

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ



НОЯБРЬ 2010 (№ 56)

DIGEST OF RUSSIAN AND FOREIGN REAL ESTATE MAGAZINE

WWW.D-N.RU

FUTURUSSIA: НАШ REAL ESTATE ЧЕРЕЗ 10 ЛЕТ

С. 8



ЧТО НЕМЦУ ДОМ,
ТО РУССКОМУ – ДОХОД » С. 86

НЕОБЫЧНЫЕ ЗАПРОСЫ
ОБЫЧНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ » С. 22

ELYSIA PARK, КАТО ПАФОС

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 пятизвёздочных отелей. В состав комплекса включены: рецепция, консьерж – сервис, тренажёрный зал, две детские площадки, баскетбольная площадка, два огромных бассейна, SPA-зона с крытым бассейном и пятью SPA-салонами, конференц-зал, централизованная система спутникового телевидения.

Все эти сервисы будут доступны только жильцам проекта. В дополнение к эксклюзивным сервисам, в состав проекта включены: рестораны, салон красоты, кофейня, булочная, химчистка, банк, информационный офис Rafilia. Elysia Park, будет самым большим проектом жилой недвижимости на Кипре, и будет включать в себя 350 единиц недвижимости, как апартаменты, так и таунхаусы.

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

ВСЁ УСТРОИТСЯ!

ПИК
ГРУППА

получены **ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИИ**
в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 103 от 14.02.09



МОСКВА

М «ДОБРЫНИНСКАЯ»,
жилой комплекс «Английский Квартал»,
ул. Мытная, вл. 13 (индив. проект)



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



М «КОЛОМЕНСКАЯ»,
Коломенская наб., вл. 22 (КОПЭ-М-ПАРУС)
Нагатинская наб., вл. 56А



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



М «ЮГО-ЗАПАДНАЯ»,
жилой район «Ново-Переделкино»,
мкр. 14, ул. Лукинская



М «ТЕПЛЫЙ СТАН»,
ул. Академика Виноградова,
мкр. 8В, вл. 7, корп. 7, 12 (индив. проект)



М «СВИБЛОВО»,
жилой комплекс «Заповедный Уголок»,
ул. Заповедная,
вл. 14-16 (КОПЭ-БАШНЯ)



М «СЕМЕНОВСКАЯ»,
пр-т Буденного, вл. 26, к. 1, 2
8-я ул. Соколиной Горы, д. 8, корп. 2, соор. 3



М «УЛИЦА 1905 ГОДА»,
Шмитовский пр-д, д. 20 (индив. проект)



М «ВДНХ»,
пр-т Мира, вл. 165-169 (индив. проект)
Ярославское ш., д. 122



М «ДОМОДЕДОВСКАЯ»,
Ореховый пр-д, вл. 41 (КОПЭ)



ПОДМОСКОВЬЕ

ЛЕНИНСКИЙ РАЙОН,
мкр. «Солнцево-Парк»,
к. 10 (КОПЭ-М-ПАРУС)



г. ЛЮБЕРЦЫ,
жилой район
«Красная Горка», мкр. 7-8



г. МЫТИЩИ,
ул. Трудовая (КОПЭ-М-ПАРУС)
ул. Юбилейная, д. 44



ул. Благовещенская, д. 22 (индив. проект)
жилой р-н «Ярославский»,
к. 5 (индив. проект), к. 9 (П-3М)



г. ХИМКИ,
ул. Совхозная, к. 3, 5, 7 (индив. проект)



жилой район «Левобережный»,
ул. Совхозная, к. 4 (индив. проект),
к. 11, 12 (КОПЭ-М-ПАРУС), к. 17 (111-М)



жилой район «Новокуркино»,
мкр. 7, к. 20А, 21, 21А (П-3М)



г. ДОЛГОПРУДНЫЙ,
мкр. «Центральный»
поселок «Береговой». Таунхаусы



г. ДМИТРОВ,
мкр. ДЗФС, к. 44, 46 (индив. проект)
ул. Космонавтов, вл. 1 (индив. проект)
ул. Махалина, к. 4 (индив. проект)



г. ЩЕРБИНКА,
ул. Индустриальная, д. 21 (индив. проект)



Квартыры Нежилые Паркинг Ипотека Ипотека под залог собственности Рассрочка Построено Новый адрес

ПИК
ГРУППА КОМПАНИЙ
ПИК

WWW.PIK.RU

500-00-20



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

(ГАРАНТИРОВАННАЯ АРЕНДА В 6.50% ОТ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ НА 3 ГОДА)

Спец. предложение распространяется только на 9 апартаментов:

4 - 3-х спальных / 5 - 2-х спальных

Все апартаменты имеют вид на бассейн

СТОИМОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ – ОТ 345.000 ЕВРО ДО 585.000 ЕВРО

РАСЧЕТЫ ПО НЕДВИЖИМОСТИ СТОИМОСТЬЮ 345.000 ЕВРО

Первоначальный взнос – 30% – 103.500 Евро

В кредит у кипрского банка – 70% – 241.500 Евро

Срок кредитования – до 40 лет (на момент погашения кредита должно быть не более 70 лет)

Ставка в Евро – 5,65 % (Alpha Bank)

Гарантированный доход с аренды – 6,50% – 22.425 Евро.

Гарантированный доход превышает выплаты по кредиту.

Ежегодное личное пребывание в недвижимости – 4 недели

Полная меблировка недвижимости

МОСКВА (495) 258 1970

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (812) 680 2 888

WWW.PAFILIA.RU

Pafileia

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ



ООО «Информ-дом» Москва, 123007, 2-й Хорошевский пр., 9, стр. 1, оф. 511

Генеральный директор Михаил Тимаков informdom@d-n.ru

Исполнительный директор Николай Веденяпин vede.nb@gmail.com

Директор по развитию Константин Скоробогатов daigest@inbox.ru

Финансовый директор Алла Аббакумова alla@d-n.ru

РЕДАКЦИЯ +7 (495) 940-18-15, 940-19-54

Главный редактор Михаил Морозов morozovm@gmail.com

Выпускающий редактор Элина Плахтина elly.dn@mail.ru

Ответственный секретарь Ирина Танина iritana@yandex.ru

Руководитель информ. службы Анна Семина mintnm@gmail.com

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

Дизайнер-верстальщик Юлия Мальсагова malsagova@gmail.com

ФОТОМАТЕРИАЛЫ

Фото: Анна Кантемирова, Михаил Морозов, Ярослав Ушаков,

..... Сергей Романов, Ирина Танина, Николай Веденяпин

Иллюстрации на стр. 36-42: Михаил Золотарёв



Из архивов: ПИ Leptos Estates, CHEDA Real Estate & Investment, Pafilia, «Велес Капитал Девелопмент», Группы Компаний ПИК, Кагарлицкого Александра, Лемон-Браунса Уве, МГСН, «МОРТОН», пресс-служба Президента РФ.

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ +7 (495) 940-18-15, 941-11-42

Директор по рекламе Ольга Тимакова informdom@d-n.ru

Администратор рекламного отдела Ирина Туранская tur@d-n.ru

Секретарь рекламного отдела Анна Гальцова informdom@d-n.ru

РАСПРОСТРАНЕНИЕ +7 (495) 940-19-54, 940-18-15

Начальник транспортного отдела Владимир Громченко informdom@d-n.ru

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

Тираж 50 000 экз.

Цена свободная

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

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

МОСКВА

НОВОСТИ

Сергей и его команда 6

Мосгордума подавляющим большинством голосов утвердила кандидатуру нового столичного градоначальника — Сергея Собянина. Каким станет город, получивший новое лицо, покажет время, а пока предлагаем вам познакомиться с тем, что пообещал новый мэр и что успел сделать в первые дни своего правления.

ТЕНДЕНЦИИ

Заглянем на десять лет вперед 8

После «лихих» 1990-х и «нулевых» 2000-х мы вступаем в третье десятилетие новой истории, которому еще не придумано хлесткое название. Хотелось бы верить, что и не будет придумано. Впрочем, любая попытка дать прогноз экономического развития на следующее десятилетие будет футуристична. То же и с рынком недвижимости. Мы не будем давать прогнозы, а только обозначим тенденции развития рынка недвижимости, которые носят долгосрочный характер.

РЫНОК

Новые темы для «годовой контрольной» 12

Традиционно для сферы real estate середина осени считается временем подведения годовых итогов. Уже сейчас компании полным ходом обсуждают главные тренды 2010 года, строя на их основе вполне конкретные планы на будущее. И сегмент новостроек тут не исключение.

ТОЧКА ОТСЧЕТА

В столице будет негде красиво жить 16

Элитная недвижимость в кризис неожиданно оказалась самой незащищенной. Риэлторы и девелоперы, убеждавшие, что она никогда не упадет и не просядет, потерпели фиаско. Упала и просела, и еще как. Зато быстро пошла на поправку: в голосе вчерашней умирающей слышны нотки здорового снобизма. Игроки рынка уверяют, что худшее позади. Но мы-то знаем, что они мастера лукавства.



ПРОЕКТЫ

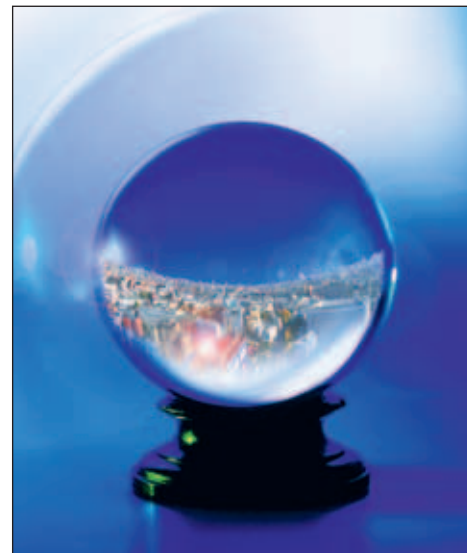
Доступный бизнес-класс 21

Всего лишь пару лет назад заявление: «Продаются квартиры в доме бизнес-класса по \$3500 за 1 м²», — вызвало бы шок на рынке столичных новостроек. В чем подвох? А никакого подвоха нет. Просто все меняется, цены на рынке недвижимости подвержены как взлетам, так и снижению. Грамотному покупателю и инвестору надо просто выбрать нужный момент и купить лучший объект по наиболее привлекательным ценам.

ТОНКОСТИ

О покупателях с нестандартной ориентацией 22

Российский человек покупками квартир не избалован. За свою жизнь среднестатистический горожанин переезжает один-два раза. Большая доля покупателей приобретают жилье разве что по необходимости. Но нередки случаи, когда вопреки здравому смыслу покупатель выдвигает довольно забавные требования к будущей квартире.



ПРОЕКТЫ

Малоэтажное будущее 28

Тема малоэтажного жилищного строительства в последние годы приобрела особую актуальность. Она активно обсуждается средствами массовой информации и в правительстве. Да и люди, задумывающиеся о покупке жилья, все чаще отдают предпочтение не высоченным небоскрегам, а небольшим домам в уютных микрорайонах, имеющих все необходимое для комфортной жизни взрослых и детей.

ГЛАВНОЕ

Ход белым слонем 30

Библейское предание гласит, что когда-то решили люди построить башню высотой до небес, чтобы ни от кого не зависеть и прославиться в веках. Но Бог создал для людей новые наречия — они перестали понимать друг друга и не смогли продолжить начатое. Вавилонская башня оказалась одним из первых примеров того, что впоследствии стали считать долгостроем.

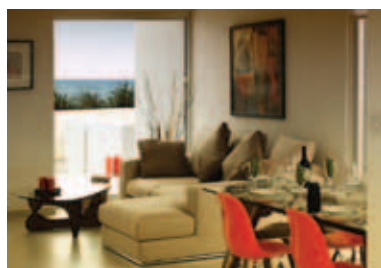
ИСТОРИЯ

ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ

Торговля пошла по верхам 36

Русский критик XIX века В. Г. Белинский писал: «Любите ли Вы театр, как я люблю его?» И не надо кривить душой, чтобы с тем же пафосом воскликнуть: «Любите ли Вы ГУМ, как я люблю его?» ГУМ, или Верхние торговые ряды на Красной площади, — не просто магазин. Это произведение искусства, шедевр инженерной мысли и одновременно бурная стихия народной жизни.

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*

WWW.VSEPOSELKI.RU

В ФОКУСЕ

Защитный рефлекс 44

Наличие охраны — непереносимое требование покупателей коттеджей, причем не только в верхнем ценовом сегменте, но и в поселках экономкласса. Камеры наблюдения, «тревожные кнопки» и «часовой» около въездных ворот стали символами безопасной и спокойной жизни. Стоимость дома в охраняемом поселке на 1-2% выше, чем на аналогичном объекте, но без охраны. От кого мы прячемся и чего боимся?



ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

Без наряда в поселки без подряда 48

Нереально привлекательные условия продаж некоторых коттеджных поселков вызывают восхищение. Это, конечно, не классические пирамиды. Это более сложно организованные конструкции, которым больше подходит слово «крючок». Причем таких крючков несколько, а попадаться на них или нет — выбирает каждый сам.

НОВОСТИ

Cottage summit 2010: встреча лидеров рынка . . . 53

Государственно-частное партнерство в малоэтажном строительстве, ипотека на коттеджном рынке и качество загородной недвижимости — такие основные темы обсуждались на Cottage summit 2010, который прошел в Москве в гостинице The Ritz-Carlton и собрал ведущих игроков отрасли.

ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

НОВОСТРОЙКИ

И КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ

Спортивный интерес Дмитровка. 54

Дмитровское шоссе — трасса А-104 Москва-Дубна — берет начало от Садового кольца и уходит на север. Дмитровка — самое развитое направление с точки зрения спортивно-развлекательной инфраструктуры. Летом сюда привлекает «большая вода» — каскад водохранилищ от Клязьминского до Икшинского, зимой — горнолыжные комплексы.

WWW.ZAGRANDOM.RU

КИПР: СПЕЦПРОЕКТ

Компания Rafilia представляет Кипр 64

... а также свои проекты на острове Афродиты.



ОТКРЫТИЕ

Здоровье и инвестиции несовместимы? 68

Бальнеологические, минеральные, термальные, грязевые, спа, wellness — все это названия или разновидности лечебных курортов, не теряющих актуальности много веков подряд, начиная со времен Древнего Рима и по сей день. И уж скоро лечебные курорты столь популярны, то и недвижимость там должна быть не менее востребована. Однако оказалось, не все так однозначно.

ПРОЕКТЫ

Сахл Хашиш: дом в зеленой долине 75

Сейчас воплощается масштабный проект, призванный уже не изменить, а перевернуть представления об отдыхе и сервисе в Египте. Это место с говорящим названием Зеленая Долина — по-арабски Сахл Хашиш.



ИСТОРИЯ

ВЕЛИКИЕ ИМЕНА

Hilton: падения и взлеты великой империи 78

Судьба преподносит порой удивительные возможности, главное — не проглядеть их и сделать правильный выбор. Так поступил однажды Конрад Хилтон, банкир, который в 31 год выкупил старый отель и неожиданно осознал, что истинный смысл его жизни — гостиничный бизнес. Сменив род деятельности, пережив банкротство, он в итоге создал империю отелей, название которой до сих пор является символом роскоши.

WWW.ZAGRANDOM.RU

ПРОЕКТЫ

Турция: ломаем стереотипы 85

Организовать вояж в Турцию так легко, а атмосфера на ее курортах столь демократична, что многие русские искренне не считают Турцию заграницей. Между тем это настоящее дальнее зарубежье. Амбиции вступить в Евросоюз. Сильная экономика, растущий уровень жизни, стремящийся к европейскому. В наступающем году турецкий рынок обещает полностью восстановиться до докризисного уровня и по масштабам покупательского спроса, и по уровню цен.



ЛЮДИ ГОВОРЯТ

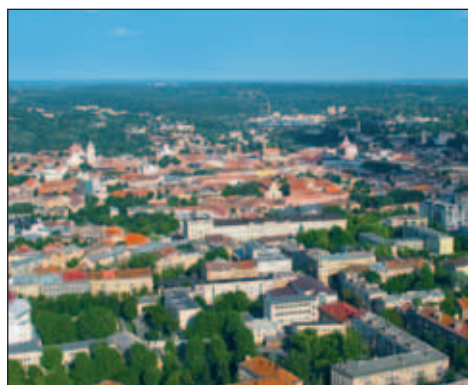
В Германию за доходом 86

Недвижимость за рубежом до сих пор покупалась россиянами в качестве второго дома на морском курорте либо в европейской столице. Мировой кризис заставил частных инвесторов пересмотреть свои взгляды, поскольку, к примеру, доход от сдачи в аренду московской квартиры не превышает сегодня 3-4% годовых. Несомненным лидером по объемам их инвестиций на протяжении всего последнего десятилетия остается Германия с ее стабильностью и просчитываемостью.

ПУТЕВОДИТЕЛЬ

Изда со встроенным автоматом Coca-Cola 92

Продолжаем поиск «чужих Арбатов». Впереди Вильнюс — столица Литвы. Тут существует главная пешеходная улица старой части — Пилес. Здесь все, как положено: ратуша, памятник, церкви, рестораны, гостиницы, магазины. Пилес тоже переименовывали в советское время — в улицу Максима Горького. А затем по крупицам восстанавливали ее историю.

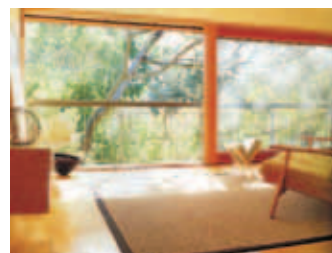




АКТЕР ПАРК-ОТЕЛЬ



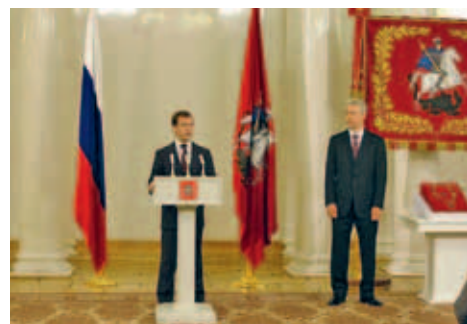
*Крым. Тихий центр Ялты. Дом на берегу моря, в старинном Массандровском парке. Уже построен.
Апартаменты класса Premium в собственность.*



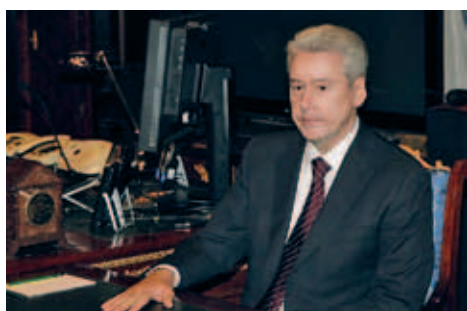
www.akterparkhotel.ru

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



СЕРГЕЙ И ЕГО КОМАНДА



Управлявший Москвой более 18 лет Юрий Лужков 28 сентября был отправлен в отставку указом президента, содержащим формулировку «в связи с утратой доверия». Менее чем через месяц, 21 октября, Мосгордума подавляющим большинством голосов утвердила кандидатуру нового столичного градоначальника – Сергея Собянина.

Буквально через несколько минут после проведенных выборов состоялась торжественная церемония вступления в должность мэра, после которой Собянин сразу же уехал на совещание в Минтранс — обсуждать многочисленные транспортные проблемы региона. Каким станет город, получивший новое лицо, покажет время, а пока предлагаем вам познакомиться с тем, что пообещал новый мэр и что успел сделать в первые дни своего правления.

» ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Выступая на заседании Мосгордумы, посвященном утверждению нового мэра, Сергей Собянин рассказал о том, какой он видит будущую Москву и какие действия намерен предпринять. Так, главным приоритетом должны стать инвестиции в человека. Собянин пообещал, что будут сохранены все социальные программы и городские выплаты для семей с детьми, пенсионеров, инвалидов, ветеранов и других категорий граждан. Новый мэр особо подчеркнул необходимость привести в порядок сферу жилищно-коммунального хозяйства, которая в настоящее время неэффективна, непрозрачна и серьезно коррумпирована.

Совместно с областным правительством и Минтрансом Собянин намерен подготовить программу решения транспортной проблемы в Московском регионе и синхронизировать действия всех служб. Перспективной названа идея продолжения метрополитена в подмосковные города-спутники. Собянин подчеркнул, что сегодня транспорт Москвы практически исчерпал свои возможности и существует вполне реальная угроза того, что

город однажды просто остановится. В выступлении было уделено внимание и Генплану развития Москвы, вокруг которого в последнее время развернулась активная общественная дискуссия. Сергей Собянин отметил, что Генплан является фундаментальным документом и имеет весьма прочную базу. Однако неприкосновенным он не является. В Генплан можно и нужно вносить коррективы в соответствии со стратегией развития Москвы.

Особый интерес вызвали высказывания о строительстве международного делового центра «Москва-Сити». Мэр назвал проект серьезной градостроительной ошибкой, которая серьезно усложнит трафик и в будущем способна вызвать настоящий транспортный коллапс.

» ПЕРВЫЕ ШАГИ

В первую же субботу после назначения новый мэр провел свой первый объезд города. Объектами его пристального внимания стала дорожная сеть мегаполиса. Сергей Собянин в сопровождении ряда должностных лиц изучил систему дорожных развязок вокруг ММДЦ «Москва-Сити» и дорожные объекты в секторе, ограниченном Ленинградским и Звенигородским шоссе. Затем градоначальник посетил Живописный мост, Серебряноборские тоннели, съезды с МКАД на пересечении с проспектом Маршала Жукова и район Большой Ленинградки, осмотрел участок Краснопресненского проспекта от Живописной улицы до 3-го Силикатного проезда.

После посещения объектов Сергей Собянин провел выездное совещание. Мэр заявил, что серьезной коррек-

тировки требует система развязок вокруг делового центра «Москва-Сити». Собянин резко раскритиковал несколько самостроев, выявленных во время объезда, назвав их «позором для Москвы». Мэр подчеркнул, что средств, заложенных в проект столичного бюджета на 2011 год на решение транспортной логистики, явно недостаточно и часть городской казны надо пересмотреть в сторону увеличения. Он заявил, что необходимо сосредоточить внимание на наиболее важных дорожных объектах, не «распылять силы», ставить новые крупные задачи и четко планировать будущие дороги.

Проведя свой первый объезд, Собянин принял решение изменить порядок проведения следующих инспекций. Если при Лужкове точки субботнего объезда были известны заранее, то теперь о приезде градоначальника будет сообщаться за 40 мин. В течение этого времени префект названного округа должен будет приехать в здание мэрии, сесть в специальный автобус и вместе с Собяниным поехать осматривать свой округ. Новый мэр надеется, что такой порядок поможет избавиться от «потемкинских деревень» и заставит все префектуры добросовестно готовиться к зимнему периоду.

» ГОРОД С НОВЫМ ЛИЦОМ

Пожалуй, самым обсуждаемым событием стало обнародование нового состава столичного правительства. На первом его заседании, которое прошло 26 октября в закрытом режиме, Сергей Собянин рассказал о кадровых перестановках и изменениях в управленческой структуре города.

В первую очередь значительно сократилось количество первых заместителей мэра — с пяти до одного человека. При этом институт «обычных» заместителей расширился за счет

Если при Лужкове точки **субботнего объезда** были известны заранее, то теперь о приезде градоначальника будет сообщаться за **40 мин**

новых управленцев из федерального центра. Единственным первым заместителем столичного мэра остался бывший соратник Лужкова в вопросах градостроительной политики Владимир Ресин. Сохранили свои посты глава комплекса экономической политики Юрий Росляк, глава комплекса городского хозяйства Петр Бирюков и руководитель комплекса социальной сферы Людмила Швецова. Новым руководителем аппарата московского правительства назначена Анастасия Ракова. Днем позже Собянин официально освободил от занимаемой должности руководителя Департамента земельных ресурсов Москвы Виктора Дамурчиева и назначил на его место Галину Браздникову. По итогам назначений Собянин смог разбавить состав мэрии представителями федерального правительства, несколько омолодить команду и привлечь новых людей на позиции, которые были обозначены как главные или проблемные — в имущественно-земельный комплекс и транспорт. Оптимисты надеются, что новое правительство будет иметь более облегченную и прозрачную структуру. Оппозиционеры, ожидавшие более радикальных перемен, остались недовольны. Доказывать эффективность кадровых перестановок, произведенных Собяниным, будет уже новое правительство — своими делами. ■



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

После «лихих» 1990-х и «нулевых» 2000-х мы вступаем в **третье десятилетие новой истории**, которому еще не придумано хлесткое название. Хотелось бы верить, что и не будет придумано. Впрочем, любая попытка дать прогноз экономического развития на следующее десятилетие будет футуристична. То же и с рынком недвижимости. С небольшой поправкой: здесь прогноз на 10 лет равносильен признанию в непрофессионализме.

ЗАГЛЯНЕМ НА ДЕСЯТЬ ЛЕТ ВПЕРЕД



Поэтому мы не будем давать прогнозов, а только обозначим тенденции развития рынка недвижимости, которые, безусловно, носят долгосрочный характер. Почему «безусловно»? Потому что эти тенденции отвечают, скажем так, общемировым тенденциям для среднеразвитых стран. Ну и нашим реалиям, разумеется.

» СТАКАН НАПОЛОВИНУ ПУСТ И НАПОЛОВИНУ ПОЛОН

Преимущественное развитие получит малоэтажное строительство. Причем не от хорошей жизни. Очевидно, что депрессия (извините, рецессия) после финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов будет продолжаться если и не ближайшие десять лет, то их добрую половину. Некоторые из экспертов предрекают, что остаточные волны кризиса будут накрывать мировую экономику, отдельные страны и крупные компании в течение всего десятилетия и дольше. Назовем только одного из них, лучшего министра финансов 2010 года по версии журнала *Euromoney*, — Алексея Кудрина. (Между прочим, два других уважаемых издания *The Banker* и *Emerging markets* назвали его лучшим министром финансов, когда только ленивый не топтал создателя Стабфонда — в 2005 и 2006 годах соответственно).

В таких условиях маловероятно, что Россия покажет какие-то особые экономические успехи. Очень немногие «средние горожане» смогут рассчитывать на улучшение жилищных условий,

оставшись в городе. Конечно, такие эксперты, как глава столичного стройкомплекса Владимир Ресин, пообещают москвичам по 40 м² на человека к 2025 году, но многие в эту цифру не верят. В рекордных 2006 и 2007-м в Москве строилось по 4,8 млн м² жилья, в 2008-м — 3,3 млн, в 2009-м — 2,7 млн, а динамика ввода жилья в этом году показывает, что большой удачей станут 2 млн м². А для «40 м² жилья» на душу в столице придется удвоить жилищный фонд с 210 млн до 420 млн м².

Во многих других регионах подобные заявления «отцов города» просто не будут поняты. Да, согласно данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), картина ввода жилья в стране выглядит не слишком удручающе. Очевидно, в этом году цифра останется на уровне прошлогодней — «около 60 млн м²». Регионы отчитываются о героических усилиях по исполнению федеральной программы «Доступное и комфортное жилье — гражданам России».

Но дело в том, что в число сданного в эксплуатацию жилья регионы включают не только многоэтажное или малоэтажное, построенное хоть с каким-то участием государства — по госзаказу или инвестиционным контрактам. В справки, которые регионы отправляют в Росстат, указано и то жилье, которое возведено в частном, индивидуальном порядке. Вся помощь властей заключается в том, что они дают разрешение на строительство и регистрируют построенное. Не слишком помучив собственника и не слишком много с него содрав за услуги.

Росстат только честно собирает данные регионов и выдает цифры как по видам жилья (многоэтажное и малоэтажное), так и консолидированные. Разумеется, властям — и региональным, и федеральным — больше нравится озвучивать последние. Например 59,8 млн м² жилья в 2009 году. Беда в том, что в 2007 году доля малоэтажного жилья составляла 40% общего ввода. В подавляющем большинстве это жилье, построенное собственными руками граждан для себя, организованные коттеджные поселки составляют доли процента.

В кризис доля малоэтажного индивидуального жилья еще больше возросла. По результатам 2009 года она достигла уже половины, и глава Минрегионразвития Виктор Басаргин



предположил, что по результатам 2010 года доля малоэтажек приблизится к 60%. В Дагестане, Кабардино-Балкарии, в Белгородской, Липецкой, Тамбовской областях, на Камчатке и во многих других регионах доля малоэтажного жилья превышает 90% ввода.

Стакан можно назвать наполовину пустым, а можно — наполовину полным. Упомянутые 60% В. Басаргин называет «успехом малоэтажного строительства». Но при неизменном объеме «стакана» (годового ввода жилья) это означает провал многоэтажного строительства. Именно рост строительства частного жилья поддерживает относительно благополучную общую картину ввода жилья в стране.

Нельзя сказать, что для малоэтажек созданы тепличные условия. Не хватает дорог, «зашкаливают» аппетиты чиновников и монополистов услуг. Но есть понимание того, что для большинства россиян относительно доступным и комфортным жильем не только на ближайшее десятилетие, но и на несколько последующих способно стать только малоэтажное. Что, в общем, отвечает и реалиям того мира, с которым сближается Россия.

» ЖЕРТВА КРИЗИСА

На инвестфоруме «Россия зовет!» председатель правительства РФ Владимир Путин пообещал: «Мы и дальше будем поддерживать спрос на жилье, а чтобы не допустить всплеска цен и появления пузыря на этом рынке, одновре-

менно будем формировать адекватные предложения».

Проблема в том, что, по словам самого премьер-министра, объем выданных только за девять месяцев 2010 года жилищных кредитов вырос более





чем в два раза по сравнению со всем 2009 годом — с 82 млрд до 192 млрд руб. В то же время о росте предложения сказано в будущем времени. Это противоречие заставляет усомниться в том, что правительству удастся не допустить всплеска цен и появления пузырей уже в следующем году.

Остаются вопросы по тем мерам, которые премьер-министр назвал в качестве основных для формирования предложения, адекватного спросу: «предоставлять под массовую застройку новые земельные участки, снимать административные барьеры для стройиндустрии, развивать проекты строительства жилья экономкласса».

Маловероятно, что Россия покажет какие-то особые экономические успехи. Очень немногие «средние горожане» смогут рассчитывать на улучшение жилищных условий, оставшись в городе

Единственное надежное средство снятия административных барьеров — распределение участков под застройку с аукционов. Где побеждает тот застройщик, который платит за участок наибольшую цену. Цену, которую девелопер затем закладывает в цену квадратного метра. Системы льгот застройщикам, которые обяжутся возводить жилье экономкласса, нет, и вряд ли возможно создать некоррупционную систему таких льгот.

Не лучше ситуация и с предоставлением новых земельных участков под массовую застройку. Регионы в этом не заинтересованы. Как объяснил в мае этого года в эфире радиостанции «Эхо

Москвы» депутат Мосгордумы Михаил Москвин-Тарханов: «Инвестор говорит: вы обязаны обеспечить до моего участка все присоединение ко всем коммуникациям. Мы даем инвестору квартал строить, обеспечиваем коммуникации, строим школы, строим больницы, строим то, строим се, считаем. Мы затратили 32 млрд, а получили от инвестора 14. Какого хрена мы его дотировали на 18 млрд? Вот поэтому инвестора хотелось бы вообще прогнать нафиг».

Уважаемый депутат несколько лукавил, говоря о строительстве «школ, больниц, того и сего» за счет бюджета: обычно это строительство закладывает

ся в инвестконтракт с застройщиком в качестве обременения, но в целом ситуация понятна.

Правительство попыталось найти выход, создав Фонд содействия развитию жилищного строительства (РЖС). Но фонд унаследовал те же проблемы: участки, которые консолидирует РЖС, распределяются через аукционы и цена, уплаченная победителем, скажем, в Одинцовском районе, вряд ли позволит ему возводить там жилье экономкласса. Так что «адекватного предложения» в многоэтажном строительстве не предвидится.

Его ждут пузыри с последующими «хлопками». Даже при самом умерен-

ном росте «средних» доходов населения. Дело в том, распределение доходов российского населения слишком неравномерно — спрос на недвижимость определяется не доходами среднего россиянина, а стремлением его далеко не среднего соотечественника использовать недвижимость в качестве инвестиционного инструмента.

»» НО У НИХ ЕСТЬ ПЛАН!

План заключается в разворачивании всероссийского соревнования: «Кто дешевле». Девелоперы, которые еще пару лет назад рвали на груди «Армани» и доказывали, что строительная себестоимость в Москве не может быть ниже 60 тыс. руб. за м², сегодня рвут ту же «Армани», доказывая, что, если Родина требует, они построят и за 20 тыс. руб. И даже дешевле.

Естественно, речь идет о «панельке», которой лет пять назад пророчили неминуемую смерть. Слухи оказались преувеличенными. Есть известные константы — компании, строящие «панель», и компании-«монолитчики». Изменить это соотношение означает взять на себя огромную социальную ответственность и огромные траты. Одним словом, некому.

Поэтому с другой модной игрой — борьбой за энергоэффективность — парадоксальным образом сочетается то, что даже новейшие массовые панельные серии остаются «холодными».

Впрочем, девелоперы экономят не только «для себя», но и «для покупателя». Девелоперу было бы легче показать низкую строительную себестоимость, планируя по одной квартире на этаж, но он выдает на гора квартиры площадью от 35 м² и с потолками 2,6 м под названием «Привет от Никиты Сергеевича». Не нужно винить девелопера: он хочет продать то, что строит, и при этом лучше других понимает, что «100 млн м² жилья в год» не будет еще долго. А будет рост цен и муки будущих «ипотечных рабов» в поисках «хоть чего-нибудь». Кстати, после акселерации физического роста детей в 1960–70-х годах сегодня идет обратный процесс: за последние 20 лет средний рост россиян уменьшился на 2–3 см. До кроликов вряд ли дойдем, но и потолки 3 м нам ни к чему.

Приказано экономить на спичках — экономить на спичках, то есть на строительной себестоимости. Инвестиционная себестоимость —

от 75–80% конечной цены новостроек в Москве до 60–65% в мало-маленьком региональном центре — остается «священной коровой». Это плата за аренду участка и банковские кредиты, которые душат застройщика с первого дня победы на аукционе, когда он только приступает к оформлению разрешительной документации. Столкнувшись с очередной задержкой из-за неправильно поставленной запятой, он быстро соображает, какой способ преодоления трудностей обойдется ему дешевле. Это «доля города» в виде обременения строительством объектов социальной инфраструктуры или в денежном выражении рыночной цены указанной в контракте доли построенного объекта. Это повод коммуникаций все теми же монополистами. Это выполнение сохраняющихся требований десятков ведомств, многие из которых трудно назвать разумными.

Два года кризиса строительное сообщество кормили обещаниями слова «административных барьеров» — кормили до заявленного «выхода из кризиса». Можно не сомневаться, что и в ближайшие десять лет интересы трех-четырех крупнейших банков, газового монополиста, энергетиков и всевозможных «водоканалов» не пострадают.

»» ЕДИНОЕ ОДНООБРАЗИЕ

Ах, да. Будет принят единый налог на недвижимость. Вещь нужная. Вот как он работает, например, в Латвии. Страна оказалась в тяжелейшем экономическом положении и вынужде-

на в числе прочих мер повысить ставку налога на недвижимость. Новое повышение предполагает рост ставки с 0,1–0,3% до среднего значения 1–1,5%, а в некоторых случаях до 3% стоимости недвижимости в год. Правда, вводиться он будет постепенно, и в 2011 году максимальная налоговая ставка составит 0,6–0,8% кадастровой стоимости объекта.

Интересно, что резиденты страны пострадают от введения нового налога гораздо меньше иностранных владельцев латвийской недвижимости, поскольку своеобразной компенса-

Девелоперу было бы легче показать низкую строительную себестоимость, планируя по одной квартире на этаж, но он строит квартиры площадью от 35 м² и с потолками 2,6 м под названием «Привет от Никиты Сергеевича»

цией за повышение налога на недвижимость может стать сокращение к концу 2011 года подоходного налога на 1–2% либо повышение минимальной заработной платы. Кроме того, кадастровая стоимость жилья в Юрмале и центре Риги завышена. А вот сумма налога на дешевое жилье в провинции зачастую настолько низкая, что расходы на сбор этого налога превышают объемы доходов. Чему, впрочем, приходит конец.

Семь из десяти лет 2000-х прошли в обсуждении 214-ФЗ о долевом строительстве, того ущерба, который он нанес строительной сфере, и в попытках усовершенствовать этот закон.

Попытки эти безуспешны до сих пор, несмотря на несколько пакетов поправок. Похоже, что проблема 214-ФЗ плавно перетечет в новое десятилетие, не выходя за пределы профессионального сообщества. Но к ней присоединится налог на недвижимость, и проблема станет поистине всеобщей.

Несомненно, что и закон о едином налоге на недвижимость будет «доводиться» годами. В результате получится система — громоздкая, жесткая, но полная лазеек. Что значит «рыночная стоимость», если она за календарный год может измениться в полтора

раза и более? Как ее вообще определять хотя бы на определенный момент?

Цена квартир даже в одном доме может отличаться в полтора–два раза. Значит, оценивать нужно индивидуально, а не по территориальному принципу. Но где тогда взять столько оценщиков? «Эконом», «бизнес», «премиум», «суперпремиум» — это все маркетинговые, а не нормативные понятия. Площадь жилья? Несколько элегантных архитектурных штрихов — и комнату можно представить как остекленную лоджию, этаж — как уровень, а пентхаус — как мансарду.

Согласитесь, нас ждет захватывающее, яркое десятилетие. **ЛН**



Автор: Елена ПОЛОВЦЕВА

Традиционно для сферы real estate середина осени считается временем **подведения годовых итогов**. Конечно, еще может произойти нечто, что качнет рынок вверх или вниз, в плюс или в минус, хотя в принципе **итоговый расклад по году** уже понятен. Но то ли суеверный страх (не спугнуть бы!), то ли понятная для бизнес-среды педантичность, то ли классическое стремление откладывать дела на завтра, а скорее, все вместе обычно переносит «годовую контрольную» на первую половину декабря.

НОВЫЕ ТЕМЫ ДЛЯ «ГОДОВОЙ КОНТРОЛЬНОЙ»



Тем не менее уже сейчас компании полным ходом обсуждают главные тренды 2010 года, строя на их основе вполне конкретные планы на будущее. И сегмент новостроек Подмосквья тут не исключение.

» АРИФМЕТИКА ОСЕНИ

В сентябре главной «новостроечной» темой столичного региона было повышение объема предложения — тем более это произошло впервые с «черной» осени 2008 года. Как уже отмечал ДН, за лето в Московской области было заявлено 66 новых проектов. Даже если учесть, что существенная их часть — малоэтажное жилье, возводящееся в Химках, Нахабине, Балашихе, Ступине и других городах Подмосквья, шесть с лишним десятков — все равно цифра внушительная. Особенно по сравнению со скромным показателем Москвы, которая в течение лета приросла всего семью строительными новинками. С началом осени в подмосковном портфеле появилось еще 17 объектов, и все они находятся на начальных стадиях готовности (далее будет понятно, почему это обстоятельство так важно). Что же касается Москвы, то здесь, согласно аналитическим подсчетам, общий объем предложения остался прежним, но в нем несколько увеличилась доля экономкласса.

Между тем сегодня в центре обсуждения не столько объем и расклад предложения, сколько рост платежеспособного спроса. Он в данный момент сосредоточен на экономклассе, точнее, на двух его сегментах: новостройках в высокой стадии готовности и объектах, демонстрирующих высокие темпы строительства. Результат активизации покупателей налицо: ценовая планка экономкласса (особенно в городах ближнего и среднего Подмосквья) с конца лета ежемесячно поднимается почти на 2%, хотя средний ценовой уровень на рынке областных новостроек пока остается прежним — 62–65 тыс. руб. за м². И все благодаря тем самым новинкам на начальной стадии строительства: традиционно они предлагаются по более низким ценам, чем практически готовые объекты, что и приводит к выравниванию общего ценового фона.

Впрочем, многие аналитики по-прежнему убеждены, что ценовой тренд вот-вот станет убедительно по-



ложительным. Но теперь уже не столько из-за дефицита предложения, сколько благодаря серьезному росту объемов ипотечного кредитования. Статистика подтверждает: уже сегодня с помощью ипотеки совершается более трети сделок по приобретению новостроек Подмосквья, в некоторых компаниях с начала года число ипотечных клиентов выросло в 7–10 раз.

Как отмечает вице-президент холдинга МГСН Ольга Грачева, повышению доступности ипотеки способствовало сразу несколько факторов. «Среди них явный интерес банков к разработке привлекательных «программ лояльности» для клиентов девелоперских компаний — покупателей

конкретных объектов, снижение ставок по кредиту и размера первоначального взноса, готовность кредитных организаций принимать подтвержденный доход заемщиков по форме банка и т. д. Покупатель, что называется, отреагировал, причем в Подмосквье куда активнее, чем в Москве: по объему сделок область опережает столицу почти вдвое».

Продавцы в большинстве своем тоже решили не отставать: на набирающий обороты покупательский интерес они ответили растущим многообразием предложения. «Экономкласс сегодня фаворит спроса, но ведь и проекты более высокой ценовой категории не совсем обделены вниманием



потребителей, — подчеркивает Ольга Грачева. — Именно поэтому мы постарались наполнить портфель предложениями нашего холдинга вариантами для покупателей с разными уровнями дохода, разными вкусовыми пристрастиями и разными представлениями об идеальном жилье».

» НОВИНКИ: СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИКА ЖАНРА

Первый шаг по серьезному расширению своей линейки предложений в сегменте «городская доступная недвижимость» холдинг МГСН сделал в сентябре: тогда портфель компании пополнился еще 16 тыс. м² в новостройках Москвы и Московской области. На XXIII специализированной выставке-ярмарке «Недвижимость в ЦДХ», проходившей с 30 сентября по 3 октября, холдинг представил вниманию покупателей свои новинки: микрорайон «Солнцево-Парк», строящийся на западе Подмосковья, в 9,5 км от МКАД по Боровскому шоссе, рядом с Ульяновским лесопарком; новый 22-й микрорайон Балашихи, который возводится в северной части го-

рода в 8 км от МКАД; жилой комплекс, расположенный в Восточном округе Москвы и входящий в состав района Косино-Ухтомский, а также сразу три проекта комплексной застройки в городе Железнодорожном.

Следующий форум профессионалов рынка — XXIII Международная выставка недвижимости «Домэкспо», прошедшая в Гостином дворе с 6 по 9 октября, — и новые предложения от холдинга МГСН: одно московское — в Солнцево, на ул. Главмосстроя, микрорайон 1, второе подмосковное — микрорайон «Катюшки» в городе Лобне.

«Как и первые шесть объектов, эти два выбраны отнюдь не случайно, — признается Ольга Грачева. — Те, кто хорошо знаком с принципами работы холдинга, знают: при подобном выборе мы руководствуемся принципом максимального удобства для будущих жителей и внимательно изучаем репутацию застройщиков и подрядчиков проекта. Так, объекты расположены в районах комплексной застройки с хорошей экологией и развитой инфраструктурой, их объединяет удачное местоположение по отношению к «большой Москве». Наконец, крайне важно, что в состав новых районов входят популярные среди покупателей серии домов от ведущих столичных домостроительных комбинатов, известные оптимальным сочетанием цены и качества».

Первый из объектов, чьи интересы теперь представляет холдинг МГСН,

расположен в Западном административном округе Москвы, в Солнцево — известном москвичам районе, который отличает хорошая экология и развитая инфраструктура. Для «безлошадных» покупателей важно соседство Солнцево с двумя станциями метро — «Юго-Западной» и «Беляево», причем первая является «представителем» Сокольнической, а вторая — Калужско-Рижской ветки, что позволяет распределить пассажиропоток. Да и с точки зрения автомобилистов Солнцево — район транспортно доступный, особенно по сравнению с теми уголками Москвы, путь к которым стабильно преграждают километровые пробки. Рядом с новым микрорайоном, на пересечении Солнцевского просп. и ул. Богданова, находится сквер. А в непосредственной близости от предлагающейся вниманию покупателей новостройки (корпус 22–24) расположились продовольственные магазины, поликлиника, аптека, салон красоты, торговый комплекс «Солнечный рай», супермаркеты «Перекресток» и «Техносила» — практически все, что необходимо для жизни.

Сам корпус 22–24 — многосекционный дом серии П-44Т/ТМ, причем дом переменной этажности: секции 1 и 11 имеют «рост» 14 этажей, секции 2–7 и 10-я — 17 этажей, а 8 и 9-е секции самые «высокорослые» — 23 этажа. Вместе они образуют уютный двор, который будет оборудован детскими и спортивными площадками, и создают настоящий мир доступного комфорта.

Микрорайон «Катюшки» (еще одна новинка холдинга МГСН) наверняка будет интересен тем, кто сегодня отдает предпочтение Подмосковью, где и экология лучше, чем в столице, и жизнь спокойнее, и цены доступнее. 12 км от МКАД по Дмитровскому шоссе на машине, маршруткой от станции метро «Алтуфьево» или полчаса электричкой с Савеловского вокзала — и вы в городе Лобне. Дмитровка, давно завоевавшая славу самой спортивной трассы Подмосковья, вообще не обижена природными красотами, а Лобня и подавно: достаточно вспомнить, что отсюда рукой подать до Клязьминского водохранилища, ледниковых озер Круглое, Долгое и Нерское, рек Альбы и Лобненки. К тому же поблизости находится при-

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

родный заказник «Озеро Киово», который долгое время считался крупнейшим в Европе гнездовьем озерных чаек. Да и роза ветров в здешних местах благоприятная. Что же касается близости Шереметьева, то местные жители такому соседству весьма благодарны. Один из крупнейших в России аэропортовых комплексов и связанных с ним логистические центры — это, прежде всего, рабочие места, наличие которых делает Лобню одним из немногих городов Подмосковья, для которых «маятниковая миграция» населения в столицу не представляет серьезной проблемы.

«Катюшки» — классический пример комплексного освоения территории, застройка которой ведется по принципу «город в городе». Микрорайон состоит из двух кварталов, жилой массив которых формируют дома серии П-44Т и П-44К: в покупательской среде они известны удобством планировок и отличным соотношением цены и качества. Помимо жилья в микрорайоне, к южной границе которого примыкает живописный лесной массив, появятся объекты социальной и спортивной инфраструктуры: поликлиника, школа, два детских сада, Дворец водного спорта, крытое хоккейное поле, гаражные комплексы — список можно продолжать долго. К тому же рядом с «Катюшками» уже работают школа и детский сад, различные магазины, Ледовый дворец спорта и многое другое. В городе есть художественная галерея и два театра, а практически «на расстоянии вытянутой руки» находится МКАД с ее мегамолами и гипермаркетами, в которых наверняка найдется все недостающее. Хотя пока на недостаток чего-либо жители Лобни вроде не жалуются.

»» ПЕРЕЧИТЫВАЯ ЗАНОВО

Впрочем, реализуя новые предложения массового спроса, специалисты холдинга МГСН не забывают и об объектах более высокого класса с иными потребительскими характеристиками, которыми компания занимается уже не первый месяц. К примеру, проект «Резиденция Рублево», расположенный на 1-м км Новорижского шоссе, в активе холдинга появился недавно, зато сразу оказался в центре внимания потенциальных покупателей.

Переезд из московской квартиры за город на постоянное место жи-

тельства — тенденция, активно набиравшая силу до 2008 года, притормозившая в своем развитии в кризис, но сегодня вновь актуальная для рынка столичного региона. О том, почему москвичи уезжают за город, сказано не раз и не два — повторяться не стоит. Другое дело — рассуждения о том, куда именно они уезжают. Лет пять-семь назад наиболее популярным был «глубокий загород», привлекавший, прежде всего, своей экологией. Но постепенно одних утомили ежедневные поездки в Москву на работу, других начала раздражать «дачная скука» и оторванность от культурных событий, третьи столкнулись с нехваткой объектов инфраструктуры... Словом, в «коллективном бессознательном» лидирующее место начал занимать не загород, а пригород. И теперь столичную квартиру москвичи охотнее всего меняют на дом, полностью отвечающий всем требованиям, предъявляемым к городскому жилью бизнес-класса, площадь которого около 200 м и который расположен не далее 15 км от МКАД, а желательно — еще ближе. Всем этим условиям «Резиденция Рублево» подходит идеально.

О том, что представляет собой этот неординарный проект английского архитектурного бюро PRB Architects, ДН подробно рассказывал в № 54 за сентябрь 2010 года. Напомним лишь, что тогда сказала о «Резиденции Рублево» Ольга Грачева: «Спокойствие и динамика, приватность и единый архитектурный стиль, простор и эр-



**Эксклюзивная
реализация
от Холдинга МГСН**

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

гономика, оригинальная концепция и разумная цена — ну как все это сочетать в рамках одного проекта? А ведь именно такое сочетание способно гарантировать успех загородному объекту, претендующему стать реальной и интересной альтернативой городской квартире». Свою долю успеха у потенциальных покупателей уже завоевали резиденции-дуплексы, созданные в стиле эко-тек (сплав экологической эстетики и классического хай-тека). Но останавливаться на достигнутом авторы проекта не собираются: намечено строительство третьей очереди «Резиденции Рублево», в которой будущим жильцам будут предложены дуплексы как раз самого популярного формата — от 215 м².

Наверняка и к ним специалисты станут применять название, практически ставшее для этого проекта брендом: «квартира +». Ведь за деньги, которые в Москве уйдут на покупку хорошей, пусть даже очень хорошей, но просто квартиры, в непосредственной близости от мегаполиса реально приобрести жилье, гарантирующее не только высокий статус, но и принципиально новое качество жизни. ■



Автор: Элина ПЛАХТИНА

Элитная недвижимость в кризис неожиданно оказалась самой незащищенной. Риэлторы и девелоперы, убеждавшие, что она никогда не упадет и не просядет, потерпели фиаско. Упала и просела, и еще как. Зато быстро пошла на поправку: в голосе вчерашней умирающей слышны нотки здорового снобизма. Игроки рынка уверяют, что худшее позади. И приводят позитивные цифры. Но мы-то знаем, что они мастера лукавства.

В СТОЛИЦЕ БУДЕТ НЕГДЕ КРАСИВО ЖИТЬ



Стоит ли верить им сейчас? По словам руководителя департамента стратегического консалтинга и оценки IntermarkSavills Дмитрия Халина, за первые три квартала 2010 года в Москве было продано около 330 квартир в элитных новостройках. Это больше, чем за весь 2009 год. А у компании Blackwood в сентябре количество запросов на покупку квартир увеличилось более чем на 80% относительно августа.

Растущий спрос в совокупности с дефицитом предложения обусловил динамичный рост цен в данном сегменте. С начала года, по данным IntermarkSavills, они увеличились на 23%. Таким образом, по состоянию на конец сентября 2010 года средневзвешенная удельная цена предложения элитных квартир на первичном рынке достигла \$15,5 тыс. за м², что соответствует уровню цен во II квартале 2007 года.

Текущая средняя цена элитного жилья уступает докризисному максимуму в долларах 33%, в рублях — 12%. По отношению ко «дну» рынка, достигнутому в октябре 2009 года, к концу III квартала 2010 года долларové цены поднялись на 27%, а рублевые — на 33%, подсчитали в IntermarkSavills.

И стоимость элитного жилья будет расти и дальше, уверены эксперты. Особенно в новостройках. Рост стоимости м² в элитных домах в большой степени обусловлен нехваткой качественного предложения. Так, по данным IntermarkSavills, на конец III квартала 2010 года в продаже находилось около 670 квартир в элитных ново-

стройках суммарной площадью около 120 тыс. м². В результате приостановки продаж по некоторым объектам (в связи с последними поправками и изменениями, принятыми в 214-ФЗ) в июне предложение первичных квартир уменьшилось на 35%.

С начала года предложение элитной недвижимости суммарно сократилось примерно на 45%. А вот вышло на рынок в течение этого года лишь три элитных жилых комплекса: реконструированный жилой дом на Пречистенке, 13 (15 квартир); «Дом на Мясницкой/Meating House» на ул. Мясницкой, вл. 9–11 (32 апартаменты); «Петровский дом» на Петровском бул., 21 (38 квартир).

» РАЗ, ДВА И ОБЧЕЛСЯ

В отличие от первичного рынка жилья экономкласса, где в сентябре объем предложения вырос на 50% относительно начала лета, на элитный рынок новые объекты в течение сентября не выходили.

До конца года риэлторы ожидают открытия продаж как минимум в двух качественных и дорогих проектах: на Кооперативной улице и в 1-м Зачатьевском переулке. Скорее всего, в следующие два–три года к ним добавится еще несколько объектов, заявленных еще в докризисное время. И на этом все!

Что будет дальше с рынком элитных новостроек — можно только предполагать: серьезных данных, основанных на реальных цифрах, нет. Причем нет по одной простой причине: в кризис даже самые оптимистично настроенные застройщики элитного жилья думали не о новых проектах, а о том, как закончить уже

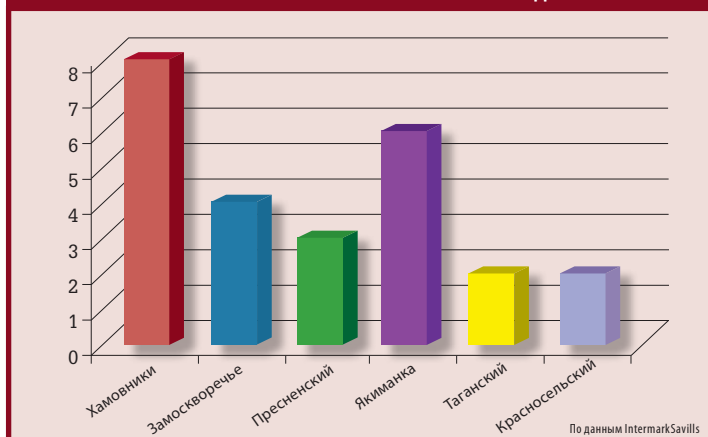


строящиеся или реализовать готовые объекты. Будущее ограничивалось завтрашним днем. Согласно исследованиям IntermarkSavills, число новых объектов, намеченных к вводу в 2011–2012 году, не превысит в сумме 14% сегодняшнего совокупного объема элитных новостроек.

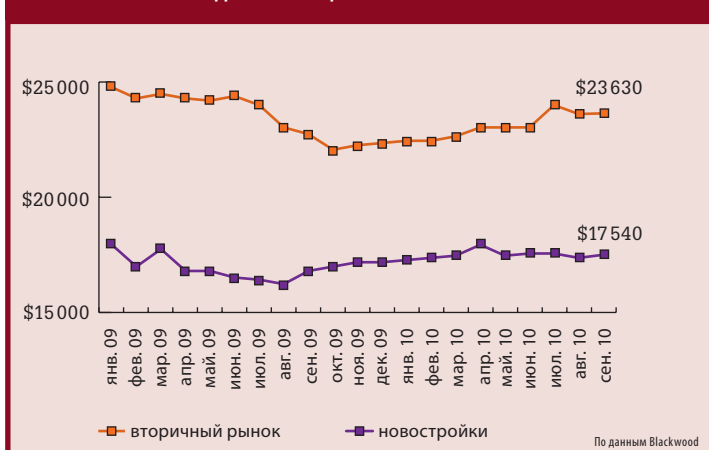
Риэлторы настроены более оптимистично. «Ни для кого ни секрет,

что у девелоперов накоплено много потенциальных площадок элитного строительства, которые могут выйти из «спящего» состояния уже в течение ближайших 12 месяцев», — делится мнением партнер и директор департамента жилой недвижимости компании Chesterton Екатерина Тейн. Ключевым моментом, по мнению эксперта, является привлече-

ГЕОГРАФИЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПО СОСТОЯНИЮ НА III КВАРТАЛ 2010 ГОДА



ДИНАМИКА ЦЕН НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ





ние внешнего финансирования, которое становится все более доступным для застройщиков. «Нынешние ставки по кредитам, предлагаемые крупнейшими банками элитным застройщикам, при определенных условиях (собственные ресурсы, проработанная документация, четкая стратегия продаж и маркетинга) могут равняться 11–14%, что является серьезным улучшением по сравнению с ситуаци-

ей годичной давности», — поясняет Екатерина Тейн. Звучит, конечно, красиво, но все-таки это лишь прогноз, которому по определению необязательно сбываться.

»» «ЗАСЛАННЫЕ КАЗАЧКИ»

Между тем набирается все больше фактов в пользу «дефицитного» сюжета. Например, по словам риэлторов, около 95% покупок на первичном рын-

ке элитного жилья в настоящее время осуществляется «для себя». И все равно девелоперы по сути не способны предоставить покупателям какой-либо выбор. Что же будет, когда на рынок начнут возвращаться частные инвесторы?

Впрочем, они уже возвращаются, правда, не массово, а единично. Этаким инвесторы-партизаны. Они, по мнению риэлторов, выйдя сейчас на рынок, когда цены все еще привлекательны, смогут заработать неплохие деньги. Однако эксперты советуют очень тщательно выбирать объекты для инвестиций. Да и ставку инвесторам стоит делать скорее не на разницу от перепродажи, а на рост рынка.

Во-первых, число элитных проектов на самой выгодной стадии — на стадии котлована — очень мало (по данным IntermarkSavills, на сегодняшний день около 70% элитных жилых комплексов, в которых ведутся продажи, сдано в эксплуатацию). Во-вторых, не секрет, что многие застройщики, нужно отдать им должное, не пускают на свои объекты инвесторов, проводя своеобразный фейсконтроль покупателей. Так они могут гарантировать однородный состав жильцов и самостоятельно регулировать рентабельность своих квартир. Однако подобную избирательность сегодня могут себе позволить очень немногие девелоперы. Они хоть и элитные, но, как показал кризис, тоже плачут.

Кроме того, по мнению некоторых экспертов, спрос способна подстегнуть и возрождающаяся ипотека. Практически все крупнейшие российские и иностранные банки реанимировали ипотечные программы, которые были существенно урезаны во время кризиса.

Все эти факторы, по мнению Екатерины Тейн, могут привести к тому, что в 2011 году цены на готовое предложение элитного жилья вырастут еще на 5–7%, тогда как стоимость м² в проектах нового строительства покажет более существенный рост — не менее 10–12%.

»» ДОЛЛАРОВЫЕ МИЛЛИОНЕРЫ

Что касается настоящего то, по словам директора департамента элитной недвижимости компании Est-a-Tet Екатерины Батынковой, самыми дорогими предложениями квартир на первичном рынке элитного жилья

СТОИМОСТЬ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ МОСКВЫ ПО РАЙОНАМ

| Район | Удельная стоимость, \$/м ² | | | Средний бюджет, \$ |
|----------------|---------------------------------------|--------|---------|--------------------|
| | min | max | средняя | |
| Пресненский | 7800 | 43 800 | 21 100 | 5 675 000 |
| Якиманка | 13 000 | 30 000 | 18 200 | 4 721 000 |
| Хамовники | 10 300 | 50 000 | 16 800 | 2 819 000 |
| Таганский | 9300 | 40 000 | 15 500 | 3 138 000 |
| Замоскворечье | 11 400 | 19 000 | 14 200 | 2 374 000 |
| Тверской | 8100 | 21 000 | 13 200 | 2 054 000 |
| Красносельский | 9400 | 17 000 | 13 200 | 2 130 000 |

По данным IntermarkSavills

сегодня являются квартиры в следующих жилых комплексах: Гранатный пер., 6 и 8, Сытинский туп., 3, Остоженка ул., 11–17, Хилков пер., 1 (ЖК «Парк Палас»), ул. Знаменка, 9/12, стр. 1, 2, Пречистенская наб., 17 (ЖК «Баркли Плаза»). Их стоимость варьируется в диапазоне \$12,6–43,8 тыс. за м². Самая дорогая квартира на первичном рынке, по данным Екатерины Батынковой, расположена в доме по адресу: Гранатный пер., 6 — ее цена составила \$19,9 млн.

Как правило, очень дорогие предложения на рынке не держатся даже в кризисные времена, признаются риэлторы. Но самым востребованным ценовым диапазоном является не этот. По подсчетам экспертов IntermarkSavills, большинство сделок с элитными квартирами за три квартала 2010 года (около 60%) совершено в пределах до \$2 млн. Вместе с тем по сравнению с аналогичным периодом 2009 года увеличился спрос на квартиры с бюджетами до \$1,5 млн — 39 вместо 30% в 2009 году. Спрос на более дорогие объекты (свыше \$3 млн) сохраняется на уровне 18% общего числа сделок.

»» ОТКЛОНЕНИЕ ОТ КУРСА

По географическому признаку в структуре спроса лидируют новостройки Хамовников — на них пришлось 37% сделок. Надо полагать, что первенство в спросе объясняется лидерством этого района в другой категории — по объему строящегося элитного жилья: в настоящее время тут реализуется восемь проектов суммарной площадью квартир около 95 тыс. м².

Так как выбор на первичном рынке невелик, покупатели, даже самые требовательные, не привередничают. Хотя, возможно, причина не во всеядности богачей, а в их дальновидности. Мало-мальски знакомые с Москвой люди понимают, что площадок под новое строительство в центре города практически не осталось, а новым взяться неоткуда. Если только нынешний мэр не отменит запрет предыдущего на точечное строительство в столице, но в ближайшей перспективе это представляется маловероятным.

Так что предложение в центре нужно брать сегодня: завтра его может и не быть. Понятно, что новое элитное жилье все равно останется в городе, но критерии его, скорее всего, изменятся. В первую очередь корректировке подвергнется принцип location — местоположения «элитки». О том, что география строительства дорогого жилья в перспективе выйдет далеко за пределы ЦАО, эксперты говорят уже сегодня. Судя по всему, покупатели их слышат, потому и не ждут.

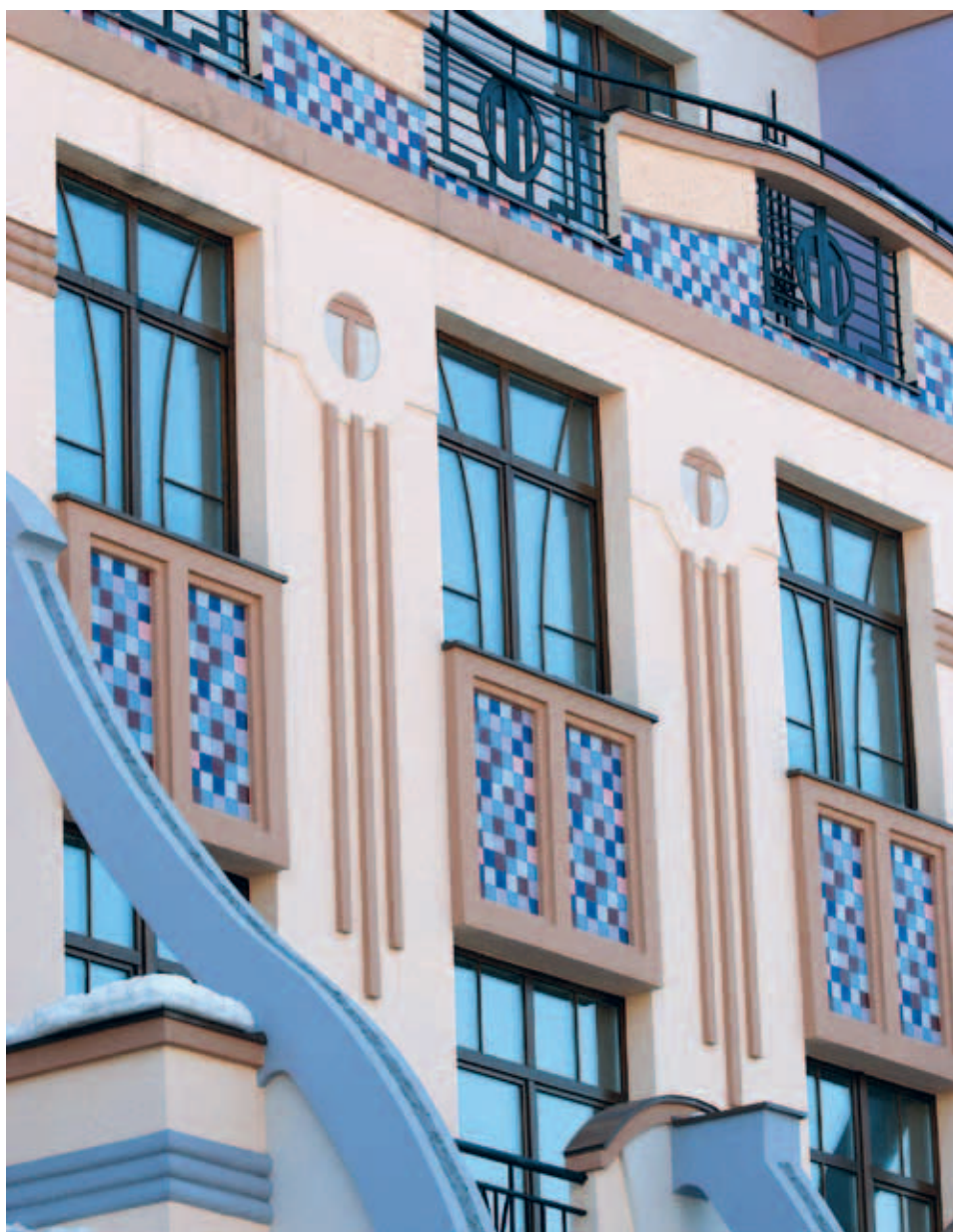
»» В ОЖИДАНИИ ЧУДА

Поведение покупателей элитных новостроек объяснимо. А вот чего хотят приобретающие вторичное элитное жилье — не вполне понятно.

По данным компании Evans, в III квартале нынешнего года спрос на вторичном рынке купли-продажи элитных квартир резко сократился: по сравнению со II кварталом активность покупателей снизилась примерно на 30%. При этом в июле и августе количество обращений по приобретению недвижимости было на 10% выше, чем в сентябре.

В отличие от спроса количество новых предложений на вторичном рынке элитного жилья Москвы значительно увеличилось. Во II квартале, по сведениям Knight Frank, на вторичном рынке появилось 238 новых квартир,





что превышает показатели I квартала на 23%. Это максимальное значение со II квартала 2009 года, когда на рынок было выброшено большое коли-

ции средних цен по сравнению с началом года. Средняя стоимость элитных квартир на вторичном рынке Москвы на сегодняшний день оценива-

В кризис даже оптимистично настроенные застройщики элитного жилья думали **не о новых проектах**, а о том, как **закончить** уже строящиеся или реализовать готовые объекты. Будущее ограничивалось **завтрашним днем**

чество объектов: все опасались дальнейшего снижения цен и финансовых трудностей.

Согласно данным Evans, в III квартале по сравнению со II кварталом рост составил еще около 20%. Такая ситуация привела к некоторой коррек-

ется в \$4,13 млн. Самое дорогое предложение — многокомнатная квартира на Остоженке (Молочный пер., 7) стоимостью \$44 млн.

Как утверждают специалисты компании Est-a-Tet, всего на сегодняшний день на вторичном рынке элитно-

го жилья выставлено на продажу около 2 тыс. квартир в ценовом диапазоне от \$1 млн.

» ПОКУПАТЕЛЬ ПОШЕЛ НЕ ТОТ

Чем руководствуются собственники, выставляющие свои квартиры по докризисным ценам, понятно. А вот на что надеются покупатели, эксперты объяснить не могут. Вообще, по их признанию, покупатель стал «совсем не тот». Говоря риэлторским языком, портрет покупателя претерпел изменения.

Наиболее сильно в портретных характеристиках покупателей элитного жилья в Москве, по мнению **директора департамента элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александра Зиминского**, изменилась профессиональная деятельность покупателей. Так, если среди покупателей элитной недвижимости доля руководителей иностранных предприятий в докризисный период колебалась около 22%, то сейчас она равняется 12%. В два раза уменьшилось число покупателей из сферы шоу-бизнеса — с 14 до 7%. Количество представителей других профессий среди покупателей элитной недвижимости осталось прежним: топ-менеджеры крупных компаний составляют около 34% (до кризиса — 38%), собственники высокодоходного бизнеса — 26% (вместо докризисных 25%).

«Перемены в портрете покупателя связаны и с возрастными показателями, — добавляет эксперт. — Если до кризиса приобретателями элитных квартир становились люди в возрасте от 32 лет, то сейчас основная доля обладателей элитного жилья — граждане не моложе 38 лет. Семейных клиентов (83%) гораздо больше, чем одиноких (17%). В 2007–2008 годах соотношение клиентов с семьями и одиночек было иным: 77 к 23%».

А вот основными покупателями «элитки» как были, так и остаются мужчины, которые заключают 74% общего числа сделок. Примерно такой же показатель мужского контингента (69%) отмечался и до кризиса.

Людей с высокими доходами, которые могут себе позволить купить элитное жилье, по оценкам Зиминского, в нашей стране всего 1–1,5%. Всего 1%, но какой? В рифму просится лишь «золотой». В точки зрения стихосложения, может, не совсем правильно, зато суть верна. ■

Всего лишь пару лет назад заявление: «Продаются квартиры в доме бизнес-класса по \$3500 за 1 м²», – вызвало бы шок на рынке столичных новостроек. Это невозможно, таких цен не бывает, почему так дешево. В чем подвох? А никакого подвоха нет. Просто все меняется, цены на рынке недвижимости подвержены как взлетам, так и снижению.

ДОСТУПНЫЙ БИЗНЕС-КЛАСС

Грамотному покупателю и инвестору надо просто выбрать нужный момент и купить лучший объект по наиболее привлекательным ценам. Сегодня, пожалуй, для желающих приобрести качественное жилье бизнес-класса наступает самое ответственное время. Цены уже прекратили свое падение. Может быть, еще не завтра, но во вполне обозримом будущем они снова начнут свой рост — это закон, из которого не бывает исключений. И тогда число хороших и достойных объектов будет неумолимо уменьшаться, а цены — расти. Так что выбирать лучше сегодня.

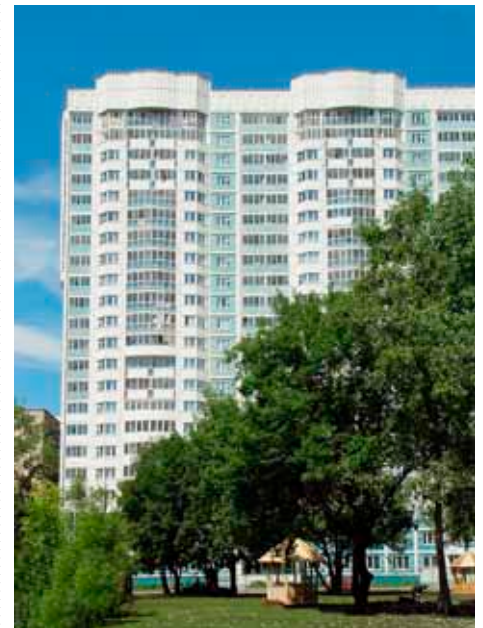
Тем более сейчас на рынке есть целый ряд хороших предложений качественного жилья на престижном юго-западе столицы по ценам от \$3 тыс. до \$4 тыс. за 1 м². Приведем несколько вариантов, выбрав в качестве примера объекты Группы компаний ПИК.

Начнем с **жилого комплекса «Битцевский»**, который строится на улице Красного Маяка, прямо на границе с Битцевским парком. Стоимость квартир в нем пока начинается от 92 тыс. руб. за м². Комплекс будет состоять из четырех корпусов: 25-этажного корпуса новой модернизированной серии «КОПЭ-башня» и трех 18-этажных корпусов серии «КОПЭ-М-Парус» (из них один трехсекционный и два объединенных двухсекционных корпуса). Одним из главных преимуществ «Битцевского» перед аналогичными объектами является то, что он практически вплотную примыкает к Битцевскому лесопарку — прекрасному месту для прогулок и отдыха. К тому же, несмотря на близость крупных магистралей, он расположен на тихой зеленой улице. Неподалеку — каскад прудов. Как и другие районы Чертанова, это район с благоприятной экологией и прекрасно развитой социально-бытовой инфраструктурой.

Немного дороже — от 128750 руб. за м² — предлагают квартиры еще

в одном интересном объекте ГК ПИК по адресу: **улица Миклухо-Маклая, вл. 31–33, квартал 44–47, корп. 6**. Новый жилой дом представляет собой современный пятисекционный панельный дом серии «КОПЭ-М-Парус» переменной этажности — от 18 до 22 этажей. В нем предусмотрены 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. Площадь кухни — 10 м². Причем видовые характеристики всех квартир в новостройке будут отличные. Ведь неподалеку 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.

Не меньшим спросом у покупателей пользуются и виды на Москву-реку. Для любителей водных гладей у ГК ПИК есть заманчивое предложение на **Коломенской наб., вл. 22**. В этом доме цена квартир составляет 113 тыс. руб. за м², но долго на столь низком уровне она не продержится: у этого объекта, расположенного в Коломенском, очень хорошие потребительские характеристики. Недалеко от дома находится причал «Кленовый бульвар», откуда можно совершить увлекательную поездку на теплоходе. Сам район признан экологически благополучным, в нем большое количество зеленых насаждений, ухоженные набережные и отличные виды на реку. А соседство с музеем-заповедником «Коломенское» — одной из главных достопримечательностей Москвы — создает прекрасные условия для отдыха, так как помимо исторических зданий в парке сохранен естественный природный ландшафт. ■



О ПОКУПАТЕЛЯХ с нестандартной ориентацией



Автор: Сергей РОМАНОВ

Российский человек покупками квартир **не избалован**. За свою жизнь среднестатистический горожанин **переезжает один–два раза**. Большая доля покупателей приобретают жилье разве что по необходимости: взрослые дети решили отселиться от родителей или замужняя пара развелась и разъехалась по разным квартирам. А коренной сельчанин может в своей родовой избе и вовсе век вековать.

Понятно, что опыта у россиян по сравнению с западными покупателями недвижимости, как говорится, кот наплакал. «Если мы говорим о представителях экономкласса, то они на протяжении всей своей жизни, как правило, меняют недвижимость всего один-два раза. И чаще всего для улучшения своих жилищных условий, — делится наблюдениями **генеральный директор компании «Служба недвижимости» Павел Карасев**. — Покупатели объектов бизнес- и элитного классов для поддержания статуса могут позволить себе улучшать жилищные условия гораздо чаще. И все равно в отличие от западных потребителей, большинство из которых являются арендаторами жилья и переезжают из города в город, российский покупатель рассматривает свою квартиру как «крепость» — основательную и долговечную».

»» НЕСТАНДАРТНЫЕ ПОЖЕЛАНИЯ

Риэлторы считают, что главными критериями при выборе жилья являются месторасположение дома, наличие инфраструктуры, экология, стоимость и параметры квартиры. Но нередки случаи, когда вопреки здравому смыслу покупатель выдвигает иные, довольно забавные требования к будущей квартире. К примеру, один из клиентов компании «НДВ-Недвижимость» очень просил подобрать ему жилье с видами на Бутырскую тюрьму. Другой охотно согласился заселиться в дом, в двух шагах от которого располагалась знаменитая больница имени Кащенко. Видите ли, он сам когда-то лечился от шизофрении и теперь хотел бы из окон своей квартиры наблюдать, как это делают другие психи.

Третий покупатель желал каждое утро видеть кладбищенские кресты и фасад крематория. «На этот счет он плел какую-то несуряницу, — вспоминает **руководитель отделения «Октябрьское поле» компании «Инком-Недвижимость» Михаил Раздольский**. — Дескать, он потомственный шаман. А в особом магиче-

ском сосуде у него заключен Ниби, который питается только душами умерших, поглощая их через третий глаз. Таким образом, особая обстановка и подпитка силой смерти дает этому

Но оказалось, что в квартире номер 13 жил непревзойденный аферист, который уже шестой раз продавал свою жилплощадь. Благо успели предупредить об этом черного мага, который,

Опытные брокеры пришли к выводу: если уж человек, верящий в **потусторонние силы**, пригласил **экстрасенса** на просмотр, то мнение «энергетического гуру» **станет для него определяющим**

самому Ниби возможность заглянуть и предсказать будущее».

У другого представителя магии, обратившегося за помощью к риэлторам, было сразу несколько условий. Дом должен находиться в районе Патриарших прудов, быть непременно шестиэтажным, а номером квартиры могут быть числа 13, 113 или, в крайнем случае, 213. Агенты долго мучились, но, наконец, нашли квартиру, отвечающую всем требованиям. Когда же продавец узнал, кто желает купить его «двушку», то повел себя странным образом. Отдал ключи и не возражал, чтобы покупатель в тот же день перевозил в нее все свои вещи. Только попросил небольшой задаток — всего \$3 тыс. Риэлторы стали сомневаться, не заколдовал ли его черный маг?

несмотря на свои «сверхспособности», совсем ничего не подозревал.

Время от времени в агентства заглядывают клиенты, желающие приобрести недвижимость рядом с правительственными секретными бункерами, бомбоубежищами или линиями метро, где таковые могут находиться. Ну и конечно, многие покупатели, пытаясь следовать моде, подбирают жилье по правилам фэн-шуй. Благоприятными для них считаются квартиры в домах, которые удалены от оживленных магистралей, промышленных зон, свалок, помоек, болот. Чтобы «положительная энергия ци» втекала в дом, рядом обязательно должен быть палисадник, а неподалеку — речка или пруд. Такие же завышенные требования «фэншуистами»





предъявляются и к планировкам квартир. Во внимание принимаются стороны света, расположение окон, дверей, высота и окружение дома. А мало ли клиентов, которые прислушиваются к советам астрологов, нумерологов и принимают во внимание различные народные приметы!

» ЭКСТРАСЕНСЫ ВАМ В ПОМОЩЬ

Самое интересное, что если уж клиент самостоятельно оставил свой выбор на той или иной квартире, никакие мнения и даже самые ценные советы его уже не разубедят. Хотя если риэлтор, близкие люди или друзья одобряют его решение, указывая на достоинства нового жилья, для самого покупателя добрые слова станут психологической поддержкой, вызовут позитивные эмоции по поводу правильности его выбора.

Риэлторы соглашаются, что родственники, друзья и знакомые, которые уже не раз сталкивались с покупкой нового жилья, отчасти способны дать какую-то полезную информацию — например об инфраструктуре микрорайона, транспортной доступности и даже о «крутых» нравах соседей. «В то же время, — высказывается на этот счет **руководитель департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Светлана Бирина,** — не стоит забывать, что любой совет субъективен. Скажем, такой параметр, как транспортная доступность или месторасположение дома, в зависимости от характера и стиля жизни того или иного человека может интерпретироваться по-разному. Один скажет, что выбранный район не самый лучший в отношении транспортной доступности, а другой будет утверждать, что это единственное место в Москве, где нет пробок и заторов. Так что к информации друзей следует относиться очень взвешенно. А советы незнакомых магов и экстрасенсов, которые «обнюхивают» жилье в поисках энергетических дефектов, стоит обдумать не один раз».

Однажды супружеская чета, образчик состоятельности и удачи, захватила на просмотр домовладения «настоящего мага». Риэлтор сразу заметил, как им все нравится: и искусственный водоем, и дорожки из камня, и плафоны на газонах, и кованая ограда, и радостное солнышко над головой. За ними с безучастным взглядом шел невзрачный лысый человек с мясистыми губами, не по погоде одетый в черный пиджак. «Кстати, вы незнакомы? — спросила у брокера клиентка и поманила пальчиком лысого. — Это известный экстрасенс. Он будет нам помогать». Супруг тут же делает отмашку рукой, означающую, что маг может приступать к работе. Маг достал из сумки металлическую рамку, которая в его руках стала подрагивать и крутиться, словно стрелка компаса в местах магнитных аномалий. Дом, кстати, покупателям, тоже понравился. Они даже стали прикидывать, в какую сумму выльется ремонт, где будет детская, а где — столовая и какие шторы будут в их собственной спальне. Но появился маг и скорбно покачал головой: «Нехороший дом. И участок нехороший. Ужасно отрицательная энергетика!» И вынес приговор: тут жить нельзя. Сделка не состоялась.

На другой день пришлось показывать загородные дома уже другим клиентам, с которыми, к ужасу риэлтора, тоже оказался экстрасенс. Те же рамки, похожие на тараканы усы. На первом просмотре коттедж сразу же бракуется по известному диагнозу — отрицательная энергетика. На втором экстрасенса не устраивает участок с прогнутой до земли березой: плохая земля — вон, видите, дерево искалеченное. То, что по соседству живут представители шоу-бизнеса,

крупные бизнесмены и никто из них на отрицательную энергетику никогда не жаловался, в расчет не принимается. Покупатели вошли в раж: «Можете показать еще что-нибудь?» И риэлтор решает отвезти их к отвергнутому накануне коттеджу. Экстрасенс выходит первым, хитро смотрит на риэлтора и достает рамочку. А через мгновение выносит вердикт: место благоприятное, лучше не бывает. Клиенты довольны и требуют проект договора, который готовы подписать тут же...

Повидавшие на своем веку самых разных покупателей, опытные брокеры пришли к выводу: если уж человек, верящий в потусторонние силы, пригласил экстрасенса на просмотр, то мнение «энергетического гуру» станет для него определяющим. Да и вряд ли проживание в квартире, отбракованной экстрасенсом, окажется для него счастливым.

Но все же при определении качества жилья и его характеристик предпочтение стоит отдавать мнению эксперта в области недвижимости. Правда, не всегда и не всем такие советы по карману. А потому многие потенциальные покупатели начинают поиск жилья либо в Интернете, либо на страницах рекламных газет и журналов, что нередко приводит к заблуждениям и ошибкам. Вот скажите, пожалуйста, о каком объ-

екте пойдет речь? «Огороженная и охраняемая территория, место для прогулок, система видеонаблюдения, равные по статусу соседи». Вероятно, подумает кто-то, речь идет о доме бизнес- или даже элитного класса. Ничего подобного! Под эти же параметры может попасть и здание тюрьмы.

К тому же завышение класса жилья в рекламных текстах — нормальная практика. Вполне возможно, к примеру, такое объявление: «Добротный деревянный дом в 30 м от большой воды,

при выборе дома и квартиры не так уж сильно отличаются от провинциалов. Только на первый взгляд может показаться, что москвичи более требовательны и состоятельны. На самом деле богатым опытом в покупке недвижимости они тоже не обладают. «Главное отличие заключается в том, что при выборе нового места жительства москвичи привязываются к какому-то конкретному району, в котором сами когда-то выросли и жили либо в котором уже имеют квартиры их родственни-

Обычно клиент, принимая решение о покупке, выезжает на просмотр объекта **не более двух раз**: в первый приезд — **для знакомства** с местоположением и квартирой, во второй — для более **тщательного осмотра**

в сосновом бору. Традиционная архитектура. Охота, рыбалка. Идеальное место для отдыха». А ведь таким способом можно прорекламировать и баньку-развалюху в Архангельской области без электричества и подъездных путей. Но найдется ли в тексте рекламы хотя бы одно слово неправды?

»» НОСТАЛЬГИЯ И ТРЕЗВЫЙ РАСЧЕТ
Многие эксперты придерживаются мнения, что коренные жители столицы

ки и друзья», — размышляет **управляющий директор компании «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский**. Люди, жившие, к примеру, на Плющихе, редко хотят расстаться с этим местом, его атмосферой. То же самое можно сказать о жителях Арбата, Чистых прудов, Сокольников...

У провинциалов таких предпочтений нет. В результате они, как и все «замкадовцы», при выборе жилья ориентируются на чисто потребительские показатели — цену, окружающую инфраструктуру, близость к метро. Хотя обеспеченные иногородние покупатели (в основном из сырьедобывающих областей) особенно интересуются престижностью района. И многим из них, чтобы сделать выбор, хватает утвердительного ответа на вопрос, престижен ли район или направление. Ведь не секрет, что многие из провинциалов покупают дома и квартиры с целью избыточного вложения денег.

Правда, порой будущие жители Московского региона попадают в просак. Был случай, когда важный нефтяник задумал купить современный дом на Рублевке. Заказ поступил в агентство — там заверили, что коттедж обязательно подберут. Через пару недель приехал и он сам. Ему все объясняют, показывают проект дома, который возводится в одном из лучших поселков. Он со всем согласен. Только спрашивает: «Сколько? А сколько? И сколько?» (километров до кольцевой дороги, домов, стоимость усадьбы). Все его устраивает, кроме зеленой крыши.





Он готов сделать предоплату, только просит, чтобы кровлю все-таки переделали. Ему вежливо отвечают, мол, это же не просто крыша, а экологическая крыша-газон! На ней зеленая мурава высажена. На эти слова разъяренный покупатель подсакивает со стула: «Вы что думаете, я должен в землянке жить за такие деньги?»

Странным специалистам департамента городской недвижимости компании НДВ показался и запрос семейной пары из Франции, которая, обладая немалой суммой, выбрала ветхую коммунальную квартиру на последнем этаже в старом трехэтажном доме дореволюционной постройки. Как выяснилось, определяющим фактором при выборе жилья для французов стало чувство ностальгии, которым и было продиктовано желание иметь квартиру в дореволюционном доме. Да и чердачное помещение они собирались в скором времени выкупить и обустроить его точно так же, как в своем парижском доме.

Впрочем, и москвичи при выборе квартир не всегда обходятся без эмоций и ностальгии по прошлому. Знакомый маклер рассказывал, что однажды, расселяя этаж на Бауманской, он наткнулся на веселую разбитную маляршу, которая не соглашалась ехать

ни в Бутово, ни в Марьино, ни тем более в Печатники. Тогда опытный брокер проследил всю ее биографию. Выяснилось, что дом, в котором когда-то жила женщина, расселялся еще в советские времена Фрунзенским исполкомом, все ее друзья-подруги и одноклассники переехали в Строгино. Риэлтор предложил переехать в тот самый район. Малярша съездила на осмотр и вернулась совершенно счастливая: «Вот это да! До Вальки — десять минут пешком, Любка вообще живет через дом. Теперь будет с кем после работы побухать!»

»» НЕЛЕГКОЕ БРЕМЯ ВЫБОРА

По опыту Павла Карасева, среднестатистический клиент, чтобы принять окончательное решение о покупке, выезжает на просмотр объекта не более двух раз. В первый приезд происходит знакомство с местоположением и квартирой, во второй — жилье осматривается уже более детально и тщательно. Но случаются и забавные исключения. В то время как один может практически сразу определить, что квартира ему подходит по всем параметрам, другой будет долго сомневаться, присматриваться, изучать детали и только после четвертого или пятого визита примет окончательное решение.

Застройщикам крупного жилого комплекса запомнился случай, когда клиент приезжал выбирать квартиру восемь раз. Три раза визиты в новостройку были самостоятельными. Дважды он подключал к осмотру жену. В выходные рабочие могли лицезреть, как из мини-вэна клиента, уже ставшего на стройке «родным», поочередно выбирались несколько человек. На генеральный осмотр квартиры он помимо жены привез родителей, брата, тестя и троих детей-подростков. Они поднялись на 12-й этаж, где размещалась четырехкомнатная квартира, и осматривали «углы» на протяжении трех часов. Простукивали стены, любовались видами из окон, а тесть, разложив на бетоне пару досок и застелив их курткой, даже часок успел вздремнуть.

Другая история о чуде, который, настолько контролировал строительство именно своей квартиры, что потребовал от каменщиков, чтобы для тепла они полностью заполнили полости кирпича раствором. Но все получилось с точностью наоборот. Дотошность заказчика и «добродота» исполнителей вышла боком. Новосел не учел законов физики — в результате получилась самая холодная квартира в доме.

В отделе продаж проекта «Гранатный, б» вспоминают о семье, которая в течение полугода успела побывать на стройке 13 раз. Был здесь и клиент, который первый раз произвел осмотр квартиры год назад. Потом приехал еще через полгода. Но окончательно созрел для покупки, когда свободных квартир в доме почти не осталось. И начались гонки: кто быстрее придет с юристом, кто быстрее возьмет ту или иную справку, кто быстрее заверит ее у нотариуса...

По мнению специалистов риэлторских компаний, сходу — после первого или второго просмотра — в среднем покупается лишь одна квартира из 50. Обычно покупатель находится в состоянии поиска на протяжении двух месяцев. Так, некий клиент агентства недвижимости приезжал на просмотр одного и того же объекта 38 (!) раз. Приезжал и из окна квартиры всегда смотрел на одну приметную сосну, растущую на участке. Брокеры даже в шутку предположили, что он появлялся только ради того, чтобы лишний раз помедитировать. Видимо, вид этой сосны его зачаровывал. Но дом в итоге он купил в другом месте, где сосны никогда не росли. ■



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»

УСТАНОВКА ТЕЛЕФОНА
И ИНТЕРНЕТ

PM Телеком



АБОНЕНТ ВСЕГДА В ВЫИГРЫШЕ!

Специальное предложение:

ТЕЛЕФОН + ИНТЕРНЕТ
ПОДКЛЮЧЕНИЕ БЕСПЛАТНО

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

- Подключение – в любом месте Москвы и Московской обл.
- Установка прямого московского телефонного номера
- Многоканальные телефонные номера
- Выделенные линии Интернет
- Корпоративные частные сети (VPN)
- Хостинг, услуги data-центра

Тема **малоэтажного жилищного строительства** в последние годы приобрела особую актуальность. Она активно обсуждается средствами массовой информации и в правительстве. Да и люди, задумывающиеся о **покупке жилья**, все чаще отдают предпочтение не высоченным небоскреbam, а **небольшим домам в уютных микрорайонах**, имеющих все необходимое для комфортной жизни взрослых и детей.

МАЛОЭТАЖНОЕ БУДУЩЕЕ



Наша страна довольно долго шла вразрез с мировыми тенденциями жилищного строительства и форсировала возведение панельных и монолитных многоэтажных домов. При этом в развитых странах по всему миру подавляющее большинство людей проживают в коттеджах, таунхаусах и малоэтажных домах, а в небоскребах традиционно располагаются административные и офисные центры.

Однако не так давно и в России наметились долгожданные перемены. О малоэтажном строительстве заговорили во властных структурах: «одноэтажную Россию» хочет видеть президент Дмитрий Медведев, активно развиваются новые правительственные программы, в этом году Госдума приняла важный законопроект о создании благоприятных условий для развития малоэтажного строительства.

Малоэтажная застройка становится реальной альтернативой городской квартире в высотных домах.

»» НОВЫЙ СТИЛЬ ЖИЗНИ

Программа малоэтажного строительства обладает огромным потенциалом. Она может внести значительный вклад в формирование рынка доступного жилья, что особенно важно для Московского региона. В столице становится по-настоящему тесно. И жители Москвы, уставшие от суеты и шума мегаполиса, обратились к подмосковному рынку в поисках качественно нового стиля жизни в малоэтажном формате.

Малоэтажное жилье имеет ряд неоспоримых преимуществ. Оно экологично, строится на порядок быстрее, чем многоэтажные здания. В районах малоэтажной застройки все здания возводятся в едином архитектурном стиле. Стоимость квартиры в невысоком доме не только сопоставима, но и зачастую привлекательнее цены на городскую квартиру в высотке. При этом покупатель получает не только физический, но и психологический комфорт — бесценную атмосферу тишины и спокойствия, о которой остается только мечтать в большом городе.

»» ДОСТУПНЫЙ ИДЕАЛ

Несмотря на то что представления столичных жителей о комфорте проживания уже приблизились к мировым стандартам, не все девелоперы верят

в малоэтажное будущее и порой не готовы осваивать новый сегмент рынка. Тем выгоднее положение тех застройщиков, которые правильно оценили потенциал малоэтажного жилья и начали реализацию принципиально новых проектов.

Заметным явлением на малоэтажном рынке стал уникальный проект группы компаний «МОРТОН» — микрорайон «Сакраменто», уютно вписавшийся в живописный район городского округа Балашиха. На территории 30 га расположатся двух- и трехэтажные современные дома на 8, 12 и 30 одно- и двухкомнатных квартир. Низкая плотность застройки позволяет удобно разместить парковки, детские площадки, спортивные объекты и скверы. Отличную транспортную доступность обеспечивает Горьковское шоссе: проект возводится всего в 13 км от МКАД.

Специалисты ГК «МОРТОН» внимательно изучили предпочтения по-



почтениям потенциальных покупателей. Сегодняшняя стадия строительства корпусов позволяет оценить все достоинства проекта и одновременно

им клиентам воплотить один из восьми вариантов благоустройства, разработанных специалистами проектного бюро компании. Все варианты связаны единой концепцией и направлены на создание комфортной и живописной среды в новом микрорайоне. Окончание строительства первой очереди «Сакраменто» намечено на второй квартал 2011 года. Стоимость м² в двух- и трехэтажных домах сегодня начинается от 41,3 тыс. руб.

Проект «Сакраменто» — это выгодные инвестиции в новый формат малоэтажного жилья, за которым, несомненно, будущее. ■

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

Покупатель квартиры в малоэтажном доме получает не только физический, но и психологический комфорт – бесценную атмосферу тишины и спокойствия, о которой остается только мечтать в городе

требителей и подготовили к выводу на рынок проект высокой степени готовности, удачно сочетающий в себе городской и загородный стили жизни. Покупателям предоставляется в пользование земельный участок. Запатентованная компанией система двухэтажных домов предусматривает отдельный выход в палисадник для каждой квартиры. При этом окна в квартире расположены таким образом, что жильцам открывается прекрасный вид на свой участок.

При отсутствии потребности в палисаднике покупатель может выбрать квартиру в домах иных типов. Дополнительное преимущество проекта — возможность приобрести кладовое помещение: площадь для хранения личных вещей, размещенная поблизости от квартиры, — настоящая роскошь, ставшая доступной только в малоэтажном формате городского жилья.

»» ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

Большое внимание в микрорайоне «Сакраменто» уделяется личным пред-

создать жилье исходя из личных предпочтений.

Так, в корпусах типа 1 БП будущие жильцы имеют возможность объединить две квартиры как на одном этаже, так и по вертикали и получить индивидуальную планировку жилья. Кроме того, на придомовом земельном участке ГК «МОРТОН» предлагает сво-



В английском языке для обозначения долгострогов используется выражение, которое дословно переводится как «белый слон» («white elephant»). Небезынтересно происхождение этой идиомы, которое связано со странами Юго-Восточной Азии, где белый слон относится к священным животным. Получить от монарха в подарок белого слона считалось особо изощренной милостью – одновременно и благословением, и проклятием. Белого слона в силу его священности нельзя было использовать в качестве рабочей силы, но в то же время его содержание обходилось в кругленькую сумму. То есть практической пользы от белого слона не было никакой, а уход за ним становился весьма дорогостоящим делом. Так и повелось, что владение чем-то, что дорого в содержании, но бесполезно по сути, стали называть белым слоном.

ХОД

БЕЛЫМ СЛОНОМ



Автор: Ирина ТАНИНА

Библейское предание гласит, что когда-то на земле жил народ, говоривший на одном языке. И решили люди построить башню высотой до небес, чтобы ни от кого не зависеть и прославиться в веках. Но Бог создал для людей новые наречия – они перестали понимать друг друга и не смогли продолжить начатое. Вавилонская башня оказалась одним из первых примеров того, что впоследствии стали считать долгостроем.



Долгостроем обычно называют затянувшиеся или вовсе заброшенные строительные работы. Иногда встречается определение «большие бессмысленные работы», очень точно отражающее суть проблемы. Ведь зачастую брошенное здание проще и дешевле снести, чем закончить.

Судьба долгостроев складывается по-разному. Некоторые после периода забвения достраиваются и получают новую жизнь, другие — бесследно

исчезают и с лица городов, и из памяти людей. Мы составили обзор самых известных долгостроев Москвы.

»» МЫ НАШ, МЫ НОВЫЙ МИР ПОСТРОИМ

Пожалуй, самым растратившим символом Москвы является воссозданный храм Христа Спасителя. Но в свое время он тоже был долгостроем — возводился аж 43 с лишним года. Здание изначально рождалось непро-

сто. Сначала был утвержден проект А. Л. Витберга, по которому в 1817 году и заложили храм на Воробьевых горах, но за первые семь лет не удалось завершить даже нулевой цикл. Немалые деньги, выделенные на строительство, по большей части были разворованы (по подсчетам специальной комиссии, растрата составила почти миллион рублей). К тому же возникли проблемы, связанные с почвой, которая размывалась подземными ручьями.

В итоге строительство приостановили, а потом и вовсе перенесли на другое место — на берег Москвы-реки, где и был реализован второй проект, созданный К. А. Тоном. Торжественная закладка первого камня состоялась в сентябре 1839 года, свод купола завершили в 1849 году. Но только в 1860 году — через 11 лет — москвичи впервые увидели новый собор без лесов. Еще 21 год заняли работы по внутренней росписи храма и благоустройству набережной и площади перед ним.

Как известно, новый храм простоял недолго, попав в круговерть революции и становления нового строя: в 1931 году собор взорвали, чтобы освободить место под возведение Дворца Советов. Но и этот замысел остался невоплощенным — Дворец съездов в итоге построили на территории Кремля, а котлован, вырытый на берегу Москвы-реки, использовали под бассейн «Москва». Зато новый храм Христа Спасителя воссоздали быстро, даже стремительно — всего за два года (1994–1996).

Интереснейшее здание Политехнического музея в русско-византийском духе, которое расположено на Лубянской площади, тоже возводилось долго и непросто. Идея создания Политехнического музея зародилась в 60-е годы XIX века, в эпоху реформ Александра II. Московская городская Дума выделила деньги и земельный участок на Лубянской площади, и в 1875 году строительство здания будущего музея началось. Центральная часть, спроектированная И. А. Монигетти, появилась вскоре — в 1877 году. А вот окончательный свой вид — с правым и левым крылом — здание приобрело только в 1907 году, то есть спустя целых 30 лет.

Другим долгостроем, правда, уже в иную эпоху стал Центральный Дом художника. Совет министров СССР сначала принял постановление о строительстве двух зданий — отдельно для Третьяковской галереи и выставочного здания для Союза художников СССР. Было это в 1956 году. Но потом в целях борьбы с излишествами решили сэкономить и объединить два здания под одной крышей. И фасад, и внутренний двор, и все пространство вокруг здания должны были, по замыслу архитекторов, выглядеть иначе. Но кто сейчас вспомнит, что пропорции здания задумывались как повторение пропорций венецианского Дворца дождей

и что Парк искусств вокруг здания должен был продолжать Парк культуры им. Горького...

Проектировать здание начали в 50-х годах прошлого века. Работы по возведению храма искусства стартовали в 1965 году и затянулись на 14 лет из-за перебоев с финансированием. И неизвестно, как все сложилось бы, но тут случилась Олимпиада-80. Недостроенный объект в центре города закончили чуть ли не аккурат к началу Игр — Центральный дом художника открылся в ноябре 1979 года.

В 2008 году ЦДХ вновь оказался в эпицентре обсуждений: под тем предлогом, что в бюджете нет денег на реконструкцию, было объявлено о его сносе и строительстве на Крымском валау здания по проекту Нормана Фостера под названием «Апельсин».

кое именно будущее ждет ЦДХ — реконструкция, модернизация или снос, но вряд ли это вопрос отдаленного будущего: уж очень инвестиционно-привлекательным выглядит этот немалый кусок земли в самом центре столицы с видом на Остоженку и Москву-реку.

» СТРАШНАЯ СКАЗКА СО СЧАСТЛИВЫМ КОНЦОМ

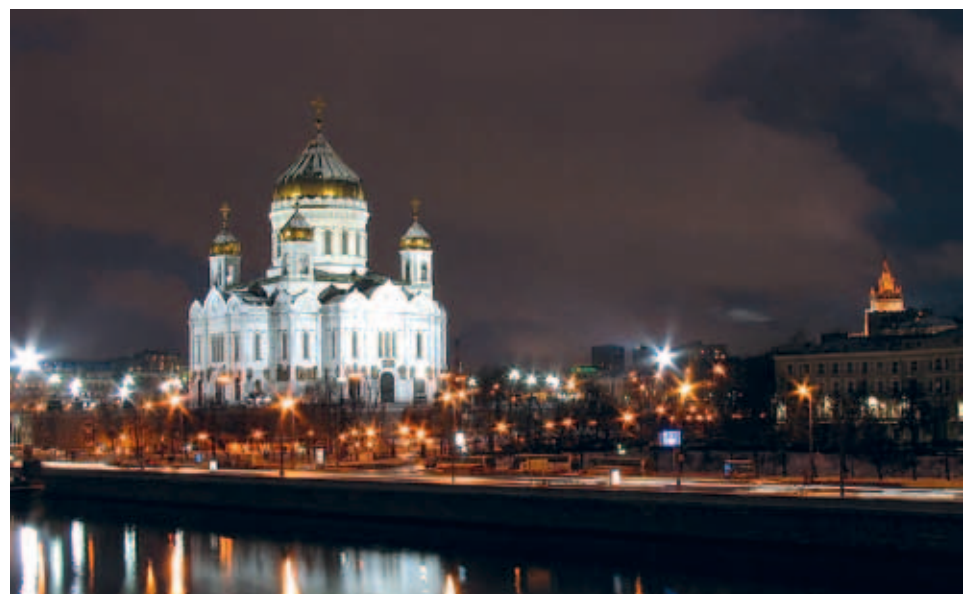
А вот другой столичный долгострой кардинально изменил свой облик, невзирая на бурные дебаты и протесты общественности. Речь идет об удерживавшей на протяжении двух столетий титул «недостроенного долго строя» усадьбе «Царицыно».

Задуманное как загородная резиденция Екатерины II, Царицыно строилось, ломалось, перестраивалось в общей сложности 20 лет. И идея была

Итог плачевен: 100 тыс. м² площадей остались без применения. Атриум с панорамными лифтами, системы кондиционирования, полностью остекленные поверхности, – все это ветшало и разваливалось

Девелопером многофункционального здания должна была выступить компания «Интеко», принадлежащая Елене Батуриной, жене тогдашнего мэра Юрия Лужкова. Это решение вызвало волну общественных споров о культурной ценности ЦДХ и акции протеста в защиту здания со стороны архитекторов, художников, других деятелей культуры и простых горожан. В данный момент большой вопрос, ка-

замечательная — где еще найдешь дворцово-парковый ансамбль с древнерусскими мотивами, выдержанный в стиле псевдоготики, и архитектор выдающийся — Василий Баженов, и пейзажи изумительные — недаром здесь был разбит парк на высоком берегу с видом на холмы и пруды, да вот только не понравился Екатерине II — главному заказчику — царицынский ансамбль.





Уже готовые дворцы разобрали, а разработку новых поручили ученику Баженова — Матвею Казакову. Строительство центрального элемента усадьбы — Большого дворца — провигалось ни шатко ни валко то из-за

Справедливости ради стоит отметить, что случаи счастливого финала, к сожалению, редки. В качестве еще одного положительного примера можно привести здание гостиницы «Холидей Инн» в Сокольниках. Оно было воз-

В XIX веке власти предприняли попытку продать усадебные постройки Царицына на разбор, но желающих купить романтические руины за 82 тыс. руб. — по тем временам деньги огромные — не нашлось

неурядиц со стройматериалами, то из-за отсутствия денег, то из-за того и другого одновременно вплоть до смерти Екатерины в 1796 году. После этого практически законченный комплекс (здание было накрыто временной крышей, в нем велись внутренние отделочные работы) постигла участь всех брошенных строек: постепенно резиденция пришла в упадок и запустение. Уже во второй половине XIX века власти предприняли попытку продать усадебные постройки под снос и на разбор, но желающих купить романтические руины за 82 тыс. руб. — по тем временам деньги огромные — не нашлось.

А в 2005–2007 году Царицыно реконструировали, достроив злополучный Большой дворец, который теперь стал похож на декорацию производства Уолта Диснея, зато затянувшийся на столетия проект был завершен.

ведено практически полностью в начале 1990-х, простояло 15 лет, вызывая недоумение москвичей, и лишь в 2006 году его, наконец, сдали в эксплуатацию.

»» ДЕТЕКТИВНЫЙ СЕРИАЛ С ЭЛЕМЕНТАМИ ХОРРОРА

Особенно обидно, когда заброшенными становятся здания, степень готовности которых высока. Вот, скажем, знаменитейший долгострой — бизнес-центр «Зенит» на проспекте Вернадского, у метро «Юго-Западная». Сине-зеркальное здание прозвали «Кристаллом» за его ломаные линии. Возводилось как учебно-деловой центр (3-й учебный корпус) Академии народного хозяйства. Начали строить его в 1992 году. И к 1995 году здание было готово на 80%, но тут развернулась практически детективная

история при участии итальянской компании-подрядчика, которую на родине обвинили в связи с мафией и заморозили все счета, с судебными тяжбами по определению собственника здания и сотнями миллионов долларов, потраченными на стройку.

Итог плачевен: 100 тыс. м² площадей остались без применения и практически без присмотра. Атриум высотой 10 этажей с панорамными лифтами и эскалаторами, смонтированные системы кондиционирования, полностью остекленные поверхности, — все это постепенно ветшало. Здание не стали консервировать — ведь предполагалось закончить работы, поэтому сейчас все техническое оснащение пришло в негодность. А теперь эксперты сходятся во мнении, что «стекляшка» слишком долго простояла недостроенной, поэтому вполне возможно, что ее проще снести, чем реанимировать.

Если история с «Зенитом» напоминает детектив, то другой знаменитый московский долгострой — больница Октябрьской железной дороги на ул. Клинской в Ховрине — по количеству слухов и мрачных легенд напоминает триллер с элементами фантастики. Больницу начали возводить в далеком 1981 году. Она была запланирована на 1300 мест, должна была иметь несколько заездов для карет скорой помощи и собственную вертолетную площадку, трехуровневую крышу и двух-четырёхуровневый подвал.

Строительство было заморожено в 1985 году почти перед самым завершением — оставалась только внутренняя отделка. По одной версии — из-за технических просчетов: якобы больница начала уходить под землю, по другой — под больницей оказалась неподходящая почва, и здание начало «ходить», появились трещины.

На территории два здания — основной корпус и офтальмологическая клиника. По форме главный корпус напоминает треугольный крест с разветвлениями на концах, а если смотреть на него сверху — знак биологической опасности — biohazard. Поэтому больницу прозвали «Амбреллой» по имени Umbrella Corporation — вымышленной фармацевтической компании из игр, а позднее и фильмов Resident Evil — «Обитель Зла».

Сейчас брошенная больница используется для экстремальных экскурсий —

сюда приходит молодежь, чтобы пощекотать нервы, stalkеры, навешиваются любители делать индустриальные фотографии, и, разумеется, не обходят это место стороной и бомжи. Жители района рассказывают страшные истории о сектах сатанистов, о трупах и призраках, о пентаграммах и граффити, которыми исписаны стены, о самоубийствах, которые тут якобы совершаются с завидной регулярностью. В общем, место это настолько inferнальное, что безуспешные попытки московских властей возобновить строительство и реконструировать больницу закономерно заканчиваются ничем.

Еще один символ долгостроя — остов аквапарка «Аквадром» на Аминьевском шоссе, который заброшен с 2000 года. В нем предполагалось сделать пять бассейнов, водные горки, легкоатлетический манеж, офисы, кафе и центр лечебной физкультуры и медицины... Увы, через три года после начала строительства контракт с ЗАО «Аквадром» — инвестором строительства — был расторгнут из-за того, что он не выполнил свои обязательства. Столичные власти начали искать покупателя: здание было выставлено на торги в 2006 году по цене 945,5 млн руб. Из-за отсутствия заявок аукцион несколько раз был признан несостоявшимся.

И вот, наконец, в 2007 году появилась информация, что легендарный недострой продан за 975,5 млн руб. некоему ООО «ФинЛенд», представитель которого заявил, что инвесторы компании готовы вложить в объект \$200 млн. «Пока еще не выработана стратегия относительно нового проекта. Скорее всего, существующий объект будет снесен, и на его месте построен объект больших площадей. Вероятнее всего, это будет многофунк-

циональный комплекс», — предположил он. Но ситуация не изменилась. То ли кризис помешал, то ли карма у этого места такая, но воз и ныне там.

В качестве интересного штриха надо отметить, что именно здесь снималась заключительная серия сериала «Бригада», где главный герой Александр Белов (в исполнении Сергея Безрукова) эффектно расправляется со своими врагами.

» ТУМАННОЕ, НО НЕ БЕЗНАДЕЖНОЕ БУДУЩЕЕ

Но самым феноменальным столичным долгостроем, безусловно, является офисный центр «Царев сад». Уникален он не количеством лет, в течение которых брошен, не слухами и легендами, а местоположением. Он находится прямо напротив Кремля (ограничен Софийской набережной, Болотной улицей и Москворецким мостом) и занимает территорию 1 га. В 1998 году АО «Финансово-строительная компания «Кейстоун» начало возводить тут проект стоимостью \$180 млн. Для этого Сбербанк открыл компании кредитную линию на \$150 млн. В эксплуатацию была сдана только первая очередь делового комплекса. Но в начале 2001 года Сбербанк прекратил кредитование: выяснилось, что оно не было обеспечено залогом. Первый транш, который был выделен «Кейстоуну», равнялся \$89 млн, часть которого по подложным документам ушло на счета некой лихтенштейнской фирмы. Но выяснилось это уже в ходе следствия — в 2005 году президент «ФСК «Кейстоун» Елена Клименкова была приговорена к восьми годам заключения, суд обязал ее выплатить Сбербанку 508 млн руб. А стройка «Царева сада» так и осталась замороженной, несмотря на законченные под-

земные работы на второй и третьей очередях.

А сколько еще долгостроев в Москве! И комплекс зданий Института иммунологии на Каширском шоссе, и гостиница для артистов цирка на проспекте Вернадского, и Центр информатики и электроники в Зеленограде, который должен был состоять из десятка с лишним исследовательских институтов и предприятий по разработке и выпуску электроники и микроэлектроники... Перечислять можно долго, все брошенные здания или площадки находятся в различной степени «безнадежности», но за каждым — своя история, как правило, связанная с отсутствием финансирования.

Впрочем, у всех долгостроев есть шанс: столичная земля — товар весьма дорогой, поэтому рано или поздно брошенные и недостроенные объекты перестанут быть таковыми. И анекдот:

«— Папа, этот забор вокруг стройки поставили для того, чтобы люди не видели, что там делают?»

— Наоборот — для того, чтобы не видели, что там ничего не делают», — когда-нибудь будет всего лишь забавным напоминанием о прошлом, а не иллюстрацией настоящего. **ДН**



Авторы: **Наталья ДАТИЕВА, Галина УЛЬЯНОВА**

Русский критик XIX века В. Г. Белинский писал: «Любите ли Вы театр, как я люблю его?» И не надо кривить душой, чтобы с тем же пафосом воскликнуть: «Любите ли Вы ГУМ, как я люблю его?» **ГУМ, или Верхние торговые ряды** на Красной площади, — не просто магазин. Это произведение искусства, шедевр инженерной мысли и одновременно **бурная стихия** народной жизни.

ТОРГОВЛЯ ПОШЛА ПО ВЕРХАМ



Разноперость множества мелких магазинчиков была закрыта в начале XIX века общим фасадом по проекту О.И. Бове (1886 год)

Прекрасен ГУМ: здесь любо-дорого поглазеть на разные моднейшие товары, вкусно и недорого перекусить (сидя на балкончике прямо над фонтаном) и согреться в мороз или переждать дождь. Да, в конце концов, зайти в парфюмерный бутик и духами попрыскаться — сразу настроение поднимется.

А главное — ГУМ укрепляет национальную гордость великороссов. Как говорилось в одном советском анекдоте: «Умеем, если захотим». Захотели — и сумели создать оазис общества всеобщего благоденствия. И место на Красной площади, где стоит ГУМ, — непростое. Страсти тут кипели последние лет пятьсот. Одно со-

седство с Кремлем чего стоит: Сталин страшно боялся покушений, и по этой причине ГУМ с 1932 года и до смерти тирана в 1953 году был закрыт для покупателей, а в здании размещались всякие конторы режимного типа. (Кстати, и во времена Ивана Грозного ширина Красной площади была установлена такая, чтобы, если вдруг нач-

нут стрелять из пищали, снаряд не долетал бы до Кремлевской стены.)

И когда «Боско ди Чильеджи» открыло кафе с видом на Мавзолей и Большой Кремлевский дворец, это стало своеобразным символом политической либерализации, означая, что власть более не подозревает каждого, кто любит Кремль, в вынашивании злобных планов подрыва устоев государства.

Почему же ГУМ является таким флагманом передовых форм торговли? Все тут чисто, пригоже и вежливо. Не надо удивляться: здесь сам воздух пропитан духом виртуозного обслуживания с покупателями, и атмосфера такая, что и захочешь, а без покупки не уйдешь.

» ИСКОННО РУССКИЕ ХАОС И КУТЕРЬМА

Ведь Красная площадь издревле была местом купли-продажи. В частности, указами царя Ивана III (1493 и 1495 годы) разрешалась торговля «с рук, скамей, легких шалашей и кадей» — короче то, что сейчас называется «с лотков». И тогда же по восточной стороне площади, на месте нынешнего ГУМа, возникли ряды деревянных лавок.

При царе Федоре Иоанновиче (примерно четыреста лет назад, в 1595 году) деревянные лавки заменили каменными. Туда перекочевала вся торговля с Красной площади, где остались только палатки со съестными припасами.

В XVII веке, когда площадь получила название Красной (то есть красивой), торговля пошла еще бойчее, причем толпы народа шли не только за покупками, но и чтобы узнать новости, пообщаться — ведь газет, телефонов и телевизоров не было.

И вот еще одна традиция: торговлю на Красной площади российские власти то поощряли, то, наоборот, искореняли. Например, в 1679 году царь Федор (брат Петра I) издал указ о сносе торговых лавок и шалашей, чтоб «от тех торговцев проезду стеснения не было». Но указ этот как-то проигнорировали. Только когда решительный Петр I повторил через двадцать лет этот указ (произошло это после зверской казни стрельцов, от которой народ обомлел), испугавшиеся царского гнева торговцы за три дня переставили палатки на восточную сторону площади.



Интерьер Большого иконного ряда в старом помещении Верхних рядов (1886 год)

Прошло еще сто лет, и в конце XVIII века линию рядов, ближнюю к Красной площади, надстроили вторым этажом. За рядами, которые располагались на вершине холма, подошвой спускавшегося к Москве-реке, укрепилось название Верхних торговых рядов. Другие торговые комплексы — Гостиный двор, Теплые и Рыбные ряды — были ниже. Что представляли собой Верхние торговые ряды с точки зрения архитектуры? Хаос и кутерьма. Ведь тогдашние адепты малого бизнеса, как их называли, «лавковладельцы», обустроивали торговые помеще-

хлюпавшим под ногами после каждого дождя и снегопада.

Вскоре началась война 1812 года — пришел Наполеон Бонапарт. Москва жестоко горела, представляя собой, по словам французского императора, «огненный океан». Верхние торговые ряды сильно пострадали, фасад-аркада сгорел. В 1817–1819 годах по проекту знаменитого архитектора Бове сделали новый фасад — с колоннами и портиком.

Магазинчики Верхних рядов за десятки лет стихийно сгруппировались в три линии, тянувшиеся вдоль

После завершения стройки Верхние торговые ряды стали **крупнейшим универмагом Европы**. И строительная площадка была крупнейшей в Европе — **2,7 га**. Деньжищ на стройку, длившуюся три года, ушло **5 млн руб.**

ния кто во что горазд. Высота лавочек была разная, множество крыш сверху напоминало лоскутное одеяло.

В 1780-х годах разноперость тысячи мелких магазинчиков замаскировали со стороны Красной площади общим фасадом-аркадой по проекту Кваренги. В 1804 году и саму Красную площадь привели в порядок — заостили брусчаткой, и тем самым навсегда распрощались с грязным месивом,

Красной площади. Попавшему в ряды невозможно было забыть «эти узенькие, открытые всем четырем ветрам, холодные лавчонки, сверху донизу загроможденные товаром, где не только покупателю, но и продавцу негде было повернуться, где выбрать что-то невозможно за недостатком места и света». На ночь каждый лавочник тщательно запирает свое маленькое владение на засовы и замки, и по гулким коридо-

рам рядов снова вылезшие из прогнивших от времени подвалов крысы.

Днем же ряды наполнялись многоголосьем зазывал. Каждый хозяин или приказчик, сидя на табуретке у двери магазинчика, нахваливал свой товар. На слишком назойливые зазывания москвичи по привычке огрызались, бросив в лицо купчине обидное «Какой барбос!».

Да, это был свой микромир, своя структура — с героями и антигероями, жожаками и чудаками. Кто только ни владел лавками: 90-летние бабульки — «божьи одуванчики» — и молодцеватые удалцы, вчера прибывшие в столицу из провинции, закосневшие в привычках замоскворецкие купчины и кокетливые вдовушки. Особый тип представляли верхнерядские менялы. Как правило, они были из секты скопцов — мужчин, по религиозным соображениям ампутировавших свои гениталии, «чтобы избежать греховной жизни». Комиссия за размен денег составляла три копейки на рубль, и ве-

дущие строгий образ жизни скопцы сколачивали немалые капиталы.

До нас дошел рассказ о таком скопце-меняле: «Человек богатый, всегда трезвый и скупой, он часто устраивал довольно странные и нелепые загулы. Так, например, в течение зимы он раз 8–10 нанимал роскошную тройку и катался на ней один с утра до вечера взад и вперед по Красной площади». Летом же, наряженный в белый костюм, надевал на указательный палец правой руки золотой перстень с огромным бриллиантом и сидел «в таком шутовском виде» целые дни на Тверском бульваре, нарочито выставив на всеобщее обозрение переливчатый камень.

»» БИЗНЕС ПО-МОСКОВСКИ

Шло время. Ряды все больше ветшали, и стали рассадником антисанитарии в центре города. «Владельцы их ремонтировали и перестраивали каждый по своему желанию и удобству, а потому можно себе представить, что изображала эта старая рухлядь с бесконечными проходами, закоулками, подвалами, ле-

сенками и ступеньками». Все понимали, что дальше такое безобразие терпеть нельзя, но никто не знал, с какой стороны взяться за обновление гигантских торговых площадей. Городская дума даже ходатайствовала в Петербурге (который тогда был столицей), чтобы обязать лавочников построить акционерное общество и перестроить ряды, но дело застопорилось.

Ясно же, что русский человек на уговоры не падок — самое эффективное его припугнуть или даже обойтись с ним максимально грубо. Исторические предпосылки для решительных действий сложились в начале 1880-х годов.

В это время в Москве сформировалась бойкая когорта бизнесменов — родом из Подмоскovie и близлежащих губерний, они имели лавки в Верхних торговых рядах, любили путешествовать по Европе и хотели вести бизнес «как белые люди». Было ясно, что за четырехлетие народ привык делать покупки в Китай-городе, и именно в Верхних торговых рядах. На при-

Высота лавочек старых Верхних торговых рядов была разная, и множество крыш сверху напоминало лоскутное одеяло (1886 год)



вычках можно качать большие деньги. А всякая шелупонь в лице мелких лавочников висит гирями на ногах.

Сами орлы-бизнесмены решить проблему не могли. Нужна была поддержка московских властей. Однако московские власти тоже решительностью не отличались до тех пор, пока на пост московского городского головы не был избран в 1885 году 32-летний фабрикант-миллионер Николай Александрович Алексеев. Громадного роста, властный и ни перед чем не останавливающийся Алексеев взялся за дело.

В 1886 году он собрал общее собрание лавочников Верхних рядов (более тысячи человек) на Красной площади и начал буквально орать, что дальше тянуть не позволит. Ничего не поделаешь — лавочники избрали комитет (из тех самых орлов-бизнесменов) для выработки устава АО и подготовки финансового проекта перестройки рядов. В 1888 году правительство устав этого АО утвердило. Под давлением две трети купцов согласилось присоединиться к АО, что уставом и требовалось.

Процедура вытеснения отжившего старого прогрессивным новым в самом дорогом торговом месте Москвы предлагалась следующая. Все лавки прошли регистрацию и оценку, по стоимости имущества лавочникам выда-



Петр Михайлович Калашников — владелец часового магазина, акционер и один из директоров АО «Верхних торговых рядов» — на Красной площади

ся во владении одной из московских церквей — документов, естественно, тоже ноль. Осталась единственная запись в церковной кассовой книге, что, мол, после войны, в 1813 году, в доход церкви «с такой лавки поступило столько-то». Поверили...

Но для большинства лавочников «экономическая терапия» оказалась шоковой. Люди не могли понять, почему им заменяют дорогое купеческому сердцу владение в виде магазинчика на собственном клочке земли

Не обошлось и без трагедий. В частности, не выдержавший прощала 60-летний солидный купец П. А. Солодовников пришел перед началом литургии в Архангельский собор Кремля, протянул причетнику один рубль и метрическое свидетельство и попросил на следующий день отслужить панихиду по тому, чье имя написано в метрике. Ничего не подозревавший священнослужитель обещал все сделать по чину, а буквально через два часа, церковный староста, обходя собор, увидел пожилого мужчину, лежавшего на полу в малом приделе в луже крови. После опознания коллеги-купцы подтвердили, что, потеряв лавку в Верхних торговых рядах, Солодовников начал сильно тосковать, и, видимо, это вынудило его заколоться ножом прямо в церкви. После этого случая мэру Алексею изрядно досталось от газетных репортеров, но вскоре о происшествии все забыли.

Почти два года (1888–1889) Верхние ряды напоминали развороченное кладбище: бригады сезонных рабочих не просто ломали торговые помещения, а на 7–10 м вглубь внедрялись в подполья и вынимали гнилье, чтоб отправить все на свалку. В процессе рытья котлована под новое здание были обнаружены двухъярусное каменное подземелье времен Ивана Грозного и кусок подземного хода, облицованного тесаным камнем, найдены глиняные кубышки с серебряными монетами XV–XVII веков (зарытые торговцами и потом ими утерянные).

Это был свой микромир — с героями и антигероями, жожаками и чудаками. Кто только ни владел лавками: 90-летние бабульки и провинциальные удалцы, замоскворецкие купчины и кокетливые вдовушки

валось пропорциональное количество акций «Общества Верхних торговых рядов на Красной площади», как гордо называлось новое АО.

В процессе, так сказать, «кадастра», оказалось, что у некоторых есть старые истлевшие купчие, но текст, написанный славянской вязью, разобрать совершенно невозможно. А у многих и документов-то никаких на собственность нет — владели «по давности». Одна бабуля сказала, что ей принадлежит только одна шестая часть, а остальные сонаследники «бог весть где» (говорят, что сонаследников юрисконсульты АО нашли или сделали вид, что нашли, и все оформили как надо). Небольшой магазинчик находил-

какими-то бумагами, изображающими акции нового АО. Торговцы не хотели уходить с насиженных мест. И тогда Верхние торговые ряды в один «прекрасный» день 1886 года по приказу головы просто оцепили нарядами полиции и пришедших к месту торговли «сидельцев» не пустили к месту работы. Двери и проходы заколотили досками.

Правда, в виде компенсации под стеной Кремля поставили временные палатки «из волнистого железа», и купцам пришлось переключиться со всеми пожитками туда. Но публичке железные палатки не понравились, и она предпочла делать покупки на Кузнецком мосту.



Петр Михайлович Калашников в своей конторе

В конкурсе архитектурных проектов нового здания Верхних торговых рядов приняли участие ведущие российские архитекторы. Было подано 23 проекта, а победил Александр Никифорович Померанцев с проектом под девизом «Московскому купечеству».

Идеей проекта Померанцева стал образ богатых хором. И не случайно в углублениях над входами в ряды для благополучия дела было установлено десять мозаичных икон: по три на Красную площадь, Ильинку и Никольскую и одна — на Ветошный проезд. Расположение святых образов имело символическое значение, и было разработано историком Иваном Забелиным — главой соседнего Исторического музея. Спас Нерукотворный помещался над центральным входом с Красной площади, по обе стороны от него шли семейный образ династии Романовых «Знамя» и образ Александра Невского (в XIX веке три царя носили имя Александр). Ключевыми в торцовых входах были образ Николая Чудотворца на Никольской и образ Ильи Пророка на Ильинке. А на Ветошном располагался образ Сергия Радонежского. (В ходе последней реконструкции ГУМа часть этих икон возобновлена, причем в трех слу-

чаях даже не пришлось делать новые, они просто несколько десятков лет были замазаны штукатуркой.)

Внешний «национально-романтический» вид Верхних торговых рядов с башнями центрального входа, повторявшими силуэты башен Исторического музея, сочетался с высокотехнологичной «начинкой». Внутреннее убранство было сопоставимо с интерьерами крупнейших парижских и американских универмагов. Новое здание стало зеркалом своего времени. Ведь универсальные магазины как передовые формы торговли были продуктом индустриального века. Они возникли на волне массового производства и массового потребления, быстрого роста населения крупных городов.

»» СТРОЙКА ВЕКА

После завершения стройки Верхние торговые ряды стали крупнейшим универмагом Европы. И строительная площадка была крупнейшей в Европе — 2,7 га. Деньжищ на стройку, длившуюся три года, ушло 5 млн руб. На эту сумму были выпущены облигации, погашение которых планировалось на 90 лет (кабы не революция 1917 года, расплатились бы акурат к Олимпиаде-80).

Одного кирпича использовали 40 млн штук (поставки с пяти крупнейших заводов), а летом 1891 года, в самый разгар работ, ежедневно «закачивали» в фундамент и стены по 106 т цемента. Для фундамента пошел белый камень из подмосковных карьеров, на облицовку цоколей — красный гранит из Финляндии и серовато-синий — из Области Войска Донского. Облицовку главного фасада вытесывали из польского радомского песчаника.

Каменотесными и облицовочными работами руководил знаменитый подрядчик Иван Григорьевич Губонин. По легендам, которые потом еще лет сорок ходили среди московских строителей, Губонин был строителем от бога.

«Издали глянет на кладку:

— Разбирай! — кричит. — Разбирай, так-растак!

— Да ведь правильно, Иван Григорич, — говорят мастера. Посмотрят по отвесу. — Тут, говорят, и отклонение-то на одну сотую.

Только Иван Григорич не сдастся:

— А-а, говорит, на одну сотую? А завтра — на две сотых? А послезавтра все к чертям полетит? Вы, — говорит, — в стороне, а Губонин в бороне? Так этому не бывать! Разбирай, провалиться вам в тартары.

А сам все матом, все матом... Ну, да ведь губонинский род — все матерщинники были».

Важнейшим строительным материалом стал только входивший в употребление железобетон. По системе Монье для перегородок вместо кирпичной кладки ставилась железная сетка и оштукатуривалась. Железобетон позволял довести толщину стен до минимальной при той же нагрузке: при большой арендной плате (150–200 руб. за квадратную сажень — примерно 40–45 руб. за м²) владельцы рядов каждый м² стремились сдать арендаторам.

Сейчас только архитекторы знают, что ГУМ это не целостное здание, а система 16 отдельных корпусов, соединенных между собой мостиками и переходами. Вплоть до 1910-х годов даже общих дверей здесь не было — три улицы с открытым арочным входом плюс Ветошный (без крыши). Двери на входы в пассажи поставили уже незадолго перед 1917 годом.

Истинный хай-тек представляла общая кровля — стеклянная паутина, словно парящая в воздухе. Побывав на Всемирной парижской выставке

1889 года, Померанцев был вдохновлен идеями Эйфеля, применившего ажурные металлические конструкции при строительстве своей башни и павильона «Галереи машин». Но годятся ли эти новшества в холодном русском климате? Наметет снега — и поминай как звали...

Померанцев придумал дуговую конфигурацию трех стеклянных крыш над каждой линией с куполом-ротондой в центре комплекса (над фонтаном): так снег не задерживался, а сползал в боковые желоба. Вдоль здания на всем пространстве были устроены 16 четырехгранных воронок-колодцев размером примерно 2×2 м, к которым направлялись все скаты крыши. Дождевая вода шла напрямик в городскую канализацию, а снег попадал на снеготаялки, устроенные на дне колодцев при паровой трубе. Общая площадь крыши — более 3,6 га.

Освещение гигантских подвалов (первый подземный этаж — склады и оптовые магазины, второй подземный этаж — собственная электростан-

ция, водонасосная станция с собственной же артезианской скважиной 100 м глубиной и прочие технические штуки) обеспечивалось через круглые иллюминаторы из сверхпрочного стекла, располагавшиеся в полу первого этажа.

ГУМ это не целостное здание, а система 16 отдельных корпусов, соединенных между собой мостиками и переходами. До 1910-х годов даже общих дверей не было — только три улицы с открытым арочным входом

Понятно, что публику охватывал невероятный восторг. Стеклопанельная крыша, стеклянные полы — все пронизано светом и воздухом... Возникало ощущение, что находишься как бы в преддверии рая. (Сейчас иллюминаторы в полу закрыты более поздним покрытием).

»» DOLCE VITA

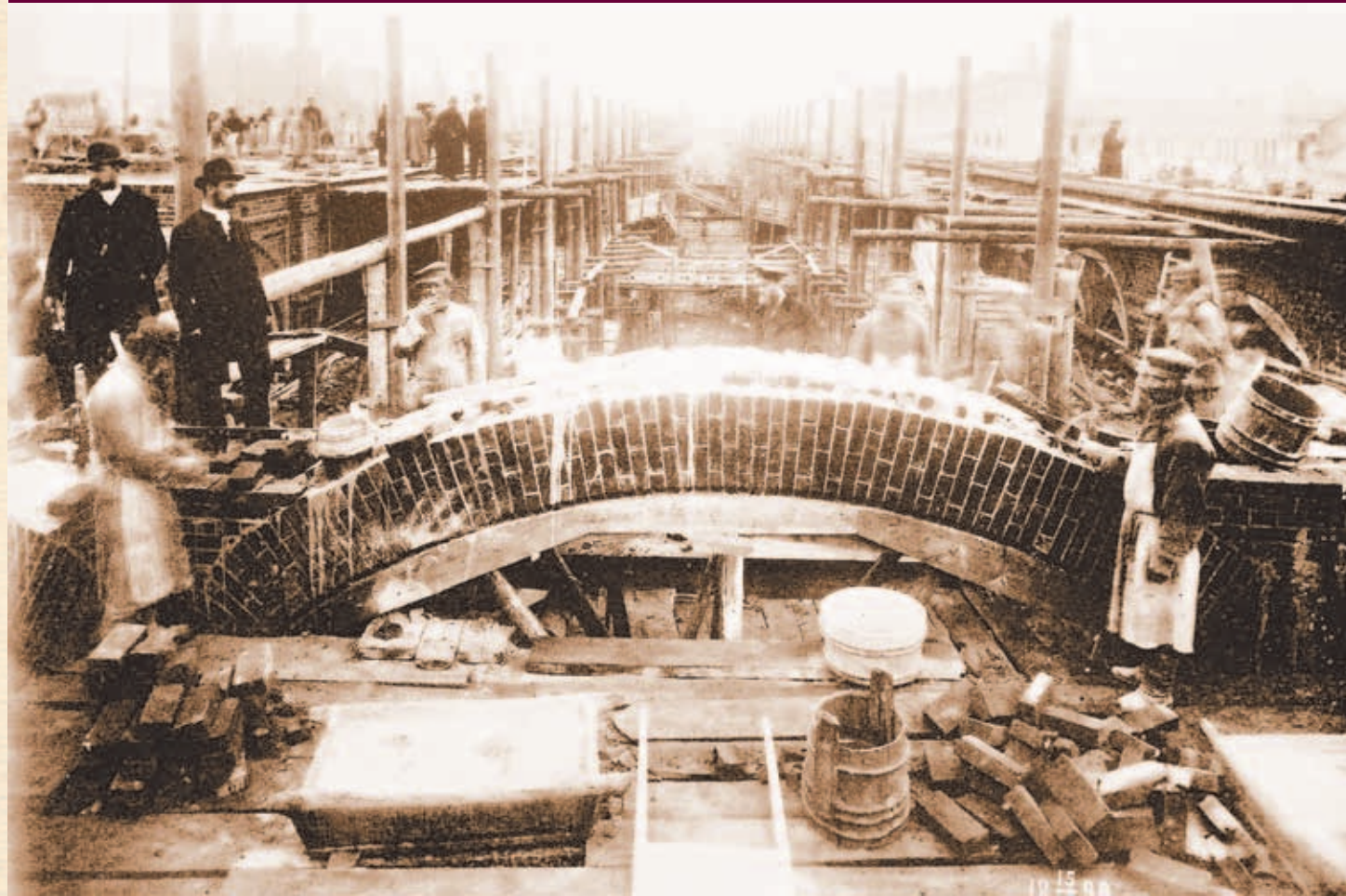
На открытии Верхних торговых рядов 2 декабря 1893 года присутствовал весь московский бомонд. Прибыли

великий князь Сергей Александрович с супругой Елизаветой Федоровной, сестрой царицы. После молебна, на который доставили главные московские чудотворные иконы, включая Иверскую, состоялся завтрак

на 200 персон — главных акционеров. В студеной зимний день все пассажи были украшены гирляндами живых цветов, национальными флагами, играло несколько оркестров. Посмотреть на торжество пришли 60 тыс. покупателей.

К услугам клиентов было более тысячи магазинов, парикмахерская, зубо-врачебный кабинет, граверная и ювелирная мастерские, отделение Московского международного бан-

Строительная площадка Верхних торговых рядов была крупнейшей в Европе, составляя 2,7 га (5 сентября 1890 года)





Вид старого здания Верхних рядов по Никольской (1886 год)

ка. Быстро завоевал успех ресторан «Мартьяныч». Его владелец Мартьянов был крупным акционером рядов.

Другим акционером и одновременно одним из двух директоров АО был Петр Михайлович Калашников — хрестоматийный тип московского купца — плотного, даже кряжистого, неторопливого и вальяжного. Калашникову принадлежал в Верхних рядах магазин в самом центре (возле фонтана). Здесь был лучший выбор швейцарских, немецких и американских часов в Москве, а также «музыкальных ящиков новейшей конструкции». Калашников лично ездил за товаром: в Женеву — на фабрики Аудемар, Бадолле; в Америку, чтобы купить в Бостоне часы «Валтгам» (так по-русски звучало название Waltham — кстати, единственные часы, уцелевшие после гибели «Титаника», сейчас на аукционе стоят больше \$30 тыс.); в Берлин — к «Адольфу Ланге с сыновьями».

Особенно полюбилась Калашникову марка «Патек, Филипп и Ко» (Патек и Филипп владели фирмой друг за другом, и потому в XIX веке название фирмы писалось через запятую). Уж как он гордился, помещая «Патек Филипп» на первое место в каждом рекламном объявлении. Ведь из наших часы этой марки носили и князя Щербатовы, и Лев Толстой (еще с 1850-х годов), и Петр Чайковский, а из иностранцев — многие знаменитости, начи-

ная с британской королевы Виктории и кончая Альбертом Эйнштейном.

А еще среди тысячи магазинов в рядах были 25 ювелирных, 11 иконных, 7 чайных и кондитерских, 7 парфюмерных, 43 по продаже тканей, 11 белья и полотна, 11 — сукна, 43 — модной одежды, 2 меховых, 7 обувных, 10 — предметов интерьера, 8 — парчи и церковной утвари, 7 — сундуков и корзин... Вдобавок, как и сейчас, —

шкафчики в проходах, где и шляпки, и подарки, и всякая мелочевка... Ох, эта песня и скорее, даже гимн, может длиться бесконечно...

»» ОЧЕРЕДНОЙ ВИТОК ИСТОРИИ

Но надо бы два слова молвить о трудной судьбе рядов в советскую эпоху. Неблагополучные 1920-е годы. Верхние торговые ряды получили новое имя — ГУМ (Государственный универсальный магазин). Торговля сразу после революции была утло-скудная: именно тут много торговали яйцами, которые в голод были основным источником белка для ослабевших москвичей.

В годы НЭПа (1921–1931) торговля оживилась — стали работать антикварные лавки, куда бывшие зажиточные граждане несли остатки своей прежней роскоши, чтобы опять же купить съестного. Но изобилия товаров народного потребления не наблюдалось: основной ассортимент состоял из галош, однообразных кепок и дешевых статуэток, воплощавших представления трудящихся о буржуазном шике.

Когда наступил сталинский тоталитаризм, то в 1932 году ГУМ закрыли. Большевики сочли недостойным, чтобы главная площадь страны — политический символ обновления — осквернялась соседством «пошлых витрин». Журналисты просто визжали от возмущения, описывая столь бездуховный объект, как ГУМ. А тут еще и площадей под всякие правительственные учреждения в Москве катастрофически не хватало (ведь Москва вновь стала столицей только с 1918 года и не очень-то была приспособлена для бюрократии). Так что ГУМ быстренько закрыли и вселили туда чиновников.

Через 20 лет, в начале марта 1953 года, Сталин умер. Министр торговли А. И. Микоян со всем размахом армянской души 12 июля 1953 года провел через Политбюро решение о возрождении ГУМа. Все конторы выселили в течение нескольких дней, и уже в августе здание начали гото-

Сталин страшно боялся покушений, и по этой причине ГУМ с 1932 года и до его смерти в 1953 году был закрыт для покупателей, а в здании размещались всякие конторы режимного типа

вить под универмаг. Строила, можно сказать, вся Москва. Подрядчиком был выбран Метрострой. Пять тысяч рабочих на время сняли со строительства кольцевой линии метро и Московского университета (из-за чего эти объекты задержались со сдачей на несколько месяцев) и перевели на реконструкцию ГУМа. С октября начался завоз оборудования и товаров. 24 декабря 1953 года ГУМ, помолодевший и свежий, вновь впустил толпы покупателей.

И вот он кишит этими толпами 50 лет, невзирая на погоду, экономические кризисы и хитросплетения политической жизни. **ИД**

22 ноября 2010 года в Москве состоится однодневный семинар-конференция «Как купить или продать зарубежную недвижимость в Чехии, Германии и Швейцарии. Пошаговая инструкция»

В ходе семинара специалисты-практики иностранных компаний по недвижимости объяснят, зачем и как покупать зарубежную недвижимость в странах Европы. По каждой из стран будет сделан обзор рынка недвижимости и показаны тенденции его развития, на практических примерах разобраны технологии и юридические аспекты проведения сделок.

Важной частью станет обзор ипотечных программ для резидентов и нерезидентов стран, а также тема последующей сдачи жилья в аренду. Кроме того, будет уделено внимание дополнительным преимуществам покупки недвижимости в каждой из стран: образовательным программам, доступным для российских студентов на бесплатной основе, медицинскому обслуживанию, виду на жительство и бизнес-возможностям.

Семинар предназначен для:

- агентов по продаже зарубежной недвижимости
- людей, которые задумались о приобретении зарубежной недвижимости
- слушателей, которые хотят сами разобраться, для чего нужно приобретать зарубежную недвижимость и как это сделать.

Организаторами семинара является компания **RowStudies**. Мероприятие проводится при поддержке Международной федерации участников рынка недвижимости – FIABCI-Россия. Подробнее о семинаре можно узнать по адресу info@rowstudies.ru или по телефону +7 (495) 660-35-57.

Спикеры – специалисты-практики зарубежных компаний по недвижимости:

1. **Либор Недвед**, управляющий компании Certifikovaní makléři s.r.o., Чехия.
2. **Светлана Тюлькова**, специалист по сделкам с недвижимостью компании Certifikovaní makléři s.r.o., Чехия.
3. **Ольга Мюллер**, руководитель отдела по работе с Восточной Европой концерна VDL Immobiliengruppe, Германия.
4. **Олег Капитонов**, адвокат по вопросам ВНЖ, Германия.
5. **Сергей Сандер**, эксперт по вопросам инвестиций компании Sander Estates AG, Швейцария.

Место проведения: г. Москва, Лубянский пр., 15/2, ресторан «Миля», 2-й этаж.

International Real Estate Federation (FIABCI) – мировое сообщество, основанное в 1948 году

и объединяющее профессионалов в области недвижимости практически со всех континентов. Отделения FIABCI одновременно работают более чем в 60 странах мира, объединяя более 120 национальных профессиональных ассоциаций специалистов различного профиля, оперирующих на рынке недвижимости и представляющих интересы миллионов профессионалов: риэлторов, девелоперов, управляющих, оценщиков, юристов, финансистов, страховщиков, архитекторов и специалистов иного профиля, связанных с real estate.

Краткое описание:

В ходе семинара-конференции слушатели узнают, зачем и как покупать зарубежную недвижимость в странах Европы. В легкой и доступной форме будут разобраны такие темы, как:

- обзор и тенденции развития рынка недвижимости каждой из стран
- юридические аспекты проведения сделок
- возможности получения кредита для покупки недвижимости и последующей сдачи ее в аренду
- дополнительные преимущества покупки недвижимости для клиента в каждой из стран
- технологии проведения сделок в области зарубежной недвижимости на практических примерах
- возможность сотрудничества с русскоязычными зарубежными партнерами. **■**

**НОМИНАНТЫ ПРЕМИИ URBAN AWARDS 2010
УЗНАЙТЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ
25 НОЯБРЯ**



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 Мегалолисом, ЖК «Одиннадцать Станиславского»



Роскомстрой Недвижимость ЖК «Новые Снегири»



Концерн «НРОСТ» ЖК «Эдальго»



Концерн «НРОСТ» ЖК «Вилланж»



ЗАЩИТНЫЙ РЕФЛЕКС

Автор: Сергей РОМАНОВ

Наличие охраны — неперенное требование покупателей коттеджей, причем не только в верхнем ценовом сегменте, но и в поселках экономкласса. Камеры наблюдения, «тревожные кнопки» и «часовой» около въездных ворот стали символами **безопасной и спокойной жизни**. **Стоимость дома в охраняемом поселке на 1–2 % выше**, чем на аналогичном объекте, но без охраны. От кого мы прячемся и **чего боимся?**

Однажды, прогуливаясь по царскосельскому саду, Екатерина Великая заметила великолепную полураспустившуюся розу и решила преподнести ее на следующий день своему внуку. Правда, императрица опасалась, что в саду может кто-то похозяйничать без ее ведома. Чтобы предотвратить кражу изящного цветка, она приказала приставить к розовому кусту часового. На следующий день царственная особа забыла про цветок, а часовый так и остался охранять сад. Проходили годы, давно скончалась императрица, а в саду регулярно менялся караул. И только по прошествии долгого времени уже императрица Мария Федоровна распорядилась, чтобы пост в саду Царского Села отменили.

» ЭВОЛЮЦИЯ ОХРАНЫ

Факт, что чудесная роза могла исчезнуть, говорит о многом. Из садов и с огородов крали со времен незапамятных. Взять все, что плохо лежит, — порок, который, можно сказать, у нас в генах. В XI–XIII веках ловкое и умелое воровство с чужих дворов считалось чуть ли не доблестью — за него практически не наказывали. Пойманный вор отделялся возвратом украденной вещи или продуктов да выплачивал материальное вознаграждение пострадавшему.

Образ сторожа-старика с ружьем и холостыми патронами, стерегущего чугунные болванки весом по полторы-две тонны или амбар с овсом, заставляет вспомнить советскую эпоху. А охранник во всем черном, с рацией и резиновой дубинкой, стал символом наших дней. Причем как в городе, так и за его пределами. «Наличие охраны — один из главных видов сервиса в современном коттеджном поселке», — отмечает **директор по стратегическому развитию компании Paul's Yard Балла Фай**. — Какой именно набор услуг включает в себя система безопасности, зависит от условий договора управляющей компании загородного объекта с охранной организацией». Но чаще всего основные обязанности охранников под-

разумевают контроль въездов-выездов автомашин, проверку и выписку пропусков, патрулирование территории, охрану стройматериалов и общего имущества, профилактику правонарушений и пожарной безопасности. Кроме того, наблюдение за мониторами, на экранах которых отражается все происходящее как внутри, так и снаружи поселка.

«Охрану поселков осуществляют различные организации, — поясняет **генеральный директор управляющей компании «ЗагородСервис» Антон Русаков**. — Это могут быть отделы вневедомственной охраны милиции, частные охранные предприятия (ЧОПы), а также штатные «отряды» сторожей, сформированные управляющей компанией. При заключении договора на обслуживание с ЧОПом четко прописываются такие пункты, как место осуществления охранной деятельности, местонахождение КПП, количество сотрудников ЧОПа. Отдельно указываются время и количество дней месяца, когда осуществляется охрана, а также имущество поселка, передаваемое под охрану, за которое ЧОП несет материальную ответственность. Неотъемлемой частью договора является и стоимость оказываемых услуг, причем каждым отдельным охранником, за 24 часа дежурства». В зависимости от уровня ЧОПа его сотрудниками могут быть и обыкновенные пенсионеры, и настоящие профессионалы с лицензиями на охранную деятельность и правом на ношение и использование как травматического, так и огнестрельного оружия.

» КАРАТЬ ИЛИ НЕ ПУЩАТЬ?

Как-то раз застройщики решили прихвастнуть перед журналистами, как идет строительство коттеджного поселка и как хорошо в нем станет жить всем, кто приобретет тут дом. В ходе недолгой прогулки удалось заметить, что первая очередь домов, которые по заверениям пиар-менеджеров девелоперской компании были раскуплены «на корню», возводилась «специалистами» из Украины и Молдовы.

С учетом имеющегося интернационального опыта к строительству второй очереди были привлечены выходцы из солнечного Узбекистана и такого же Таджикистана, что, по уверениям застройщиков, помогло резко снизить себестоимость коттеджей. Удалось выведать, что интернациональные бригады будут активно работать над третьей и четвертой очередями домов.

В то же время огромное количество охранников на территории поселка поражаало воображение. Они «чернели» на КПП, подпирали заборы внешнего ограждения, неожиданно, как из-под земли, появлялись на улицах. Один из начинающих и неопытных менеджеров простоудушно пояснил, в чем дело. Оказывается, самые инициативные представители интернациональных бригад в свободное от основной работы время успешно крали строительные материалы: их по бросовой цене охотно скупало население близлежащих сел и деревень.

Как правило, зона ответственности охраны ограничивается периметром наружного ограждения коттеджного поселка и границами индивидуальных земельных участков. «Если на территории поселка между собственниками домов произошел конфликт, нарушение общественного порядка или драка, охранник может вмешаться, чтобы предотвратить или устранить противоправные действия, и непременно должен вызвать милицию, — рассказывает **руководитель отдела загородной недвижимости Tweed Ирина Калинина**. — Его действия в подобных ситуациях четко прописаны в контракте. Охрана предупреждает домовладельца о недовольстве соседей его действиями или поступками и просит в ночное время не шуметь, контролирует правильность парковки автомобиля и т.д. В поселке «Князь озеро», например, главной обязанностью охраны является патрулирование детских площадок. По большому счету, чем дороже оценивает услуги и профессионализм своих сотрудников ЧОП, тем больше «наворотов» в их охранной деятельно-

сти». В том же «Князем озере» за спинами военизированного патруля висели автоматы Калашникова. Правда, как потом оказалось, совсем не настоящие. Так — для вида и устрашения.

За два десятка лет службы охранные предприятия претерпели немало изменений. «В середине 90-х, когда стали появляться первые коттеджные поселки, крепкие парни из охранных служб трактовали понятие «безопасность» очень широко, считая своей прямой обязанностью и улаживание различных конфликтов между жителями, — вспоминает **заместитель генерального директора ООО «Грейт реали-**

ст» в том же «Князем озере» за спинами военизированного патруля висели автоматы Калашникова. Правда, как потом оказалось, совсем не настоящие. Так — для вида и устрашения.

» ГРАНИЦЫ ДОЗВОЛЕННОГО

Что касается шумовых «эффектов», то в коттеджных поселках, как и в любых других местах проживания, действуют общеизвестные правила: шуметь, слушать громкую музыку запрещено с 23.00 до 8.00 по рабочим дням и с 22.00 до 10.00 — по праздникам и выходным. В случае нарушений охрана по просьбе жителей других домов

да на месте они не обнаружили следов взлома — двери и окна были целы. Попробовали связаться с хозяевами — тщетно. Самостоятельно взламывать дверь и входить в дом запрещено. И тут вспомнили об экономке, у которой тоже был комплект ключей. Оцепили территорию домовладения, стали ждать прислугу, а датчики продолжали информировать о перемещении непрошенных гостей по комнатам. Наконец появилась экономка и открыла дверь. В квартире царил полный кавардак: в воздухе летал пух от подушек, на полу валялись перевернутые цветочные горшки, на кухне — разбитые вазы и тарелки. Но преступниками оказались... хозяйские какаду, которые умудрились открыть клетку и весело порхали по комнатам. Полудюжине вооруженных мужчин пришлось потратить немало времени на их поимку и водворение обратно в клетку.

«При срабатывании охранной сигнализации в доме, — комментирует ситуацию Балла Фай, — охрана должна сообщить об этом собственнику, вызвать милицию и оставаться рядом с домом до ее прибытия». И добавляет, что взломать дверь, если нет ключей, и войти в дом «чоповцы» могут лишь в том случае, если этот пункт прописан в договоре или согласован с его владельцем.

«И даже если есть разрешение на вход, — вносит существенное дополнение Антон Русаков, — входную дверь вскрывают только в присутствии трех человек — представителей управляющей компании или охранной организации. После чего составляется акт о случившемся, где все действия должны быть описаны в хронологической последовательности».

Впрочем, если охраннику удалось выловить вора при его отступлении, он должен удерживать преступника до прибытия сотрудников милиции. Вот только лишний раз махать руками или раздавать пинки он не имеет права. За серьезные травмы, нанесенные домушнику во время задержания, его могут привлечь к уголовной ответственности.

» ВОРОВСТВО У САМИХ СЕБЯ

Именно воровство в садовых товариществах и коттеджных поселках считается самым распространенным преступлением. Оно случается даже в организованных поселках высшего сегмента. Вот захотелось хозяину домовладе-

Основные обязанности охраны: контроль въездов-выездов автомашин, проверка пропусков, патрулирование территории, охрана стройматериалов, профилактика правонарушений и проверка пожарной безопасности

ти» Петр Васютик. — Сегодня девять ЧОПов из десяти откращиваются от таких функций, и в этом отношении они на 100% правы. Ведь по закону гражданско-правовые споры имеют право разрешать только государственные органы власти». Так что если охранники увидят, как несколько мужиков колотят друг друга на территории поселка или конкретного домовладения, то единственное, что могут они себе позволить, — вызвать милицию и до ее приезда попытаться успокоить конфликтующие стороны уговорами. И ни в коем

может попросить прекратить проведение шумных мероприятий. Если же после предупреждения охранников послали по матушке, они вправе вызвать наряд милиции.

Как-то в разгар новогодних каникул на пульт охраны поступил тревожный сигнал: в одном из домов, хозяева которого находились за границей, кто-то бесцеремонно хозяйничал. Группа «чоповцев» бросилась к месту происшествия. Каково же было удивление охранников, уже готовых к сражению с грабителями, ког-



ния выкопать в лесу елочку и посадить у себя на участке. Или сваить пару берез и нарубить дровишек для шашлыка. Хочешь не хочешь, а тоже воровство общественной собственности.

Если заглянуть в историю, то раньше за казенные дровишки карали жестоко. При Петре I на месте Гостиного двора была березовая роща, а неподалеку располагалась Переведенская слобода, в которой жили приехавшие на строительство Петербурга рабочие люди. Рубить деревья в роще запрещалось, но нужда сильнее запретов, и повадились мужики за дровами. Петр, хозяин рачительный, а человек несдержанный, заметив однажды свежие пни, пришел в ярость и велел срочно найти и повесить виновных. Но воров оказалось столько, что самодержцу пришлось смягчить наказание — он приказал вешать по жребию только каждого десятого. За мужиков вступилась императрица — виселицу отменили. Зато батоги раздавали нещадно.

В наше время все гораздо проще: за незаконную вырубку деревьев жители коттеджного поселка отделяются денежным наказанием. Штраф ждет и расхитителей общественной собственности — правда, если это записано в уставе поселка. Особенного контроля требуют строительные материалы, которые привлекают не только гастарбайтеров, но и жителей.

Так, в одном из загородных поселков управляющая компания решила построить чайный домик. Информировать жителей о своем решении поселковая власть не стала, так как «чайхана» предполагалась в качестве бонуса. Завезли пару машин с песком, кирпич, брус, вагонку. Осталось только нанять бригаду строителей, с чем и вышла некоторая загвоздка. Тем временем чистый речной песок, лежащий на центральной площади поселка, стал порционно исчезать. Не хотелось верить, что кто-то из жителей проводит ремонт в собственном коттедже за счет общественных стройматериалов, тем не менее поселковую охрану попросили присмотреть за песком. Несколько ночей сторожа исправно проверяли песчаные кучи на их наличие. Но вскоре эта неоплачиваемая и не прописанная в договоре забота им изрядно надоела, и рейды в зону строительства прекратились. Песок начал исчезать с удвоенной быстротой. Управленцы не нашли ничего



более умного, как воткнуть в вершину песочной горы колышек с объявлением: «Граждане! Будьте осторожны: песок радиоактивен!» И на другое утро обнаружили рядом еще одно объявление, написанное кем-то из местных юмористов: «И заражен СПИДом». Строительство чайного домика отложили до лучших времен.

По мнению самих охранников, кражи в обжитых поселках встречаются редко. Данный факт характерен скорее для новостроек. Там, где за первой очередью строительства следует вторая и третья, в обязанности охраны входит неусыпный контроль за количеством ввозимых и вывозимых материалов,

несет ответственность за сохранность общественной собственности, предотвратить кражи не всегда удается. Либо в силу хитрости самих преступников, либо в силу просчетов и «легкой» безответственности охранников.

Впрочем, стоит ли и дальше продолжать «кормить» такую охрану, решать самим жителям поселка. В случаях единогласного недовольства они могут обратиться в ТСЖ, которое вправе расторгнуть договор с ЧОПОМ. «Бывало, когда охранников наказывали за то, что они пускали в поселок посторонних людей, — приводит пример Петр Васютин. — Нередко жильцы выражают недовольство уровнем

Самые инициативные гастарбайтеры в свободное от основной работы время успешно крали строительные материалы: их по бросовой цене охотно скупало население близлежащих сел и деревень

а также за гастарбайтерами, чтобы те занимались своими непосредственными обязанностями, а не преступными ночными промыслами.

«Случаи воровства на территории поселков не исключены, — с сожалением уточняет Антон Русаков. — Получается, что воруют жители у себя самих, так как декоративные кусты, деревья, цветники и те же стройматериалы являются их общей собственностью. И хотя человек с резиновой дубинкой

культуры сотрудников. Ведь важно не просто отказать человеку в доступе на территорию поселка, но и сделать это в правильной форме. Кому понравится, когда хамят или поливают бранью?» Ведь охранник — это тоже в своем роде лицо поселка, он первым встречает и последним провожает жителей и их гостей, поэтому именно охрана свидетельствует об уровне и благополучности конкретного коттеджного поселка. ■

Автор: Альберт АКОПЯН



БЕЗ НАРЯДА В ПОСЕЛКИ БЕЗ ПОДРЯДА

Нереально привлекательные условия продаж некоторых коттеджных поселков вызывают восхищение. Это, конечно, **не классические пирамиды**. Это более сложно организованные конструкции, которым больше подходит слово **«крючок»**. Причем таких крючков несколько, а попасться на них или нет — выбирает каждый сам.

Таунхаус менее чем за миллион рублей менее чем в 45 км от МКАД. Подобное предложение так же похоже на сказку, как и реализация программы «Жилище» к 2025 году. Надо сказать, программу «Жилище» вкуче с модернизацией и нанотехнологиями девелоперы тоже упоминают, но мы на эти частности

отвлекаться не будем. Нас интересует земля, поскольку главная проблема загородного дома — проблема земли, ее статуса и цены.

На данный момент ситуация такова, что в подавляющем большинстве случаев свободная земля — земля сельхозназначения. На ней вы можете построить хоть версаль. Но не сможете в этом

версале прописаться, а в случае его изъятия под государственные нужды, получите за него компенсацию по цене теплицы.

Понятно, что участок под ИЖС стоит раз в 8–10 дороже, чем участок сельхозназначения тех же размеров. Ведь земля под ИЖС продается в мелкую розницу (например четыре сотки под таунхаус),

а земли сельхозназначения скупаются крупным оптом в десятки и сотни гектаров. Конечно, такой невероятной маржи не бывает: приходится делиться. Система насквозь коррупционна.

Казалось бы, выход есть: просто снять эти ярлыки — «земля сельхозназначения», «земля под ИЖС» — и коррупции конец. Такого рода предложения звучат уже лет десять, но есть и веский аргумент против. С садовым товариществом все ясно: приехал, окучил картошку и уехал, но жилье — это серьезно. Конституционную обязанность властей обеспечить гражданам достойные условия жизни никто не отменял.

Да, коррупционная жила исчезнет, но кто и из каких источников будет обеспечивать новые стихийно возникающие поселки инженерной и социальной инфраструктурой — дорогами, школами, больницами? Даже если предположить, что житель коттеджного поселка бизнес-класса поведет детей в ближайшую деревенскую школу, а затем займет очередь к дантисту в местной амбулатории.

Лукавство аргумента о бедной и несчастной муниципальной инфраструктуре видно невооруженным глазом. Проблема решается реформой налогообложения — нужно изменить распределение налога таким образом, чтобы большая часть налога на недвижимость оставалась бы в местном бюджете, а не уходила в федеральный. Сделать так, чтобы местные власти были счастливы обеспечить новых жильцов этими пресловутыми школами-больницами. Разумеется, придется серьезно расширить и полномочия местных органов власти в бюджетной сфере.

Пойти на такие революционные меры власти никак не могли. А потому вместо всех этих «сложностей» с попытками заинтересовать региональные и местные органы в развитии малоэтажного строительства приняли «простое» решение, фактически запрещающее ИЖС вне населенных пунктов. Минрегионразвития подготовил законопроект, резко осложняющий перевод земель сельхозназначения в ИЖС. Новый закон требует от девелоперов при переводе земли в «жилую» категорию заняться комплексным развитием территории, обеспечить ее всеми видами инфраструктуры — в полном смысле слова создать населенный

пункт. По мысли законодателей, это должно выбить почву из-под ног мелких спекулянтов.

Естественно, выбьет. Поскольку теперь основную часть упомянутой 8–10-кратной маржи между стоимостью земли сельхозназначения и стоимостью земли под ИЖС будут полу-

бы разрешить ему возводить поселок. Старая добрая практика российских городов, которая раньше обходила стороной сферу строительства на землях сельхозназначения. Такая ложка — и мимо рта. Обидно.

Предполагается, что закон будет принят и подписан президентом уже

Участок под ИЖС стоит раз в 8–10 дороже, чем участок сельхозназначения тех же размеров. Ведь земля под ИЖС продается в мелкую розницу, а земли сельхозназначения скупаются крупным оптом

чать чиновники, дающие разрешения. В смысле — государевым оком определяющие, достаточно ли комплексно девелопер окучил их территорию, что-

в январе 2011-го и вступит в силу после четырехлетнего переходного периода — в январе 2015 года. Разрешение на строительство придется полу-





чать и индивидуальному покупателю участка без подряда для возведения дома. Каким образом отдельно взятый гражданин будет «комплексно развивать территорию», не совсем понятно. Но только на первый взгляд.

Вот здесь и вернемся к нашим поселкам. Дело в том, что когда вы покупаете участок без подряда, вы покупа-

ете его у субъекта — он никто и зовут его никак. Он не несет перед вами никакой ответственности. Согласно документам, вы самостоятельно приобретаете маленький кусочек земли сельхозназначения. То есть оказываетесь на крючке у банального посредника, который может помочь вам в даль-

нейшем с переводом земли в ИЖС и с подводом коммуникаций. Но может и не помочь.
Очевидно, поможет. И не менее очевидно, что «помощь» потребует дополнительных вложений с вашей стороны. И каждый раз отказ от помощи будет означать потерю всего, что вы уже оплатили ранее. Поскольку

Еще красочнее картина в некоторых коттеджных поселках с подрядом. С единым архитектурным стилем какой-нибудь европейской страны, с великолепной (обещанной) социальной инфраструктурой и с такими перспективами инновационного трудоустройства молодых семей, что Сколково нервно курит в сторонке.

Причем вас не обманывают! Владелец проекта прямо говорит в эфире информационно-рекламной радиопередачи: «Если бы мы строились на земле, где нужно разрешение на строительство и жесткий административный ресурс, то стоимость была бы на 50% выше». Разрешения нет и, о ужас, жесткого административного ресурса тоже нет. Зато есть реклама таунхауса менее чем за миллион рублей. В офисе продаж выясняется, что менее миллиона — это без коммуникаций, которые где-то «по границе». С коммуникациями — почти полтора. Что, согласитесь, если и не сказка, то все еще фэнтези.

Есть реклама **таунхауса менее чем за миллион рублей**. В офисе продаж выясняется, что менее миллиона — это **без коммуникаций**, которые где-то «по границе». С коммуникациями — **почти полтора**

свою основную маржу оптовый покупатель этих гектаров уже получил. Конечно, любые изменения условий сотрудничества со стороны властных структур и компаний-монополистов, обеспечивающих коммуникации, также будут автоматически перекадываться на ваши плечи.

СПРАВКА



Антон ЩЕТВИН,
руководитель проектов «Велес Капитал Девелопмент»

Развитие земельного рынка является очень перспективным и инвестиционно привлекательным направлением деятельности, которое при правильном подходе и разумном отношении может способствовать созданию устойчивой базы для дальнейшего роста и развития бизнеса. С конца 90-х годов наша компания, как и многие другие, занялась освоением нового для себя рынка – покупкой земельных активов, подготовкой крупных инвестиционных проектов, связанных с освоением территорий в Подмоскowie и прилегающих областях, а также организацией работ, направленных на создание инфраструктурных объектов в этих регионах. Все эти работы в комплексе позволили не только значительно повысить стоимость приобретенной земли, но и создать

условия для перспективного развития этих районов в целом. Живой интерес игроков рынка недвижимости к земельным активам объясняется высокой ликвидностью последних. За прошедшие несколько десятков лет, несмотря на неоднократно случавшиеся экономические катаклизмы, кризисы и дефолты, спрос на земельные участки оставался стабильно высоким как со стороны частных инвесторов, так и со стороны различных коммерческих структур.

Частные инвесторы разделяют сложившееся устойчивое мнение о том, что вложение средств в землю – весьма правильное инвестиционное решение. Рынок земли находится в той или иной стадии роста, и даже при снижении активности продуманное и взвешенное вложение свободных средств в земельные участки – практически безрисковый способ их сохранить.

При всей перспективности и доходности земельных активов девелоперы и частные инвесторы сталкиваются с ограничениями на использование купленных земель. Например, на сельскохозяйственных землях нельзя возводить капитальные строения. Девелоперы приобретают землю для реализации инвестиционно-строительных проектов, а частные лица – для строительства индивидуальных жилых домов. Только перевод земли в категорию «земли поселений» под ИЖС (индивидуальное жилищное строительство) является гарантией беспрепятственной реализации намеченных собственниками планов. При этом процедура изменения категории земли полностью нахо-

дится в зоне контроля областного правительства, требует сбора внушительного списка документов и является трудоемким и долгосрочным процессом с негарантированным результатом и большими издержками.

Еще более сложная ситуация складывается у лэнд-девелоперов, приобретающих землю с целью долгосрочных инвестиций. Они сталкиваются сегодня с другой проблемой: держать землю в собственности, не развивая и не реализуя ее, незаконно. В последнее время государство устойчиво и планомерно проводит политику, направленную на ограничение бездумного распоряжения землями сельскохозяйственного назначения, вводит ограничения по сделкам с такими землями, упрощает процедуры изъятия сельскохозяйственных земель в случае их неиспользования по прямому назначению. Кроме того, планируется дополнить законодательство прямым запретом на изменение разрешенного использования с сельскохозяйственного на какое-либо иное.

Что же касается изменения категории земель, то, скорее всего, можно ожидать усложнения этой схемы и создания дополнительных условий, при которых данная процедура может применяться только в случае крайней необходимости. При этом главное, как мне кажется, не перегнуть палку и не создать искусственных ограничений для логичного развития населенных пунктов за счет прилегающих земель, что способно существенно ограничить возможности нового жилого строительства. ■

Организатор

URBANUS
.RU КВ.АРТИРНЫЕ
МЕТРЫ

При поддержке Правительства Москвы



ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ
ЖИЛОЙ ГОРОДСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
URBAN AWARDS

**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



Партнер деловой программы



Спонсор номинации «Лучший ЖК элит-класса»



Спонсор номинации «Лучший ЖК Подмоскowie»



Партнер по страхованию



Официальное информационное агентство



Итак, первым договором и первым траншем вам предлагается заплатить полмиллиона за право собственности на четыре сотки земли сельхозназначения. А вторым договором и траншем — еще полмиллиона за дом, который вам построят в течение месяца на одной из этих соток. Возникает вопрос: а зачем девелоперу отдавать на строительство дома часть маржи, уже полученной за счет продажи вам земли? Зачем ему еще на что-то тратиться? Понятно же, что построить таунхаус (более 100 м²) за полмиллиона — не-воз-мож-но! Вы уже на крючке. Ваши четыре сотки сельхозназначения за полмиллиона — ничто без дальнейших трат.

Но ведь построят! То есть либо построят то, в чем жить нельзя, либо по-

строят. И на просьбу показать подробный проект здания и смету, вам ответят, что обязательно покажут. Сразу, как только их кто-то вернет. Но ведь есть изображения планировок на сайте, не так ли?

Некоторую ясность вносит информация к проектам: «фундамент — сборный ж/б», «наружные стены — газобетон», «наружная отделка — штукатурка, окраска». Тип фундамента позволяет подогнать под него конструкцию любой цены и качества. Газобетонные блоки имеют неплохую теплоизоляцию, но только если их в свою очередь хорошо изолируют от влаги. На вопросы, предусмотрена ли альтернативная влагоизоляция помимо «штукатурки, окраски» и сколько она будет стоить, консультанты ответить не смог-

Но самое интересное — следующий этап: третий договор и третий транш (полмиллиона, как было сказано выше) — по коммуникациям. Вам объясняют, что его нужно совместить... с первым этапом (договором, траншем). И тогда работа просто закипит, потому что этот договор «прогарантирован» всем, чем только возможно.

Правда, найти договор тоже не смогли. Но в конце концов воспроизвели по памяти. Если договор не будет выполнен компанией, деньги вам вернут в течение двух месяцев. Как вы думаете, это спасет вас — хозяина газобетонной «коробки» в чистом поле? Зато признание владельца проекта в отсутствии «жесткого административного ресурса» наполняется зловещим смыслом. Человек честно признается: не выбью для вас коммуникации — верну деньги и умою руки. А с другой стороны, где не так?

Но это еще не все! Деньги вернут через два месяца не после их внесения, а через два месяца после того, как деньги на коммуникации внесут 80% покупателей! Вот это уже не просто крючок, а настоящий крюк. Несколько напоминающий и пирамиду: хочешь получить свой дом быстрее — приведи друга. На вопрос, 80% покупателей домов — на одной улице или во всем поселке, менеджер, подумав (совсем недолго), ответил: «Кластера».

Состав коммуникаций тоже оставил вопросы. Удалось выяснить, что это вода (разумеется, холодная), котел (за дополнительную плату), электричество (5 кВт), газ (сжиженный). Вопрос отопления повис в воздухе. Не нужно быть продвинутым ботаником, чтобы только по растениям и характерному ландшафту на фотографиях местности с официального сайта определить, что часть территории будущего поселка подвержена заболачиванию. О противоливневой канализации консультанты рассказать не сумели. Вопрос о «штукатурке, окраске» газобетона был проигнорирован.

И вообще от вас устали. И все прозрачнее намекают, что сначала хорошо бы заключить первый договор, а потом уже будет легче (конечно, это в моих интересах) определяться и «искать оптимальные варианты по частным вопросам». Сначала зацепишься за первый крючок, а потом, стало быть, останутся только «частности». ■

Любые изменения условий сотрудничества со стороны властных структур и компаний-монополистов, обеспечивающих коммуникации, также будут автоматически перекладываться на ваши плечи

строят за другие деньги. На вопрос, а можно ли одновременно заключить оба договора, в отделе продаж компании ответили, что это даже приветствуется. Правда, в этом случае вы захотите посмотреть, что именно вам постро-

ли. Удивительно, но открытым остался и вопрос изоляции (в тепле и сухости) автомобилей. Предположение было высказано только «в принципе»: одна из ваших трех соток — перед домом. И это тоже крючки.





COTTAGE SUMMIT 2010: ВСТРЕЧА ЛИДЕРОВ РЫНКА

Государственно-частное партнерство в малоэтажном строительстве, ипотека на коттеджном рынке и качество загородной недвижимости — такие основные темы обсуждались на Cottage summit 2010, который прошел в Москве в гостинице The Ritz-Carlton и собрал ведущих игроков отрасли.

За круглым столом встретились более 120 топ-менеджеров крупнейших девелоперских и банковских структур, инвесторы, риэлторы и чиновники. Организатором мероприятия выступил портал cottage.ru при поддержке Фонда РЖС.

»» ЛУЧШАЯ ПОМОЩЬ – НЕ МЕШАТЬ

Наибольшее количество споров вызвала тема партнерства государственных и частных структур на загородном рынке. Ничего удивительного в этом нет: государство уже не первый год обещает помогать девелоперам, но дальше разговоров, как правило, дело не движется. Выяснилось, что о массовой помощи речь пока не идет, но всюю обсуждается специальная программа развития малоэтажного строительства. О ней рассказал **вице-президент Национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства Сергей Милошкин**: «Малоэтажное жилье должно стать основой строительства в ближайшие годы. К 2020 году государство будет требовать, чтобы «малоэтажки» было введено 60 % из тех 140 млн м², которые к тому времени планируется сдавать в эксплуатацию ежегодно. И без взаимодействия государства и бизнеса это будет невозможно сделать».

Подтверждением этого тезиса стало и выступление **генерального директора компании PulExpress Андрея Бочкова**. По его словам, уже сегодня можно обсуждать с главами муниципальных образований планирование территорий с учетом интересов загородных застройщиков. Но проблемы все равно есть, и большинство из них возникает при общении с естественными монополиями при подведении коммуникаций.

Разумеется, нельзя было обойти стороной в рамках Cottage summit 2010 вопрос финансирования строительства загородной недвижимости. Но разговор практически сразу переключился на кредитование частных лиц и перспективы развития

ипотеки на загородном рынке. По словам **вице-президента ФК «Уралсиб» Максима Данилова**, самая большая проблема заключается в отсутствии единых стандартов для этого сегмента недвижимости. «Если клиент «приносит» квартиру в многоэтажном доме в банк, любой эксперт оценит ее примерно одинаково — тут понятны все риски. По земельному участку, даже несмотря на то, что он более ликвиден, появляется гораздо больше факторов риска», — уточняет он.

В свою очередь **советник вице-президента ВТБ Михаил Мельников** рассказал, что ипотеку на загородном рынке оформить сегодня можно, но продукт это не массовый — все решается в индивидуальном порядке, при этом решение банка зависит от возраста заемщика и легальности его доходов. По мнению эксперта, активизация ипотеки на коттеджном рынке произойдет к середине следующего года.

»» КАЧЕСТВО ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

В завершение круглого стола была поднята еще одна животрепещущая тема — качество строительства на загородном рынке. По мнению **руководителя компании Good Wood Александра Дубовенко**, одним из главных итогов кризиса стало то, качество строительства загородного жилья теперь является одним из ключевых параметров для покупателей. «Покупатель стал интересоваться не только репутацией девелопера, но и репутацией строительной компании, кто конкретно будет возводить тот или иной дом, кто даст на него гарантию», — комментирует он.

В то же время **заместитель председателя партнерства Ассоциации деревянного домостроения, директор по развитию компании Velux Олег Панитков** выразил сомнение, что строящееся сегодня загородное жилье соответствует современным понятиям о качестве. «Необходимо создать классификационный стандарт, который мог бы определять качество домов», — считает О. Панитков.

Завершился Cottage summit 2010 неформальным общением участников круглого стола: после окончания деловой части гостей ждали фуршет и дегустация изысканных французских вин, предоставленных компанией Simple. ■

Спортивный интерес ДМИТРОВКИ



Дмитровское шоссе – трасса А-104 Москва-Дубна – берет начало от Садового кольца и уходит на север. Когда-то это был торговый путь, связывавший Московское княжество с северными землями. Теперь Дмитровка – **самое развитое направление** с точки зрения спортивно-развлекательной инфраструктуры. Летом сюда привлекает «**большая вода**» – каскад водохранилищ от Клязьминского до Икшинского, зимой – **горнолыжные комплексы**.



Авторы: Михаил МОРОЗОВ, Элина ПЛАХТИНА



Дмитровку (кстати, именно так и называлась трасса на заре своего развития) сегодня без преувеличения можно назвать одной из самых уникальных трасс. Здесь удивительным образом сочетаются природные красоты, старинные архитектурные памятники и новомодные спортивные клубы. Место паломничества мечтательных романтиков и любителей экстрима.

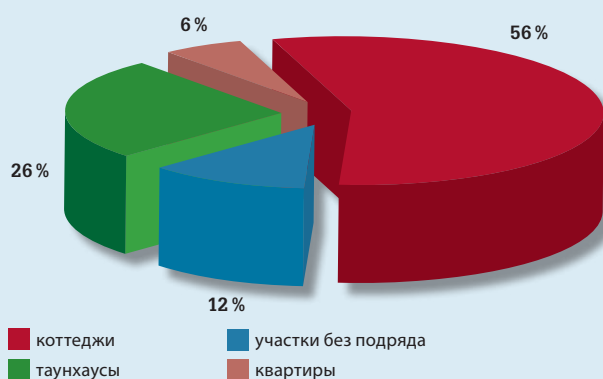
Нужно отдать должное матушке-природе — она не обидела Дмитровское направление. Многочисленные реки и водохранилища вкупе с холмистым рельефом Клинско-Дмитровской гряды и обилием лесов делают Дмитровку не только одним из самых красивых, но и экологически чистых направлений. Неудивительно, что места эти славились как популярное дачное на-

правление с незапамятных времен. И сейчас вдоль Дмитровского шоссе расположено множество памятников историко-культурного наследия, среди которых старинные усадьбы Архангельское-Тюриково, Заболотье, Виноградово, Марфино, Николо-Прозорово, Рождествено-Суворово и другие, в разное время бывшие летними резиденциями знатных москов-

СТОИМОСТЬ ПРОДАЖИ И АРЕНДЫ КВАРТИР В ГОРОДАХ ДМИТРОВСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

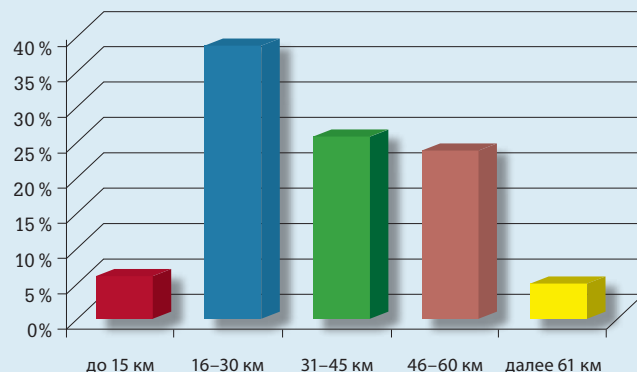
| Населенный пункт | Расстояние от МКАД, км | Вторичный рынок, средняя цена м ² , тыс. руб. | Новостройки, средняя цена м ² , тыс. руб. | Аренда 1-комн. кв., тыс. руб./мес. | 1-комн. кв. на втор. рынке, млн руб. | 2-комн. кв. на втор. рынке, млн руб. | 3-комн. кв. на втор. рынке, млн руб. | 1-комн. кв. в новостройках, млн руб. | 2-комн. кв. в новостройках, млн руб. | 3-комн. кв. в новостройках, млн руб. | Число адресов новостроек в продаже |
|------------------------|------------------------|--|--|------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|
| пос. СЕВЕРНЫЙ (Москва) | 0...3 | 112 | 89 | 21 | 4,6 | 6,6 | 7,9 | — | 8,6 | 13 | 1 |
| пос. ВЕШКИ | 1,5 | 94 | — | — | 3,1 | 7,2 | 10,5 | — | — | — | — |
| г. ДОЛГОПРУДНЫЙ | 2...10 | 82 | 68 | 19 | 3,6 | 5 | 6,2 | 3 | 4,6 | 5,9 | 8 |
| пос. ПОВЕДНИКИ | 10 | 83 | 71 | 20 | 3,3 | 4,4 | 5,7 | 6 | 7,6 | 9,9 | 2 |
| г. ЛОБНЯ | 14...19 | 63 | 59 | 17 | 2,7 | 3,9 | 5 | 2,2 | 3,4 | 4,7 | 7 |
| пос. НЕКРАСОВСКИЙ | 21 | 57 | — | 15 | 2,5 | 2,6 | 3,2 | — | — | — | 0 |
| с. ОЗЕРЕЦКОЕ | 23 | 63,5 | 52,3 | — | 1,8 | — | — | — | 4,4 | 5,8 | 2 |
| пос. ЕРМОЛИНО | 28 | 53,3 | 41 | — | 1,8 | 2,5 | 3,2 | 1,5 | 2,4 | — | 1 |
| пос. ИКША | 32 | 58 | — | 15 | 2,2 | 2,8 | 4 | — | — | — | 0 |
| пос. ПОДОСИНКИ | 38 | 53 | — | 13 | 2,8 | 2,9 | 4,3 | — | — | — | 0 |
| пос. ДЕДЕНЕВО | 39...41 | 54 | 39,6 | 14 | 2 | 2,7 | 3,5 | 1,7 | 2,6 | — | 1 |
| г. ЯХРОМА | 45...50 | 50 | 41 | 14 | 1,9 | 2,3 | 2,9 | 1,7 | 2,4 | — | 2 |
| г. ДМИТРОВ | 53...59 | 54 | 43 | 14 | 2,2 | 2,7 | 3,7 | 2 | 2,9 | 3,8 | 17 |
| пос. НОВОСИНЬКОВО | 65 | 44 | 45 | — | 1,6 | 2 | 2,8 | — | 2,8 | — | 1 |
| пос. ЗАПРУДНЯ | 80 | 39 | — | 8 | 1,3 | 1,9 | 2,6 | — | — | — | 0 |
| пос. ВЕРБИЛКИ | 80...83 | 43 | 29,3 | 10 | 1,5 | 2,3 | 2,8 | 1,4 | 1,9 | 2,8 | 2 |
| г. ТАЛДОМ | 100...102 | 33 | 32 | 10 | 1 | 1,5 | 2,1 | 1,5 | 2 | 2,4 | 3 |
| г. ДУБНА | 100...113 | 51 | 43 | 10 | 1,8 | 2,7 | 3,7 | 1,9 | 2,9 | 3,7 | 13 |

Сегментация по объектам, выставленным на продажу по Дмитровскому направлению



По данным инвестиционного фонда 11 Invest

Распределение загородных проектов Дмитровского направления по удаленности от МКАД



По данным инвестиционного фонда 11 Invest

ских семей — таких, как Пушкины, Вяземские, Долгоруковы, Годуновы, Куракины, Пронские.

» СПОРТИВНОЕ ОРИЕНТИРОВАНИЕ НА МЕСТНОСТИ

Природными факторами обусловлено и активное развитие здесь современных спортивно-досуговых центров. Среди наиболее популярных можно выделить яхт-клубы «Буревестник», «Спартак», «Водник», «Аврора», «Адмирал», горнолыжные комплексы «Волен», «Сорочаны», «Степаново», «Яхрома», клуб Леонида Тягачева (в котором любит на досуге покататься премьер-министр Владимир Путин), конноспортивные клубы «Алмаз», «Нагорное», спортивно-развлекательный комплекс «Парк Экстрим», стрелковый комплекс «Лисья нора», гольф-клуб «Пестово».

«В основном спортивные комплексы сконцентрированы в 40–45-километровой зоне от Москвы, что обуславливает концентрацию поселков верхних ценовых сегментов именно на этом отрезке направления», — поясняет исполнительный директор компании «Терра-Недвижимость» Людмила Ежова.

«В отличие от многих других трасс, где ценится близость к столице, наибольшим спросом на Дмитровском направлении пользуются домовладения в пределах 16–40 км от МКАД», — дополняет коллегу коммерческий директор компании 11 Invest Самир Джафаров.

Стоит отметить, что это исторически сложившаяся особенность, но кризис несколько изменил вектор развития, а именно: как и на других направлениях, он погнался и девелоперов, и покупателей подальше от Москвы.

«Активный интерес к зоне дальнего Подмосковья девелоперы стали проявлять перед самым кризисом. Во времена финансовой нестабильности эта тенденция только укрепилась, — рассказывает генеральный директор компании «Эстейт Инвестментс» Андрей Игнатов. — Однако девелоперы столкнулись с другой проблемой — сложности с получением земель. Во многом это связано с элементарным дефицитом земель под застройку в экозоне канала имени Москвы и Московского моря. Поэтому предложение поселков высокого качества тут по-прежнему весьма ограничено».

Раз уж упомянули злосчастный кризис, сразу добавим, что не обошел он и Дмитровку. По словам управляющего директора департамента жилой недвижимости компании Blackwood Тимура Сайфутдинова, с осени 2008 года на рынок по этому

направлению вышло менее десяти поселков, причем все — в экономсегменте с участками без подряда.

» ЗДОРОВЫЙ ЭКОНОМ

Сегодня ситуация начала выравниваться, Дмитровка — оживать и приращивать новыми поселками. Всего, по данным 11 Invest, на настоящий момент по Дмитровскому направлению насчитывается около 60 поселков на первичной стадии реализации, что составляет около 14% общего объема предложения рынка.

«При этом большая часть поселков — коттеджи (56% общего объема предложения). На данном направлении представлено и достаточно большое количество участков без подряда на строительство (около 26%)», — поясняет Самир Джафаров (см. диаграмму).

Эксперты компании «ИНКОМ-Недвижимость» оперируют иными цифрами. По их данным, Дмитровка

ЭТО ЛЮБОПИТНО

Дмитров — один из двух городов Подмосковья (наряду с Наро-Фоминском), имеющих статус Города воинской славы.

Центральная аэрологическая обсерватория Федеральной службы России по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды организована в 1940 году в Долгопрудном. Именно ей москвичи обязаны солнечной погодой в праздники.

Многие москвичи помнят шутку середины 1990-х, когда студенты МФТИ наклеивали маленькими стикерами на схемы метрополитена в вагонах вымышленную станцию «Физтех», якобы строящуюся после станции «Алтуфьево». После этого некоторые производители карманных календариков даже нанесли ее на карты метро на своей продукции.

Нобелевские лауреаты 2010 года в области физики Константин Новоселов и Андрей Гейме являются выпускниками Московского физико-технического института, расположенного в Долгопрудном. Они стали первыми выпускниками физтеха, получившими эту награду. До этого лауреаты Нобелевской премии числились только преподавателями вуза: Петр Капица, Лев Ландау, Николай Семенов, Александр Прохоров, Андрей Сахаров и другие.

Близ Лобни находится несколько центров русских народных промыслов. Так, в селе Федоскино с 1798 года налажено производство федоскинской миниатюры, расписных лаковых изделий (шкатулки и др.), а в селе Жостово — производство расписных металлических подносов, известных с XIX века. ■

ЭТО ЛЮБОПИТНО

Город Яхрома получил свое название от одноименной реки. Существует две версии происхождения слова. Первая: в переводе с мерянского языка (мера — одно из финно-угорских племен, населявших эти места) «яхрома» означает «озерная река». Вторая гласит, что жена Юрия Долгорукого, переправляясь через реку Яхрому, оступилась, повернула ногу и закричала: «Я хрома». Большинство историков придерживаются первой версии.

Яхрома — первый город Подмосковья, освобожденный от немецко-фашистских войск (7 декабря 1941 года) в ходе контрнаступления Красной Армии под Москвой.

Вблизи поселка Икши протекает речка Икшанка, в русловых отложениях которой присутствуют частицы золота. Правда, месторождение не имеет практического значения.

Дмитров — четвертый по древности город Московского региона. Основал его в 1154 году Юрий Долгорукий и назвал в честь своего сына Всеволода Большое Гнездо (в крещении — Дмитрия).

Известный художник Виктор Васнецов, поселившись в 1902 году в имении Ваньково под Дмитровом, написал полотна «Битва Ивана-царевича с морским волком» и «Битва русских с половцами».

Самая крупная бронированная сухопутная боевая машина из когда-либо построенных (диаметр колес 9 м, ширина корпуса 12 м) — «Царь-танк» — был изготовлен во время Первой мировой войны в Дмитрове, на чугунолитейном заводе Галкина. По итогам испытаний конструкцию признали неудачной. В 1923 году «Царь-танк» был разобран на металлолом.

Легендарный хоккейный вратарь, трехкратный олимпийский чемпион, десятикратный чемпион мира, президент Федерации хоккея России Владислав Третьяк родился в 1952 году в селе Орудьево Дмитровского района.

Поселок Долгопрудный (преобразованный позднее в город) получил имя по железнодорожной платформе «Долгопрудная». Это название в свою очередь происходит от Долгих Прудов, расположенных в бывшей помещичьей усадьбе Виноградово, которой владели предки А. С. Пушкина. До 1938 года поселок Долгопрудный носил название Дирижаблестрой. Он был основан в 1931 году на базе центра по строительству дирижаблей и Московского дирижаблепорта. В 1930-е годы в течение пяти лет на комбинате работал выдающийся дирижаблестроитель Умберто Нобиле. В 1938 году строительство дирижаблей было приостановлено, а поселок сменил название. ■

по объему предложения находится на третьем месте: как и Ярославское шоссе, она занимает 8% рынка. По объему продаж оно также на третьем месте, но уже опережая Ярославку, — 11%. Во всех 35 поселках, находящихся в базе компании, продаются либо участки с подрядом, либо дома, 20 из них предлагают участки без подряда, один — квартиры в таунхаусах.

Большая часть поселков на Дмитровском шоссе, по оценкам **руководителя аналитического центра корпорации «ИНКОМ» Дмитрия Таганова**, относится к сегменту экономкласса и имеет предложения в ценовом диапазоне до 10 млн руб.

Самое дешевое предложение на данном направлении, по словам эксперта, можно найти в поселке «Водопад», расположенном на 53-м км, в котором предлагаются участки без подряда. Минимальная стоимость — 500 тыс. руб. за шесть соток. А самое дорогое — в поселке «Пестово» на 22-м км: трехэтажный дом площадью 979 м² с участком 35,9 соток стоимостью 55,7 млн руб.

Что касается средних показателей, то, по оценкам Самира Джафарова,

мянуть ее самый главный минус, омрачающий всю картину, — дорогу, причем плохую. При упоминании Дмитровского шоссе у опытных автолюбителей непременно возникает ассоциация с пробками. Дмитровка действительно часто стоит, особенно ее столичная часть и особенно в пятницу вечером и понедельник утром. Но власти клятвенно обещают в скором времени решить эту проблему, построив дублер Дмитровского шоссе на участке от улицы Череповецкой до улицы 800-летия Москвы. Кроме того, дорожники намерены возвести несколько развязок и расширить дорогу в нескольких наиболее загруженных местах.

Но даже в этом случае, считают эксперты, Дмитровке вряд ли светит стать второй Новой Ригой. «Качество покрытия шоссе хорошее, но разогнаться не дадут светофоры многочисленных населенных пунктов, а в районе Яхромы — еще и крутые повороты», — объясняет Дмитрий Таганов.

Но и справедливости ради надо отметить, что многочисленные населенные пункты (Долгопрудный, Лобня, Икша, Яхрома, Дубна) создают

Власти клятвенно обещают решить транспортную проблему, построив дублер Дмитровского шоссе и несколько развязок, а также расширив дорогу в наиболее загруженных местах

среднерыночная цена домовладения по Дмитровскому направлению в экономклассе составляет \$1400 за м², в сегменте бизнес-класса — \$2350 за м², в элитном — \$3700 за м².

Свою «среднюю температуру по больнице» выводит и Тимур Сайфутдинов. Согласно его подсчетам, на сегодняшний день средняя стоимость м² в пределах 15 км от МКАД по Дмитровскому направлению составляет \$2900 за м², в диапазоне от 15 до 30 км — \$2400 за м².

Ввиду вышеупомянутых факторов привлекательности и дальнейшего развития направления цены на Дмитровке, по общему прогнозу экспертов, в будущем будут только расти.

» ПРИОБРЕТЕННЫЙ ДЕФЕКТ

Ода Дмитровке и всем ее достоинствам спета, однако нельзя не упо-

не только трудности для автолюбителей (в виде светофоров), но и обеспечивают и положительные факторы: хорошее освещение (вплоть до самого Дмитрова) и наличие большого числа объектов инфраструктуры (магазины, рестораны, больницы, школы и детские сады).

В целом Дмитровке, которая и сегодня неплохо себя чувствует, эксперты предрекают хорошее будущее. «Это направление уникально с точки зрения природных характеристик: выход к пяти водохранилищам и возможности для горнолыжного спорта — так или иначе оно будет оставаться достаточно популярным и востребованным. С улучшением транспортной ситуации его позиции будут только укрепляться за счет наличия проектов с гольф- и яхт-клубами очень высокого уровня, а также высокоразвитой

«зимней» инфраструктурой», — считает Тимур Сайфудинов.

» ШУМ ЛЕСА ПРОТИВ РОСТА ЦЕН

Примечательно, что одной из главных причин покупки новостроек по Дмитровскому направлению, по данным риэлторских агентств, является как раз... удобная транспортная доступность! Да-да, приобретатели квартир в Долгопрудном и Лобне (это, пожалуй, два главных города, если не считать удаленный от столицы Дмитров, в которых есть достаточный объем предложения квартир на первичном рынке) основывают свой выбор в том числе и на возможности быстро и комфортно добраться до столицы. Правда, не на личном, а на общественном транспорте, причем главным образом имеют в виду железнодорожное сообщение. Впрочем, стоит уточнить, что фактор транспортной доступности стоит у покупателей все же на втором месте.

На первом — однозначно адекватные и доступные цены на новостройки. Три-четыре года назад Лобня считалась самым недооцененным городом Подмосковья, предоставляя покупателям возможность по минимальной цене приобрести новостройку в подмосковном городе, максимально приближенном к Москве, с удобным транспортным сообщением и хорошо развитой инфраструктурой, часть элементов которой даже пересекается со столичной, точнее, «околокадамовской». За прошедшее с тех пор время цены в Лобне если и снизились, то совсем незначительно — буквально на 5–7%. А инфраструктура похорошела и расширилась, «большая вода»



никуда не ушла и по-прежнему находится рядышком.

Негатива местным новостройкам добавляет только уже порядком затянувшаяся история с прокладкой новой трассы через Химкинский лес — с определением места ее будущего прохождения. Сегодня история ждет продолжения: во многом решение этой проблемы будет зависеть от позиции нового мэра, но, скорее всего, на пару-тройку лет ее отло-

жат в долгий ящик, чтобы успокоить общественное мнение и не мешать созданию положительного имиджа нового градоначальника. Шумиха стихнет, что позволит инвесторам рассчитывать на неплохой рост цен по Дмитровскому направлению в следующем году — на уровне 10–15%. Ведь многие специалисты в сфере недвижимости по-прежнему считают эти новостройки самыми недооцененными на рынке Подмосковья. ■

ЗОЛОТАЯ КОЛЛЕКЦИЯ

«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.

ТИШКОВО
ПАРК

www.tishkovopark.ru 744-88-33



«РУСЬ»

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

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

+7 (910) 490-06-25



НОВОСТРОЙКИ ДМИТРОВСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

| Адрес, название ЖК | Тип дома* | Этажность | Срок ввода | Типы кв-р (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. ДМИТРОВ | | | | | | | | |
| Белоброва Архитектора ул., 3, 7, 9, 11 (мкр. 5 «Северный», к. 16, 17, 18, 20) | М-К | 17-18 | Сданы | 1, 2, 3 | 45-99 | 2,35 | 4,1 | 44 |
| Большевицкая ул., 14 | М-К | 12-13 | Сдан | 1, 2, 3, 4 | 50-108 | 3,1 | 6,48 | 60,5 |
| Внуковский (РТС) мкр., к. 3 | К | 3-4-5 | IV кв. 2010 г. | 1, 2 | 39-60 | 1,486 | 2,294 | 38 |
| Внуковский (РТС) мкр., к. 4, 5 | К | 4-5 | II, IV кв. 2011 г. | 1, 2 | 38-66 | 1,386 | 2,648 | 39 |
| Комсомольская 2-я ул., 1 | М-К | 5+мансарда | Сдан | 2, 3, 5, 6 | 76-132 | 3,8 | 5,5 | 45 |
| Космонавтов ул., кв. Березовец, вл. 1 | М-К | 13-14 | Сдан | 2, 3, 4 | 67-95 | 2,856 | 4,038 | 42,8 |
| Космонавтов ул., кв. Березовец, к. 2 | М-К | 17 | IV кв. 2010 г. | 1, 2, 3 | 44-95 | 1,917 | 3,897 | 43 |
| Космонавтов ул., кв. Березовец, к. 4 | П-К | 17 | IV кв. 2011 г. | 1, 2, 3 | 46-84 | 1,752 | 3,192 | 38 |
| Махалина мкр., к. 13 | П | 17 | IV кв. 2010 г. | 1, 2, 3 | 42-97 | 1,69 | 3,52 | 39 |
| Махалина мкр., к. 8 | К | 12 | IV кв. 2011 г. | 1, 2, 3 | 42-107 | 1,776 | 4,065 | 40,5 |
| Махалина ул., к. 15 | П-К | 17 | 2012 г. | 1, 2, 3 | – | Скоро в продаже! | | |
| Махалина ул., к. 4 | М-К | 12 | III кв. 2011 г. | 2, 3 | 64-92 | 2,844 | 4,328 | 42,5 |
| Московская ул., вл. 1 | М-К | – | – | 1, 2, 3 | – | Скоро в продаже! | | |
| Оборонная ул. (Аверьянова мкр.) | М-К | 16 | IV кв. 2010 г. | 1, 2, 3, 4, 5 | 39-155 | 2,108 | 8,292 | 54 |
| Пионерская ул. | М-К | 11-13-15 | Сдан | 1, 2, 3, 4 | 42-135 | 2,73 | 7,695 | 60 |
| Подлипище ул., ЖК «Подлипище» | М-К | 8-9-10 | I кв. 2011 г. | 1, 2, 3, 4, 5 | 53-140 | 6,36 | 16,8 | 120 |
| Профессиональная ул. (мкр. 5 «Северный»), I очередь: к. 3, 7 | М-К | 12-13-14 | II кв. 2011 г. | 1, 2, 3 | 47-109 | 2,13 | 4,827 | 47 |
| Профессиональная ул. (мкр. 5 «Северный»), II-IV оч., к. 2, 4-6, 8, 10-11, 15 | М-К | 6-9-12-17-19 | 2012 г. | 1, 2, 3 | 47-109 | Скоро в продаже! | | |
| Чекистская ул., 6-8, ЖК «Славянский» | М | 10, 14 | IV кв. 2010 г. | 1, 2, 3 | 41-97 | 2 | 4,753 | 49 |
| Школьная ул./Кропоткинская ул., к. 1, ЖК «Центральный» | М-К | 17 | II кв. 2010 г. | 1, 2, 3 | 43-95 | 2,565 | 5,4 | 56,4 |
| ДМИТРОВСКИЙ район | | | | | | | | |
| Деденево пос., Заводская ул. | М-К | 9 | II кв. 2011 г. | 1, 2, 3, 5, 6, 7 | 44-65 | 1,663 | 2,593 | 39,5 |
| Ермолино пос. | М-К | 4-5 | IV кв. 2010 г. | 1, 2 | 40-62 | 1,503 | 2,418 | 41 |
| Курово с., ЖК «Бунгало Клуб Курово» | М-К | 3-5 | Сданы | 1, 2, 3, 6, 7 | 24-350 | 2,5 | 12,5 | 62 |
| Курово с., ЖК «Бунгало Клуб Курово», бунгало (таунхаусы) | Т | 1, 2 | Сданы | 3, 4, 5 | 80-133 | 5,99 | 10,5 | 72 |
| Новогришино дер. | М-К | 4-5 | III кв. 2011 г. | 1, 2 | 40-60 | 1,44 | 2,16 | 34,5 |
| Новосиньково пос., 3, 4 | К | 6 | Сданы | 2 | 60-63 | 2,731 | 2,813 | 45 |
| Озерецкое пос., ЖК «Заповедное озеро» | Т | 2-3+манс. | IV кв. 2010 г. | 2, 3, 4, 5 | 85-240 | 4,744 | 9,5 | 51 |
| Озерецкое пос., ЖК «Мечта» | М-К, Т | 1-4 | Сдан, 2011 г. | 2, 3, 4, 5 | 61-189 | 4,09 | 10,05 | 53,7 |
| Удино дер., 125, ЖК «Удино Парк» | М-К, Т | 3, 4, 5 | 2010 г., 2011 г. (3 оч.) | 1, 2, 3, 4, 5 | 39-205 | 1,55 | 7,7 | 40 |
| Ульянки с., ЖК «Аусбург» | М-К, Т | 2-3+манс. | 2011-2013 г.г. | 1, 2, 3, 4, 5 | 25-170 | 0,45 | 1,3 | 16 |
| г. ДОЛГОПРУДНЫЙ | | | | | | | | |
| Дирижабельная ул., 1 | М-К | 23 | IV кв. 2011 г. | 1, 2, 3 | 41-116 | 3,095 | 7,794 | 70,2 |
| Лихачевское ш., 1, к. 4 | М-К | 12-15-17-18-19 | Сдан | 1, 2, 3 | 47-124 | 3,361 | 8,459 | 70 |
| Лихачевское ш., вл. 20/3, мкр. 8 (Пацаева просп./Парковая ул.) | М-К | 19 | IV кв. 2010 г. | 2, 3 | 68-90 | 4,42 | 5,81 | 65 |
| Набережная ул., Лихачевское ш., к. 7, 8, 9, 10, ЖК «Набережный», II и III очереди, таунхаусы | Т | 3 | III кв. 2010 г., III кв. 2011 г. | 3, 4 | 112-148 | 6,16 | 9,324 | 59 |
| Парковая ул., 34, 36 (строит.адрес: Школьная 1-я ул., к. 1, 2) | П | 17 | Сдан | 3 | 83-95 | 6,5 | 7,6 | 80,4 |
| Хлебниково мкр., ЖК «Заречье», к. 1, 2 | М-К | 3 | IV кв. 2010 г., III кв. 2011 г. | 1, 2, 3 | 39-94 | 1,9 | 4,5 | 48 |
| Хлебниково мкр., ЖК «Клязьминский» (Госпитальная ул., 1, 10) | М-К | 17 | Сдан | 1, 2, 3 | 44-90 | 3,5 | 5 | 53 |
| Центральный мкр., к. 52-56 | П | – | – | 1, 2, 3 | – | Скоро в продаже! | | |
| Центральный мкр., пос. таунхаусов «Береговой» | Т | 2 | 2010 г. | 5 | 170-176 | 6,8 | 7,93 | 45 |

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

| Адрес, название ЖК | Тип дома* | Этажность | Срок ввода | Типы кв-р (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. ДУБНА | | | | | | | | |
| Вернова ул., 3а (строит. адрес: Энтузиастов ул., мкр. 1-2, к. 8) | М-К | 10 | Сдан | 1, 2, 3 | 34-87 | 2,25 | 3,75 | 46 |
| Вернова ул., вл. 3, мкр. 1-2 | М-К | 14 | IV кв. 2010 г. | 1, 2, 3 | 47-90 | 2,4 | 4,6 | 51 |
| Квартал 24, к. 9 (Боголюбова просп.) | М-К | 9-10 | IV кв. 2010 г. | 2, 3, 4 | 63-115 | 2,898 | 5,3 | 49 |
| Квартал 24, к. 19 (Понтекорво ул., около д. 2) | М-К | 11-14 | IV кв. 2012 г. | 1, 2, 3 | 38-148 | 1,623 | 6,267 | 42,4 |
| Мичурина ул., вл. 29-31 | К | 3 | 2012 г. | 3, 5 | 111-155 | 7,215 | 10,075 | 65 |
| Мкр. 5, к. 4, 5 (Вокзальная ул./Боголюбова просп.) | М-К | 9 | 2011 г. | 1, 2, 3 | 34-101 | 1,53 | 4,24 | 43,5 |
| Новая ул. | Т | 2 | 2013 г. | 1, 2, 3 | — | Скоро в продаже! | | |
| Понтекорво ул., 4, 6, 8, ЖК «Фрегат» | М-К | 18 | Сдан | 2, 3, 4 | 73-140 | 3.100 | 8.000 | 58,5 |
| Тверская ул., 10, 16 | М-К | 12 | 2013 г. | 1, 2, 3 | — | Скоро в продаже! | | |
| Тверская ул., 12 | М-К | 12 | IV кв. 2010 г. | 1, 2, 3 | 44-91 | 1,936 | 3,631 | 42 |
| Тверская ул., 14 | М-К | 12 | III кв. 2011 г. | 1, 2, 3 | 39-84 | 1,716 | 3,352 | 42 |
| Университетская ул., вл. 19, ЖК «Академический», II очередь: к. 5, 6, 7, 8 | М-К | 3, 5 | III, IV кв. 2011 г. | 1, 2, 4, 6 | 64-190 | Скоро в продаже! | | |
| Урицкого ул., квартал 16, к. 1, 2 | М-К | 5-7+манс. | 2012 г. | 2, 3, 4 | 65-128 | 3 | 5,248 | 43,5 |
| Школьная ул., 10, ЖК «Маленькая Бавария» | К | 3 | I кв. 2011 г. | 1, 2, 3 | 52-94 | 2,358 | 3,952 | 43,5 |
| Юркино ул., ЖК «Дубна Ривер Клуб» | К | 3 | I кв. 2011 г. | 1, 2, 3 | 45-100 | 1,89 | 4,2 | 42 |
| Юркино ул., ЖК «Дубна Ривер Клуб», таунхаусы | Т | 2 | I кв. 2011 г. | 5, 6 | 135-175 | 6,075 | 7,875 | 45 |
| г. ЛОБНЯ | | | | | | | | |
| Батарейная ул., 5 (мкр. 3) | М-К | 16 | IV кв. 2011 г. | 1, 2, 3 | 40-82 | 2,12 | 3,525 | 47 |
| Букино мкр., Борисова ул., 18, ЖК «Букино» | М-К | 17 | II кв. 2012 г. | 1, 2, 3 | 40-114 | 2,154 | 6,156 | 54 |
| Букино мкр., Борисова ул., 22, ЖК «Букино», . 1, 2 | М-К | 17 | Сдан | 1, 2 | 45-61 | 3,405 | 4,612 | 75 |
| Горки Киевские ул., вл. 4 (Нестериха ул./Букинское ш.), ЖК «Победа» | П | 12-18 | 2013-2014 г.г. | 1, 2, 3 | 42-90 | Скоро в продаже! | | |
| Катюшки мкр., к. 7, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 17 | П | 14-17 | IV кв. 2010 г., II кв. 2011 г. | 1, 2, 3 | 35-87 | 2,034 | 3,985 | 50,5 |
| Свободный пр./Агапова Комиссара ул., 1, 5, 9, ЖК «Киево» | М-К | 13-15-17-19 | IV кв. 2011 г. – I кв. 2012 г. | 1, 2, 3 | 49-111 | 2,218 | 5,2 | 46 |
| Спортивная ул., 3, к. 1 (Красная Поляна мкр.) | М | 14 | IV кв. 2011 г. | 1, 2, 3 | 39-88 | 2,014 | 4,034 | 50 |
| Текстильная ул., 18, ЖК «Мещерихинские дворики» | М-К | 17-19-21 | Сдан | 2, 3 | 69-96 | 3,45 | 4,9 | 50 |
| МЫТИЩИНСКИЙ район | | | | | | | | |
| Алтуфьевское ш., Вешки пос., ЖК «Новые Вешки» | М-К | 4 | 2012-2013 г.г. | 1, 2, 3 | 42-150 | Скоро в продаже! | | |
| Поведники пос., ЖК «Дубрава» | ПГБ, К | 4-5 | Сданы, 2010 г. | 1, 2, 3, 4 | 59-150 | 6 | 9,8 | 96 |
| Поведники пос., ЖК «Дубрава», таунхаусы | ПГБ, К | 2+мансарда | Сданы | 5, 6, 7 | 260-393 | 13,8 | 18 | 49 |
| г. ТАЛДОМ | | | | | | | | |
| Ахтимнеево мкр., Дарвина ул., 75 | ПГБ | 3+мансарда | 2010 г. | 1, 2 | 46-64 | 1,521 | 2,112 | 33,4 |
| Шишунова ул., вл. 10 | ПГБ | 6 | 2011 г. | 1, 2 | 45-60 | Скоро в продаже! | | |
| Юбилейный мкр. | К | 5 | Сдан | 1, 2, 3 | 38-90 | 1,325 | 2,7 | 31 |
| ТАЛДОМСКИЙ район | | | | | | | | |
| Вербилки пос., 65-летия Победы мкр., Карла Маркса ул., к. 1 | М-К | 9 | II кв. 2011 г. | 1, 2, 3 | 50-93 | 1,514 | 2,686 | 29,5 |
| Вербилки пос., 65-летия Победы мкр., Карла Маркса ул., к. 2 | М-К | 9 | IV кв. 2011 г. | 1, 2, 3 | 44-110 | 1,344 | 2,932 | 29 |
| г. ЯХРОМА | | | | | | | | |
| Ленина ул., 6, стр. 1 | М-К | 4+мансарда | 2010 г. | 1, 2 | 39-60 | 1,761 | 2,7 | 46 |
| Парковая ул., стр. 8 | М-К | 10 | IV кв. 2010 г. | 1, 2, 3, 5 | 40-89 | 1,6 | 2,75 | 36 |

* Типы домов: К – кирпичный, М – монолитный, М-К – монолитно-кирпичный, П – панельный, ПГБ – пеноблочный, газосиликатный, П-К – панельно-кирпичный, Т – таунхаус

ВНИМАНИЕ!

В следующем номере читайте обзор коттеджных поселков Ленинградского и Пятницкого направлений

КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ ДМИТРОВСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

| Название | Расстояние от МКАД, км | Число строений/участков | Площадь строений, м ² | Площадь участков, сот. | Мин. цена, руб. | Объект продажи | Дополнительная информация |
|---|------------------------|-------------------------|----------------------------------|------------------------|-----------------|--|---|
| Forest Village | 48 | 174 | 160-230 | 9-11 | 0,54 | участки с подрядом и без | Проектом предусмотрено три варианта планировки домов (общая площадь дома А – 202,9 м ² , дома В – 180,4 м ² , дома С – 163,0 м ²) |
| Green Village | 48 | 36 | – | 9-23 | 1,35 | участки без подряда | Все необходимые коммуникации. Строятся и элементы инфраструктуры – паркинг, магазин, детская площадка, декоративный водоем и т. д. |
| М.О.Н.А.К.О.В.О. | 25 | 51 | 498-1038 | 18-46 | 30 | коттеджи | Своим названием М.О.Н.А.К.О.В.О. обязан одному из самых необычных и привлекательных государств – Монако |
| Nemo | 26 | 50 | – | 22-76 | 1,5 | участки без подряда | В зависимости от расположения стоимость участков колеблется от 0,6 до 0,9 млн руб. за сотку |
| Smart Village | 56 | 94 | – | 17-21 | 1,7 | участки без подряда | В зависимости от расположения стоимость участков колеблется от 0,1 до 0,8 млн руб. за сотку |
| АкваВилла | 43 | 88 | 200-600 | 20-80 | 6 | участки с подрядом и без, коттеджи | Стоимость объекта суммируется отдельно из стоимости участка и стоимости строительства дома |
| Акварели | 21 | 18 | 393-417 | 12 | 13 | коттеджи | Под чистовую отделку, построены из керамического кирпича немецкого производства, деревянные стеклопакеты |
| Александровская слобода | 45 | 51 | 230-500 | 12-25 | 5,4 | участки с подрядом и без, коттеджи | Расположен на живописном природном склоне на территории популярного парка «Яхрома», более известного как горнолыжный курорт «Яхрома» |
| Альпийская долина | 46 | 70 | 12-397 | 2-22 | 5,5 | коттеджи, таунхаусы | Все строения поселка выполнены в едином духе – в стиле «шале» |
| Альпийские горки | 35 | 61 | – | 9-45 | 1,6 | участки без подряда | Магазин, кафе-бар, аптека, детская и спортивная площадки, зона отдыха для семейных прогулок, гостевая парковка |
| Андрейково | 43 | 40 | 120-270 | 8-20 | 3,5 | участки с подрядом, коттеджи | Продажи в поселки начались летом 2010 года |
| Андрейково-Лесное | 43 | 61 | 120-238 | 10-20 | 1,4 | участки с подрядом и без, коттеджи | Поселок застраивается по единой архитектурной концепции домов из оцилиндрованного бревна и клееного бруса |
| Аусбург | 37 | 500 | 25-300 | 2-6 | 0,45 | коттеджи, таунхаусы, квартиры в многоквартирном доме | Аусбург – это возможность выбора между отдельно стоящим коттеджем или апартаментами в малоэтажных домах |
| Береговой, поселок таунхаусов, II очередь (г. Долгопрудный, мкр. Центральный) | 4 | 30 | 170-176 | 1,5-2 | 6,8 | таунхаусы | В I очереди три строения по 8 квартир, во II очереди – 27 двухквартирных домов |
| Березовый | 15 | 56 | 180-190 | 9-12 | 23 | коттеджи | Комнаты в реализуемых коттеджах частично меблированы |
| Бунгало Club Kurovo | 47 | 80 | 36-450 | 1-3 | 2,5 | таунхаусы, квартиры | Элитная экологически чистая зона Клинско-Дмитровской гряды |
| Васнецово | 53 | 37 | 106-235 | 10-15 | 0,12 | участки с подрядом и без | Возможно строительство по собственному проекту |
| Вита Верде | 12 | 220 | 140-250 | 5,9-25 | 7,9 | коттеджи | Возможно строительство по собственному проекту |
| Виталэнд | 54 | 405 | – | 13-16 | 1,9 | участки без подряда | Осталось 2 участка, участки с подрядом будут продаваться в следующем году |
| Времена года-2 | 43 | 72 | 60-223 | 10-12 | 18 | участки с подрядом и без, коттеджи | Этот коттеджный поселок на 37-м км Дмитровского шоссе по праву может называться настоящим семейным клубом |
| Дмитровка Village | 56 | 50 | 143-237 | 12-20 | 6,7 | участки с подрядом, коттеджи | Вблизи этого поселка вскоре начнется строительство уникального «Сафари-парка», который будет расположен на 230 га земли |
| Дмитровское полестье | 30 | 98 | 140-306 | 7-26 | 7,5 | участки с подрядом, коттеджи | В поселке планируется благоустройство прогулочно-парковой зоны. Расширяют и облагораживают два пруда |
| Дубна Ривер Клуб | 100 | 247 | 45-250 | 2-12 | 1,9 | коттеджи, таунхаусы, квартиры в многоквартирном доме, дуплексы | В продаже есть также многоквартирный жилой дом на 30 квартир. Квартиры общей площадью 45–100 м ² , 43 тыс. руб. за м ² |
| Дюна | 42 | 63 | 164-244 | 10-15 | 5,64 | участки с подрядом, коттеджи | Строительство домов ведется в едином архитектурном стиле из оцилиндрованного бревна (220 мм) |
| Екатерининское подворье | 46 | 105 | 125 | 13-15 | 0,9 | участки с подрядом и без, коттеджи | Дополнительно оплачивается 0,6 млн руб. за проведение коммуникаций |
| Живописный | 33 | 55 | – | 12-30 | 5,5 | участки без подряда | Подмосковный лес, уют загородной жизни и современный комфорт |

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 |
|-----------------------------|------------------------|-------------------------|----------------------------------|------------------------|-----------------|--|---|
| Загорское | 56 | 41 | 148-259 | 10-13 | 8,9 | коттеджи | Единая архитектурная концепция «Альпийское шале» |
| Заповедное озеро | 22 | 100 | 85-604 | 1,5-14 | 6,8 | коттеджи, таунхаусы, дуплексы, квартиры | Берег озера Долгое, поселок с трех сторон окружен густым смешанным лесом |
| Зеленый мыс | 20 | 300 | 130-400 | 2,5-30 | 11 | коттеджи, таунхаусы | Коттеджи от 200 до 400 м ² , на 14–30 сотках, цена – от 29 млн руб. |
| Лазурный берег | 29 | 92 | 269-755 | 20-200 | 41 | участки с подрядом, коттеджи | Коттеджный поселок «Лазурный берег» расположен на берегу Пестовского водохранилища, окруженного красивейшими лесами |
| Лесная поляна | 43 | 47 | 115-201 | 7-16 | 3,7 | участки с подрядом, коттеджи | «Лесная поляна» предлагает более высокий уровень комфорта и развитую инфраструктуру, чем обычные коттеджные поселки эконом класса |
| Лесная усадьба | 28 | 30 | 210, 320 | 12-52 | 5,4 | коттеджи, участки без подряда | В продаже осталось два дома, участок 15 соток за 5,4 млн руб., дом 274 м ² на 15 соток за 11,8 млн руб. |
| Лесной парк | 44 | 39 | 155-335 | 12-18 | 2,6 | участки с подрядом и без, коттеджи | Поселок окружен нетронутым лесным массивом. Общая площадь поселка 6 га |
| Лесной родник | 39 | 20 | 120-238 | 11-16 | 1,7 | участки с подрядом и без | В одном км от поселка расположено село Сурмино, принадлежавшее Екатерине II, и Вознесенская церковь, построенная в 1766 году |
| Мелихово | 43 | 169 | – | 10-25 | 1,35 | участки без подряда | Собственный водоем |
| Мечта | 23 | 428 | 47-250 | 2-15 | 2,9 | участки без подряда, коттеджи, таунхаусы, квартиры | Предусмотрены маршруты до железнодорожной станции Лобня, до Ленинградского и Дмитровского шоссе, до станции метро «Речной вокзал» и метро «Алтуфьево» |
| Митькина слобода | 59 | 34 | 146-238 | 10-15 | 2,5 | участки с подрядом и без, коттеджи | «Митькина слобода» — это охраняемый поселок со всеми центральными действующими коммуникациями |
| Морозово Хаус | 43 | 15 | 244 | 8-15 | 15,9 | коттеджи | В продаже осталось два дома |
| Морозовские усадьбы | 40 | 257 | 110-270 | 6-30 | 0,59 | участки с подрядом и без | Электричество – 5 кВт с возможностью увеличения, четыре централизованные артезианские скважины 250 м. Магистральный газ – в 2012 году |
| Новые Вешки | 1,5 | 600 | 230-600 | 6-16 | 28 | коттеджи | Строительство запланировано на шесть лет, с 2006-го по 2012-й |
| Пересветово | 60 | 110 | 136-270 | 14-18 | 5,8 | участки с подрядом, коттеджи | В рамках Домэкспо–2009 «Пересветово» стал победителем конкурса «Лучший коттеджный поселок года» |
| Пестово | 22 | 417 | 380-1068 | 15–35 | 25 | коттеджи | На территории поселка имеется собственный яхт-клуб |
| Северная слобода | 1 | 338 | 54-420 | 2-14 | 12 | коттеджи, таунхаусы, квартиры | На территории Хлебниковского лесопарка и парка усадьбы «Архангельское-Тюриково» расположен технополис «Северный» |
| Сергейково | 55 | 130 | 130-300 | 13-20 | 0,9 | участки с подрядом и без, коттеджи | Готовые дома реализуются от 4,5 млн руб., подведение коммуникаций (0,6 млн руб.) оплачивается отдельно |
| Смартвилль Дмитровка | 41 | 320 | 60-500 | 9,5-60 | 1,5 | участки с подрядом и без | Проекты домов Smartville – это по-европейски рациональное и продуманное использование площадей для максимально удобного проживания |
| Сорочаны | 47 | 101 | 200-580 | 9-100 | 2,7 | участки с подрядом и без, коттеджи | На территории поселка есть тренировочное (130x250 м) и игровое 9-луночное поля для гольфа |
| Спасское-Семеновское (КПСС) | 30 | 29 | 292-400 | 15-20 | 10,5 | коттеджи, дуплексы | Поселок расположен на живописном природном склоне. |
| Ульянки | 42 | 500 | 160-350 | 8-20 | 1 | участки с подрядом | Коммуникации – 0,55 млн руб. |
| Фортуна | 15 | 70 | 200-400 | – | 1,33 | коттеджи без участков | Современные деревянные дома |
| Шоколадный | 15 | 120 | 220-447 | 13-30 | 11,3 | коттеджи | В ближайшем будущем будут строить вторую очередь |
| Эдельвейс | 27 | 24 | 250, 360 | 10 | 15 | коттеджи | Одинаковая стоимость всех домов, дом – 360 м ² , без отделки |
| Яхромские горки–2 | 45 | 84 | 198-359 | 11-50 | 9,5 | участки с подрядом, коттеджи | Сосновый лес 1-й категории, красивый ступенчатый ландшафт в виде южного склона и родникового озера площадью более 12 га |
| Яхромские дачи | 45 | 122 | – | 8-15 | 1 | участки без подряда | Территория поселка имеет привлекательный ландшафт: участки располагаются на склоне холма. Панорамный вид на долину реки Яхромы |

ВНИМАНИЕ!

В следующем номере читайте обзор коттеджных поселков Ленинградского и Пятницкого направления

Кипр + Rafilia

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

компания №1 для покупок
недвижимости на Кипре



предложение для умных

КИПР — В ПЕРВОЙ ТРОЙКЕ

Кипр занимает третью строчку в Евросоюзе по числу иностранцев, проживающих на его территории. Согласно результатам исследования, проведенного в 2009 году службой Eurostat, на территории Республики Кипр живет около 128 тыс. иностранцев, что составляет 16,1% населения страны. Из них 78 тыс. — граждане ЕС, а около 50 тыс. — граждане третьих стран. ■

В АВДИМУ СЪЕЛИ ГИГАНТСКУЮ КУПЕПИЮ

Самая большая в мире купепия весом 70 кг была приготовлена в деревне Авдиму. Кипрское национальное блюдо купепия, или долма, готовится из мяса и риса



со специями, завернутых в маринованные виноградные листья. Над шестиметровой купепией в Авдиму трудились 20 поваров, которым потребовалось 50 кг свинины, 20 кг риса, 10 кг помидоров и 3 тыс. листьев винограда. ■



Бизнес-форум в Лимассоле

Российско-кипрский бизнес-форум прошел в Лимассоле. Организаторами мероприятия стали торгово-промышленные палаты России и Кипра. Бизнес-форум был приурочен к официальному визиту Президента Российской Федерации Дмитрия Медведева в Республику Кипр. В программу вошли тематические сессии «Финансовые услуги», «Инвестиции и венчурный

капитал, недвижимость», «Торговое и промышленное сотрудничество, судоходство». В мероприятиях приняли участие министр финансов Кипра Харилаос Ставракис, генеральный директор Кипрской фондовой биржи Нондас Метакас, президент Ассоциации российских бизнесменов на Кипре Юрий Пьяных, другие политики и бизнесмены. ■

Полиция посмотрит

Камеры слежения будут установлены на дорогах Кипра. Реализация проекта начнется в 2011 году, а полностью систему запустят в течение пяти лет. В настоящее время на Кипре нет автоматизированных систем контроля скорости. Как сообщает газета «Вестник Кипра», всего на автомагистралях острова появятся 304 камеры: 183 — на перекрестках со светофорами, еще 94 — на так называемых участках высокого риска. 27 камер будут работать в мобильном режиме. Благодаря этому полиция сможет выявлять водителей,

разговаривающих по телефону во время движения, а также тех, кто не пристегнут ремнями безопасности, проезжает на красный сигнал светофора или превышает скоростной режим. Система камер наблюдения уже работала на Кипре в 2006–2007 годах, в результате общее число ДТП снизилось в этот период на 35%. Однако камеры пришлось демонтировать из-за несовершенства системы. В частности, не было возможности сохранять фотографии на жесткие диски. Теперь эта проблема должна быть решена. ■

Правила рынка Андреаса Хулудиса, главы российского представительства Pafilia Property Developers



- » **Принцип хорошего застройщика** – это не только местоположение, местоположение и еще раз местоположение, но и самое главное – полная ориентированность на клиента.
- » **Учитывать все современные пожелания** и требования клиента и стремиться к наилучшему обслуживанию. Не скажу, что это легкая задача и что это всегда получается в той мере, в какой нам хотелось бы, но мы реально к этому стремимся.
- » Предлагать на рынке **как можно более востребованный продукт** в своем сегменте – еще один немаловажный момент.
- » **Прошлый и нынешний годы** были самыми тяжелыми для рынка недвижимости Кипра, хотя в далеком 1974 году Кипр пережил более серьезный кризис местного масштаба – войну.
- » **Банки** являются одними из самых важных участников всего рынка недвижимости Кипра.
- » **Основными покупателями недвижимости** на Кипре выступают местные жители, у которых другой по сравнению с иностранными покупателями вектор предпочтений по городам.
- » **Новые тенденции на рынке** – это огромные долгосрочные проекты и инвестиции в строительство гольф-полей, яхт-клубов, отелей, торговых центров, больших инфраструктурных проектов с участием как частного, так и государственного капитала.
- » **Интерес к финансированию** некоторых проектов проявляет не только Россия, но и арабские страны, такие, как Бахрейн, Кувейт и Саудовская Аравия.
- » **В новом году** мы ожидаем анонсирования новых масштабных проектов, один из которых будет заявлен нашей компанией. На данный момент мы предпочитаем пока о нем не говорить. ■

Royal Gardens 2, Limassol



В комплексе **Royal Gardens 2** Вы сможете насладиться удобством и **роскошным дизайном** двухспальных таунхаусов, спроектированных с учетом потребностей современного образа жизни. Дома расположены в окружении садов, созданных умелыми дизайнерами, в одном из лучших жилых кварталов **космополитичного Лимассола**. Комплекс Royal Gardens 2 удачно расположен всего лишь в 500 м от песчаного пляжа и тенистой аллеи. Royal Gardens 2 – ультрасовременный жилой

комплекс с открытой планировкой. Высокие потолки и огромные окна позволяют естественному освещению и свежему воздуху наполнять собою все внутреннее пространство. Все дома располагают обширными верандами с выходом в частные сады. Лимассол обладает **великолепной инфраструктурой** и представляет собой оживленный международный торговый перекресток юго-восточного Средиземноморья. Здесь находится множество археологических памятников, музеев

и других достопримечательностей. Лимассол предлагает своим жителям богатый выбор для проведения досуга. И как место круглогодичного паломничества туристов этот город имеет огромную привлекательность для инвесторов. Комплекс Royal Gardens 2 – это эксклюзивный образ жизни одним из самых престижных, безопасных и постоянно солнечных мест в Евросоюзе, а также прекрасная возможность для вложения средств. ■

Цены: от €387 000 до €415 000

MINTHIS HILLS: ЭКСКЛЮЗИВНОЕ СОВЕРШЕНСТВО



Комплекс Minthis Hills, созданный всемирно известными специалистами и вставший в один ряд с самыми замечательными проектами курортной застройки Средиземноморья, представляет собой блестящий пример роскошного жилого островка, приютившегося на горных склонах. Это тихая гавань безмятежности, укромно примостившаяся на высоте около 650 м над уровнем моря, это уголок, где можно дать волю чувствам, по-новому взглянуть на мир и познать все развлечения современной жизни — от гольфа мирового уровня до шикарного SPA. Всего в 15 мин езды от безмятежных владений Minthis Hills раскинулся оживленный Пафос — столица западного Кипра.



Город привлекателен регулярными фестивалями и культурными событиями, новыми яхтенными причалами, прекрасной старой гаванью, неугомонным рынком и вереницей блистательных отелей и ресторанов, где можно побаловать себя обворожительными вкусами интернациональной кухни и настоящей местной атмосферой.

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

ELYSIA PARK: ВЫГОДНЫЙ ПРОЕКТ КОМПАНИИ

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



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

Глоссарий инвестора

ПРИБРЕТАЯ ДОМ ИЛИ УЧАСТОК ПОД ЗАСТРОЙКУ У КОМПАНИИ PAFILIA, ВЫ МОЖЕТЕ БЫТЬ УВЕРЕНЫ: ВСЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ ТОНКОСТИ БУДУТ СОБЛЮДЕНЫ. НО ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ИМЕТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ЛЕГКО ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ В ДОКУМЕНТАЦИИ, НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ НЕКОТОРЫЕ ТЕРМИНЫ.



БЕЗУСЛОВНОЕ ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ >> Все жилье, приобретаемое у Pafilia, предоставляется владельцам в полную и безусловную частную собственность. Это означает, что вы являетесь его полноправным владельцем.

БОКОВАЯ ПРОЕКЦИЯ >> Двухмерные изображения объекта со всех сторон (севера, юга, запада и востока) или его вид спереди, с боков и сзади дают представление об уникальном архитектурном проекте вашего дома от Pafilia еще до начала строительства.

ВИЛЛА ПО ИНДИВИДУАЛЬНОМУ ЗАКАЗУ >> Если вы хотите построить дом в соответствии с собственными идеями и планами, у нас есть соответствующая услуга: вы выбираете земельный участок, и мы помогаем спроектировать дом вашей мечты. Проект можно разработать с нуля или переделать один из имеющихся готовых вариантов согласно вашим вкусам и потребностям.

ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ >> Так называется жилье, выставленное на продажу первым или одним из последующих владельцев. Чаще всего речь идет о полностью готовом жилье, но иногда вторичная недвижимость продается еще в стадии строительства.

ИНВЕНТАРНАЯ ОПИСЬ >> Завершенное вторичное жилье часто выставляется на продажу вместе с мебелью и бытовой техникой. По выбору продавца эти предметы включаются в инвентарнуюпись и оплачиваются отдельно или их стоимость включается в общую цену недвижимости.

КОЭФФИЦИЕНТ ЗАСТРОЙКИ >> Стандарт, установленный городскими властями и определяющий общую площадь строений (в квадратных метрах) на земельном участке. В зависимости от существующих в определенном районе стандартов этот метраж может быть распределен на один, два этажа и более. ■

THE EMERALD, LIMASSOL



Этот стильный проект состоит из апартаментов с одной, двумя и тремя 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, к услугам владель-

цев – собственный паркинг. Расположенный в самом сердце Лимассола, элитный комплекс апартаментов The Emerald объединил в себе лучшее из современной архитектуры, разнообразие экологичных отделочных материалов и прекрасное средиземноморское расположение. Эти апартаменты предоставят Вам возможность насладиться городской жизнью в лучшей ее форме. ■

>> **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

Автор: Элина ПЛАХТИНА



ЗДОРОВЬЕ И ИНВЕСТИЦИИ НЕСОВМЕСТИМЫ?

Бальнеологические, минеральные, термальные, грязевые, спа, wellness – все это названия или разновидности лечебных курортов, не теряющих актуальности много веков подряд, начиная со времен Древнего Рима и по сей день. И уж скоро лечебные курорты столь популярны, то и **недвижимость** там должна быть не менее **востребована**. Однако оказалось, не все так однозначно.

Эксперты признают, что лечение и профилактика здоровья на таких курортах набирает обороты, но пока крайне медленными темпами. «Сегодня наличие бальнеологических курортов для покупателей не является определяющим фактором при выборе региона приобретения недвижимости, — рассказывает директор по развитию компании Great Mile Properties Александр Латышев. — Россияне, приобретающие недвижимость руководствуясь стремлением быть поближе у целебным источникам, — скорее исключение, чем правило. Однако год от года число таких покупателей растет. Тенденция очевидна. Наш покупатель находится на пути осознания всех преимуществ покупки не только дорогого или престижного, но и «здорового» жилья. Постепенно это понимание будет выходить на первый план». Однако оптимистичный прогноз эксперта пока далек от реальных цифр: на жилье рядом с бальнеологическими курортами приходится не более 5% общего числа запросов.

»» ЗДОРОВЫЙ КОНФОРМИЗМ

Сегодня действительно модно быть здоровым, но не лечиться. Вероятно, поэтому курортная недвижимость не пользуется особой популярностью у покупателей. Можно раз в год съездить на недельку-другую поправить здоровье на какой-нибудь лечебный курорт, не особенно афишируя это. А вот купить домик недалеко от курорта сродни публикации в социальной сети своей пухлой медицинской карты. «Это все равно, что написать себе какой-нибудь нехороший диагноз на лбу», — признаются молодые бизнесмены, которые могут себе позволить купить недвижимость у живительного источника, но не хотят по обозначенным выше причинам. Другое дело — приобрести подобное жилье для пожилых родителей.

Еще одна категория покупателей, которые без всякого стеснения приобретают «лечебную» недвижимость для себя, — состоятельные люди в возрастной категории «кому за 50». Они то с высоты своих лет уже отлично понимают, что главное — не имидж, а здоровье.

»» В ГОСТЯХ ЛУЧШЕ

Хотя, как признаются эксперты, причины непопулярности недвижимости

на спа-курортах не только и не столько в «стеснительности» первой категории покупателей и малочислен-

крыты двери лучших мировых отелей-брендов. Кроме того, стоимость проживания в отеле вполне сопоста-

« Вложения в бальнеологические регионы носят больше сберегательный характер. Важным критерием ликвидности объекта является пешая доступность до ближайшего источника или клиники »

ности второй. Главное — отсутствие большого смысла в ее приобретении.

Понятно, что даже хилый старичок не будет лечиться 365 дней в году, а для проживания в течение нескольких недель или пусть даже месяцев вполне подойдет хороший отель. Благо сегодня почти на каждом таком курорте от-

вима с суммой годового обслуживания частного жилья. К тому же в отличие от недвижимости на морском побережье жилье на бальнеологическом курорте практически не реально сдать в аренду для получения дохода.

Максимум, который можно выжать из такой аренды, по оценкам испол-





нительного директора FiedlerYaro Юлии Кайновой, — 5,5–6,8% годовых (до вычета подоходного налога).

«Да и жить вблизи таких курортов не всегда удобно как с точки зрения транспортной доступности, так и с позиций инфраструктуры, — развивает тему Юлия Кайнова. — Ведь это в большинстве случаев отдаленные горные районы — уединенные, тихие». Покупателей же, по ее словам, больше интересует близость к морю, удоб-

ство и разнообразие отдыха, развитость инфраструктуры и доступность спа-ресурсов у себя в комплексе или в ближайшем высококлассном отеле. То есть все то, что дает сегодня любой мало-мальски развитый морской курорт. Причем по стоимости недвижимости бальнеологические здравницы едва ли уступают, а порой и превосходят морские курорты.

Так, по оценке **партнера и директора департамента жилой недвижимо-**

сти компании Chesterton Екатерины Тейн, самые дорогие объекты можно найти на спа-курортах Германии (1500–2000 €/м²), потом идет Чехия (1200–1700 €/м²) и Венгрия (1000–1400 €/м²).

По данным Александра Латышева, во французском курортном городке Эвиан квартира-студия обойдется в сумму от €117 тыс., трехкомнатная квартира — от €200–300 тыс.

Список «здоровых» курортов пополняет Юлия Кайнова: «Популярные у русских бальнеологические курорты есть также в Испании, Черногории, Хорватии, Болгарии. К примеру, недвижимость в маленьком испанском городке Кальдес-де-Малавелья, построенном у источников целебных горячих вод между Жироной и побережьем, стоит от 1100 до 2700 €/м². А на черноморском курорте Игало недвижимость у источников можно приобрести по цене от 1800 до 2400 €/м²».

Но все же, как признается эксперт, самой любимой и востребованной у российских покупателей, особенно пенсионного возраста, является недвижимость на бальнеологических курортах Болгарии. Интерес русских пенсионеров к Болгарии Кайнова объясняет просто: «Здесь действуют специальные условия получения вида на жительства, а цены на недвижимость более чем доступны: например в Виннице, что в трех км от знаменитого бальнеологического курорта Святых Константина и Елены, можно купить хорошую двухкомнатную квартиру с отделкой за €50 тыс.».

» НЕВОЗМУТИМЫЙ НЕМЕЦ-КОНСЕРВАТОР

Что касается уважаемого Баден-Бадена, то здесь, по оценкам эксперта, реально найти недвижимость стоимостью от €130 тыс. (двухкомнатная квартира площадью 50 м² в пяти минутах ходьбы от источников) до €7 млн (роскошная резиденция площадью 1 тыс. м² с садово-парковой территорией и бассейном в аристократическом квартале). К тому же в кризис только этот курорт оказался примером невозмутимости. Тогда как во времена экономических потрясений цены на жилье на других бальнеологических курортах просели, недвижимость Баден-Бадена продемонстрировала обычную для себя стабильность.

Видимо, неспроста это место любили и часто посещали такие великие

русские писатели, как Тургенев, Гоголь и Достоевский. Последний, к слову сказать, как гласит местная легенда, после крупного проигрыша безуспешно пытался продать свои последние сапоги. Курорт и сегодня популярен у респектабельной публики из самых разных стран, но все же подавляющее большинство покупателей здешней недвижимости — состоятельные немцы пенсионного возраста.

«Хорошо разрекламированы курорты Карловы Вары и Баден-Баден — классика европейской бальнеологии, которые славятся своей стабильностью, — рассказывает Юлия Кайнова. — Тем не менее в качестве инвестиций на возвращение капитала они мало подходят. Вложения в бальнеологические регионы носят больше сберегательный характер. Важным критерием ликвидности объекта является пешая доступность до ближайшего источника или клиники».

Соглашается с коллегой и директор департамента инвестиций в зарубежную недвижимость компании IntermarkSavills Игорь Индриксон: «Не вижу никакой инвестиционной привлекательности



в сделках с бальнеологической недвижимостью. Кроме оздоровительных процедур, подобные курорты

и предложить-то ничего не могут. Нет никакой сопутствующей инфраструктуры, например развлекательной, ко-

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



торая могла бы хоть как-то поднять ликвидность. Смысл ехать за тридевять земель за спа-процедурами, когда практически все это можно получить в специализированном центре в своем

ного использования. К тому же, по словам Екатерины Тейн, в большинстве случаев это третья или четвертая недвижимость в собственности. Значит, люди, покупающие подоб-

Недвижимость в бальнеологических местечках на фоне других досуговых курортов выглядит пусть менее востребованной, зато более стабильной. В общем, можно с чувством, толком, расстановкой и, естественно, с показаниями врачей подойти к выбору подходящей недвижимости.

По цене, как мы уже поняли, выбрать есть из чего. Все зависит от степени «упитанности» кошелька. По типу недвижимости варианты тоже есть: от миниатюрных студий до гигантских особняков. Все индивидуально. Хотя, безусловно, существуют и средние показатели. «Так как эти объекты зачастую покупаются для родителей, наиболее популярны квартиры в жилых комплексах: за ними проще ухаживать», — поясняет Екатерина Тейн.

Разновидностей источников великое множество. Рекомендация врача обязательна! **Источники имеют разную природу** и лечат от разных недугов. Вы же не пьете таблетку от диареи, когда у вас болит голова

городе? Инвестиции в такую недвижимость — умирающий тренд».

Статистика лишь подтверждает диагноз экспертов: сегодня в 100% случаев бальнеологическая недвижимость приобретает для собствен-

ные объекты, могут спокойно найти подходящее жилье. Тут нет жесткой конкуренции, как в случае с супердорогими вилами на Лазурном берегу, не нужно все время оглядываться на рынок: падает ли он или растет.

» НА ЛЮБОЙ ВКУС, ЦВЕТ И РЕЦЕПТ

Но не цена и тип недвижимости являются самыми главными критериями при выборе «бальнеологической» недвижимости. Основное, что должны учитывать покупатели, — тип источника, на котором базируется курорт. И вот тут начинается самое сложное, так как разновидностей источников великое множество — разобраться без помощи квалифицированного специалиста в этом вряд ли возможно. Рекомендация врача даже не желательна, а обязательна! Источники имеют разную природу и лечат от разных недугов. Вы же не пьете таблетку от диареи, когда у вас болит голова. Так и здесь: к выбору нужно подойти крайне ответственно, если не хотите навредить себе и родным. Случаи, когда любящий зять отправляет «подлечиться» любимую тещу, мы не рассматриваем.

Не ставя задачу дать исчерпывающую медицинскую информацию по всем бальнеологическим курортам, рассмотрим предназначение и природные особенности наиболее популярных из них.

Начнем с одного из самых древних и популярных курортов, о котором уже было сказано немало, — Баден-Бадена. Природа его источников — радоновая, назначение — многоплановое. Сюда с пользой для себя могут приезжать люди, страдающие нервными расстройствами, дыхательными и сердечно-сосудистыми проблемами, а также с целью посттравматической реабилитации.

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



Еще одним знаменитым немецким курортом является Ахен. Расположенный на высоте 141–358 м над уровнем моря, он имеет 38 термальных (до 75 °С) источников хлоридной натриевой воды (содержит соли кальция, сульфиды), применяемой главным образом для ванн при заболеваниях сердечно-сосудистой и нервной систем, кожи, суставов.

Среди немецких курортов следует выделить Бад-Киссинген, Бад-Райхенхалль, Бад-Хомбург, Бад-Эмс и другие. Не менее Баден-Бадена популярен чешский бальнеологический курорт Карловы Вары. Карловарская вода используется для питьевого лечения желудка и кишечника. Второй по популярности и значимости бальнеологический курорт Чехии — Марианске-Лазне также обладает уникальными водами, которыми лечат почки и мочевыводящие пути, некоторые нервные и дыхательные болезни. Есть в Чехии такие курорты, как Теплице, базирующийся на термальном источнике углекисло-натриевого типа с высоким содержанием фтора. Он специализируется на лечении болезней опорно-двигательного аппарата и нервной системы. А Яхимов с его радоновыми ваннами показан пациентам-сердечникам.

Венгры по праву гордятся своим курортом Балатонфюред — крупнейшим курортным поселком северного берега Балатона, где расположены старейшие на озере углекислые минеральные источники. Вода из них используется для лечения сердечно-сосудистых заболеваний. Известны венгерские курорты Ревфюлеп, Тапольца, Хайдусобосло.

Конечно же нельзя обойти вниманием и древнейшие итальянские термальные источники (самые извест-



НЕДВИЖИМОСТЬ В ИТАЛИИ



ПРОДАЕТСЯ историческое здание с вековым парком.

Находится в районе Павия (Италия) — спокойном местечке, в центре небольшого городка, характерного для Ломбардии.

Общая площадь **12 000** квадратных метров.

Общий объем **45000** кубических метров.

Может быть обустроено как гостиница/SPA центр/ или по усмотрению покупателя.

Наиболее удачная возможность для инвестиции.

Владелец ищет покупателей или партнеров/инвесторов.

Переговоры напрямую и конфиденциально с владельцем - крупной строительной компанией.

Тел.: (495) 654-9810, 764-73-67



WWW.VIPINITALIA.RU - ВАШ ЛУЧШИЙ ПАРТНЕР
ДЛЯ ПОКУПКИ И ИНВЕСТИЦИЙ В ИТАЛИИ, ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ
И НАИЛУЧШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ БИЗНЕСА ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ, ФИНАНСОВЫХ ГРУПП,
ИНВЕСТИРОВ, КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.



ные из них — Абано-Терме, Искья, Кьянчано-Терме, Монсуммано-Терме), а также знаменитые французские водолечебницы Виши, Виттель, Амневиль и другие.

Справедливости ради нужно отметить, что бальнеологические курорты есть практически в каждой европейской стране. Природа щедро наградила каждую отдельно взятую страну этой части света и весь континент подобными богатствами. Не стала исключением и Россия. «Русские не так заинтересованы в бальнеологии за рубежом еще и потому, что целебных мест полно и в России — начиная от известных курортов Сочи и Геленджика и заканчивая Кисловодском, Светлогорском и т. д.», — предполагает Юлия Кайнова. Возможно. Спорить с экспертом почему-то не хочется: может, действительно, дома не так уж и плохо? Стоит ли нестись галопом по Европам в поисках добра, которого и у нас навалом? Или все-таки престиж и мода диктуют свои правила? **ДН**

ЭТО ЛЮБОПЫТНО

Есть две версии происхождения термина «спа». Согласно одной из них, вся индустрия оздоровления обязана своим наименованием бельгийскому курорту Спа, который приобрел известность во всей Европе благодаря своим лечебным водам. Согласно второму варианту, это аббревиатура латинского выражения *sanus per aquam* или *sanita pro aqua*, что в переводе означает «здоровье через воду». Это понятие известно со времен Древнего Рима, где для исцеления недугов использовали термальные источники и ванны.

Петр I лечился в 1717 году на водах в Спа. В течение нескольких дней Петр Алексеевич принимал ванны, пил целебные воды. Вернувшись домой, государь повелел искать лечебные воды. Их было найдено немало на бескрайних просторах Российской империи. Место, где можно было проходить лечение водами, лейб-медик Петра I доктор Готтлиб Шобер (немец по происхождению) назвал «курортом» — лечебным местом.

Немецкий город Баден-Баден, расположенный в земле Баден-Вюртемберг, до 1931 года назывался Баден. Но так как люди часто говорили: «Баден в Бадене (регион Баден)», чтобы

не путать, поскольку город Баден есть и в Австрии, около Вены, и в Швейцарии, городу решили официально оставить двойное название Баден-Баден.

Виши — минеральная вода, которую добывают в одноименном французском городе. Она дала название одному из национальных блюд Франции — морковных шариков в сахарном сиропе. Классический вариант виши помимо моркови, соли, перца и сахара обязательно включает и минеральную воду из источника-тезки.

Существует легенда о французском происхождении шоколадотерапии. Молодую богатую вдову Жанну Д'Эбре одолевали многочисленные поклонники, и она никак не могла решить, за кого из них ей выйти замуж. Тогда она объявила, что выберет того, кто ее сильно удивит. Претенденты приносили дорогие украшения, редкие ткани, экзотических животных. Победу одержал владелец соседнего замка: он привез Жанне из-за границы ванну из мрамора, до краев наполнил ее жидким шоколадом и предложил красавице принять ее. Дама дала согласие сначала на ванну, а потом и на предложение руки и сердца.

Болгарский курорт Святых Константина и Елены с начала основания в 1908 году до 1993 года назывался Дружба. Потом был переименован в честь женского монастыря, построенного в XVII веке. Сейчас от монастыря осталась лишь часовня, но церковные службы проводятся до сих пор.

Лечение целебными грязями на Руси впервые стали применять в XIII веке в Крымском и Астраханском ханствах. Обряд грязелечения проводился в те времена так: больного полностью зарывали в грязь на берегу лимана, оставляя на поверхности голову. Человек находился зарытым в грязи на протяжении одного-двух часов, иногда и дольше — до потери сознания.

Первый в мире тюремный спа-салон открылся в прошлом году в Малайзии. Под пристальным наблюдением охранников заключенные самой крупной женской тюрьмы в стране обслуживают своих клиентов. Салон пользуется огромной популярностью. Здесь нет длинных очередей и установлены приемлемые цены. К работе в салоне допускаются заключенные, не совершавшие тяжких преступлений.

Впервые горячие воды для исцеления применили на Сицилии, в местечке Термы. С тех пор все источники, температура которых свыше 25 °С, называют термальными.

Легенда гласит, что целебные свойства минеральных вод были открыты более трех тысяч лет назад в венецианских землях. Римские воины, возвращаясь после походов, проходили через Абано. Ноги лошадей были изранены в сражениях и походах, они хромали. Но только до грязных троп у подножий Эвганейских холмов. Миновав Абано, лошади пускались во всю прыть, поскольку раны заживали, что называется, на глазах. Чудесное исцеление получали и люди, если им случайно приходилось измазаться глиной, смешавшейся с водой источников.

Японцы очень любят отдых на горячих источниках. Целебных вод в Японии так много, что, как говорят сами жители Страны восходящего солнца, если каждые выходные отдыхать на горячих источниках, то понадобится 40 лет, чтобы увидеть все. ■



САХЛ ХАШИШ: ДОМ В ЗЕЛЕННОЙ ДОЛИНЕ

Когда Господь творил землю, природные богатства распределялись неравномерно: египтянам досталось широкое море при почти полном отсутствии зелени. С точки зрения любителей дайвинга и зимнего солнца, этот дефицит роли никогда не играл — люди ехали и едут в Египет не за этим.

Но, выжав максимум из демократичного пляжного отдыха и пирамид, в XXI веке власти Египта замахнулись на самый привлекательную для любой экономики аудиторию — состоятельных туристов-резидентов. Тех, кто при должном уровне комфорта готов жить в Египте подолгу, покупая для этого собственные виллы и апартаменты и продуцируя спрос на дополнительные услуги.

Ради них на побережье Красного моря начали возводить обособленные зеленые оазисы. Первым таким городом-садом стала Эль-Гуна к северу от Хургады. Несмотря на мелкое море в прибрежной полосе, этот курорт с его гольф-полями и искусственными каналами долго считался эталоном роскоши и особенно полюбился англичанам. Но сейчас воплощается еще более масштабный проект, призванный уже не изменить, а перевернуть представления об отдыхе и сервисе в Египте. Это место с говорящим названием Зеленая Долина — по-арабски Сахл Хашиш (Sahl Hasheesh).

Под застройку элитным жильем и ультрасовершенными отелями в 20 км к югу от Хургады был отведен гигантский участок 32 млн м² — почти вдвое больше центра Москвы в пределах Садового кольца. Общая цифра будущего населения также потрясает: 140 тыс. апартаментов и частных вилл, 70 тыс. гостиничных номеров. При этом плотность застройки для такого рода проектов минимальна: под жилье и гостиницы отводится лишь около 1/3 земли. Большая же часть пространства будет занята общественными зонами, искусственными водоемами и, конечно, зеленью, рукотворными садами. В завершеном виде Сахл Хашиш станет полностью самодостаточным анклавом с разнообразной архитектурой, из которого можно будет не выезжать неделями. Но при этом чувствовать, что вы в Египте — только в другом, современном.

Проект рассчитан на поэтапное воплощение в течение десяти лет. В уже заселенных жилых комплексах El Andalous

и Palm Beach Piazza живет немало россиян. Здесь прекрасный вход в море и собственные закрытые пляжи, что для наших соотечественников гораздо важнее всех других характеристик отдыха вместе взятых (и мешает нам по-настоящему любить Эль-Гуну). Сейчас в Сахл Хашише можно приобрести жилье на этапе строительства в резиденциях Ocean Breeze и Paradise Gardens (квартиры от €77 тыс., виллы от €395 тыс.). Одна практически завершена, вторая будет сдана к лету 2011 года. На инвестиционной привлекательности сказывается соседство с гольф-полем и будущим отелем категории 7 звезд, который обещает стать мировым рекордсменом по объему инвестиций в обустройство роскошных номеров.

Жилье в Египте наши люди покупают в основном как семейную резиденцию — без прицепа на аренду и перепродажу. Но инвестиционный потенциал места очень велик. В инфраструктуру и коммуникации Сахл Хашиша вложено более \$300 млн, и по мере воплощения всех пунктов генплана метры здесь будут пропорционально дорожать. Собственники упомянутой «Пьяццы», даже несмотря на стагнацию рынка, в кризис заработали до 50% только за счет роста рыночной стоимости своих квартир.

Международная компания CHEDA первой начала предлагать недвижимость в Египте и Сахл Хашише россиянам. Мы сотрудничаем с застройщиками напрямую, знаем всех ведущих девелоперов региона и курорта лично и в отличие от посредников не зарабатываем на комиссии. Мы надежная компания, имеющая офисы не только в Хургаде, Сахл Хашише и Шарм-эль-Шейхе, но и представительства в шести крупных российских городах. Мы первыми узнаем о появлении новых и самых привлекательных проектов на египетском рынке и готовы оперативно предложить их вам. ■

| | |
|-------------------------|---|
| Компания | CHEDA Real Estate & Investment |
| Офис в Египте | Хургада, торговый центр «Коттас», 2 этаж, офис 133 (напротив отеля «Марлин Инн») |
| Тел.: | +2 (012) 366-31-39, +2 (012) 734-83-89 |
| Офис в Москве | ул. Б. Серпуховская, д. 44, офис 38 |
| Тел.: | +7 (495) 761-88-70, +7 (495) 233-23-42 |
| Офис в Санкт-Петербурге | 2-я Советская ул., д. 7, бизнес-центр «Сенатор», офис 015 |
| Тел.: | 8 (812) 913-96-53, +7-965-031-89-15 |

КИПР

Самый подходящий момент для выгодного капиталовложения на КИПРЕ!

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ВЫБРАННУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

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

ПАФОС



МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА ОТ
€ 86,500

| НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА | ВИД НЕДВИЖИМОСТИ | ЦЕНЫ ОТ € |
|-------------------------|---------------------------------|-----------|
| ARISTO ZALAKIA G | АПАРТАМЕНТЫ / ВИЛЛЫ | 272,800 |
| CHLORAKA VILLAGE 2 | ВИЛЛЫ | 501,600 |
| HA POTAMI B GOLF VILLAS | ВИЛЛЫ | 840,000 |
| HA POTAMI C PANORAMA | ВИЛЛЫ | 356,700 |
| KONIA VILLAGE 1 | АПАРТАМЕНТЫ / ВИЛЛЫ / МЕЗОНЕТТЫ | 104,020 |
| MELANIA GARDENS E | АПАРТАМЕНТЫ | 86,500 |
| MELANIA GARDENS P | АПАРТАМЕНТЫ / МЕЗОНЕТТЫ | 98,000 |
| PEYIA COTTAGES B | АПАРТАМЕНТЫ | 111,200 |
| PEYIA VRISOUDIA PLOTS | ВИЛЛЫ | 512,300 |
| PYROMASHI B | АПАРТАМЕНТЫ | 156,800 |
| PYROMASHI D PLAYIA | АПАРТАМЕНТЫ / МЕЗОНЕТТЫ | 130,500 |
| RIZA HEIGHTS 2 | ВИЛЛЫ | 404,700 |
| TALA H | ВИЛЛА | 499,000 |

ПОЛИС



МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА ОТ
€ 97,600

| НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА | ВИД НЕДВИЖИМОСТИ | ЦЕНЫ ОТ € |
|-----------------------|-------------------------|-----------|
| AGNADES VILLAGE 1 | ВИЛЛЫ | 462,600 |
| ARGAKA VILLAGE 2 | АПАРТАМЕНТЫ | 97,600 |
| ARGAKA VILLAGE 4 | АПАРТАМЕНТЫ / МЕЗОНЕТТЫ | 106,900 |
| ARGAKA VILLAGE 6 | ВИЛЛЫ | 347,000 |
| GOLDEN BEACH VILLAS | ВИЛЛЫ | 1,150,000 |
| NEO CHORIO VILLAGE 7 | ВИЛЛЫ | 527,000 |
| NEO CHORIO VILLAS 1,3 | ВИЛЛЫ | 390,000 |
| POLIS VILLAGE 3 | МЕЗОНЕТТЫ | 133,400 |
| POMOS SUNSET 2 | ВИЛЛЫ | 457,600 |
| RIVIERA BEACH VILLAS | ВИЛЛА | 800,000 |

☎ ТЕЛ: +7 495 22 555 99

INTERNATIONAL
PROPERTY
AWARDS 2007



AWARD
WINNER

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



ЛИМАССОЛ



МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА ОТ
€ 169,000
 ПЛЮС НДС

| НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА | ВИД НЕДВИЖИМОСТИ | ЦЕНЫ ОТ € |
|-------------------------|---------------------|-----------|
| ARISTO BAY RESIDENCE | АПАРТАМЕНТЫ / ВИЛЛЫ | 293.000 |
| ARISTO PARADISE 2 | ДОМА / МЕЗОНЕТТЫ | 279.000 |
| GERMASOGIA BAYSIDE 2 | ВИЛЛЫ | 456.000 |
| LIMASSOL STAR | АПАРТАМЕНТЫ | 298.000 |
| MONAGROULLI HILLS | ВИЛЛЫ | 309.800 |
| REGINA COURT 3 | АПАРТАМЕНТЫ | 239.000 |
| REGINA COURT 6 | АПАРТАМЕНТЫ | 182.000 |
| REGINA COURT 7 | АПАРТАМЕНТЫ | 179.000 |
| REGINA COURT 11 | АПАРТАМЕНТЫ | 374.000 |
| REGINA COURT 12 | АПАРТАМЕНТЫ | 169.000 |
| SFALAGIOTISSA HILL VIEW | ВИЛЛЫ | 880.000 |
| SOUNI PINE FOREST | ВИЛЛЫ | 244.000 |

www.aristo-developers.ru

ПИССУРИ



МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА ОТ
€ 79,900
 ПЛЮС НДС

| НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА | ВИД НЕДВИЖИМОСТИ | ЦЕНЫ ОТ € |
|---------------------|-------------------------|-----------|
| PANORAMA RESIDENCES | ВИЛЛЫ | 790.000 |
| PISSOURI PINE BAY | АПАРТАМЕНТЫ / ВИЛЛЫ | 137.300 |
| PISSOURI VINES 1 | АПАРТАМЕНТЫ | 79.900 |
| PISSOURI VINES 4 | АПАРТАМЕНТЫ / МЕЗОНЕТТЫ | 147.900 |
| PISSOURI VINES 5 | АПАРТАМЕНТЫ | 108.300 |

В ДРУГИХ ГОРОДАХ

| НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА | ВИД НЕДВИЖИМОСТИ | ЦЕНЫ ОТ € |
|-------------------------|------------------|-----------|
| АЙА-НАПА | | |
| MERSINIA HILLS SEA VIEW | ВИЛЛЫ | 299.000 |
| НИКОСИЯ | | |
| AMARYLLIS COURT | АПАРТАМЕНТЫ | 399.100 |
| ANEMONE COURT | АПАРТАМЕНТЫ | 135.000 |
| IRIS COURT | АПАРТАМЕНТЫ | 372.600 |

Судьба преподносит порой удивительные возможности, главное — не проглядеть их и сделать правильный выбор. Так поступил однажды Конрад Хилтон, банкир, который в 31 год выкупил старый отель и неожиданно осознал, что истинный смысл его жизни — гостиничный бизнес. Сменив род деятельности, пережив банкротство, он в итоге создал империю отелей, название которой до сих пор является символом роскоши.



НИЛТОН:

ПАДЕНИЯ И ВЗЛЕТЫ ВЕЛИКОЙ ИМПЕРИИ



THE MIRAGE

MAGICIANS OF THE CORTNEY

FLAMINGO

FLAMINGO

MIRAGE TAXI
800-4-3333

1829

Автор: Анна СЕМИНА



Жизнь Конрада чем-то похожа на сказку, на ту традиционную историю успеха, о которой мечтают и в которую безоговорочно верят американцы, однако это только на первый взгляд. За внешним лоском таится огромный труд человека, неоднократно начинавшего собственное дело с нуля и не опускавшего руки, несмотря на любые трудности.

» У ИСТОКОВ

Впервые к отельному делу Конрад прикоснулся в детстве, и то лишь косвенно. Его семья, находившаяся на грани разорения во время Великой американской депрессии, решила сдавать комнаты в доме. Поиском постояльцев занимался младший Хилтон. Получив качественное образование в военном институте в Нью-Мексико, Конрад помогал отцу содержать магазин, а с началом Первой мировой войны записался добровольцем в армию. Пока юноша проходил службу, в семье произошло несчастье — отец погиб в автомобильной катастрофе. После демобилизации Хилтон, не имевший особых накоплений, вынужден был самостоятельно окунуться во взрослую жизнь и заняться банковским делом.

Ключевым для Конрада стал 1919 год, когда он посетил маленький город Сиско в штате Техас. К тому времени 31-летний Хилтон успел пережить банкротство и отчаянно искал новые источники дохода. Остановившись на ночлег в небольшой гостинице Mobley, он встретил в холле несколько человек, споривших из-за свободного номера. Его поразило, что люди готовы были буквально затеять драку, лишь бы попасть в отель. Бытует мнение, что именно тогда Конрад понял, какому бизнесу он посвятит свою дальнейшую жизнь.

Уже через пару дней Хилтон основательно залез в долги, но все-таки выкупил старый отель Mobley. Хотя это невзрачное здание с нелепыми колоннами на фасаде на отель тянуло с большой натяжкой. Однако дело наладилось, и в руках Конрада не только гостиница стала приносить прибыль, но и залпучные колонны. Их окружили стеклянными витринами, наполненными товарами первой необходимости — от предметов личной гигиены до журналов и газет. Идея Хилтона имела поразительный успех — с каждой колонны удавалось получать дополнительные \$8 тыс. В дальнейшем эта удачная находка получила развитие во всех отелях «Хилтон», превратившись в доходный подарочный и сувенирный бизнес.

Через год Конрад приобрел еще три небольших гостиницы и, вдохновленный успехом, уже в 1925 году открыл 325-комнатную гостиницу под фирменным названием Dallas-Hilton, которая стала первым камнем в фундаменте великой империи элитных отелей.

» ПЕРВЫЙ СРЕДИ ПЕРВЫХ

Открывая каждый год как минимум по одному отелю в Техасе, Хилтон крепко встал на ноги и обзавелся семьей. И тут удача, до сих пор благоволившая предпринимателю, отвернулась от него. Биржевой крах 1929 года вынудил Конрада закрывать отели один за другим. Не помогли ни строгая экономия средств, ни крупный заем: разорившийся Хилтон в итоге лишился всех прав на собственную компанию.

Однако не зря говорят: все, что не убивает, делает нас сильнее. Великая депрессия привела Конрада к финансовому краху, а затем вытаскала из него. Дело в том, что гостиничный бизнес в то нелегкое время стал совершенно убыточным, и новые владельцы компании Хилтона начали



планомерно избавляться от своих неудачных покупок, продавая гостиницы. Скупал же их сам Конрад, который к тому времени работал управляющим в одной из своих бывших гостиниц.

Этот момент стал переломным для империи Хилтона. Скупая отель за отелем, он не только добился их прибыльности, но и к концу Второй мировой войны вывел свой бизнес в лидеры мировой гостиничной индустрии. Высокие доходы позволили ему приобрести роскошный отель Waldorf-Astoria в Нью-Йорке.

Кроме того, Хилтон первым среди владельцев отелей рискнул открыть новый объект за рубежом и не прогадал. В 1948 году появилась гостиница в Мехико, затем, через год, в Пуэрто-Рико. Масштабная экспансия на мировой рынок началась с открытия Hilton в Мадриде в 1953 году. Уже к середине 60-х годов Хилтон построил 16 фешиенебельных отелей по всему миру. Причем здания принципиально возводились в современном стиле, выгодно выделяясь на фоне старинной архитектуры в центре Стамбула, Каира, Афин. В Западной Европе отели Hilton моментально стали символом технического превосходства Америки и ее мощи.

Вообще Конрад никогда не боялся новаторства. Удивительное чутье помогало ему всегда опережать конкурентов. Так, в 1951 году он первым установил телевизоры во всех номерах, а в 1957 году предложил постояльцам услуги по набору междугородных телефонных номеров. В том же году Конрад выпустил в свет автобиографическую книгу «Будьте моим гостем», копии которой были помещены в каждый номер отелей Hilton. В 1959 году компания первой придумала открывать отели в аэропорту — первое подобное заведение появилось в Сан-Франциско.

Продолжая завоевывать рынок США, Хилтон приобретал отели, в которых уже использовались какие-либо новые технологии. Так, гостиничная сеть Элсворта Статлера еще в 1908 году стала пионером по размещению в каждом номере зеркал в полный рост, ванных комнат, телефонов и радиоточек. Статлер первым ввел центральную систему кондиционирования, его гостиницы всегда были образцом для всей отрасли. А в 1954 году Хилтон поглотил всю сеть Statler Hotel Co из восьми гостиниц и, разумеется, опять не ошибся. Покупка обошлась в \$111 млн и ста-



ла самой крупной в истории сделкой с недвижимостью того времени.

» РАЗДЕЛ, НО СТАРАЯ ФАМИЛИЯ

Период расцвета пришелся на 60-е годы, когда империя Hilton являлась самой технологичной сетью отелей в мире. Однако у столь завидного статуса была и обратная сторона. Множество новых проектов требовало вложения огромных средств. Долги

перед франчайзи следующие условия: интерьер номеров должен соответствовать установленным стандартам, постояльцам необходимо предоставлять сервис на высоком уровне, а также оказывать определенный набор услуг. Hilton при этом на собственные средства строила отели и либо продавала их франчайзи, либо отдавала в лизинг. Американская компания планомерно расширяла сеть франчайзи, дела-

Чутье помогало Конраду Хилтону опережать конкурентов. В 1951 году он первым установил **телевизоры** во всех номерах, а в 1957 году предложил постояльцам услуги по набору **междугородных телефонных номеров**

компании начали постепенно расти, а затем и вовсе вышли из-под контроля. Бизнес Хилтона снова оказался на грани банкротства и требовал решительных мер. В 1964 году Конрад отделил международную сеть Hilton, которая принесла ему всемирную известность. Новая фирма Hilton International была продана внешним инвесторам, хотя возглавил сын основателя — Конрад Хилтон-младший.

В 1966 году Конрад-старший решил отойти от дел на заслуженный отдых и передал бразды правления в Hilton Hotels второму сыну — Уильяму Бэррону Хилтону. Последний, памятуя о катастрофических последствиях ускоренной экспансии, сделал ставку на франчайзинг. Компания ставила

ла точечные покупки и в соответствии с семейными традициями Хилтонов продолжала внедрять инновации.

В 1973 году была создана уникальная информационно-справочная система Hiltron, с помощью которой клиенты могли дистанционно получать актуальные сведения о наличии свободных мест в отелях и бронировать номера и билеты на транспорт. Данная компьютерная система не только стала первой во всей истории мирового гостиничного бизнеса, но и проработала вплоть до 1999 года, когда ее заменила более современная Hilstar. В 1985 году началась эксплуатация маркетинговой системы Answer*Net, которая связала все гостиницы и региональные офисы на территории США в единую сеть.



Еще через десять лет корпорация первая запустила собственный интернет-портал hilton.com и систему кредитных карт Hilton Optima при поддержке American Express.

Развивавшаяся параллельно Hilton International, в которой старший Хилтон оставался председателем совета директоров вплоть до своей смерти в 1979 году, также пошла по пути инноваций, но самых спорных во всей истории гостиничной империи. Компания решила интегрировать отельный бизнес в игорную индустрию. В конце 60-х годов в Лас-Вегасе появились совершенно новые отели, одновременно являвшиеся казино. В Las Vegas Hilton

и Flamingo Hilton разместили игорные залы, а всем новым постояльцам вручались фишки на определенную сумму. Идея оказалась настолько прибыль-

Для привлечения клиентов, много путешествующих по делам бизнеса, в Hilton Hotels стали развивать **отели среднего класса**. Гостиницы **для бизнесменов** превращались в подобие комфортабельных **офисов**

ной, что в 1987 году Hilton International слилась с британской индустриальной группой Landbroke Group, которая специализировалась на казино, лотерее

и тотализаторах. Объединенная корпорация получила название Hilton Group.

В 1969 году компания добралась до Австралии, открыв отель The Perth Pamela Hilton. В 1970 году был построен первый отель в Азии — The Hilton Singapore. Даже после слияния с игровой империей гостиничный бизнес оставался приоритетным направлением развития компании, но далеко не самым доходным. В 1990 году 44% дохода приносили именно отели-казино, размещенные в Вегасе. В целом обилие инновационных решений практически не отражалось на прибыли американского и британского подразделений Hilton. Да, бренд оставался широко известным по всему миру, но его популярность была лишь отблеском былой славы.

» ВОЗРОЖДЕНИЕ ЛЕГЕНДЫ

Американская компания Hilton вышла на новый виток развития в 90-е годы прошлого века. Глобализация мировой экономики и финансовый подъем в стране буквально пробудили корпорацию от спячки. В 1996 году Уильям Бэррон Хилтон принимает решение передать пост генерального директора Стефану Болленбаху. Опытный менеджер, работавший до этого в Marriott и Disney, сразу же ставит перед работниками компании весьма амбициозную цель — вернуть бренду былое величие.

В соответствии с намеченной целью последовала целая серия приобретений. В 1999 году была куплена крупная компания Promus Hotel Group, которая владела тысячей гостиниц среднего класса. Также Hilton резко ускорила строительство собственных отелей. К началу XXI века сеть стала расширяться на 40–50 гостиниц ежегодно.

Рассудительный Болленбах понимал, что для успешного продвижения Hilton требуется масштабная маркетинговая компания по всему миру

и своими силами американское подразделение не справится. Поэтому в январе 1997 года было заключено маркетинговое соглашение с британ-

ской Hilton Group. Впервые за 33 года две компании, когда-то составлявшие единое целое, договорились о совместном продвижении бренда Hilton и проведении рекламных кампаний.

Исследования и опросы помогли определить восприятие бренда и ожидания гостей, деловых партнеров и са-

бизнесу. Эпоха относительно спокойно-го развития сменилась периодом упадка, а для кого-то — и краха. И только проницательный и дальновидный подход руководства компании смог убедить Hilton от разорения. Убытки гостиничного сектора смогло покрыть другое подразделение — игорно-бук-

Убытки гостиничного сектора покрыло другое подразделение — **игорно-букмекерское**. То самое нововведение, которое в 60-х годах казалось спорным для отельного бизнеса, в итоге оказалось его **спасителем**

мых сотрудников компании. На основе полученных данных была разработана новая концепция Hilton — уникальность каждого отеля при единых стандартах первоклассного сервиса. Для обеих компаний разработали единый логотип, и вскоре фирменная буква H украсила все отели Hilton.

Особое внимание уделялось развитию суббрендов. Для привлечения клиентов, много путешествующих по делам бизнеса, в Hilton Hotels запустили программу развития отелей среднего класса, которой занимался суббренд Hilton Garden Inn. Гостиницы для бизнесменов превращались в подобие комфортабельных офисов, оснащенных компьютерами, факсами, доступом к Интернету и дополненных круглосуточными точками по продаже продуктов питания.

Британская Hilton Group в свою очередь стала развивать сеть международных курортов Hilton Worldwide Resorts, где клиентам предлагался расширенный набор услуг и развлечений, а основной упор делался на поощрение повторных поездок. Корпоративный канал в отелях круглосуточно вещал о других курортах Hilton. Клиентам по почте рассылались рекламные проспекты и информация о специальных акциях. Уже через год после запуска программы доходы подразделения выросли на 8%. Однако успехи суббрендов снова оттеснили основной бренд на второй план, и вступившая в XXI век Hilton напомнила огромное разрозненное государство, а не единую империю.

Начало третьего тысячелетия омрачила трагедия, потрясшая весь мир, — теракты в Нью-Йорке в сентябре 2001 года. Последовавший за этим кризис жестко ударил по гостиничному

букмекерское. То самое нововведение, которое в 60-х годах казалось спорным и разрушительным для отельного бизнеса, в итоге оказалось его спасителем.

Если с доходами у компании все постепенно налажилось, то с репутацией наблюдались значительные проблемы. Основной бренд окончательно ушел в тень суббрендов, а тут еще и скандальные выходы правнучки Конрада — Пэрис Хилтон, будущей наследницы бизнеса. Да, зарабатывала она на порядок больше многих Хилтонов, но вот ее эпатажный образ жизни никак не добавлял бренду Hilton привлекательности в глазах общественности.




Для восстановления репутации в 2004 году было запущено несколько масштабных рекламных кампаний под слоганом «Везите меня в Hilton». Кроме того, была утверждена трехлетняя программа модернизации отелей, а интерьеры офисов компании изменились, став более теплыми и приветливыми.

Определяющим же в судьбе корпорации стало решение, принятое в 2006 году: американская Hilton Hotels Corporation объявила о приобретении британской Hilton Group за \$5,7 млрд. И наконец-то две части группы Hilton после 42-летнего перерыва воссоединились вновь. Это знаковым событием завершился последний этап возрождения международного бренда.

»» НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ

Через год после объединения Hilton компанию поглотил инвестиционный фонд Blackstone Group, заключив сделку на рекордную для гостиничного бизнеса сумму — \$26 млрд. За следующие два года было открыто больше отелей, чем когда-либо за аналогичный срок: только в 2009 году появилось 302 новые гостиницы. Всего в собственности компании, сделавшей к тому времени ребрендинг и получившей название Hilton Worldwide, находилось более 3,5 тыс. отелей на 585 тыс. номеров.

В августе 2010 года читатели журнала Executive Travel признали отели Hilton лучшими в области бизнес-услуг, а через месяц компания второй год подряд возглавила рейтинг лучших гостиничных брендов Азии.

Сейчас в планах компании широкая экспансия в страны Центральной и Восточной Европы, а также завоевание России. Четвертый отель Hilton в нашей стране появится в Омске к 2012 году. Корпорация намерена построить у нас 25 отелей. Смогут ли они конкурировать с Holiday Inn, Marriott, Radisson и другими мировыми брендами — покажет время. Компании множество раз предрекали разорение и крах, а она оправлялась от всех невзгод и вставала на ноги. Наше время не стало исключением: корпорация растет, развивается и уверенно входит в пятерку лидеров мирового гостиничного рейтинга. И сложно поверить, что у самых истоков стоял всего лишь один человек, когда-то рискнувший выкупить обветшавший отель в Техасе и создавший, несомненно, великую гостиничную империю, имя которой — Hilton. 

ЧЕРНОГОРИЯ

1800 объектов по всему побережью

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



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

Real Estate Agency "ADRIATIK STROINVEST" LTD

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

**Adriatik
Stroinvest**

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

www.monterreal.ru

ТУРЦИЯ

ЛОМАЕМ СТЕРЕОТИПЫ

Страна, где надо побывать хотя бы раз в жизни. Эта шаблонная фраза, столь любимая авторами туристических путеводителей, к Турции совершенно не относится. С точки зрения американца — возможно. А вот российскому офисному работнику шанс побывать в Турции судьба предоставляет иногда два–три раза в год. Корпоративные тимбилдинги и выездные тренинги, плановый семейный отпуск и спонтанный романтический побег из семьи, наконец, уже несколько лет не выходящие из моды поездки на уикенд в Стамбул.

Организовать вояж в Турцию так легко, а атмосфера на ее курортах столь демократична, что многие русские (что уж говорить об уроженцах Татарстана, Башкирии и южных стран СНГ) искренне не считают Турцию за границей. Поистине дом родной!

Между тем это настоящее дальней зарубежье. Амбиции вступить в Евросоюз. Сильная экономика, растущий уровень жизни, стремящийся к европейскому, качественное медицинское обслуживание. По объемам въездного туризма страна является одним из лидеров в Средиземноморье, и высококлассный гостиничный сервис обходится здесь, по европейским меркам, не так уж дешево. Вопрос в том, является ли пребывание в отеле на 5 тыс. гостей отдыхом?

Иногда есть смысл отбросить стереотипы и взглянуть на предмет шире. Потому что настоящий отдых на турецком курорте — это не организованный аниматорами досуг и питание в ресторане размером с футбольное поле, а размеренная жизнь в городских апартаментах или на частной вилле, арендованных или приобретенных в собственность. Барбекю на балконе, поездки за свежими продуктами на рынок, дружба с англичанами и норвежцами из соседних квартир, радость от того, что расцвела мимоза или прижился собственноручно посаженный на участке лимон... Проведя так свой отпуск один раз, многие по-настоящему загораются идеей покупки недвижимости, переселения в Турцию бабушек с внуками, организации собственного бизнеса (кстати, офис официально разрешено иметь в квартире) и т. д.

Российских собственников уже очень много на Средиземноморском побережье Турции, особенно в районе Большой Анталии, к которой помимо одноименного города относятся Алания, Сиде, Кемер, Белек и многие другие известные курорты. До последнего финансового кризиса спрос на строящееся жилье здесь был просто ажиотажным. Но поскольку покупали в основном, чтобы отдохнуть самим, и за «живые» деньги (ипотека не развита), рынок относительно легко пережил трудные для других стран времена. В наступающем году он обещает полностью восстановиться до докризисного уровня и по масштабам покупательского спроса, и по уровню цен. В данный момент квартиру в современном комплексе со всеми удобствами в городской черте Анталии реально найти по цене от €800/м².

Если интерес россиян к жилью в Турции пока еще можно охарактеризовать как «аккуратный», то более искушенные в искусстве инвестирования европейцы уже давно возобновили активные действия. Правда, вкусы граждан западных стран несколько отличаются от предпочтений россиян: спрос с их стороны сконцентрирован в основном на Аланье и побережье Эгейского моря (Бодрум, Измир, Кушадасы). На туристическом рынке стран ЕС этот регион считается более престижным, но и уровень цен на нем в среднем на 20% выше.

Чтобы грамотно подойти к выбору и приобретению жилья в Турции, недостаточно быть просто опытным туристом или иметь друзей среди местных жителей. Хотя сама процедура покупки и оформления вида на жительство тут достаточно проста, о некоторых важных нюансах — особенно в случае приобретения объекта на вторичном рынке — местный риэлтор может вам просто не сообщить. Компания Great Mile Properties, люксовое подразделение международной компании CHEDA, обладает многолетним опытом работы на рынках недвижимости разных стран и заслужила отличную репутацию. Быть на стороне покупателя — в наших интересах. Вы любите Турцию? Нам есть что вам предложить. ■





Great Mile
properties

Компания **Great Mile Properties**
 Офис в Москве ул. Б. Серпуховская, д. 44, офис 37
 Тел.: +7 (495) 221-51-52, +7 (495) 233-23-42
 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



Недвижимость за рубежом до сих пор покупалась россиянами в качестве **второго дома** на морском курорте либо в европейской столице. Вопрос **извлечения дохода** от ее эксплуатации не рассматривался: для этого подходило и «родное» жилье. Мировой кризис заставил частных инвесторов **пересмотреть свои взгляды**, поскольку, к примеру, доход от сдачи в аренду московской квартиры не превышает сегодня 3-4 % годовых.

В ГЕРМАНИЮ ЗА ДОХОДОМ



Причем, судя по последним тенденциям столичного рынка недвижимости, подобная низкая доходность сохранится еще на протяжении как минимум двух–трех лет. Возникают извечные вопросы: «что делать?» и «куда податься?» Найти на них ответ оказалось не так уж и сложно: достаточно было проанализировать действия английских частных инвесторов, славящихся на весь мир чутьем в выборе страны и недвижимых объектов для своих вложений.

Несомненным лидером по объемам их инвестиций на протяжении всего последнего десятилетия остается Германия с ее стабильностью, прозрачностью и просчитываемостью. В России инвестиции в доходные дома и небольшие объекты коммерческой недвижимости пока не слишком распространены. Помочь разобраться с потенциальной доходностью вложений в недвижимость Германии и алгоритмом действий мы попросили **доктора Уве Леманн-Браунса**, вице-президента парламента г. Берлина, и **Александра Кагарлицкого**, риэлтора с 1986 года, оценщика недвижимости, бывшего советника по недвижимости Commerzbank.

»» Какие отрасли экономики столичного региона являются сегодня наиболее привлекательными для инвестиций? В чем плюсы Берлина по сравнению с другими

городами и регионами страны? И в чем преимущества Германии перед странами-конкурентами?

Александр Кагарлицкий (А.К.): — Начну с плюсов Германии. В первую очередь — стабильность экономики. Сегодня Германия входит в список немногочисленных стран, которые полностью вышли из кризиса. Это подтверждают и исследования крупных компаний, и заявления правительства. Если сравнивать Берлин с другими немецкими городами, то нужно отметить, что это столица государства и центр Европы — самый большой город страны. Положительным фактором стало объединение западной и восточной частей Берлина, случившееся 20 лет назад.

После объединения Германии и переноса столицы из Бонна в Берлин произошли немалые вливания финансовых государственных средств в реконструкцию восточной части Берлина. Недвижимость Восточного Берлина в большинстве своем принадлежала государству и аффилированным компаниям. Сейчас Берлин с точки зрения социальной экономики является городом-банкротом, потому что социальные выплаты превышают доходы города. Поэтому государство вынуждено через аффилированные компании продавать некоторое недвижимое имущество. А так как это имущество является не частным, а государственным, существуют определенные стандартные и, как правило, негибкие формы оценки данного имущества. Нередки случаи, когда такую недвижимость реально приобрести за сравнительно небольшие деньги — даже за €400–500 за м². Поверьте, недвижимость по таким ценам вряд ли можно найти в любой другой европейской столице.

Уве Леманн-Браунс (А.-Б.): — Привлекательность Берлина по сравнению с другими немецкими городами состоит в том, что этот город как развивался, так и будет развиваться в силу своего столичного статуса. Государство «перетягивает» в Берлин из других городов различные федеральные ведомства и крупные компании, например Coca-Cola, MTV и Studio Universal. Та же ситуация и с выставками, которые из разных городов переезжают в Берлин. Увеличивается деловая активность — растет стоимость недвижимости. Что будет с остальными восточными городами, насколько быстро они будут развиваться — пока непонятно.

Недвижимость — одна из самых привлекательных отраслей экономики по нескольким причинам. Во-первых, инвестировать в недвижимость может любой человек, обладающий финансовыми средствами. В отличие от других областей, где нужны особые, специальные знания, тут все более понятно. Да и всегда можно прибегнуть к услугам управляющей компании. Управляющие компании берут строго фиксированную плату за обслуживание каждой квартиры — в среднем €20–50 в месяц.

Кроме того, цена недвижимости в Берлине пока еще относительно невысока по сравнению с ценами в крупных городах Западной Германии и других европейских столицах. По прогнозам ведущих консалтинговых фирм, стоимость недвижимости будет только расти. К тому же кризис показал, что недвижимость Берлина стабильна и практически не упала в цене.

А.К.: — Стоимость доходных домов в Берлине сильно разнится. Так, например, на востоке Берлина большинство доходных домов нуждаются в ремонте. Для того чтобы в дальнейшем извлекать наибольшую прибыль, нуж-



но вкладывать средства в ремонт. Такого рода недвижимость стоит от €400 за м². Стоимость отремонтированной начинается сегодня от €1 тыс. за м². Но все неоднозначно. Существует достаточный разброс цен в зависимости от категории. Берлинскую недвижимость условно делят на три вида: Altbau — так называемое старое строительство (дома конца XIX–начала XX века), дома постройки 50–70-х годов прошлого века и Neubau — все, что возводится с конца 90-х.

Altbau на сегодняшний день в зависимости от месторасположения в Берлине стоит €1,5–3 тыс./м², среднее жилье — от €1–2 тыс./м². Neubau дорожает быстрее остальных: сейчас средняя его цена доходит до €5 тыс. за «квадрат». Этому есть несколько объяснений: новое строительство — обычно элитное жилье, а его в Берлине катастрофически не хватает. Отсюда еще одна распространенная форма инвестиций — возведение элитного жилья и последующая его продажа, перепродажа или сдача его в аренду.

» В последнее время россияне проявляют повышенный интерес к вложениям в коммерческую недвижимость Германии, в частности в столичном регионе. Как вы оцениваете перспективы подобных вложений? Какие сегменты рынка коммерческой недвижимости выглядят наиболее интересными с инвестиционной точки зрения и почему?

А.К.: — Большим спросом пользуется так называемая частная коммерческая недвижимость — доходные дома и квартиры. Есть простое объяснение: в Германии очень большой процент населения проживает в арендованном жилье. Как



правило, это жилье, в котором люди живут всю жизнь.

Офисные площади не имеют такого большого спроса, как в России или Москве. Потому что офисы инвестору не способны обеспечить стабильность, какую гарантирует жилье. Кроме того, в Германии, да и в Европе вообще, многие привыкли работать на дому. В отличие от офисов в России немецкие адвокатские конторы, медицинские практики, офисы компаний, предоставляющих различные консультативные услуги, зачастую находятся в месте проживания консультанта. То есть в доме адвоката на первом этаже — офис, на втором — жилье. И это очень распространенная практика.

Следовательно, очень большой пласт офисных арендаторов выпадает. Поэтому многие сегодня предпочитают не связываться с офисами, а выбирают доходные дома, квартиры и все, что связано с физическими лицами. Во-первых, человек всегда нуждается в жилье, поэтому предпочтет исправно платить за квартиру. Во-вторых, если он лишится работы и доходов, он вправе обратиться за социальной помощью к государству, которое в свою очередь компенсирует ему расходы на съемную квартиру в определенных пропорциях. В Германии эти пропорции достаточно велики. Норма — 45 м² жилой площади на главу семьи плюс 15 м² на каждого следующего члена семьи. Многие люди подбирают себе жилье в соответ-

ствии с этими социальными нормами. Если вдруг что-то случится, то благодаря помощи государства они останутся в этой квартире.

» Предположим, инвестор вкладывает средства в коммерческую недвижимость Берлина. На какие доходы он вправе рассчитывать, на чем основаны эти цифры?

А. К.: — Многие россияне предпочитают инвестировать в зарубежную недвижимость: стоимость сдачи ее в аренду никак не уступает российской, а местами и превосходит ее. Те времена, когда в России с помощью аренды можно было получать 15–20% годовых, давно прошли. Теперь доходность от сдачи московского жилья не больше 3–4% в год, а в том же самом Берлине средняя доходность составляет 6%. Надо иметь в виду, что в Германии ежегодный налог на недвижимость не превышает 0,5% в отличие, скажем, от Франции, где налог на недвижимость составляет 10%.

Л.-Б.: — Уровень доходности зависит от того, с какой недвижимостью человек собирается работать и в какой форме. Первый стандартный вариант: инвестор покупает квартиру, в которой уже кто-то живет. Причем живет по бессрочному договору, то есть человек там жил и, скорее всего, будет еще долго жить. Хозяин не имеет права в эту квартиру въехать, он может только извлекать из нее доход. Доходность

в зависимости от месторасположения квартиры колеблется на уровне 5–7% годовых.

Если человек хочет разнообразить этот вариант, ему стоит купить свободную, то есть пустую квартиру, меблировать ее и сдавать на короткие сроки (3–12 месяцев). Тут несколько преимуществ: собственник по истечении срока договора может сам въехать в эту квартиру, да и стоимость аренды меблированных квартир выше — соответственно, выше доходность.

Существуют разные направления работы с доходными домами. Все зависит от того, с какой целью инвестор приобретает дом. Стандартный вариант, когда человек покупает его с целью получать ежегодный доход от сдачи в аренду. В этом случае речь идет о прибыли 6–7% годовых.

Некоторые предпочитают провести некоторые действия с квартирами в этом доме для того, чтобы увеличить доходную часть. Приобретается дом, который требует ремонта и не полностью заселен. Ремонт производится частично — в пустых квартирах. И потом они также сдаются, но уже по более высокой стоимости. В этом случае при грамотном подходе прибыль увеличивается до 10% в год.

Третий способ управления и приобретения: инвестор приобретает доходный дом с 20 квартирами, пять из которых пустуют. Затем свободные квартиры продает, таким образом уменьшая обслуживаемую площадь дома. При таком алгоритме доходность реально увеличить и до 15%. Вряд ли стоит ждать более высокого процента от подобного рода недвижимости.

» Как определяется стоимость аренды?

А. К.: — В каждом районе есть так называемые Mietspiegel. Это специальные издания, ежеквартально публикующие данные о стоимости аренды м² определенной недвижимости в конкретном районе. Например, если в Mietspiegel стоимость аренды м² установлена на уровне €7, арендодатель, конечно, может предложить аренду €12 новому арендатору, а вот старому поднять до этой планки уже не вправе. Нанимателя защищает договор аренды. Стоимость аренды относительно данных Mietspiegel увеличивается лишь в случае улучшения качества жилья.

» На какие налоговые аспекты вы посоветуете обратить внимание потенциальному российскому инвестору?

Л.-Б.: — Покупатель должен понимать, что, если он выбрал доходную недвижимость по цене, например, €100 тыс., при приобретении ему придется заплатить примерно на 12% больше. Из которых 4,5% будет составлять налог на приобретение недвижимости, 6% уйдут на оплату услуг маклера, который ведет сделку, и 1,5–2% составят нотариальные услуги, включая регистрацию сделки.

Сделка проводится по следующему сценарию. Покупатель, продавец или их представители встречаются у нотариуса, где зачитывается текст договора купли-продажи, в котором обязательно указывается предмет покупки, цена и сроки оплаты. Обычно все расчеты между покупателем и продавцом идут через специально открытый нотариальный счет. Это позволяет покупателю быть на 100% уверенным в сохранности своих средств, а продавцу — быть застрахованным от различного рода форс-мажоров. После этого нотариус делает заявление в специальное ведомство, которое хранит земельные книги: в них заносится информация обо всех совершенных сделках, о том, что сделка состоялась. Затем происходит оценка юридической законности этой сделки, то есть проверяется, имел ли продавец право продавать эту недвижимость, нет ли каких-либо обременений. Только после совершения всех необходимых юридических процедур нотариус отправляет деньги продавцу. Так учитываются интересы всех сторон.

» Озвучьте, пожалуйста, сегодняшнюю стоимость входного билета на рынок доходных домов в Берлине.

А.К.: — Сейчас средняя стоимость берлинской квартиры площадью 31 м² в среднем составляет €30–45 тыс. Средняя же сумма, с которой входят на этот рынок, — €100 тыс. На эти деньги стоит рассчитывать на двухкомнатную квартиру в центре города. Цены на доходные дома в Берлине стартуют с отметки €250 тыс.

» Какова общая ситуация на рынке аренды/покупки офисных площадей столичного региона? Как отразился кризис на уровне арендных ставок/ставок продаж, объемах вакантных площадей, объемах нового строительства?


А.К.: — Сразу хочется отметить, что рынок офисов в Берлине очень сильно пострадал от кризиса. 30 тыс. компаний в Берлине разорились во время кризиса. Даже если предположить, что только половина из них находилась в собственности, как минимум 15 тыс. офисов в той или иной степени были освобождены. В Берлине в данный момент очень много пустующих офисных площадей, поэтому особой инвестиционной привлекательностью этот сегмент не обладает. Но покупка офисных площадей имеет место быть: все зависит от того, где находится офис и кто его арендует. Кроме того, стоимость аренды офисных площадей в два–три раза выше арендной платы за доходные дома.

Что касается строительства офисных площадей, уточню, что в последние десять лет оно практически не проводилось. Тем не менее дефицита офисов не было и нет. Это связано с тем, что после объединения ожидаемая инте-

грация крупнейших ведомств в Берлин сильно затянулась. А для этих целей в 90-е годы возвели очень много офисов. И до сих пор во многих из них остается большое количество вакантных площадей.

» В самый разгар мирового кризиса в Германии была популярна реализация недвижимости через аукционы. Что вы можете рассказать о них?

А.К.: — Действительно, недвижимость банков или должников банков часто реализуется через аукционы. Аукционы в Германии — процедура достаточно сложная и серьезная. Практика показывает, что на них купить по ценам, которые ниже рыночных, ничего не удастся. Подобные рассказы — миф. Вообще недвижимость с аукциона реализуется тогда, когда ее не удастся продать никаким другим способом. Проще говоря, нужно устроить шоу, чтобы продать товар.

Аукционы проводятся через районные ратуши (управы). Их цель — привлечь наибольшее число потенциальных покупателей. Стоимость на аукционах обычно ниже рыночной, но незначительно. На аукционы иногда выходит и хорошая недвижимость, но часто за некоторое время до начала аукциона она снимается — либо продается, либо продавец поднимает цену. Еще одной неприятной особенностью аукционов является тот факт, что покупатель не может изучить приобретаемую недвижимость. Ему надо хорошо знать рынок, район, а иногда и дом, в котором продается недвижимость. Иначе велик риск приобрести кога в мешке. 



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



«ЗДЕСЬ БУДЕТ ГОРОД-САД!»

Компания **Leptos Group** – один из ведущих застройщиков Кипра – объявила о старте **нового проекта «Неаполис»**. Он представляет собой современный экогород, маржинальная стоимость которого оценивается более чем в €2 млрд. Проект обеспечит инвесторам стабильную годовую доходность в течение 13-летнего периода строительства.

Городской многофункциональный комплекс **Neapolis Smart EcoCity** будет занимать 110 га в городе Пафос, одобренный план застройки – 520 тыс. м². Около 70 % всей площади будет отведено под сады и зеленые зоны. Расположенный на территории мифических Садов Афродиты, город и в современном исполнении останется экологичным. Это первый проект такого рода на Средиземноморском побережье и один из крупнейших в Европе.

Майкл Лептос, основатель и президент компании Leptos Group, так прокомментировал стратегическое позиционирование проекта: «Макроэкономическая стабильность и устойчивые экономические показатели – не единственные преимущества Кипра. Остров имеет выгодное географическое расположение на перекрестке Европы и Ближнего Востока. Мы считаем, что Neapolis SmartEcoCity, который появится в мифических Садах Афродиты, представляет будущее городского планирования и экологичного образа жизни. Это **первый проект такого уровня на Кипре** и один из крупнейших в Европе».

Идея строительства **«Нового города»** (именно так переводится название Neapolis с греческого) –

это, прежде всего, идея создания условий для совершенно нового, более здорового образа жизни, не наносящего вреда окружающей среде. Дизайн-проекты объектов комплекса выполнены таким образом, чтобы сделать проживание в нем максимально комфортным.

Среди уникальных характеристик комплекса Neapolis можно выделить следующие: интеллектуальная инженерная сеть, использующая интегрированную систему сохранения энергии, воды и переработки отходов со счетчиками в каждом помещении; доступ в Интернет во всех общественных зонах и жилых помещениях через единую локальную сеть; экологичность и обеспечение жизнедеятельности за счет собственных ресурсов, 25 % электричества будет генерироваться за счет возобновляемых ресурсов, таких, как геотермальная и солнечная энергия.

В комплекс войдут уникальный **Парк здоровья**, создаваемый для популяризации медицинского туризма на Кипре, **центр здоровья** Neapolis, реабилитационный центр, велнесс-центр и пансионат для пожилых людей. Новый госпиталь **Neapolis Health Care**, рассчитанный на 120 пациентов, предложит помощь в области онкологии, ортопедии, неврологии, кардиологии и др.

Кроме того, в Neapolis Smart EcoCity откроется первый на Кипре университет, располагающий кампусом и способный принять до 3 тыс. студентов, а центр исследований и разработок Neapolis Innovation

Centre станет первым инновационным центром региона. Задача центра заключается в создании уникальных условий для научной работы и развитии исследовательской и предпринимательской активности в регионе.

Деловая часть города будет представлена международным бизнес-центром, торговым центром Neapolis Mall, парком Aphrodite Cultural Park и современной башней The Neapolis Executive Suites, совмещающей деловую отель на 120 номеров, роскошные офисы и пентхаусы на последних этажах для самых взыскательных клиентов.

Церемония открытия нового проекта состоялась **16 октября** в Пафосе. Ее почтили своим вниманием уполномоченный представитель Евросоюза по делам образования, культуры и молодежи г-жа Андрулла Василиу (Androulla Vassiliou), Его Святейшество Патриарх Хрисостомос Второй (Chrysostomos II), элита острова. Краеугольный камень будущего экогорода заложил президент республики г-н Деметрис Христофиас (Mr. Demetris Christofias).

Сайт компании www.leptos-estates.ru

Сайт проекта www.neapolis.com

Офис в Москве Кутузовский просп., 9, стр. 1, офис 7

Тел.: +7(495) 974-14-53/54

E-mail sales@leptos-estates.ru



Продолжаем поиск «чужих Арбатов». Впереди Вильнюс – столица Литвы. Как в Таллине и Риге, тут существует главная пешеходная улица старой части – Пилес (Pilies gatvė – Замковая улица). Здесь все, как положено: ратуша, памятник, церкви, рестораны, гостиницы, магазины. Пилес тоже переименовывали в советское время – в улицу Максима Горького. А затем по крупицам восстанавливали ее историю.

ИЗБА СО ВСТРОЕННЫМ АВТОМАТОМ СОСА-СОЛА



Автор: Альберт АКОПЯН

Литва — удивительная страна. Бесконечно банальная фраза, но выразить общее впечатление как-то иначе трудно. Литовские друзья превосходно знают историю своей страны и на раз докажут, что литовский — древнейший из ныне живых индоевропейских языков. И могут привести примеры целых диалогов, которые абсолютно одинаково звучат что на литовском, что на санскрите. Например, «Когда? Тогда!» звучит как «Kada? Tada!» — проверено со словарем.

Так же легко они докажут, что Брэм Стокер позаимствовал идею «Графа Дракулы» из литовского фольклора, точнее, из сказаний Жемайтии — западного, дремучего когда-то края страны. В Европе уже заканчивалось Возрождение и разгоралась Реформация, Брейгель и Рубенс картины писали, а иезуиты все еще не могли обратить жемайтов в христианство. Впрочем, литовцы рассказывают об этом без особого фанатизма и добавляют то ли в шутку, то ли всерьез, что Литва — это столетняя изба со встроенным автоматом Coca-Cola.

»» ТРИ СТОЛИЦЫ — ОДНА СУДЬБА

Действительно, после Риги Вильнюс выглядит несколько провинциально. И это впечатление не ослабляют, а наоборот, усиливают несколько офисных высоток, обезобразивших панораму Старого города. В общем, не тот случай из жизни «цивилизованной Европы», на который могли бы сослаться противники строительства на Боровицком холме в Москве или Охта-центра в Питере.

Зато у Литвы целых три столицы. Древнейшая — Тракай — практически пригород Вильнюса. Замок с музеем, синагога караимов — крымских евреев, переселившихся сюда лет 700 назад и сохраняющих не только религию, но и язык, происходящий от половецкого, — вот, пожалуй, и весь сегодняшний Тракай.

Вторая столица тоже недалеко — всего-то в 100 км. Это Каунас, выполнявший столичные функции в 1920–1930-х годах, когда Вильнюс входил в состав Польши. Вторую столицу офисы не изуродовали. А вот к счастью или несчастью — решать жителям Каунаса. Город стремится сохранять достоинство, хотя выглядит, скажем так, очень и очень скромно. Но кризис когда-нибудь кончится. И тогда архитектура

Каунаса, его тихие, почти безлюдные улицы будут оценены одними, а настоящая река (Неман все-таки) и водохранилище — другими.

Но вернемся в Вильнюс к нашему «Арбату». Любители проводить аналогии где только можно укажут, что в Вильнюсе есть не только «Старый», но и «Новый Арбат» — проспект Гедиминаса — прямая аккуратная улица, выложенная брусчаткой, с трех-четырёхэтажными зданиями по сторонам, то есть напоминающая московский Старый Арбат.

Проспект начинается с Кафедральной площади. С нее же, только с прямо

противоположного угла, начинается и улица Пилес — наш просто «Арбат». Кафедральный собор смотрит на проспект и примерно туда же смотрит князь Гедиминас (памятник открыт в середине 1990-х), хотя и стоит памятник дальше и левее собора. А Пилес начинается еще левее памятника.

Через 600 м улица Пилес совершенно незаметно превращается в улицу Диджэйи, а та в свою очередь, постепенно расширяясь, переходит в Ратушную площадь, которую, понятно, украшает ратуша.

Так вот, и ратуша и Кафедральный собор удивляют туриста, привыкше-





го к «прибалтийскому» стилю. Чтобы не затрагивать чувств верующих, скажем, что ратуша очень напоминает здание какого-нибудь российского

улица Пилес искривлена и здания находятся вне видимости друг друга.

Но, наверное, подобные оценки и есть то, что называется жлобством.

В каком-нибудь литовском поселке реально купить квартиру площадью **40 м²** в кирпичном доме за **€3–5 ТЫС.** Но этот вариант годится только в том случае, если вам нужна шенгенская мультивиза

областного театра или Дома культуры в стиле классицизма. Зачем нужно было строить ратушу, похожую на Кафедральный собор, непонятно:

Это понимаешь, когда знакомишься с историей зданий. Собор сохранил следы всех своих предшественников, начиная с жертвенников языческого

капища. Оно уступило место христианскому храму, а затем в него на время вернулось язычество: редчайшее событие в истории.

Подземный музей хранит кладку пола и одну из фресок времен первого собора, построенного при князе Миндаугасе, а во встроенной часовне наверху — амвон короля Сигизмунда Вазы. Странная колокольня стоящая почти прямо перед входом в собор, оказывается, построена на башне некогда существовавшего Нижнего замка XIII века. Можно догадаться и самому — нужно просто внимательно смотреть.

Ратуша тоже когда-то была готической. А потом ей пришлось быть и театром, и музеем. Ну а сейчас одни горожане с гордостью вспоминают, что в этих стенах выступал замечательный польский композитор XIX века Станислав Монюшко. А другие — что выступал один из президентов США Джордж Буш. Вот как.

» ПЛОТНОСТЬ ИСТОРИИ НА 1 КВ. КМ

Но есть на улице Пилес и места, связывающие ее с историей России. Например, православная церковь Святой Параскевы, в которой Петр I крестил своего «арапа» Абрама Ганнибала — прадеда Александра Сергеевича Пушкина.

Хотя делить историю — неблагодарное занятие. Есть на Пилес дом графов Огинских. Да-да, вы верно вспомнили полонез Огинского, мелодия которого знакома каждому. Михаил Огинский — польский патриот, композитор, храбрый командир батальона в восстании генерала Костюшко против русских захватчиков. А кроме того, прямой потомок Рюрика по линии Григория Юрьевича, князя Козельского, по прозвищу Огонь — родоначальника Огинских. И он же затем — сенатор Российской империи и друг императора Александра I, предложивший проект восстановления автономного Великого княжества Литовского в составе Российской империи. И никогда не просивший ничего лично для себя.

Вот такая плотность истории менее чем на одном километре литовской столицы. Это не считая того, что здесь жили Тарас Шевченко и друг Корнея Чуковского доктор Цемах Шабад — прототип доктора Айболита, которому в Вильнюсе стоит памятник.

Пилес — красивая улица. И там, где доминантой видна башня Гедиминаса, венчающая холм над собором, и там, где ее не видно. А через улицу, всего в 10 м, а иногда и ближе — двухэтажный особнячок XIX века. Или XV века, с узенькими окнами, похожий на Провиантские склады в Москве, но это даже интереснее.

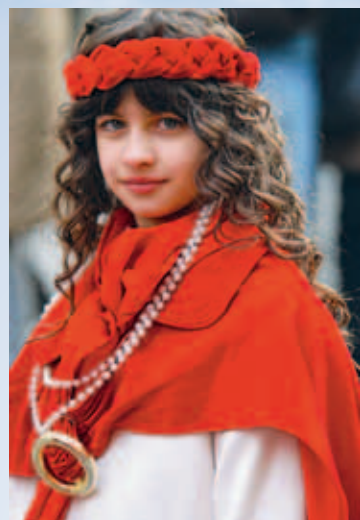
Предложения на Пилес бывают редко. Из последних — шестикомнатная квартира общей площадью 150 м² у церкви Святого Йонаса (Šv. Jono — Швянто Йоно). Цена предложения — €378 тыс. (€2520 за м²). Для сравнения: в спальном районе на популярном литовском курорте Друскининкай цена м² в новостройке колеблется в диапазоне €600–700. Город находится в 130 км от Вильнюса и всего в 42 км от Гродно.

Друскининкай мы привели в пример не случайно. Как пишет Rrian.ru со ссылкой на экспертов компании Domusmobile, сегодня в каком-нибудь литовском поселке реально купить квартиру площадью 40 м² в кирпичном доме и за €3–5 тыс. Но этот вариант годится только в том случае, если вам нужна шенгенская мультивиза. Сдать квартиру нигде, кроме Вильнюса, Друскининкай и Паланги, вам не удастся, а вот оплачивать недешевые коммунальные услуги придется (\$100–300 ежемесячно).

По поводу перспективности инвестиций эксперты спорят. По данным Rrian.ru, после падения цен по сравнению с пиковыми показателями 2007 года в июне этого года был отмечен первый за два с половиной года рост — на 0,4%.

В то же время интернет-портал ginet.lt со ссылкой на Центр регистров, сообщает, что, несмотря на прогнозы участников рынка, предрекавших в третьем квартале 2010 года подорожание жилья в Литве, оно продолжало дешеветь. Согласно предварительным данным, в третьем квартале по сравнению со вторым средняя цена на проданное в Вильнюсе жилье упала примерно на 4%, в остальной части страны — почти на 8%. А delfi.lt отмечает, что количество сделок обнаружило рост, то есть рынок недвижимости Литвы начинает оживать. Это означает, что потенциальному покупателю следует закончить игру прежде, чем ее по новым правилам начнет продавец. ■





Valle d'Aosta
Valle d'Aoste

www.valle-aosta.ru

ВАЛЛЕ Д'АОСТА – ДОЛИНА ВАШЕГО КАРНАВАЛА!

Автонормальная область Италии Валле д'Аоста знаменита своими горнолыжными курортами, среди которых Червиния и Грессоней, Курмайор и Ля Туиль, Шамполук и Пила. Но славится она и своей культурной самобытностью, символом и выражением которой вот уже 1011 лет является ярмарка Сант'Орсо, которая празднуется 30 и 31-го января. С недавних пор ее предваряет карнавальное шествие жителей, которые стекаются со всей долины и из отдаленных ущелий для того, чтобы пройти по центральной улице города в костюмах своих предков.

Карнавалы устраивались в деревнях всегда, но лишь с недавних пор их жители решили собираться вместе для

общего шествия в столице долины и области — городе Аоста. Это свидетельствует о единой вальдостанской идентичности, которая отличается и от современной итальянской, и от исторической савойской и в центре которой — культ Святого Орсо. Когда-то, явившись в Аосту из Ирландии, Орсо поселился за городской стеной, где раздавал беднякам деревянные башмаки сабо. В то время сабо были модной новинкой Северной Европы, которая прижилась здесь, между Большим и Малым Сен-Бернарами, соединяющими север и юг Европы. Так, гремя башмаками, Св. Орсо вошел в историю, прикоснуться к которой мы приглашаем и вас. ■

