «Тиргоню»? Сложно? А если «и» подтверже, в сторону «ы», как и говорят латыши? Вы опять угадали! «Торговая». Я горжусь вами.

Несмотря на сомнительное название, Калькю всегда была центром Риги. Может быть, поэтому особо древних зданий на ней не слишком много: они в соседних улочках и переулках. Зато с обеих сторон: Домский собор — символ Риги и одна из главных ее достопримечательностей — расположен в 150 справа, а церковь Святого Петра — в 100 м слева.

Дело не только в строительном зуде всевозможных правителей. Улице не везло в войнах, даже когда она оказалась спрятанной в центре большого города. Последний раз — 70 лет назад. Сердце города — Ратуша — была разрушена в первые дни войны. Слава богу, не нами. Мы ее добились в середине 1950-х, построив на ее месте то ли ПТУ, то ли техникум, а улицу Калькю переименовали в улицу Ленина.

Латыши такого юмора не поняли и долго обижались. Может быть, поэтому раз в год по улице проходят старики-националисты. Старики-

Семиметровая скульптура рыцаря Роланда, в советское время хранившаяся при церкви Св. Петра, возвращена на Ратушную площадь. Его знаменитая фраза «Мы правы, враг не прав» актуальна на все времена

нальные ленты города сообщают, что камеры наблюдения на улице Калькю зафиксировали человека, «идущего пошатываясь и, возможно, находящегося в состоянии алкогольного опьянения». Случаются и более серьезные происшествия, вплоть до задержания нарушителя порядка с банкой пива в руке. Как правило, нарушителем оказывается иностранец, а наказание ограничивается вежливым словесным внушением.

«Калькю» на латышском означает «известковая». Или «известняковая». От слова «кальций», как можно легко догадаться (если, конечно, уже знаешь об этом). Улица известна с XIV века,

интернационалисты тоже проходят. Еще проходит молодежь: «реконструкторы», или «реконы», — члены всяческих исторических клубов в антураже воинов от эпохи Тевтонского ордена до Северной войны. В общем, тут все ходят.

А на Рождество улица Калькю переименовывается в улицу Ангелов и детей здесь встречают «волхвы», «ослы», «быки», «пастухи» и прочие библейские персонажи. Дети получают леденец, родители тоже ищут, где бы перекусить. Тем улица и живет.

Да, кстати. Ратушу в начале 2000-х восстановили. Одни





говорят, что «похожа», другие имеют свое особое мнение. Дело в том, что с XIV по конец XIX века здание постоянно перестраивалось, поэтому картин и гравюр с разной Ратушей накопилось много. По соседству, в одном из бывших корпусов того самого то ли техникума, то ли ПТУ, разместился Музей оккупации. На вопрос, что там внутри, рижане, на этот раз улыбнувшись, отвечают, что им не слишком нравится внешний вид здания.

А в 300 м от музея прекрасно себя чувствует Русский драматический театр — Krievu dramas teatris. «Криеву» значит «русский». От когда-

Что еще? Семиметровая скульптура рыцаря Роланда, которая все советское время хранилась при церкви Святого Петра, а сейчас возвращена на Ратушную площадь. Вообще-то этот крестоносец воевал исключительно за Карла Великого, но почему-то считается покровителем вольных городов. Кажется, его самая знаменитая фраза: «Мы правы, враг не прав». Точка. Актуально на все времена.

Еще есть дом с подковой на стене. Раньше рассказывали, что в стену на уровне третьего этажа ее с размаху влепил Петр I. Теперь рассказывают, что это был Карл XII. «Реконьы» Северной войны — и «русские грена-

Рижская недвижимость, и без того недорогая в сравнении с московской, в кризис **упала в цене катастрофически**. Стоимость типового жилья **снизилась в три раза**, высокий сегмент **подешевел на 40–50%**

то соседнего с латышами славянского племени кривичей. Во как... В театре два сезона ставил пьесы Михаил Чехов — брат великого писателя и яростный противник системы Станиславского. Не верил Михаил Павлович в то, что психически здоровый человек может вжиться в роль, например, Гамлета и выйти из роли также психически здоровым. Поэтому называл систему Станиславского шарлатанством и разработал свою, технологическую («систему Михаила Чехова»): гнев — сжатые кулаки и раздувающиеся ноздри. Или что-то в этом роде. Театр носит его имя. По какой системе играют, точно сказать не могу.

Рядом, на этой же стороне улицы, — концертный зал имени Рихарда Вагнера. И это не «примазка»: композитор по молодости действительно прятался в Риге от долгов и жил где-то на чердаке. На другой стороне Калькю — маленький сквер — площадь Ливов. Ливы — совсем маленький народ. В 1991 году говоривших на ливском языке стариков было человек 30, ливский был объявлен чуть ли не вторым государственным — вторым коренным. В прошлом году умер последний из этих стариков. А вместе с ним и язык. Но статус пока не отменяют: ливская молодежь клянется, что выучит язык предков.

деры», и «шведские гардемарини» — на подкову внимания не обращают.

И, конечно, живая достопримечательность Калькю — «тетя Мария» — пожилая женщина, уже лет 10 или 15 танцующая на улице по несколько часов в день что-то условно фольклорное. Звукоусиливающая аппаратура запрещена, поэтому магнитофон Марии спрятан в сумке на тротуаре и накрыт платком. В принципе полиция могла бы придаться, как и к закрытой банке пива в руке у иностранца. Но не придирается.

Ну, раз добрались до тети Марии, то пора вернуться на Ратушную площадь к самому красивому зданию улицы, а может быть, и всей Риги — дому Черноголовых. Здание принадлежало средневековому братству, на гербе которого была изображена голова мавра. Отрубленная. Больше об этом здании сказать нечего — его надо видеть.

А теперь о насущном. Кризис латыши переживают тяжело, но достойно. Скажем, жалование полицейским было сокращено раза в три, где-то до \$700, но они от этого стали еще более вежливыми.

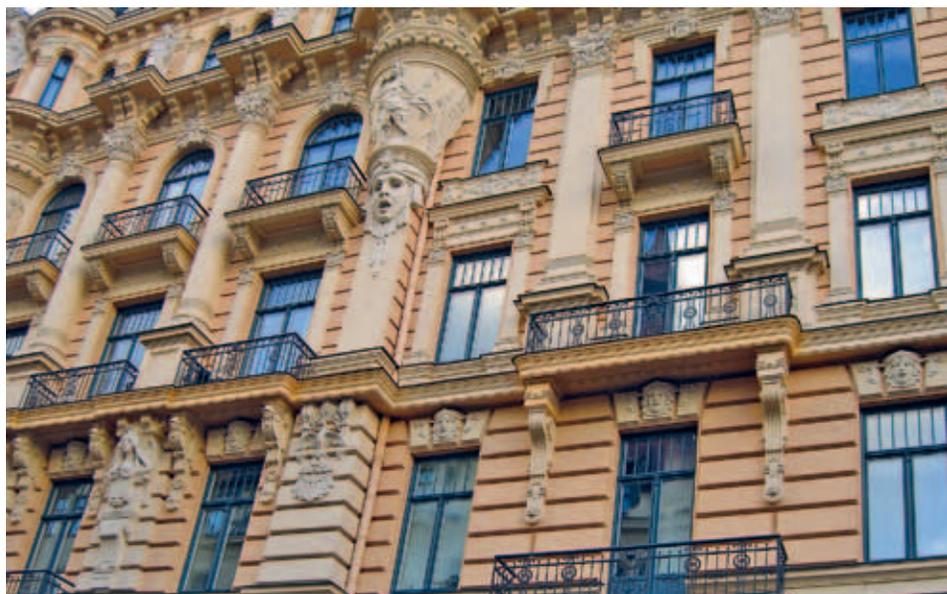
Недвижимость, и без того недорогая в сравнении с московской, в среднем упала в цене катастрофически. Стоимость типового жилья снизилась в три раза, высокий сегмент подешевел на 40–50%. Кстати, весной

2008 года улица Калькю поставила абсолютный рекорд по цене жилых и нежилых помещений в Латвии. За квартиру площадью 73 м² было заплачено 562 тыс. латов или чуть больше \$1 млн.

Впрочем, \$14 тыс. за м² — цена действительно уникальная. Риэлторы, имеющие дело с Ригой, утверждают, что средняя «красная цена» жилья на Калькю — \$3,5–3,6 тыс./м². Сами рижане называют такие предложения эксклюзивом, а вполне адекватной ценой для Вецриги — €1,5–2 тыс. Одно из свежих предложений: трехкомнатная квартира площадью 100 м² за €230 тыс., т. е. €2,3 тыс. за м².

Как и везде, если типовые квартиры торгуются довольно бойко, то квартиры в центре ждут своего покупателя годами. Тут нет смысла сбрасывать цену каждый месяц, если нет звонков. Зато, когда появляется человек с наличкой в кармане, все готовы скинуть. И сегодня купить квартиру в Вецриге, как утверждают «люди в теме», можно на 20–30% дешевле цены предложения.

Старые взаимные фобии уходят в прошлое. Страна зазывает инвесторов. Недавно президент респуб-



ки Валдис Затлерс назвал Латвию самой приятной для жизни страной: «В Латвии за час можно из шума большого города попасть в сельскую глубинку, в стране есть все четыре времени года и не случается крупных природных катастроф».

В июле вступили в силу поправки к закону об иммиграции, облегчившие инвесторам в недвижимость и биз-

нес получение вида на жительство. Как сообщил портал Prīan, в начале августа двое россиян приобрели недвижимость на сумму более 100 тыс. латов (€141 тыс.), еще один вложил 25 тыс. латов (€35,2 тыс.) в капитал латвийского предприятия. Все трое подали документы на получение вида на жительство, ходатайство одного гражданина России уже удовлетворено. 

Готовые апартаменты в Крыму на первой линии моря

**Купи себе,
дари близким!**



NAUTILUS
АПАРТАМЕНТЫ В ГУРЗУФЕ

Крым, Большая Ялта
www.Nautilus-Gurzuf.com

+38 (044) 221-36-33
221-36-30



УСТАНОВКА ТЕЛЕФОНА И ИНТЕРНЕТ



АБОНЕНТ ВСЕГДА В ВЫИГРЫШЕ!

Специальное предложение:

ТЕЛЕФОН + ИНТЕРНЕТ
ПОДКЛЮЧЕНИЕ БЕСПЛАТНО

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

РМ Телеком®

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

Приглашаем специалистов, имеющих опыт работы в области телекоммуникаций

Международная выставка недвижимости

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

МОСКВА
КРОКУС ЭКСПО

19-21
ноября
2010 года



Спонсор:



Спонсор:



Объединяет тех, которых
объединить невозможно

от **FREJER.COM**
7 международный филиал

Генеральный информационный партнер:



Официальное издание выставки:

зарубежная недвижимость
**homes
overseas**



ЗАО «МБ Экспо»



Организатор выставки:

MAKINGBRAND®



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