

# ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ

РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ

ISSN 1814-1978



ФЕВРАЛЬ 2011 (№ 58)

DIGEST OF RUSSIAN AND FOREIGN REAL ESTATE MAGAZINE

WWW.D-N.RU



## БЕСЦЕННОЕ НАСЛЕДИЕ: ЕВРОПА РАЗДАЕТ ЗАМКИ ДАРОМ

С. 70

МУНДИАЛЬ-2018: КАК МИНИСТРЫ  
ОБЫГРАЛИ ФУТБОЛИСТОВ » С. 20

ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС:  
НИКТО НЕ ВИДИТ, НО ВСЕ ВЕРЯТ » С. 24

# ELYSIA PARK, КАТО ПАФОС

АПАРТАМЕНТЫ И ТАУНХАУСЫ В КАТО ПАФОСЕ  
НОВЫЙ ПОДХОД К ШИКАРНОЙ ЖИЗНИ



**К**омплекс 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 дополнения 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.

## 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** – 20% – 69.000 Евро

**В кредит у кипрского банка** – 80% – 276.000 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

# Pafilea

# ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ



**СКУПОЙ РЫЦАРЬ,  
ИЛИ  
КАК КУПИТЬ ЗАМОК ЗА КОПЕЙКИ** **стр. 70**

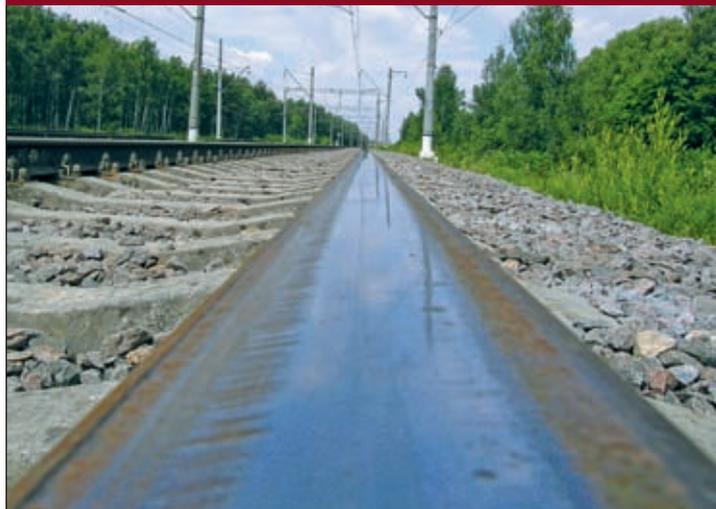
**НЕСОСТОЯВШИЙСЯ  
ДАЧНЫЙ РОМАН**

**стр. 44**



**ПОЛЕТЫ ВО СНЕ И НАЯВУ  
С НОВЫМ МЭРОМ**

**стр. 10**



## РЕДАКЦИЯ

**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

**ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ** ..... +7 (495) 940-18-15, 941-11-42  
Директор по рекламе ..... Ольга Тимакова ..... informdom@d-n.ru  
Коммерческий директор ..... Ольга Боченина ..... bochenina@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

### ФОТОМАТЕРИАЛЫ

**Фото:** Алла Аббакумова, Анна Кантемирова, Алексей Карлухин, Ирина Танина, Ярослав Ушаков  
Иллюстрации на стр. 36-41: Михаил Золотарев



**Из архивов:** А1, Aristo Developers, Pafilia, Tekta Group, «АВГУР ЭСТЕЙТ», «Актер Парк-Отель», «Велес Капитал Девелопмент», Вердин Эльвиры, Группы Компаний ПИК, Заявочного комитета «Россия-2018», «МИЦ-Инвест», «МОРТОН», пресс-службы правительства Москвы.

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** ..... 30 000 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.

# 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 «АННИНО»**,  
жилой комплекс «Аннинский»,  
к. 1, 2 (КОПЭ-М-ПАРУС)



**М «УЛ. АКАДЕМИКА ЯНГЕЛЯ»**,  
жилой комплекс «Чертановский»,  
к. 40А (КОПЭ-БАШНЯ), к. 40Б (КОПЭ-М-ПАРУС)



**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-М-ПАРУС)



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



**М «ТЕПЛЫЙ СТАН»**,  
ул. Академика Виноградова,  
мкр. 8В, вл. 7, корп. 5, 6, 7 (индив. проект)



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



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



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



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



**М «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 район «Ярославский»,  
к. 13, 14 (КОПЭ-М-ПАРУС)



**г. ХИМКИ**,  
ул. Совхозная, к. 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. 20, 20А, 21, 21А (П-3М)



жилой район «Юбилейный»,  
к. 7Б (П-3М)



**г. ДОЛГОПРУДНЫЙ**,  
поселок «Береговой». Таунхаусы



**г. ДМИТРОВ**,  
ул. Махалина, к. 4 (индив. проект)



Квартирьы

Нежилые

Паркинг

Ипотека

Ипотека под залог собственности

Рассрочка

Новый адрес

Построено

# СОДЕРЖАНИЕ

## НОВОСТИ

WWW.RUSSIANREALTY.RU

6

WWW.VSEPOSELKI.RU

7

WWW.ZAGRANDOM.RU

8



## МОСКВА

### ПРОЕКТЫ

Простота и сложность богатого выбора

9

### ГЛАВНОЕ

Полеты во сне и наяву с новым мэром

10

### ПРОЕКТЫ

Мечты сбываются

18

### ТОЧКА ОТСЧЕТА

Как русские в футбол играть умеют

20

### В ФОКУСЕ

Отложенный спрос: нечто или ничто

24

### ПРОЕКТЫ

«А101»: с него начинается пригород

28

### ТЕНДЕНЦИИ

Осторожно: альтернативный выход

32



## ИСТОРИЯ

### ХОЧУ ВСЕ ЗНАТЬ

Типографии заняли самые престижные места

36

### ВЕЛИКИЕ ИМЕНА

Рэй Крок: гамбургеры по франшизе

62



## WWW.VSEPOSELKI.RU

### FUTURUSSIA

Несостоявшийся дачный роман

44

## WWW.ZAGRANDOM.RU

### КИПР: СПЕЦПРОЕКТ

Компания Pafilia представляет Кипр

58

### ПРОЕКТЫ

Приморский рейтинг лучшей недвижимости Крыма

68

### ИНВЕСТИЦИИ

Скупой рыцарь, или Как купить замок за копейки

70

### ОТКРЫТИЕ

Монашеские банкиры: щедрые и молчаливые

76

### ГИД ПО СТРАНЕ

Страна, незаметно изменившая мир

82

### ПУТЕВОДИТЕЛЬ

Андреевский спуск: Арбат под Лысой горой

88





## АКТЕР ПАРК-ОТЕЛЬ

---

Вилла «Прима»

**СПЕЦИАЛЬНОЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЕ**  
подробности на сайте



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



[www.akterparkhotel.ru](http://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



## » «Идеальный город» на Можайке

**Первый камень жилого комплекса «Да Винчи» был торжественно заложен в Одинцове. Застройщиком этого проекта выступает инвестиционно-строительная компания Tekta Group.**

Жилой комплекс «Да Винчи» возводится в 6 км от МКАД по Можайскому шоссе. Главная особенность проекта – многофункциональный стилобат, который объединит архитектурный ансамбль в максимально комфортное пространство. Право закладки первого камня было доверено главе Одинцовского района Александру Гладышеву и управляющему партнеру Tekta Group Андрею Биржину. Имя Леонардо да Винчи органично для названия комплекса XXI века: оно подтверждает преемственность архитектурно-строительных идей. Именно Леонардо первым в истории архитектуры спроектировал «идеальный город» с двухуровневыми дорогами, соединенными винтовыми лестницами с площадками для отдыха горожан, как благоприятное место для обитания человека. Tekta Group по-своему воплощает мечты великого ученого, предвосхищая желания будущих новоселов. ■

## » Долгожданное новоселье

Группа Компаний ПИК завершила строительство дома для бывших обманутых дольщиков ПСМК «Воскресенский» в районе Южное Чертаново. 253 семьи, вложившие средства в возведение дома по адресу: ул. Академика Янгеля, 3, корп. 2, остались без денег и квартир. По соглашению с Правительством Москвы и квартирно-эксплуатационным управлением Минобороны РФ к этому делу подключилась ГК ПИК, которая и построила дом. Это четырехсекционное 22-этажное здание серии «КОПЭ-Парус» общей площадью 29,5 тыс. м<sup>2</sup>. В доме 336 квартир, из которых 253 получили бывшие обманутые дольщики, а 83 переданы Минобороны. Бывшие обманутые дольщики празднуют долгожданное новоселье. ■

## » Все идет не по плану

Генплан развития Москвы до 2025 года, возможно, придется все-таки пересмотреть. Об этом заявил заместитель мэра столицы по экономическим вопросам Андрей Шаронов. Очередным камнем преткновения стал пункт о промзонах. По Генплану их территория должна сократиться с 25 тыс. до 7,5 тыс. га. По словам Шаронова, возникло много вопросов. И самый простой из них: «Почему предприятие должно сняться с насиженного места и с большими расходами ехать на новое?» Возможны четыре варианта: оставить предприятие на прежнем месте, вывести в новую промзону, перенести в другой субъект Федерации или ликвидировать его. Как поступать в каждом конкретном случае, чиновник не знает. ■

## » Рай для Олега Дерипаски

Вместо многофункционального комплекса на территории Московского приборостроительного завода им. Казакова появится ночной клуб на 6 тыс. человек. Открыть развлекательное заведение бизнесмену Олегу Дерипаске, которому проект достался от его совладельца Сергея Полонского, помогут промоутеры клубов «Рай» и Opera. Полонский и Дерипаска создали совместное предприятие для застройки промышленной зоны еще четыре года назад. На месте простаивающего завода они хотели построить комплекс стоимостью \$2 млрд. Но проект остался на бумаге, а корпорация Полонского от дел устранилась. Дерипаска же от идеи заработать на площадке пока не отказывается, возлагая надежды на ночной клуб. ■

## » В «Субботино» не только на выходные

**Компания «МИЦ-Инвест» сдала в эксплуатацию коттеджный поселок «Субботино», расположенный в 45 км от МКАД по Пятницкому шоссе, на берегу Истринского водохранилища.**

Поселок состоит из 33 участков по 15 соток. Каждый коттедж построен из высококачественного оцилиндрованного бревна диаметром 240 мм. Площадь коттеджей – от 180 до 220 м<sup>2</sup>, они выполнены в едином архитектурном стиле. «Субботино» обеспечено всеми коммуникациями: водопроводом, газом, электричеством, канализацией. Организована круглосуточная охрана, у въезда оборудован КПП. Жители смогут заниматься зимними и летними видами спорта: в районе для этого созданы все условия. По словам члена совета директоров группы компании «Московский ипотечный центр – МИЦ» Сергея Хорошкова, жители «Субботино» по достоинству оценят прелесть проживания на природе, в окружении вековых деревьев и рядом с «большой водой». «Деревянные коттеджи и прекрасный ландшафт создают неповторимое ощущение – тут хочется остаться». ■



## » Город миллионеров обеднел

Дочерняя структура Сбербанка получила контрольный пакет акций (более 60%) проекта «Рублево-Архангельское», более известного как «Город миллионеров», в результате реструктуризации кредита, выданного владельцу Бинбанка Михаилу Шишханову. Проект, задуманный Сулейманом Керимовым, предполагал возведение 2,7 млн м<sup>2</sup> элитного жилья на 317 га в 3 км от МКАД между Рублево-Успенским и Новорижским шоссе. В 2008 году Шишханов выкупил проект у Керимова, взяв кредит в Сбербанке. В июле 2009 года строительство было заморожено из-за кризиса. Сейчас здесь намечено построить 2,2 млн м<sup>2</sup> жилья бизнес- и эконом-класса, а также около 1 млн м<sup>2</sup> коммерческой недвижимости. ■

## » Химкинскому лесу дали три года

Скандалный участок скоростной магистрали «Москва–Санкт-Петербург», который пройдет по Химкинскому лесу, может быть завершен уже через три года. Об этом заявил заместитель председателя правления компании «Автодор», заказчика трассы. Строительные работы возобновятся ближе к марту. В первую очередь будет создан комитет по экологическому мониторингу, в который «Автодор» приглашает войти экологов, представителей общественных организаций, а также муниципальных и местных властей. Общая стоимость участка трассы в районе 15-58 км МКАД составит 66 млрд руб. Из них 3 млрд уйдет на компенсационные экологические меры, а 1 млрд будет потрачен на высадку деревьев. ■

## » Рублевка спрячется в бункеры

Растет спрос на частные бомбоубежища по Рублевскому шоссе. Владельцы элитных коттеджей активно возводят на собственных участках бункеры. Эксперты рынка объясняют подобную тенденцию аномальными погодными условиями прошлого лета. Рынок оперативно отреагировал на новый интерес богачей: ряд компаний предлагает услуги по возведению VIP-бункеров. Причем стоимость такого бомбоубежища сопоставима с ценой жилья бизнес-класса в столице. Бункер площадью 35 м<sup>2</sup> может обойтись в 3 млн руб. Владельцам укрытий гарантируется защита от стихийных бедствий, атак террористов и техногенных катастроф. Внутри бункеры могут быть оборудованы чем угодно. Был бы клиент доволен. ■



## » Юрис Лужковас

**Б**ывший столичный градоначальник Юрий Лужков подал заявление в посольство Латвии в Москве с просьбой предоставить ему вид на жительство.

Заявление, поданное в декабре 2010 года, мотивировано тем, что Лужков вкладывал деньги (порядка 11 млн руб.) в один из местных банков. У экс-мэра столицы есть и недвижимость в стране: он владеет складским помещением в Юрмале. Латвийские власти не заинтересованы в предоставлении Лужкову вида на жительство из-за враждебных высказываний последнего в отношении прибалтийского государства. Бывший мэр неоднократно выступал в поддержку русскоязычного населения страны и даже заявлял, что русский язык должен стать в Латвии вторым государственным языком. Министр внутренних дел Латвии Линда Мурниеце постановила включить Лужкова в список нежелательных для Латвии лиц и пообещала проверить происхождение денег, вложенных в экономику страны. ■

## » Австралию признали лучшей

**А**встралийский рынок жилой недвижимости признан лучшим по итогам 2010 года. Победу ему присудили специалисты банка Scotiabank, исследовавшие 12 наиболее развитых рынков мира. Весь год на дома в Австралии сохранялся высокий спрос, который был обусловлен низким уровнем безработицы и дефицитом предложения. Одно время на рынке намечался «пузырь», но непрерывное увеличение процентных ставок Резервным банком Австралии и завершение срока действия государственных мер по выделению грантов покупателям первого жилья позволили его «сдуть». В 2011 году прогнозируется сокращение объема продаж и снижение цен на жилье. Рост процентных ставок замедлит рынок. ■

## » Золотая новостройка

**О**фициальное открытие комплекса элитных резиденций One Hyde Park – самой дорогой новостройки в мире – состоялось в Лондоне. Стоимость квадратного метра в здании, которым управляет международный отельный оператор Mandarin Oriental, составила 65 тыс. фунтов. В комплексе 86 апартаментов, а также три торговые секции. Жители здания получают круглосуточное обслуживание от прилегающего отеля и доступ к богатой инфраструктуре: бассейну, спортзалу, спа-кабинетам, гольф-симулятору, видеоигровой комнате, конференц-залам, библиотеке, парковке и т. д. В ближайшее время свои ведущие выставочные залы в торговых секциях собираются открыть Rolex, McLaren и банк Абу-Даби. ■

## » На Лас-Вегас не поставили

**С**амым недооцененным рынком жилой недвижимости Соединенных Штатов по итогам 2011 года станет Лас-Вегас. К такому выводу пришли эксперты Local Market Monitor. Стоимость дома в городе составляет в среднем \$144,6 тыс., что на 27% ниже справедливой цены. Второе место в рейтинге досталось городу Акрону в штате Огайо, где рынок жилья со средней стоимостью дома в \$155,7 тыс. будет недооценен на 22% в 2011 году, на 33% – в 2012-м. Самым переоцененным признано жилье в округах Саффок и Нассау (пригороды Нью-Йорка). Средняя стоимость дома здесь достигает \$418,4 тыс., что на 26% выше справедливой цены. Недвижимость Лос-Анджелеса и Портленда переоценена на 24%. ■

Выбор квартиры на первичном рынке сейчас превратился в процесс увлекательный и плодотворный. Ведь если до кризиса приходилось не «с толком, чувством, расстановкой» выбирать наиболее подходящий по всем параметрам объект, а гоняться за тем, что еще осталось в продаже, и участвовать в нелепых аукционах за право приобрести квартиру, то теперь все встало на свои места.

## ПРОСТОТА И СЛОЖНОСТЬ БОГАТОГО ВЫБОРА

Возможно, во многом это связано с тем фактом, что кризис вымыл с рынка все наносное: ушли не слишком компетентные девелоперы, не выдержав конкуренции, снизилась цена объектов с явно завышенной стоимостью. В сухом остатке — лишь самое лучшее. Теперь и цена выглядит адекватной, и объекты, которые выходят на рынок, соответствуют всем потребительским характеристикам. Причем если до кризиса основная масса людей предпочитала квартиры в Москве, то сегодня ситуация изменилась. Очень многие потенциальные покупатели осознали, что жизнь в наиболее продвинутых подмосковных спутниках, таких как Мытищи, Королев, Химки, Люберцы, ничем не хуже, а по многим параметрам даже выгоднее, чем в столице.

В качестве примера приведем объекты одного из явных лидеров сегодняшнего рынка новостроек — Группы Компаний ПИК, которые находятся по разные стороны «границы» под названием МКАД. Один из объектов компании, жилой комплекс «Аннинский», расположен в Москве по адресу: Южное Чертаново, мкр. 18. Корпуса № 1 и 2 жилого комплекса — современные панельные дома серии «КОПЭ-М-Парус». В корпусе № 1 спланированы 1–4-комнатные квартиры площадью от 37,4 до 101 м<sup>2</sup>, которые сдаются с улучшенной отделкой. В корпусе № 2 предусмотрены 1–3-комнатные квартиры общей площадью от 37,4 до 82 м<sup>2</sup>. Жилой комплекс отличается удобным транспортное сообщение, а также шаговая доступность Аннинского и Битцевского лесопарков. Цена квартир начинается от 89 тыс. руб. за м<sup>2</sup>.

Рядом расположен жилой комплекс «Чертановский» — это гармонично



объединенные единым композиционным замыслом жилые корпуса: 18-этажный панельный дом серии «КОПЭ-М-Парус», 25-этажный дом серии «КОПЭ-Башня» и многоэтажный жилой дом по индивидуальному проекту.

В новых домах комплекса «Чертановский» будущие жители найдут квартиры на любой вкус. Проектом предусмотрены 1–4-комнатные квартиры, отличительной особенностью которых являются просторные светлые комнаты с эркерами, видовые балконы и лоджии. Площадь кухонь — от 10,4 до 14,7 м<sup>2</sup> — позволит воплотить все пожелания хозяек и вместить необходимую технику и кухонную мебель. Стоимость квартир в жилом комплексе «Чертановский» — от 99 тыс. руб. за м<sup>2</sup>. Очень хороший, быть может, оптимальный для сегмента экономкласса вариант — как по цене, так и по характеристикам.

Ничем не хуже и еще одно предложение Группы Компаний ПИК — жи-

лой район «Ярославский» в городе Мытищи Московской области. На площади 114 га Группа Компаний ПИК намерена возвести более 1 млн м<sup>2</sup> жилья. «Ярославский» — район комплексной застройки, в котором предусмотрено все для комфортной жизни. В том числе четыре общеобразовательные школы, пять детских садов, спортивные сооружения, поликлиники, магазины, аптеки и прочая жизненно важная инфраструктура. Стоимость 1 м<sup>2</sup> в районе «Ярославский» — от 74 тыс. руб.

Что предпочесть? Подобная постановка вопроса не совсем верна. Главное, что у современного покупателя есть возможность выбора именно той квартиры, которая ему подходит по ценовым параметрам, месторасположению, наличию в пешеходной доступности необходимой инфраструктуры и т.д. А Москва или Мытищи — уже не столь важно: ведь сближение столицы и области неизбежно. ■



ПОЛЕТЫ  
ВО СНЕ И НАЯВУ  
С НОВЫМ МЭРОМ



Автор: Альберт АКОПЯН

Если бы пословица про новую метлу, которая по-новому метет, соответствовала действительности, это было бы счастьем для населения, практикующего такие пословицы и метлы. Но метла и есть метла. За несколько месяцев у власти в Москве Сергей Собянин не показал ничего, что отличало бы его стиль управления от стандартного. Те же громкие, многообещающие анонсы, те же мелкие, если не сказать мелочные, ляпы его администрации.



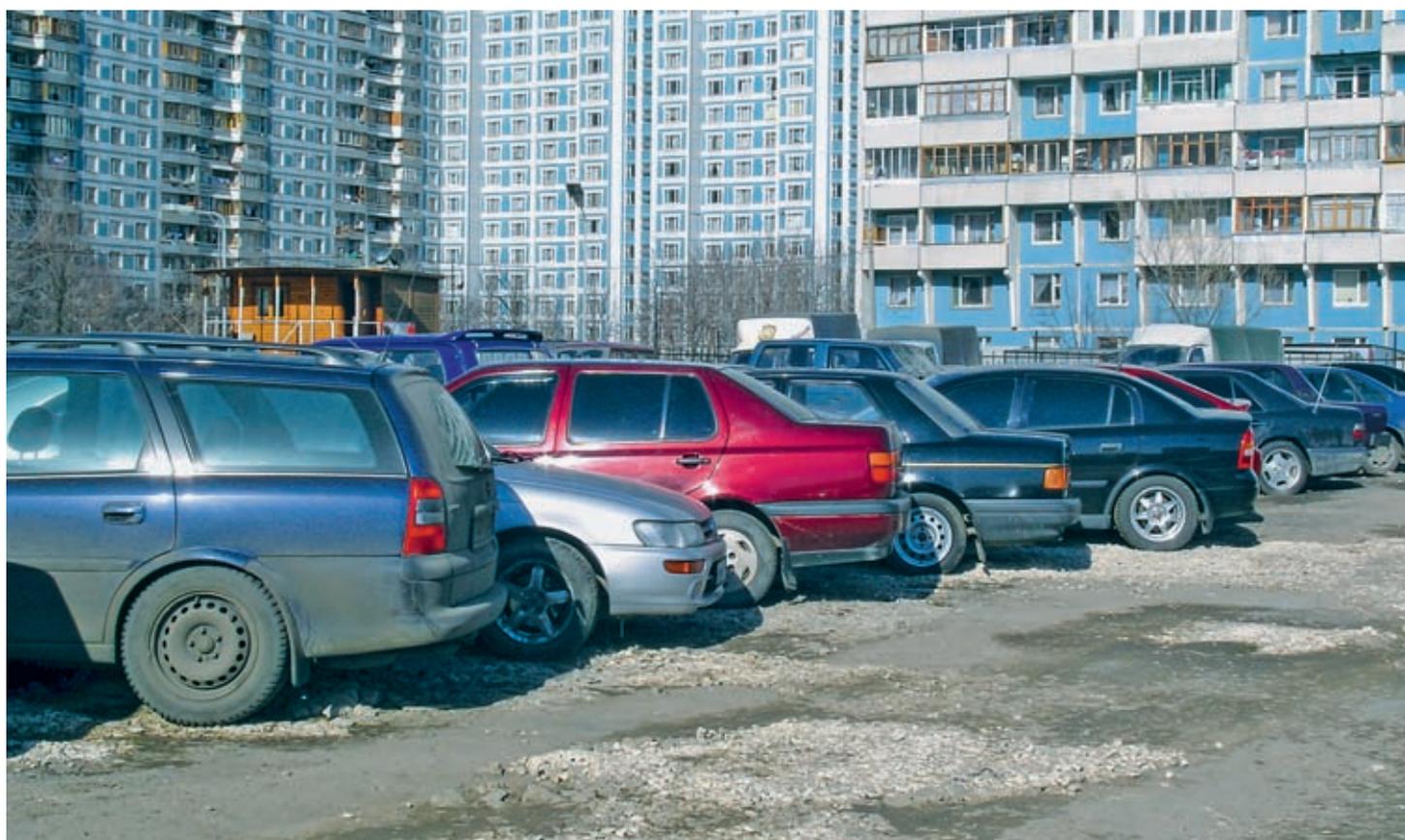
Буквально «без пяти минут мэр» удивил своей первой речью на церемонии вступления в должность, когда назвал ММДЦ «Москва-Сити» «градостроительной ошибкой». Так и осталось непонятным, зачем назвал, если тут же последовало обещание довести проект до конца. Ладно, будем считать, что заставить понервничать инвесторов входило в планы нового градоначальника. Гораздо приятнее прозвучало обещание Собянина решить в сотрудничестве с властями Московской области транспортные проблемы всего Московского транспортного узла. Этот вопрос и получил развитие менее чем через три недели.

#### » ТРАНСПОРТНЫЕ ПОЖЕЛАНИЯ

Речь о программном документе «Перечень первоочередных мероприятий по решению транспортных проблем города Москвы по элементам транспортной системы». Он же — «Комплексный план мэра Москвы». Он же совсем красиво — «124 пункта Собянина».

Строго говоря, ни планом, ни даже перечнем мероприятий документ не является, поскольку заполнены только графы «№ п/п» и «Наименование мероприятия». А вот графы «Срок выполнения», «Ответственные» и «Стоимость, млн руб.» остались девственно чистыми. А графы «Источник финансирования» нет вообще. Иначе говоря, речь идет о пожеланиях.

Пожелания благие. Многие из них озвучивал и Лужков. Например, вывести грузовые дворы ОАО «РЖД», таможенные терминалы и склады за пределы Москвы. Или обязать администрацию Подмосковья обеспечить места для стоянок грузового транспорта вблизи федеральных трасс в зоне Московского большого кольца («Большая бетонка», трасса А-108). А ведь Лужков и Громов не могли договориться о нескольких метрах по обочине МКАД.



Очевидно, у Собянина, бывшего вице-премьера и действующего члена Совбеза РФ, не возникнет личных проблем во взаимоотношениях с губернатором Подмосковья. Но есть сложности посерьезнее. Экономист Игорь Николаев написал в своем блоге: «Попытался оценить хотя бы порядок цифр. Вот, к примеру, обращает на себя внимание пункт 1.6: реконструкция федеральных дорог (расширение проезжей части головных участков основных магистралей на территории Московской области до четырех полос движения в каждом направлении) на участках от МКАД до Московского малого кольца с полной реконструкцией последнего (Минское, Волоколамское, Щелковское, Ярославское, Новорижское, Ленинградское шоссе и шоссе Энтузиастов). Напомню, что Московское малое кольцо («бетонка», А-107) имеет протяженность 335 км. Практически на всем протяжении — движение по одной полосе в каждую сторону. Разделительных полос нет. Дорога проходит через крупные населенные пункты (Ногинск, Звенигород, Электросталь и др.) без развязок. Для того чтобы выполнить только этот пункт плана, потребуются сотни мил-

лиардов рублей, вполне вероятно, что можно выйти и за отметку один триллион рублей».

Всего Николаев насчитал в качестве «порядка цифр» несколько триллионов и сделал вывод: «Таких денег сегодня нет ни у Москвы, ни у федерального центра. И быстрой красивой антипробочной кампании не получится».

Что ж, народу нужны мечты о светлом будущем. Мечты хлеба не про-

с Тверской через несколько часов после публикации этих самых пожеланий. Собственно, «антиларечная» кампания стартовала несколькими днями ранее. Каким-то образом новый градоначальник определил, что дорожному движению мешают около 600 киосков. В течение недели было снесено не менее 2 тыс.

Судя по всему, подчиненные, включая советников нового градоначальника, считать не особенно лю-

**После того как программу улучшения транспортной ситуации доработают, «будут обсуждаться» возможности ее финансирования из городского и федерального бюджетов. Именно в такой последовательности**

свят. Как пояснил заместитель мэра по транспортным вопросам Николай Лямов, после того как программу мер по улучшению транспортной ситуации в Москве доработают, «будут обсуждаться» возможности ее финансирования из городского и федерального бюджетов. Именно в такой последовательности.

Но кампания началась. Как? Правильно. Сносом киосков и массовой эвакуацией автомобилей

чальника, считать не особенно любя. Например, в середине декабря 2010 года мэр заявил, что столице не хватает 2 млн парковочных мест и поручил определить земельные участки под строительство недостающих «народных гаражей».

Исходя из средней вместимости типовых проектов «наргаров» в 400 машиномест получается, что столице необходимо 5 тыс. «этажерок». Площадь застройки среднего проек-



та составляет всего 20 соток. Однако с учетом санитарно-защитных зон требуется никак не меньше 0,5–0,7 га. То есть «этажерками» предлагается застроить 3% территории Москвы. Для наглядности: это три средних городских района.

### » НЕ АВТО ЕДИНЫМ

Можно только приветствовать планы мэра по строительству не менее 15 км линий метро в год. То, что новые станции будут типовыми, тоже терпимо: не в театр пришли. Непонятно только, почему новая администрация уцепилась за заведомо провальные идеи. Первая — включение в систему Московского метрополитена Малого

кольца Московской железной дороги (МК МЖД).

Проблема в том, что многие платформы МК МЖД стыкуются со станциями метрополитена, лежащими в одном-двух перегонах от Кольцевой линии метро. Мало кому придет в голову переходить за дополнительную плату на электричку, а затем снова спускаться в метро. Неясно также, что делать с платформами в 300–500 м от станций метро: слишком далеко для пешего перехода, а строить промежуточную станцию просто нелепо.

Речи о том, чтобы превратить МК МЖД в настоящую линию метро (на нижней тяге), пока нет. Хотя только в этом случае преимущественно на-

земную линию на некоторых участках можно было бы «увести» под землю и состыковать со станциями метро. Половинчатые решения не работают.

Особо удивительно то, что одновременно ведется проектирование настоящего подземного второго кольца метрополитена. И тоже... в одном-двух перегонах от первого. Средства на проведение проектно-изыскательских работ по первому участку («Выставочная»–«Полежаевская»–«Динамо»–«Савеловская») в размере 1 млрд руб. уже зарезервированы в адресной инвестиционной программе Москвы на 2011 год. Весь проект обойдется в сумму до \$4–5 млрд (до 150 млрд руб.). Почему-то это даже

меньше, чем бюджет реконструкции МК МЖД в 230 млрд руб.

Вторая идея Собянина — продлить линии метрополитена в область. Идея не новая. В последние 15 лет поочередно озвучивались планы прокладки метро в такие города-спутники, как Химки, Мытищи, Балашиха, Люберцы. Причины отказа от этих проектов не объяснялись, но они очевидны. Первая: чем дальше протянутся ветки столичного метро, тем больше жителей Подмосковья сменяют работу в своем регионе на более высокооплачиваемую в Москве. Но при всем уважении к жителям области, безусловно имеющим право работать в Москве, следует признать, что социальные проблемы области не решить продлением туда линий столичного метро.

Из первой причины вытекает вторая. Едущие в столицу на электричках жители области сегодня относительно равномерно «растекаются» между конечными станциями метро, промежуточными станциями и вокзалами

чин в два ряда. Но нельзя утверждать и то и другое одновременно.

Это походя брошенное предложение Н. Лямова повысить плату за проезд на маршрутках: «маршрутное такси предлагает более комфортные, качественные, быстрые услуги, успешно конкурирует с автобусами», а значит, виновно в пробках. Идея снизить стоимость проезда в автобусе, которая в Москве вдвое выше, чем, например, на родине Лямова в Смоленске, чиновнику в голову не пришла.

Пожалуй, из всего фонтана идей первым воплотится в жизнь предложение убрать турникеты из наземного транспорта. Но и это пока только теория.

### » ГОРОД — ЭТО ЕЩЕ И ЖИЛЬЕ

В сфере жилищного строительства планы новой команды впечатляющи. Одним из важнейших шагов стало решение нового мэра расчистить завалы в сфере... статистики сдачи жилья. В начале декабря прошлого года

## Создание конкурентной среды в строительстве не выгодно никому. Столичный рынок монополизирован. Вряд ли крупные игроки, а их можно уже сосчитать по пальцам, раскроют объятия для новых игроков

в центре города. В случае воплощения идеи мэра приезжающие будут аккумуляроваться в метро вне города. Как образно описал проблему председатель бюджетно-финансовой комиссии Мосгордумы Игорь Антонов: «Считаю, что выход метро в Московскую область — это ошибка. Уже там все вагоны будут забиты, а горожане смогут попасть туда только с разбегу».

Но все это пока только проекты. Помимо упомянутой «антиларечной» кампании на головы горожан свалилось не слишком много. Это глухие пока призывы «не превращать дворы в стоянки», которые вызвали такие же глухие призывы взяться за все, чем можно защитить «ракушки».

Это глупый призыв убрать с улиц города троллейбусы. Именно глупый. Можно клятвенно обещать очистить обочины от припаркованного транспорта. И можно сокрушаться по поводу того, что троллейбусы создают пробки, поскольку не могут объехать автомобили, припаркованные у обо-

Собянин приказал отказаться от штрафовщины и сдачи объектов «к определенной дате» — к 1 января.

«У нас не должно быть такого графика, чтобы мы все свои программы и задачи реализовывали к 1 января. Это советский принцип, который нигде не существует, кроме как в городе Москве, — заявил мэр. — Что-то должно быть сдано в первом квартале, что-то во втором, что-то в третьем, и не надо привязывать все к дате 1 января. Это смешно. Надо в целом реализовывать программу».

Не секрет, что в стремлении отчитаться перед федеральным центром в выполнении заданий «национального проекта» власти регионов, в том числе Москвы, несколько поигрывали со статистикой и записывали в счет сданных те квадратные метры, инвестиционные контракты по которым еще не были закрыты.

В результате возникли диспропорции. Сдача в первом квартале (а в последние годы — и во втором) безна-





дежно проседала. Зато последний месяц каждого года показывал такой объем сдачи жилья, что будь он стабильным в течение года, программа «Жилище» оказалась бы перевыполненной.

Между тем Москва за пять лет по объемам сдачи жилья скатилась с первого места в стране в конец первой десятки. И велика вероятность, что по результатам 2010 года столица скатится еще ниже. После рекордных 4,8 млн м<sup>2</sup> в 2007 году, Москва сдала 3,9 млн в 2008-м и 2,7 млн — в 2009-м. Чтобы сдать столько же в 2010 году, столице пришлось бы приписать весь объем следующего года, поскольку в 2010-м результат катастрофический. Называется цифра 1 млн м<sup>2</sup> жилья.

Очевидно, Сергей Собянин решил подвести итог «крепкого хозяйствования» прежней администрации. Чиновникам и девелоперам дана команда не приписывать. И это понятно. Брать на себя грехи предшественника неразумно. Собянин начнет вытягивать стройкомплекс столицы с максимально низких показателей.

### » ДЕЛА БУМАЖНЫЕ

Не менее амбициозно выглядит и намерение сократить сроки подготовки строительной документации. Вице-мэр Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Марат Хуснуллин обещает сократить в разы: «Сегодня время строительства, как правило, занимает на-

много меньше времени, чем получение всех согласований. Правительство Москвы является крупнейшим инвестором. И мы сами себе по кругу все согласовываем». Сроки оформления документации предполагается уменьшить со 120 до 55 дней, а сроки согласования — с 330 до 80 дней.

Хуснуллин сообщил о том, что готовятся предложения и по сокращению сроков самих монтажно-строительных работ: «Будем применять, где возможно, круглосуточную работу. По городским программам за бюджетный счет я предлагаю максимально перейти на типовые проекты, изменив лишь внешний архитектурный облик с привязкой к конкретному району. Это позволит максимально и по цене сэкономить, и по времени». На смену «хрущевкам» и «брежневкам» идут «собянинки»?

Что ж, как было сказано, 2010 год для столичного стройкомплекса стал абсолютно провальным. При прежней системе подготовки документации и при всем желании увеличение объемов строительства станет заметным в 2012–2013 годах. И Хуснуллин, и Собянин нацелены на то, чтобы уже в 2011 году был реальный результат.

Ситуация с оформлением проектной документации в Москве действительно неприемлемая. Она не менялась ни до кризиса, ни после него. Поэтому до сих пор практически все объекты в городе начинают возводиться до полного оформления документов. Это было выгодно мэрии, которая имела рычаг давления на девелопера. По понятным причинам это играло на руку сотрудникам проверяющих органов. Даже фальшивые борцы против любого строительства оказывались в выигрыше: девелоперу приходилось договариваться и с ними, вернее, с их лидерами. Парадоксально, но «недооформленность» документов в чем-то удобна и девелоперу: все это время идет торг о высотности здания. Договорятся — документы будут оформлены на большее число этажей. Не договорятся — в мэрии стучат кулаком и грозятся снести «незаконные» этажи. Выгодно всем. Хотя это и ненормально.

А главная проблема — создание конкурентной среды в строительстве — пока не затронута. И именно потому, что это не выгодно никому. Столичный рынок монополизирован. Возможно, уйдет «Интеко» или сменят владельца ее столичные объекты. Но это вовсе не означает, что оставшиеся крупные игроки, а их можно уже сосчитать по пальцам, раскроют объятия для новых игроков.

Вместо одних «близких к телу» компаний появятся другие. Сократятся сроки оформления проектной документации и согласований, но они будут иметь массу других предпочтений — в получении участков, подключении коммуникаций и т.п. Если не создать конкурентную среду, то решение частных проблем будет работать на прибыль и успешность этих компаний, которые хорошо работать не умеют и не мотивированы. Все реформы пойдут на холостом ходу.

### » АВГИЕВЫ КОНЮШНИ И ИНВЕСТКОНТРАКТОВ

Маленькой сенсацией стало обещание Собянина провести инвентаризацию всех инвестиционных строительных контрактов в столице. Времени для того, чтобы разобраться с инвестконтрактами по 40 млн м<sup>2</sup> недвижимости различного назначения, градоначальник отвел всего два-три месяца.

Разобраться, по словам Собянина, означает решить, «нужны они или не нужны городу, помогают или меша-

ют его развитию». Учитывая приоритеты нового мэра, можно предположить, что в первую очередь станут оценивать, насколько каждый объект осложнит транспортную ситуацию в районе. В случае если объект признают проблемным, разорвать инвестиционный контракт будет не слишком сложно. Половина инвестиционных контрактов, по оценке Собянина, не реализуется. В то время как сроки исполнения многих контрактов давно истекли.

Например, из более чем 200 объектов, строящихся по инвестиционным контрактам в ЦАО, менее 80 имеют «срок реализации контракта» после 2008 года. А свыше 120 объектов — до 2007 года. И самые ранние из них с... 1993 года! Из них 30 объектов должны были завершиться еще в 1990-х годах, по большинству из них в графах «Состояние разработки документации: акт разрешенного использования, проектно-сметная документация», а также «Мосгорэкспертиза: номер дела, состояние дела, дата составления» до сих пор сохраняется пустое место или стоит пометка «не заказана».

Выяснить причины, мешающие компаниям собрать документы и взяться за контракт, крайне сложно, потому что большинство этих компаний най-

инвестконтракта — даже не проверяла паспорт у того, кто был другой стороной.

Инвесторы — люди занятые. Одни, согласно найденным ссылкам, занимаются прямым импортом точечных светильников, другие всецело посвятили себя торговле «прочими непродовольственными потребительскими товарами». Кто-то поглощен органическим синтезом, торгует бы-



товой техникой в одном из магазинов Новосибирска, ремонтирует кофемашины в Ростове-на-Дону или без зетей исследует «конъюнктуры товарных рынков».

Подразделение Минобороны Спецстрой, которое, судя по информации на его сайте, может развернуть строительство в любой точке мира «в считанные недели», полтора десятилетия

столичных пенсионеров в соседние области. О да, конечно, по их желанию. Идиотичны идеи о переводе столичного зоопарка в ближнее Подмосковье. Поразительно, во что превратились московские улицы в первый же снегопад без Лужкова.

Но главные вопросы вызывает стиль руководства городом, который избрала новая команда. Собянин заявил о желании усилить роль орга-



нов местного самоуправления в подведомственном городе. В частности, главы управ будут назначаться только по согласованию с некими, не известными Конституции РФ, координационными общественными советами. Впрочем, градоначальник признал, что и сегодня главы управ назначаются данными «советами», в которых участвуют «депутаты и представители общественности». Собянин лишь повелел префектам отныне «сделать эти мероприятия неформальными, чтобы действующие главы управ отчитались в работе и доказали свою профпригодность». После чего, надо думать, «депутаты и представители общественности» не формально, а всей душой одобряют мнение префектов и мэра о главах управ.

Тот же стиль управления Собянин продемонстрировал, предложив общественной организации «Деловая Россия» ежемесячно докладывать о проблемах, связанных с «нечистоплотностью чиновников правительства Москвы». «Я бы попросил вас ежемесячно направлять доклады о проблемах в этой сфере вплоть до того, чтобы вы информировали о тех структурах правительства Москвы, чиновники которых нечистоплотны», — сказал градоначальник и заверил «купцов и промышленников», что «ничего зазорного в этом нет»: «Мы должны понимать, что происходит, знать конкретные случаи, которые напрягают бизнес». ■

## Каким-то образом новый градоначальник определил, что дорожному движению мешают около 600 киосков. В течение недели было снесено не менее 2 тыс. Судя по всему, подчиненные мэра считать не любят

ти нельзя. «Надежные партнеры правительства Москвы» не имеют интернет-сайтов, не предлагают какой-либо контактной информации и вообще упоминаются только в связи с данным инвестиционным и всевозможными правовыми конфликтами.

Некоторых своих «надежных партнеров» столичные власти не смогли найти даже тогда, когда на объектах происходили несчастные случаи. Как, например, при обрушении здания на Садовнической набережной, № 71/8 в июне 2009 года, во время которого погибли трое рабочих. Погибших и раненных и назначили виновными, а телефон, «который оставил владелец», по сообщению мэрии, не отвечал. Видимо, мэрия — одна из сторон

возится с объектами в центре Москвы. Бесконечно долго возводится без документов представительство Республики Тыва. Правда, злые языки утверждают, что оно давно построено и успешно эксплуатируется в обход бюджета республики и что будто бы это вызвало небольшой скандал в верхах Енисея. Наконец, сроки исполнения нескольких инвестиционных контрактов сорвал даже инвестор, обозначенный термином «горбюджет».

### » РАЗГОВОРНЫЙ СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ

Непродуманные акции и заявления новой администрации раздражают москвичей. Отвратительно словоблудие о возможном переселении



# МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ

Собственная квартира, личное жизненное пространство необходимы каждому человеку. И чем динамичнее становится ритм современного большого города, тем больше ценится тишина и уют в своем доме. Поэтому взгляды жителей столицы все чаще обращаются к **новостройкам Подмосковья**. Спокойные районы, отделенные от суеты мегаполиса **зелеными зонами**, привлекают ценовой и транспортной доступностью, а **развитая инфраструктура** избавляет от последних сомнений.

Остается лишь выбрать подходящее предложение, не запутавшись среди множества вариантов домов и компаний. И единственно правильным решением будет довериться надежному застройщику, успешно работающему на рынке недвижимости на протяжении многих лет.

## » ВСЕ ВКЛЮЧЕНО

В начале этого года ГК «Мортон», ведущий девелопер Подмосковья, портфель проектов которого насчитывает 3 млн м<sup>2</sup>, объявила о начале реализации новых крупных объемов жилья в микрорайоне «Солнцево-Парк», одном из самых масштабных и активно строящихся проектов комплексной застройки в ближайшем Подмосковье.

В январе здесь начата реализация пяти корпусов высотой 14–17 этажей, находящихся на разных стадиях строительства. Всего в них представлено порядка 1500 наиболее востребованных по метражам и планировкам 1–3-комнатных квартир.

Район «Солнцево-Парк» находится в Ленинском районе Московской области, всего в 9 км от столи-

цы по Боровскому шоссе. Жилая застройка микрорайона — это двадцать пять панельных и монолитно-кирпичных корпусов переменной этажности от 14 до 25 этажей, строящихся на территории площадью 56 га в живописном районе Подмосковья, рядом с Ульяновским лесопарком. По соседству расположен столичный район Солнцево, утопающие в зелени садовые участки и санитарная зона Переделкино. Компания «Мортон» вывела этот проект на рынок весной 2010 года, и всего за девять месяцев участок застройки приобрел очертания сложившегося района. Сейчас строительные работы ведутся по 13 корпусам, часть этих домов уже готова. Так, завершено возведение пяти домов (ведется внутренняя отделка), четыре дома находятся на стадии монтажа 5–11 этажей и четыре корпуса — на начальной стадии строительства.

Сегодня «Солнцево-Парк» — лидер по объемам продаж и динамике цен в Подмосковье. По словам генерального директора «Мортон-Инвест» Антона Скорика, начиная с июля 2010 года в микрорайоне ежемесяч-

но продавалось порядка 100 квартир, а средняя стоимость квадратного метра менее чем за год выросла на 26%.

«На сегодняшний день это одно из самых интересных и оптимальных по соотношению «цена-качество» предложений на рынке. Востребованность проекта обеспечивается высокими качественными характеристиками и рекордными темпами строительства», — отмечает Антон Скорик.

### » КОНЦЕПЦИЯ КОМФОРТА

Микрорайон «Солнцево-Парк» имеет оригинальное архитектурно-планировочное решение, продиктованное особенностями рельефа местности, где естественный перепад высот превышает 10 м. Микрорайон поделен на три участка, нанизанных на изящное полукольцо центральной улицы, которая соединяет «Солнцево-Парк» с Боровским шоссе. Торгово-развлекательный центр, занимающий первую линию застройки, изолирует жилые дома от шума и суеты магистрали и одновременно является ключевой составляющей инфраструктуры. На западном въезде в микрорайон предусмотрено строительство многоэтажного многофункционального центра, на юге — учебно-образовательного комплекса. А на реке Ликова будет организована прекрасная прогулочная зона отдыха. Параллельно с жилой застройкой в «Солнцево-Парк» формируется богатая инфраструктура для комфортного проживания и отдыха будущих обитателей, полностью отвечающая современным потребностям покупателей. Столь удачная концепция заслуженно высоко оценена профессионалами рынка. Проект «Солнцево-Парк» получил диплом победителя RREF Awards 2010 в номинации «Комфортная городская среда».

### » РЕАЛЬНЫЕ МЕЧТЫ

На фоне изначально умеренной и гибкой ценовой политики компания «Мортон» стремится обеспечить своим клиентам максимально комфортные и выгодные условия приобретения квартир в микрорайоне «Солнцево-Парк». Совместно с ведущими российскими банками разработаны специальные программы ипотечного жилищного кредитования для тех, кто хочет приобрести собствен-

ное жилье сегодня, а не копить деньги на покупку многие годы. Особенно актуальна ипотека для молодых семей: ведь своя квартира является основой самостоятельной жизни.

Уже сегодня на выгодных условиях ипотеку на приобретение квартир в микрорайоне предоставляют Газпромбанк, ВТБ-24, банк «Возрождение», Уралсиб, Связь-Банк. Специалисты этих банков на регулярной основе проводят ипотечные консультации в офисе компании, расположенном на территории микрорайона, и предоставляют подробную информацию об условиях кредитования. Покупатели могут на месте опре-

делиться с наиболее подходящей программой и выбрать конкретное предложение.

Покупка новой квартиры — идеальное начало года. Собственный дом в уютном микрорайоне, близком к Москве, но далеком от суеты, где есть все для комфортной насыщенной жизни детей и взрослых. Звучит как удивительная мечта? А между тем это прекрасная реальность. Доказано компанией «Мортон». ■

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



Автор: Элина ПЛАХТИНА

Одним из самых значимых событий не только футбольной, но и общественно-политической жизни России в минувшем 2010 году стала наша **победа в борьбе за право принять чемпионат мира по футболу** в 2018 году. О том, какими средствами и силами России удалось стать победительницей в непростой битве, рассуждать, пожалуй, уже не имеет смысла. Поезд тронулся, а кто его «тронул» – вопрос десятый. Главное, что **соревнование такого масштаба и подготовка к нему** могут дать стране, а что – отнять.

# КАК РУССКИЕ В ФУТБОЛ ИГРАТЬ УМЕЮТ



Вспомним, как все начиналось. В разгар кризиса, 18 марта 2009 года, Россия подала заявку в ФИФА на право проведения чемпионата мира по футболу в 2018 году. В течение долгого времени официальная делегация России в числе прочих претендентов пыталась убедить исполком ФИФА в целесообразности проведения соревнования именно в нашей стране. И вот 2 декабря 2010 года президент ФИФА Йозеф Блаттер в Цюрихе в прямом эфире всех мировых каналов объявил Россию победительницей. Так впервые Россия получила право стать страной — хозяйкой мундиаля. Одновременно была определена страна, которая примет у себя финал чемпионата мира в 2022 году. Ею стал Катар.

Позднее Блаттер объяснил мотивацию исполкома ФИФА отдать ЧМ-2018 и 2022 России и Катару: «Мы приняли исторические решения в плане спорта и геополитики. Мы отправили чемпионат мира на новые территории. Мундиаль 2018 года пройдет в Восточной Европе, в такой огромной стране, как Россия. А в 2022 году чемпионат мира будет в Катаре, в арабском мире. Чемпионат мира откроет новые культуры, регионы».

В то же время наши чиновники, прибывшие в Швейцарию поддержать заявку России, стали раздавать довольно щедрые обещания относительно будущего чемпионата. Так, министр финансов России Алексей Кудрин сообщил, что затраты на подготовку к чемпионату мира ожидаются меньше, чем на подготовку к сочинской Олимпиаде. А премьер-министр Владимир Путин назвал в Цюрихе сумму, которая, по его мнению, достаточна для того, чтобы построить стадионы и инфраструктуру, — 300 млрд руб.

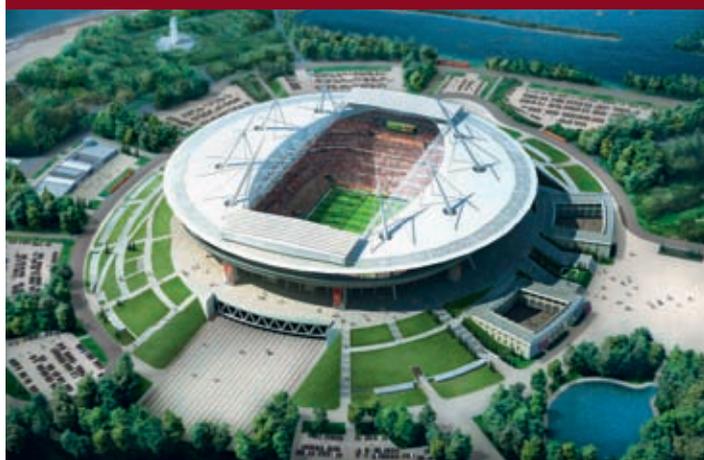
Тем не менее говорить об окончательности расчетов, кажется, рановато. Все мы помним, как росла и продолжает расти олимпийская смета. Изначальные расчеты применительно к Сочи-2014 тоже озвучивались на уровне 316 млрд руб. Теперь говорят почти о триллионе — 950 млрд. Вот и сегодня относительно футбольной сметы российские эксперты высказываются весьма однозначно: 300 млрд — недостаточная сумма, чтобы возвести 16 заявленных стадионов. Даже с учетом того, что часть из них уже построена, часть строится в рамках других программ, часть требует частичной перепроектировки и перестройки, а часть затрат на себя возьмет бизнес.

Кстати, тот же Катар, который примет у себя следующий после нашего ЧМ-2022, уже объявил, что потратит на подготовку к мундиалю \$86,5 млрд: в частности, \$25 млрд пойдет на развитие железных дорог, \$20 млрд — на строительство магистралей, \$4 млрд — на возведение стадионов. Говорят, считать чужие деньги нехорошо, так что вернемся в Россию. И попытаемся посчитать здесь.

Итак, концепция проведения чемпионата мира по футболу 2018 года в России включает 16 футбольных стадионов в 13 городах, 12 из которых объединены в четыре кластера и особняком стоит Екатеринбург. Центральный кластер представлен Москвой и ее пригородом; Северный — Калининградом и Санкт-Петербургом; в Волжский кластер вошли Волгоград, Казань, Нижний Новгород, Самара, Саранск, Ярославль; в Южный включены Краснодар, Ростов-на-Дону и Сочи.

Единственный готовый объект для чемпионата мира, он же и самый главный (именно ему предстоит принимать открытие турнира и финал) — московский стадион «Лужники». Правда, его нельзя назвать полностью готовым.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, стадион «Газпром-Арена»



КАЛИНИНГРАД, стадион «Балтика»



МОСКВА, стадион «Лужники»



Стадион «Московский регион»





КАЗАНЬ, стадион «Казань»



НИЖНИЙ НОВГОРОД, стадион «Нижний Новгород»



ЯРОСЛАВЛЬ, стадион «Шинник»

Несмотря на то что после очередной реконструкции стадион вошел в список пятизвездочных футбольных стадионов УЕФА, ему все равно необходима очередная реконструкция в рамках подготовки к мундиалу. Помимо увеличения вместимости стадион также ждет и техническая модернизация.

Вторая московская арена, обозначенная в заявке ЧМ-2018, — стадион с рабочим названием «Спартак». Еще в 2007 году в районе Тушинского аэродрома был заложен первый камень новой арены, однако спустя три года стройка все еще не начата. Строительством занимается генеральный спонсор клуба «Спартак» — компания «Лукойл».

Еще один долгоиграющий проект — реконструкция старейшего стадиона столицы «Динамо», который был закрыт в 2008 году. С тех пор менялись варианты реконструкции и сроки, и лишь месяц назад в Петровском парке, наконец, начались работы, которые намечено закончить в 2016 году. Заявленная цена строительства — около €400–500 млн. Инвестор проекта — банк ВТБ, владелец «Динамо».

С нуля специально к ЧМ-2018 собираются построить стадион в пригороде Москвы. Где именно будет располагаться новая арена — пока неясно, в заявке сказано лишь, что «под строительство выбрано живописное место с естественным ландшафтом, которое расположено недалеко от двух станций московского метро и МКАД. На территории площадью 64 га планируется возведение нескольких спортивных площадок, в том числе тренировочных полей и беговых дорожек. Все они могут использоваться для тренировок команд — участниц ЧМ». Стадион сейчас находится на этапе проектирования, поэтому, когда речь заходит о возможных перестановках в заявке, чаще всего в качестве «жертвы» называется именно он. Причина проста: четыре стадиона для одного региона — явный перебор.

Абсолютно новый стадион предстоит ввести в строй и в Калининграде. «Нынешняя арена

«Балтика» ведет историю аж с 1892 года и, хоть с тех пор неоднократно перестраивалась, современным требованиям не соответствует совершенно. Впрочем, новый стадион будет построен не вместо, а в дополнение к старому, где планируется разместить фан-зону. В основе проекта — мюнхен-

ский стадион «Альянс-Арена» («Аллианц-Арена»), а его стоимость оценивается в €200–250 млн», — пишет портал «Чемпионат.ру».

В Санкт-Петербурге уже строится стадион «Газпром-Арена». Спортивный объект расположен в западной части Крестовского острова — он придет на смену старому стадиону им. Кирова. Новый стадион, строящийся по проекту всемирно известного архитектора Кисе Курокава, внешне напоминающий космический корабль, будет оборудован самым современным выдвижным газоном. Объект планируется сдать к 2013 году.

К реконструируемым стадионам можно отнести стадион «Центральный» в Волгограде, домашний стадион ярославского «Шинника», а также стоящий в заявке особняком екатеринбургский стадион «Центральный». После начала реконструкции работы на первых двух стадионах были приостановлены вплоть до решения ФИФА. Теперь решается вопрос о пересмотре проектов, чтобы внести в них новые требования, предусмотренные мировыми стандартами для проведения ЧМ.

Кроме того, специально к мундиалу появятся новые стадионы в Нижнем Новгороде, Самаре, Саранске, Краснодаре и Ростове-на-Дону. В Нижнем Новгороде стадион решено было возвести на острове, на Печерских песках Гребного канала. Проект предусматривает гибкую вместимость — от 15 до 25 тыс. человек. Рядом с ареной будет расположена гостиница. После окончания строительных работ сюда должен перебраться один из нижегородских клубов.

«Островным» стадионом может стать и самарская арена, которую изначально предполагается разместить на острове Коровьем. Однако, как утверждают скептики, выбранное место слишком проблемно. Во-первых, оно периодически затопливается Волгой, во-вторых, там нет никакой инфраструктуры. Так что, возможно, в итоге площадка для строительства нового стадиона будет изменена.

Стадион в Саранске, который должны построить на набережной реки Инсар, обещают сдать уже в следующем году, когда состоятся масштабные празднования тысячелетия присоединения мордовского народа к российскому государству, а также чемпионат мира по спортивной ходьбе.

Что касается арены в Краснодаре, то эксперты называют ее исключительно результатом борьбы за право принять чемпионат мира. Имея достаточно неплохой стадион «Кубань», город замахнулся на третий стадион по вместимости в стране — следом за «Лужниками» и питерской ареной. Он будет рассчитан на 50 тыс. мест. Кроме того, стадион по задумке архитекторов имеет и необычный внешний





САМАРА, стадион «Самара»

ВОЛГОГРАД, стадион «Центральный»

САРАНСК, Стадион «Юбилейный»

вид: по форме он будет напоминать корону императрицы Екатерины II — в ее честь город долгое время назывался Екатеринодаром.

Необычный стадион появится и в Ростове-на-Дону. Уникальность проекта, который построят на левом берегу Дона, напротив центра города, в том, что одна из трибун будет лишена второго яруса: ее сделают открытой — зрителям откроется шикарный вид на просторы Дона.

Независимо от ЧМ в настоящее время полным ходом строятся олимпийский стадион в Сочи, где по плану должны пройти церемонии открытия и закрытия Олимпиады 2014 года, и стадион в Казани, возводящийся в рамках подготовки к Универсиаде 2013 года.

Но и без учета «самостоятельных» стадионов видно, что российские чиновники лихо замахнулись на строительство арен — и по их числу, и по масштабам. Как уже было сказано, объявленных 300 млрд руб. вряд ли будет достаточно для воплощения столь амбициозных проектов. Даже с учетом того, что некоторая — весьма незначительная — часть запланированных стадионов будет возведена, как отметил премьер-министр, за счет бизнеса.

Кстати, председатель правительства еще в Цюрихе в весьма фривольной форме пригласил российских бизнесменов в лице Романа Абрамовича на стройку мундиаля. «Господин Абрамович, — сказал Путин, — несколько лет работал на Чукотке губернатором. Работал неплохо. И с этой стороны его мало кто знает. В основном говорят, что он олигарх, приобрел футбольный клуб «Челси». В России это встречает как положительные, так и отрицательные эмоции. Абрамович помогает и в развитии российского футбола. Он вполне может оказать содействие в подготовке к чемпионату мира. О проектах строительства в Москве и Санкт-Петербурге стадионов с привлечением компаний и банков я уже сказал. Но и на дру-

гих территориях мы хотим привлекать бизнес, чтобы минимизировать государственные затраты. Не исключаю, что господин Абрамович может принять участие в одном из таких проектов. Пусть раскошелится немножко. Ничего страшного. Не убудет. У него много там денег...»

А о том, что кроме стадионов ЧМ потребуются новые дороги, гостиницы и прочая инфраструктура, пока никто и не заикается. Оно и понятно: потом нужна же будет причина для раздутия бюджета. Да и в конце концов не только Абрамовичем богата Россия. Так что у нас, как всегда, сначала впряглись, а потом стали разбираться, хватит ли сил. Однако справедливости ради нужно отметить, что, даже несмотря на все наши традиционные и неотвратимые «распилы» и «откаты», чемпионат мира должен принести России и положительные моменты.

Хочется надеяться, что доступность новых стадионов (до, во время и после чемпионата) позволит выйти российскому футболу на новый, более качественный уровень развития. Кроме того, в любом случае вся инфраструктура, которую неважно какими путями и средствами построят к мундиалю, в дальнейшем будет использоваться рядовыми россиянами. О том, что все это действительно выполнимо, свидетельствует пример соседней и близкой нам по менталитету Украины. К Евро-2012 эта страна готовится, пусть и не без проблем. И плодами подготовки уже пользуются обычные граждане.

Мундиаль должен дать толчок развитию туризма. Что помимо значительных денежных вливаний позволит нашей стране на деле развеять миф об играющих на балалайках вечно пьяных медведях. Ну и наконец, миллионы россиян смогут воочию насладиться настоящим футболом. А ведь это для многих и есть самый весомый аргумент в пользу проведения ЧМ в России. ■



КРАСНОДАР, стадион «Краснодар»

РОСТОВ-НА-ДОНУ, стадион «Ростов-на-Дону»

СОЧИ, стадион «Олимпийский»

Автор: Альберт АКОПЯН



# ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС: НЕЧТО ИЛИ НИЧТО

Редко можно встретить прогноз развития рынка недвижимости в 2011 году, в котором не фигурировал бы термин «отложенный спрос». Как правило, в виде мантры: «Вот он вернется, и будет всем счастье». Что такое отложенный спрос? Если это серьезная экономическая категория, как он рассчитывается? Почему он должен выйти на рынок в 2011-м? Какое событие способно привести в действие спусковой механизм? Эти вопросы мы задали специалистам рынка недвижимости.

**К**артина сложилась удивительная. Давая общие прогнозы развития рынка недвижимости на 2011 год, многие эксперты обязательно упомянули отложенный спрос. Хотя бы через запятую в ряду других факторов неминуемого роста цен.

Получив прямой вопрос об отложенном спросе, и только о нем, эксперты (во всяком случае, уважаемые эксперты **ДН**) дали этому фактору совсем иную оценку.

Отложенный спрос существует — в этом сомнений нет. Определения

мы получили разные. «Об отложенном спросе говорят в ситуациях, когда целевые покупатели в массовом порядке откладывают покупку по одной и той же причине, затрудняющей доступ к товару или процесс принятия решения», — говорит генеральный ди-

ректор компании «ЗемАктив» Юлия Севериненко.

«Отложенный спрос возникает при появлении тех или иных внешних факторов, которые отодвигают проблему решения жилищного вопроса на второй план. Соответственно, все те покупатели или продавцы, для которых жилищный вопрос назрел, но они отодвинули его решение до окончания этого периода, и формируют отложенный спрос», — считает генеральный директор компании «Ипотек.ру» Дмитрий Овсянников.

Директор по маркетингу ГК «Пионер-Москва» Владимир Трибрат уверен, что отложенный спрос — это некое количество людей, которые имеют возможность улучшить жилищные условия, но по какой-то причине этого не делают.

«Отложенный спрос — явление, когда клиент имеет намерение купить объект недвижимости, но находится в состоянии осознанного ожидания некоторого события», — конкретизирует определение коллеги руководитель управления маркетинга и развития ГК «Конти» Сергей Мигунов.

Генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Мария Литинецкая дает предельно лаконичное определение: «Неудовлетворенный платежеспособный спрос». А вот партнер S.A. Ricci в ассоциации с King

Sturge Владимир Авдеев характеризует отложенный спрос «наличием денег у покупателей/арендаторов, которые в течение нестабильного периода хранят их в менее рискованных, по их мнению, инвестиционных инструментах».

Директор по стратегическому развитию компании Paul's Yard Балла Фай называет часть этих инструментов: «Отложенный спрос — это платежеспособный спрос, остающийся неудов-

ство товара, которое хотят и, главное, могут приобрести покупатели именно по этой цене и именно в это время), то возможен и отложенный спрос — нереализованное намерение потенциальных покупателей приобрести товар или услугу».

Причин, которые создают отложенный спрос, великое множество. Дмитрий Овсянников отмечает, что факторы, формирующие отложенный спрос, могут повторяться

“ Если есть такая экономическая категория, как спрос, и его можно измерить, то возможен и **отложенный спрос** – нереализованное намерение потенциальных покупателей приобрести товар или услугу ”

летворенным из-за недостатка товарного покрытия. Может рассчитываться как величина наличных денежных средств или банковских сбережений».

А исполнительный директор компании «Терра-Недвижимость» Людмила Ежова развеивает последние сомнения простой логической формулой: «Если есть такая экономическая категория, как спрос (намерение потенциальных покупателей приобрести товар или услугу, подкрепленное денежной возможностью), и его можно измерить (величина спроса означает количе-

периодически или быть внеплановыми. Например, новогодние праздники, майские праздники, летний сезон отпусков, последняя неделя августа — ежегодные периоды, когда внимание потребителей переключается на другие, более важные в тот момент дела: подготовку к учебному году, поездку в отпуск и т.д. А вот смог, который накрыл столицу летом прошлого года, — внеплановый фактор.

Коммерческий директор 11 Invest Самир Джафаров в качестве примера возникновения отложенного спро-

### ДИНАМИКА СПРОСА НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ В МОСКВЕ



По данным компании Blackwood



са приводит ситуацию, сложившуюся на рынке загородной недвижимости Подмосковья с приходом кризиса. Многие потенциальные покупатели, которые планировали приобрести загородную недвижимость, отложили свое решение на неопределенный срок. Кто-то испугался рисков долгостроя в условиях нестабильной экономики, у кого-то уменьшились доходы, а у кого-то изменились предпочтения в связи со значительными скидками, которые стали предлагать в тот период застройщики.

Юлия Севериненко также полагает, что существуют сезонные и случайные факторы (например ненастная погода). А вот несезонный отложенный спрос, по мнению эксперта, отслежи-

вается только уже в период его формирования: «О формировании отложенного спроса можно судить по возникновению аномально большого разрыва между количеством телефонных обращений потенциальных клиентов в офис продаж и числом просмотров объекта и сделок. Так, в октябре 2010 года мы с уверенностью говорили о том, что количество просмотров и звонков в отделы продаж наших поселков, соотношенное с количеством сделок, свидетельствует о формировании отложенного спроса в ожидании новогодних скидок. Люди много интересовались поселками, ездили смотреть объекты, иногда по два-три раза, но окончательное решение о покупке не принимали».

Но при этом Юлия Севериненко уверена, что все эти факторы не имеют отношения к исчезновению платежеспособности потенциальных покупателей. «Дефолты и прочие финансовые катаклизмы влекут за собой не отложенный спрос, который спустя время превратится в доход девелопера, а прямое падение спроса с обрушением бизнес-планов».

Отложенный спрос может быть регулируемым, являясь частью бизнес-стратегии. «Многие застройщики используют отложенный спрос как инструмент для активизации продаж», — говорит Мария Литинецкая. — За один-три месяца до выхода на реализацию какого-либо объекта начинается усиленная рекламная кампания — озвучиваются характеристики проекта, его преимущества, цены, по которым будут предлагаться квартиры. Объем предложения новых объектов невелик, как правило, они поступают в реализацию на начальном этапе строительства по более низким ценам по сравнению со стоимостью готовых квартир. Все это плюс активная реклама формирует отложенный спрос — и к началу реализации объекта потенциальные покупатели готовы к приобретению квартир».

Так что думают специалисты рынка недвижимости о реализации отложенного спроса в 2011 году? Почти все эксперты честно признались, что на этот фактор не рассчитывают. Впрочем, при этом они оставляют «поле для маневра».

«Большинство «отложенных» покупателей уже вышли на рынок, поэтому существенное увеличение числа сделок за счет отложенного спроса в 2011 году маловероятно», — отмечает Владимир Трибрат.

Коллегу поддерживает и Сергей Мигунов: «В кризисный 2009 год большое количество потенциальных покупателей ожидало дальнейшего снижения цен. И в этом состоянии рынок находился достаточно продолжительное время. Но количество реально заключаемых сделок уже в марте 2010 года существенно превысило ожидаемое. В дальнейшем этот показатель только рос». Поэтому эксперт делает вывод о том, что отложенный спрос уже реализовался.

«Среди наших покупателей, совершивших сделку прошлым летом, почти половина уже рассматривала предложение нашей компании ранее. Это

и был отложенный спрос, — утверждает директор по маркетингу и продажам ООО «Квартал Эстейт» Сергей Лушкин. — Как только цены снова возобновили рост, а свободные квартиры стали стремительно исчезать из прайс-листов, отложившие покупку люди вернулись к решению жилищного вопроса. В октябре фактор отложенного

спроса прогнозируется в 2011 года в связи с тем, что ожидается улучшение общего экономического фона в стране. Но кризис будет преодолен, когда на рынок вернутся деньги. Именно их возврат как к девелоперам, так и к потенциальным покупателям является тем событием, которое приведет в действие спусковой механизм отложенного спроса».

Управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев при-

знат, что отложенный спрос начал реализовываться весной 2010 года, когда был отмечен значительный всплеск активности покупателей во всех сегментах. Но при этом уверен, что говорить о полной реализации отложенного спроса рано: «Дальнейшая активизация покупателей — тенденция вполне закономерная».

Оптимистично настроена Людмила Жева: «Реализация отложенного

спроса перестал оказывать ощутимое влияние на рынок и вряд ли сможет существенно изменить динамику продаж в дальнейшем».

Тем не менее эксперт обращает внимание на то, что в условиях дефицита качественного готового жилья снова формируется отложенный спрос, правда, несколько другого характера. В 2008–2009 годах главной причиной отложенного спроса была неопреде-

ленность на рынке. Сейчас движущей силой отложенного спроса становится отсутствие адекватного предложения, отвечающего запросам покупателей. Они будут возвращаться на рынок по мере появления новых объектов

## Сейчас движущей силой отложенного спроса становится отсутствие адекватного предложения, отвечающего запросам покупателей. Они будут возвращаться на рынок по мере появления новых объектов

### КОММЕНТАРИЙ



**ЮЛИЯ ВЕДЕНЕВА,**  
начальник управления  
реализации проектов  
«Велес Капитал Девелопмент»:

— Говорить об отложенном спросе в начале 2011 года можно лишь с большой долей осторожности. Сейчас никто не возьмется точно оценить масштаб этого сегмента на рынке недвижимости и его влияние на формирование цен и спроса. Его пик, если судить по количеству зарегистрированных сделок, пришелся на конец весны – начало лета прошлого года, когда потенциальные покупатели убедились, что падение цен на недвижимость закончилось и ждать дальнейшего снижения не приходится.

Согласно данным Росреестра, в июне 2010 было зарегистрировано около 9 тыс. сделок, в июле – примерно 8 тыс., а в августе – всего 6,5 тыс. В это время и произошло удовлетворение отложенного спроса, который возник за 2008–2009 годы. Причем насыщение произошло в основном за счет квартир экономкласса. И в 2011 году проекты экономкласса, с их малыми площадями и небольшим количеством комнат, будут занимать львиную долю рынка.

Сейчас же наблюдается новый виток отложенного спроса. Из чего можно сделать такие выводы? Все просто. Осенью продавцы, обрадованные ростом сделок за первое полугодие, стали поднимать цены на квартиры, что вызвало уход потенциаль-

ных покупателей – они заняли выжидательную позицию. Надо принять во внимание и политические события, произошедшие осенью 2010-го и грядущие в 2012-м. Отставка Лужкова и приход Собянина вызвали отток капитала из Москвы. Столичные чиновники играли заметную роль среди покупателей недвижимости. Сейчас им стало не до покупок. Президентские выборы 2012 года тоже способны вызвать отток капитала из страны в целом и дестабилизировать финансовую сферу, что негативно скажется на инвестиционном климате.

Еще одним фактором, формирующим новый отложенный спрос, стало смягчение условий по ипотечному кредитованию, происходившее на протяжении 2010 года. Снизились требования по готовности объектов, под которые выдавался кредит, с 90–100% до 50%, а в ряде случаев и до 20–30%. Первоначальный взнос уменьшился с 30–40% до 15–20%. Снизились ставки по кредитам с 16% годовых до 14%, а иногда и до 13%. Скорее всего, в 2011 году эти тенденции сохранятся.

Что в итоге? Понятие «отложенный спрос» существует. Но оценить степень его влияния на рынок довольно затруднительно. Появление в 2011–2012 годах в ближайшем Подмосковье более 1 млн м<sup>2</sup> жилья (по северному направлению, а также по северо-западному и южному направлениям) на удалении 15–20 км от МКАД обусловит конкуренцию, которая не позволит расти ценам в столице, а также сместит часть спроса в ближайшие города Подмосковья. Лидером рынка по-прежнему останутся проекты экономкласса. При этом ожидать заметного снижения цен не стоит. ■

Амбициозных проектов строительства **настоящих качественных пригородов столицы** в последние годы было анонсировано предостаточно. Это и «Большое Домодедово», и «Новое Ступино», и целый «Город миллионеров» – «Рублево-Архангельское». Однако большая часть из них так и осталась на бумаге. **Активно реализуется** лишь один – проект «А101».



# «А101»:

## С НЕГО НАЧИНАЕТСЯ ПРИГОРОД

**Ж**елание девелоперов построить новый город — спутник Москвы, соответствующий мировым стандартам, понятно: современные покупатели готовы жить вне черты города, на природе, но при этом хотят сохранить возможность пользоваться всеми благами цивилизации. Тем более что у всех перед глазами есть опыт крупнейших мировых столиц,

большая часть населения которых живет как раз в пригородах, а не в душливых мегаполисах.

Однако российские девелоперы так и не дотянули эту идею до логического осуществления. Возможно, причиной заморозки большинства проектов стал разразившийся пару лет назад мировой финансовый кризис. Либо не удалось своевременно ре-

шить насущные российские вопросы девелопмента — обеспечить достаточный уровень банковского финансирования проекта, урегулировать правовые и земельные вопросы, договориться о подведении необходимых коммуникаций.

В свете этих проблем вдвойне отчаянно констатировать тот факт, что не все выглядит столь удручающе —

и в Подмосковье реально строить пригороды по мировым стандартам. Правда, пример пока один, но именно поэтому он и достоин пристального изучения.

Речь идет о масштабном проекте «А101». Ленд-девелопментом проекта занимаются компании «Масштаб» и «АВГУР ЭСТЕЙТ». Согласно проекту «А101», на территории общей площадью более 3,5 тыс. га будет сформирован новый пригород Москвы, включающий разноплановую жилую и коммерческую застройку, образовательные учреждения и центры досуга, обширные рекреационные зоны.

К созданию генерального плана развития территории были привлечены всемирно известные архитекторы, обладающие многолетним опытом возведения крупных населенных пунктов в разных странах. Так, мастер-планирование осуществляла компания Махwan architects and urbanists (Нидерланды), вопросами инженерии занимались специалисты компании URS (Великобритания), практические вопросы градопроработки взяла на себя компания SWA group (США), ландшафт курирует H+N+S (Нидерланды), проблемы экологии решает компания Buiting Forest Development (Великобритания), а архитектуру создает компания ARK

## СПРАВКА

- ◆ Общая площадь земельных активов составляет 3 086 га – это единая компактная территория, перемежающаяся землями сельских поселений, в пределах от 3 до 23 км от МКАД по Калужскому шоссе. Именно здесь будет реализован крупнейший в России градостроительный проект «А101».
- ◆ Тут станут проживать 350 тыс. жителей, будет создано 122 тыс. рабочих мест.
- ◆ Общая площадь мастер-плана 13 тыс. га.
- ◆ Общий срок реализации проекта 30-35 лет.
- ◆ Площадь осваиваемой территории 3,5 тыс. га.
- ◆ Намечено построить около 20 млн м<sup>2</sup> нового жилья, более 0,6 млн м<sup>2</sup> социальных объектов и около 3 млн м<sup>2</sup> коммерческой недвижимости.

Group (Россия). Просто приятно смотреть и на список этих компаний, являющихся мировыми лидерами в своих областях, и на первые результаты их работы.

Сегодня действительно можно говорить о том, что проект из бумажной стадии перешел в фазу практической реализации: компания «АВГУР ЭСТЕЙТ» завершает возведение первой очереди одной из составляющих частей «А101» — нового жилого района «Квартал А101». В чем основные преимущества этого проекта, почему именно он, единственный из многих, не только смог добраться до стадии строительства, но и вызывает все больший интерес у потенциальных покупателей?

Как отмечает генеральный директор компании «АВГУР ЭСТЕЙТ» Виктор Козлов, «мы предлагаем своим покупателям не просто квадратные метры, а благоустроенную среду обитания, в которой предусмотрено все до мелочей. Основу застройки жилого района составят дома разной этажности с просторными внутренними дворами, центральным парком и живописными бульварами». Благодаря сложному рельефу с небольшими перепадами высот новая застройка решена по принципу амфитеатра. Это позволит выделить видовое достоинства жилого района, обусловленные особенностями участка, а также отгородить его от существующей застройки поселка Коммунарка.





«Кроме того, примененный принцип разграничивает автомобильные и пешеходные пути, — продолжает Виктор Козлов. — Движение транспорта будет максимально вынесено за периметр домов, а во внутренних дворах приоритет останется за пешеходными зонами». Благодаря реализации проекта в центре поселка Коммунарка появится небольшая площадь, которая вместе с парком и близлежащими бульварами станет излюбленным жителями местом гуляний.

Нельзя не отметить и тот факт, что строительство жилого района «Квартал А101» осуществляется мо-

Речь идет о банальных, но при этом жизненно необходимых поликлиниках, детских садах, школах, спортивных комплексах, магазинах и развлекательных центрах. Большинство девелоперов только обещали их построить, но после завершения продаж жилых объектов благополучно забывали о своих обещаниях. И покупатели оставались... нет, не с носом, а с обычной (в ряде случаев очень даже неплохой) дачей. А ведь они рассчитывали приобрести объект для круглогодичного проживания.

В этом плане создателям «Квартала 101» и проекта «А101» есть чем гор-

**Проект из бумажной стадии перешел в фазу практической реализации:** компания «АВГУР ЭСТЕЙТ» завершает возведение первой очереди одной из составляющих частей «А101» — нового жилого района «Квартал А101»

нолитно-кирпичным способом, что позволяет обеспечить оптимальные потребительские характеристики будущего жилья: высокие (3 м) потолки, гибкие планировочные решения и оригинальные решения фасадов.

Пытаться описывать все достоинства того или иного проекта и высискивать недостатки — занятие не самое благодарное. Современный покупатель сам разберется, что к чему. Нам же интересно взглянуть на проект «А101» и его составляющую — «Квартал А101» с точки зрения их места в будущем. Уже понятно, что проект состоялся — он будет доведен до конца. Впереди еще долгий путь, который предстоит пройти девелоперам проекта до его полного завершения. Но главное даже не это.

Самое важное — в Подмосковье начато и активно ведется строительство настоящего пригорода по мировым стандартам. Того самого города-спутника крупного мегаполиса, жить в котором мечтают очень многие. Москва задыхается в многочисленных пробках и не может решить проблему перенаселенности большинства спальных районов. И рвется за свои границы. Единственное, что, на наш взгляд, до сих пор сдерживало массовый исход москвичей из столицы, — отсутствие в непосредственной близости от различных загородных объектов достаточного набора инфраструктурных элементов.

даться: они создают настоящий город, в котором приятно и комфортно жить весь год. Так, «АВГУР ЭСТЕЙТ» строит детский сад на 185 мест с творческими мастерскими, бассейном, просторными игровыми комнатами и спальнями. Будущий садик возводится с учетом всех экологических нормативов. А первые этажи домов займут магазины шаговой доступности и другие важные объекты бытовой инфраструктуры (химчистки, парикмахерские, отделения банков). Кроме того, появится многоуровневый паркинг, рассчитанный на 500 машиномест.

Что касается проекта «А101» в целом, то в его рамках запланированы школы, детские сады и даже вуз. Предусмотрено большое количество рекреационных зон. Пожалуй, впервые в России строительство дополнительных дорог и объектов инфраструктуры не откладывается «на потом», а ведется параллельно с возведением жилья. Так что и в этом отношении «А101» — первый настоящий пригород. ■



**АВГУР**  
Э С Т Е Й Т

Компания..... «АВГУР ЭСТЕЙТ»  
Телефоны..... **+7(495) 221-17-17**  
Сайты..... [www.avgur.ru](http://www.avgur.ru), [www.kvartal-a101.ru](http://www.kvartal-a101.ru)

## ПРОЕКТ «А101»

**ИНВЕТОР** – ОАО «АВГУР ЭСТЕЙТ». Инвестиционно-строительная компания «АВГУР ЭСТЕЙТ» была основана в 1992 году в Москве. Основные направления деятельности компании – инвестирование, строительство, реализация объектов жилой и коммерческой недвижимости. Общий объем проектов строительства, инвестируемых компанией, составляет более 1 млн м<sup>2</sup>. Всего за период с 1997 года по настоящее время компанией «АВГУР ЭСТЕЙТ» построено и реализовано более 500 тыс. м<sup>2</sup> жилья

повышенной комфортности и офисно-торговых площадей. Общий объем инвестирования в строительство за этот период составил более \$1 млрд.

**ЗАКАЗЧИК** – ЗАО «Управление по строительству № 111». Основные направления деятельности компании – осуществление строительно-монтажных работ, функций генерального подрядчика, заказчика, технического надзора за строительством. ■

### «КВАРТАЛ А101»

В домах «Квартала А101» запланировано более 2 тыс. одноуровневых 1-, 2-, 3- и 4-комнатных квартир свободной планировки площадью от 38,5 до 121 м<sup>2</sup>. Одно из преимуществ планировочных решений – большая высота потолков, которая составляет 3 м. Все квартиры будут подготовлены к внутренней отделке, укомплектованы радиаторами отопления с индивидуальной регулировкой температуры, а также металлической входной дверью, которая обеспечит надежную защиту. Во всех домах предусмотрена возможность подключения выделенной линии интернета, а также нескольких телефонных линий. Кроме того, в двух корпусах из тринадцати клиенты смогут приобрести квартиру с уже готовым ремонтом – им останется лишь купить и расставить мебель.

### ИНФРАСТРУКТУРА

Проект «А101» предусматривает строительство множества образовательных учреждений, среди которых детские дошкольные учреждения, школы (как муниципальные, так и частные) и высшее учебное заведение. Ядром проекта станет создаваемый в соответствии с указом Президента Российской Федерации Национальный исследовательский технологический университет, образуемый на базе Московского государственного института стали и сплавов (МИСиС). Программа создания университета предусматривает размещение научных площадей, научной базы, опытных лабораторий, жилых помещений для студентов и преподавателей. Всего комплекс займет около 100 га земли, выделяемой группой компаний «Масштаб». Университет рассчитан на 10 тыс. студентов и аспирантов, 2 тыс. преподавателей и 1 тыс. управленческого состава.

В июле 2010 года специальными ведомствами по поручению президента и премьера было подготовлено предложение о начале финансирования проекта: в настоящий момент государственные инвестиции на 2011 год в Национальный исследовательский технологический университет составляют 200 млн руб.

Другое образовательное учреждение – частная школа, рассчитанная на 560 мест, находится на стадии проектирования. Объем финансирования данного объекта равняется 9 млн руб.

В настоящий момент ведется строительство детского дошкольного учреждения на 185 мест. Прилегающая к детскому саду территория будет оборудована игровыми площадками и прогулочными зонами. Всего на территории мегапроекта появится 60 школ и 150 детских садов.



### ДОРОГИ

Девелоперы проекта «А101» – компании «Масштаб» и «АВГУР ЭСТЕЙТ» – совместно с ОАО «ГИПРОДОРНИИ» разработали и утвердили проект реконструкции Калужского шоссе и транспортных развязок. В результате реконструкции трассы А101 у автовладельцев появится возможность без остановок на светофорах доезжать до МКАД и обратно. Так, многоуровневые развязки появятся на повороте на Мамыри и на перекрестке Калужского шоссе с дорогами, ведущими в Коммунарку и Николо-Хованское. Транспорт будет быстрее рассредоточиваться, освобождая Калужское шоссе утром. Вечернее скопление автомобилей значительно уменьшится благодаря тому, что магистраль пойдет в обход Сосенки, что позволит увеличить скорость движения в обе стороны.

# ОСТОРОЖНО: альтернативный выход



Автор: Сергей РОМАНОВ

Сегодня на рынке недвижимости преобладают альтернативные сделки – операции по непрямому обмену квартир. Чаще всего к ним прибегают семьи, **стремящиеся улучшить жилищные условия**, либо супружеские пары, принявшие решение разойтись. Помните советский фильм «По семейным обстоятельствам», в котором обмен квартиры стал главной коллизией, вокруг которой и строились трагикомические ситуации? Так что **обмен квартир, пусть и полуподпольный** («у меня есть две кофточки с окнами на юг»), существовал даже в те времена, когда рынка недвижимости как такового и не было.

**А**налитики утверждают, что примерно 90% россиян недовольны своим жильем и, если бы представился удобный случай, поменяли бы его на другое. При этом одни готовы доплачивать за качественные квадратные метры, другие стараются улучшить жилищные условия, рассчитывая только на разумный обмен. Впрочем, по поводу обмена и законной альтернативной сделки руководитель отделения «Октябрьское Поле» компании «Инком-Недвижимость» Михаил Раздольский замечает следующее: «При «альтернативе» клиент выбирает квартиру из множества предложений. Ему не приходится искать того единственного покупателя, которому понравилась бы его квартира. При простом обмене шансы, что Ивана Петровича абсолютно устроит квартира Петра Ивановича, а Петра Ивановича — квартира Ивана Петровича, стремятся к нулю. Этот неудобный и архаичный способ можно сравнить лишь с древним натуральным обменом». С тех пор, как человечество придумало деньги в качестве универсального эквивалента, натуральный обмен ушел в прошлое.

**» ЭТАПЫ БОЛЬШОГО ПУТИ**  
Альтернативной считается сделка, в результате которой продается старая и одновременно покупается новая квартира. Расселение супругов, взрослых детей и их родителей, соседей по коммуналке также представляют собой варианты альтернативных сделок, но технологически они более сложны: риэлтору нужно добиться, чтобы из одной квартиры получилось две, а то и три.

Эксперты выделяют три главных этапа в истории современного рынка недвижимости (в зависимости от доминирования в общем обороте того или иного вида сделок).

Первый этап — расселение коммуналок — начался после распада СССР



и продолжался до середины 1990-х, когда накопленный капитал позволил первым российским миллионерам покупать большие коммунальные квартиры, предоставляя владельцам комнат отдельное жилье.

Второй этап длился лет десять, причем он стал пиком «альтернативного движения»: наибольшее количество сделок были простыми сделками купли-продажи недвижимости. Не только у самых богатых граждан появились деньги на собственное, пусть и не элитное жилье — основной массе населения захотелось жить по-человечески.

Правда, «жить по-человечески» каждый понимал по-своему. Как говорится, кому щи пусты, а кому жемчуг мелок. Тем не менее многим гражданам в этот период удалось значительно улучшить жилищные условия и переселиться из «хрущевок» в новые квартиры. Конечно, с помощью доплаты. К началу 2000-х число коммуналок ощутимо сократилось. И заметную роль в этом сыграли именно альтернативные сделки.

Третий этап начался, когда цены на квадратные метры росли не по дням, а по часам. При этом доходы граждан если и не уменьшались, то оставались на прежнем уровне. Только путем «альтернативы» реально было найти хоть какой-то выход. Но в разгар кризиса даже сделок по обмену квартир через куплю-продажу стало сильно меньше. И только в 2010 году ситуация начала меняться.

«Как правило, подобные сделки по-прежнему помогают людям решать жилищные проблемы, — отмечает Михаил Раздольский. — К «альтернативе» прибегают люди всех социальных слоев — и небогатые, и очень состоятельные».

**» ПОТЕХЕ ЧАС, А ДЕЛУ — ГОДЫ**

Альтернативная сделка способна затянуться на годы. Все зависит от количества участников процесса, самих объектов недвижимости, воспитанности и пунктуальности людей, количества «внезапно появляющихся» родствен-



ников. То есть фактически от того, какой длины окажется цепочка, состоящая из людей, квартир и различных обстоятельств. Впрочем, когда у участников процесса появляются собственные брокеры, проведение сделки облегчается в разы, да и сам процесс становится более организованным и последовательным.

Но без курьезов не обходится. Както за три дня до сделки, когда, наконец, была собрана вся квартирная цепочка, одна из клиенток выскочила замуж и при регистрации брака взяла фамилию мужа. Совет им да любовь, вот только все документы вмиг стали недействительными. «Вы нарочно так

делаете, — возмущалась в офисе новобрачная и приводила свои аргументы. Дескать, когда ее лучшая подруга вышла замуж, ей поперек фамилии в старом паспорте штамп поставили, что

“ При «альтернативе» клиент выбирает из множества предложений. При обмене шансы, что Ивана Петровича устроит квартира Петра Ивановича, а Петра Ивановича — жилье Ивана Петровича, близки к нулю ”

он недействителен. «А у меня, — тыкала в свой документ клиентка, — такого штампа нет, значит, мои докумен-

ты в порядке». Ей терпеливо объяснили, что теперь в ее паспорте стоит отметка о регистрации брака, по закону требуется приложить свидетельство о браке к имеющемуся пакету документов, а там у нее новая фамилия. Переоформление документов затянулось на пару месяцев, но, к счастью, обмен не сорвался.

Длинная цепочка — куда ни шло. Главный тормоз альтернативы — рост цен на недвижимость. Ведь именно он не позволяет провести процедуру в указанные сроки и в пределах уже оговоренных сумм. Например, еще три-четыре года назад все продавцы полагали, что цены на «квадраты» растут прямо пропорционально на все квартиры. И были готовы уступить в лучшем случае при переплате рыночной стоимости в полтора раза.

«В нашей практике был случай, — рассказывает генеральный директор агентства элитной недвижимости Tweed Ирина Могилатова, — когда один клиент выставил пентхаус на продажу скорее с целью «помониторить» рынок. Выставил, скажем, за \$20 тыс./м<sup>2</sup>. Покупатель нашелся довольно быстро. Наш хитрый продавец «поскакал» по агентствам, чтобы узнать, удастся ли ему на вырученную сумму купить лучшее жилье такого же типа. Но оказалось, что из вариантов, которые ему подходят, дешевле, чем по \$25 тыс./м<sup>2</sup>, ничего просто нет. Тогда и он поднял стоимость своего пентхауса до того же уровня. Долго торговались, но покупатель и на этот раз оказался сговорчивым. Трудность состояла в том, что, пока они препирались, все приличные пентхаусы на рынке были раскуплены. И вот клиент приходит к нам — дескать, готов продать с вашей помощью пентхаус, если брокеры подыщут аналогичный, но дешевле. Но те с рынка уже испарились».

Вот еще одна грустная, но довольно нетривиальная история. Один агент

поведал, как десять лет назад ему пришлось расселять разведенных супругов. «Разъезд — дело очень сложное,

а мои клиенты выдвигали друг другу такие условия, что разбежаться, казалось, просто невозможно. Они постоянно ругались между собой, словно были непримиримыми врагами. И вот — удача. Через полгода нам удалось найти для каждого из разведенных супругов отдельное жилье.

Увы, забыть «милых» клиентов так и не удалось. Спустя несколько лет муж опять пришел в агентство. «Ради бога, отселите меня от жены», — выпалил он. Мы решили, что он имеет в виду другую женщину, поскольку помнили, что с первой супругой ему разбежаться все же удалось. И насколько были поражены все сотрудники агентства, когда оказалось, что речь идет о «старой» жене. Выяснилось, что, разъехавшись, они долгое время друг о друге ничего не знали. Но каждый, считая себя искушенным риэлтором, постарался «срубить денюжку» на продаже нового жилища. Обе сделки оказались неудачными. В результате и одному и другой пришлось въезжать в коммунальную квартиру. Представьте себе ужас нашего клиента, когда, выйдя однаж-

ды на кухню, он увидел приехавшую с дачи соседку, которой и оказалась его бывшая жена».

### » АГЕНТ VS КЛИЕНТ?

Алгоритм проведения альтернативной сделки, по мнению руководителя департамента городской недвижимости «НДВ-Недвижимость» Светланы Бириной, выглядит следующим образом. «Сначала клиент обращается в компанию по работе с недвижимостью, заключает договор по продаже жилого помещения с альтернативой. При этом оценивается квартира клиента, проводится ее юридическая проверка на чистоту, а потом уже желающему найти новое жилье предлагаются варианты для приобретения квартиры или дома — исходя исключительно из его потребностей и возможностей. Затем «пенаты» клиента выставляются на продажу и активно рекламируются агентством. А закрепленный за ним риэлтор осуществляет показы его собственной квартиры и, только когда на жилье кто-то основательно «положил глаз», принимает аванс.

Именно с аванса и начинается активный поиск альтернативной квартиры. Как только объект найден, за него тоже вносится аванс. И опять начинается полная проверка подходящего варианта: из разных инстанций собираются необходимые справки и документы. Если все чисто, остается с продавцом и покупателем уточнить дату и время встречи в банке для подписания основных договоров купли-продажи. Там же происходит закладка денежных средств, если взаиморасчеты осуществляются через банковскую ячейку. Остаются формальности: договоры отправляются на регистрацию, после которой обе стороны могут обменяться ключами от выбранных квартир».

Но не всегда все происходит по выстроенному графику. Любая неувязка может растянуть время сделки или вовсе развести клиентов в разные стороны. Бывает и так, что, стоворившись, клиенты «кидают» агентство в лице конкретного агента. Так что «альтернатива» — еще не гарантия спокойствия. И она так же богата на бесчисленные варианты, как и сама жизнь. ■

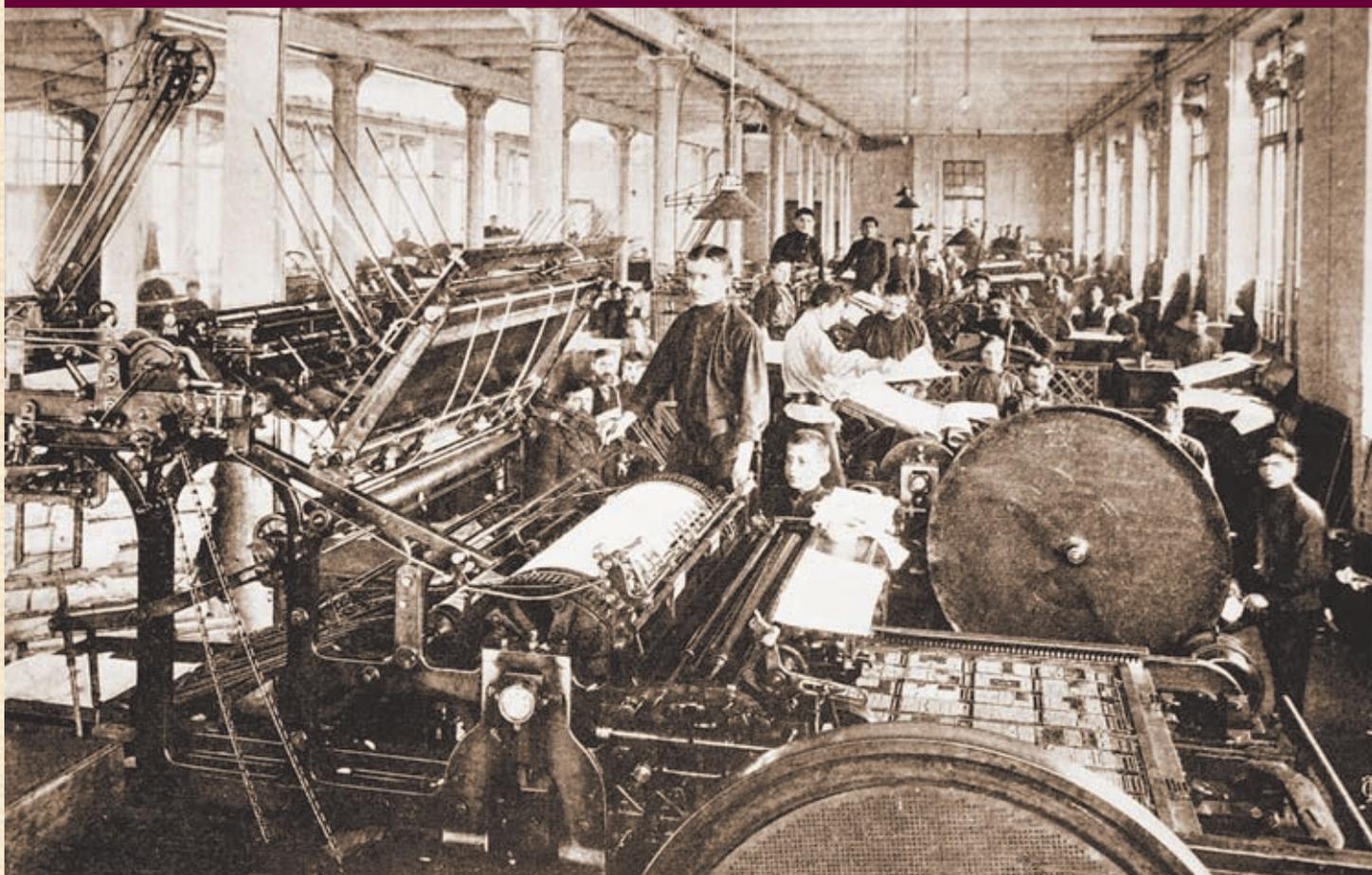


Автор: Галина УЛЬЯНОВА

Слово «нувориш» в переводе с французского означает «новый богач», точнее, «новоразбогатевший». Герой нашего повествования был нуворишем. Только вот богатство свое нажил не на прокрутке кредитов, а упорным и потным трудом. Да к тому же в такой отрасли, как издательское дело, где режим работы, как известно, круглосуточный да ненормированный: сколько недоспишь – на столько и разбогатеешь.

## ТИПОГРАФИИ ЗАНЯЛИ САМЫЕ ПРЕСТИЖНЫЕ МЕСТА

Типография «Русского слова» на Тверской



**И**ван Дмитриевич Сытин родился в крестьянской избе в Костромской губернии. Жизнь прожил долгую — 83 года — и витеватую. В результате своей неутомимой деятельности Сытин стал первым русским издателем-миллионером. Он сотрудничал с Львом Толстым, Чеховым, Горьким, был вхож «по делам

и просто по знакомству» к министру финансов С. Ю. Витте. Издательство Сытина — настоящая издательская империя — лидировало на российском рынке и по количеству названий, и по тиражам (только книг за десять лет, с 1901 по 1910 год, было напечатано 200 млн экземпляров), и по получаемым доходам, которые превысили

четверть всех доходов полиграфической отрасли в целом.

История успеха этого русского самородка красноречиво отразилась в истории недвижимости. Издательству Сытина перед революцией 1917 года принадлежал в Москве ряд огромных владений: типографский комплекс на Пятницкой (по-

сле 1917 года всем известный как «Первая образцовая типография»), типографско-издательский комплекс между Тверской и Путинковским переулком (там сейчас комбинат «Известий») и гигантское офисное здание на углу Маросейки и Большого Златоустинского переулка (с советских времен и до сих пор обширные площади занимают различные престижные организации).

Но это только в кратком изложении жизнь магната кажется гладкой и простой. На деле же лишь годам к пятидесяти для Сытина стало реально обустроить жизнь своего издательства столь роскошно в смысле недвижимости. Начало было гораздо прозаичнее.

Ваня Сытин жил с родителями в селе Гнездикино, в 500 км от Москвы. Когда ему исполнилось 13 лет (дело было в 1864 году), дядя, мелкий купец, взял его на ярмарку в Нижний Новгород. Здесь подросток погрузился в увлекательный и рискованный мир коммерции. Он был «на подхвате» и за пару месяцев заработал 25 руб. (месячное жалованье его отца, деревенского писаря, равнялось 22 руб.). На следующий год сметливый мальчишка вновь поехал в Нижний, где работал в лавке у купца-меховщика из Коломны. Он пришелся ко двору, и купец в знак благодарности устроил Ваню учеником в Москву к своему приятелю — купцу Шарапову.

Мог бы Сытин заняться меховым делом, но его потянуло к книжной торговле: Шарапов помимо мехов, так сказать, в качестве сопутствующего товара торговал лубочными картинками. Картинки были весьма популярны — их вешали на стены во многих небогатых крестьянских да мещанских домах. Лавка Шарапова помещалась в Китай-городе, у Ильинских ворот (примерно там, где сейчас здание Конституционного суда). Пятнадцатилетний крепкий парень помимо того, что помогал в торговле, чистил хозяйину сапоги, ставил самовар, убирал помещение. Запомнил он и первый совет сослуживца, старичка-типографа: «Грязной работы не стыдись, себе цены не уставляй — жди, когда тебя оценят. Базар цену скажет».

За десять лет Сытин освоил все стороны издательского дела. Сам стоял за ксилографическим станком, вручную печатая тысячи листов картинок, потом отвозил эти картинки на раскраску (тоже ручную) крестьянским артелям в Подмоскovie, встречал оптовиков из провинции, всех поил чаем и обеспечивал товаром, а то и сам объезжал ближние города с возом печатной продукции.

Работать было, мягко говоря, непросто. Чего стоило только общение с женщинами-раскрасчицами. Вот реальный эпизод: «Мать с тремя дочерьми работают за столом, который завален сотнями экземпляров одной из популярнейших в народе лубочных картин «Как мыши кота хоронили». Она красит связанного кота в сочный зеленый цвет, а ее дочки мышей — в синий с желтым. Как говорится, есть от чего впасть в изумление. На недоумение Сытина раскрасчица отвечает: «А у нас других красок не водится».

За десять лет благодаря Сытину шараповский издательский оборот вырос в 25 раз — с 4 тыс. до 100 тыс. руб. в год.



Издатель-магнат Иван Дмитриевич Сытин (1851–1934) в рабочем кабинете

В 25 лет Сытин женился: хозяин считал, что молодого коммерсанта не должны прельщать женские «соблазны» на стороне, а то это повредит бизнесу. На полученное приданое в 4 тыс. и 3 тыс. руб., которые взял в долг у Шарапова, он купил французский литографский станок, что позволило отказаться от услуг крестьянок-раскрасчиц. Производство картинок увеличилось. Еще через три года, вернув долг Шарапову, Сытин отделился и стал самостоятельным издателем.

И тут началась русско-турецкая война 1877–1878 годов. Идеи помощи братьям-славянам всколыхнули общество.

Сытин нанял хороших рисовальщиков и начал делать дешевые военные картины. Они моментально разлетались среди русских, многие из которых не умели

читать, но зрительные образы воспринимали «на ура». Два года упорной работы принесли неплохой доход.

С этого момента и началась история Сытина-собственника. В 1879 году он купил домовладение в конце Пятницкой улицы и устроил там типографию. Этот участок, постепенно разрастаясь, через 40 лет занял несколько кварталов.

Сначала владение Сытина (купленное у купца Матвеева) было небольшим и стоило недорого — это была практически окраина. Дальше шла, говоря современным языком, промзона, которая огибает Павелецкий вокзал и по сей день: склады, фабрики, мастерские, а также огороды. Участок Сытина в конце Пятницкой улицы выходил одной стороной на улицу Зацепский вал, она же Валовая. Свое название улица получила от находившихся там с XVI века вала (в 1790 году его опять сровняли с землей) и цепи, за которой досматривались таможенные возы с товаром, ехавшие в Москву.

Контрабанду (главным образом, спиртные напитки) часто прятали в возах с сеном. На таможене возы прощупывали длинными железными палками с крючками. Таможенникам, понятно, спешить некуда, поэтому процедура длилась долго, возы стояли в очереди иной раз и несколько дней. Чтобы

Работница красит связанного кота в сочный зеленый цвет, а мышей — в синий с желтым. Есть от чего впасть в изумление. На недоумение Сытина раскрасчица отвечает: «А у нас других красок не водится»

они не пересекали границу города, перед очередью протянули длинную железную цепь. Улица, проходившая за цепью, стала зваться Зацепя.

Вернемся к делам Сытина. В 1893, 1895 и 1902 годах он купил еще шесть владений у соседей: купчихи Галушкиной, мещанина Виноградова, титулярного советника Артемовского, жены титулярного советника Сахаровой, купчихи Чуриковой, цеховой Горбачевой... Купил, надо сказать, вовремя и предусмотрительно, потому что в 1899 году рядом построили Павелецкий вокзал — земля сразу подорожала. В результате образовался участок, тремя сторонами выходящий на Пятницкую, Валовую улицы и 2-й Монетчиковский переулок, площадью около 1,15 га.

К началу XX века Сытин уже издавал не только дешевые «народные книжки» (к которым он перешел от лубков), но и пользовавшиеся бешеной популярностью календари (печаталось 10 тыс. штук ежедневно), молниеносно расхвалившиеся издания Пушкина и Гоголя (в 1887 году кончился 50-летний срок авторских прав наследников на произведения Пушкина).

Как издатель Сытин поднялся на периодике. В 1891 году он купил угасавший журнал «Вокруг света», потом в течение последующих лет стал издавать еще 10 периодических изданий, включая газету «Русское слово», журнал иллюстраций «Искры», детский журнал «Пчелка».

В 1898 году доходы Сытина (точнее, «Товарищества печатания, издательства и книжной торговли И. Д. Сытина», где Ивану Дмитриевичу принадлежал контрольный пакет ак-

женера В. Г. Шухова (автора знаменитой телебашни на Шаболовке) был построен грандиозный полиграфический комплекс — наилучший не только в России, но и в Европе. Сытин заполнил его супероборудованием, а технику он любил и лелеял, так что в Москве его даже прозвали Американцем (когда он одним из первых в городе купил автомобиль). В корпусах, как муравьи, без устали трудились две с половиной тысячи рабо-



Павильон фирмы Сытина, стилизованный под русскую книжную лавку XIV века, на Одесской выставке

чих-печатников. В общем, живи, работай и радуйся. Но не тут-то было.

Грянула первая русская революция. В декабре 1905 года по приказу начальника московской полиции драгуны подожгли корпуса, чтобы припугнуть припрятанных к восстанию рабочих сы-

и спрашивают о пожаре на фабрике. Сытин из кабинета начальника вокзала звонит в Москву жене и узнает подробности. Не теряя самообладания, он приглашает репортеров в знаменитый ресторан Палкина и за столом с юмором говорит, что пожар только сделает ему рекламу.

Реклама рекламой, но вернулся он в Москву на пепелище и, оценив ущерб в 600 тыс. руб. (в пересчете на современные деньги примерно \$12 млн), сразу начал хлопотать о получении страховки. Несмотря на то что были наняты лучшие адвокаты, его ждала неудача. Страховая компания отказалась платить: пожар произошел из-за общественных беспорядков, что не предусматривалось страховым полисом.

Потеряв огромные деньги, Сытин не пал духом и сумел быстро восстановить мощь предприятия. Уже через год корпуса возвели вновь. К 1915 году стоимость полиграфического комбината на Пятницкой оценивалась в 2,2 млн руб., в том числе 703 тыс. стоили 29 строений, 150 тыс. руб. — земля под ними. 11 строений были ключевыми, представляя собой современные корпуса высотой от трех до шести этажей, где размещалось полиграфическое производство. Под корпусами и двором, по моде того времени, имелись обширные подземные помещения для котельных, складов, туннелей, по которым транспортировались из цеха в цех бумага и готовые издания.

Сытин был просто помешан на новейшей технике, и более 60% стоимости его предприятия заключалось в оборудовании, которое по спецзаказам выполнялось ведущими станкостроителями в Германии, Англии, США. Только Сытин мог позволить себе купить германскую ротационную машину Koenig und Bauer стоимостью 10 тыс. руб., несколько штук Werk Augsburg за 25 тыс. руб. (в пересчете на современные цены \$200 тыс. и 500 тыс. соответственно). Деньги вкладывались колоссальные, но зато книги и календари можно было печатать со скоростью до 60 тыс. оттисков в день. Существенную часть продукции составляли напечатанные в семь красок (такого качества прежде и не видели) «картины» (в том числе портреты государя и императорской семьи) — их было издано несколько десятков миллионов штук.

В 1891 году Сытин купил угасавший журнал «Вокруг света», потом стал издавать еще 10 периодических изданий, включая газету «Русское слово», журнал иллюстраций «Искры», детский журнал «Пчелка»

ций, а его сыновьям и зятям — остальные паи) превысили 1 млн руб. Можно было начинать строить: ведь старое здание типографии, где работали уже 400 человек, с трудом выдерживало такую интенсивность труда.

На этом участке в 1904 году по проекту архитектора А. Э. Эрихсона и ин-

тинской фабрики. В ту роковую ночь, когда загорелось здание, Сытин ехал на поезде в Петербург. Представил себе: радио не было, мобильных телефонов — тоже. Ни о чем не подозревающий Сытин выходит из вагона на петербургский перрон. Сразу пять репортеров подсакивают к нему

Мозг Сытина работал как перпетуум мобиле. Чтобы не покупать бумагу за границей (а до 80% продукции издавалось на финской бумаге), Сытин попытался открыть собственное бумажное дело в Карелии, на границе с Финляндией. Но кредиты получить не удалось, пришлось успокоиться на покупке бумажной фабрики в Петербурге в качестве совладельца.

Сытин обладал удивительно тонким чутьем на читательский спрос. Принципом сытинского дела стал девиз: «Как можно лучше и дешевле!»

Другой издатель, может быть, остановился бы, став лидером книгоиздания. Но Сытину было невтерпех расширить область деятельности. С успехом производя почти все возможные виды печатной продукции, он, человек, который до конца жизни так и не научился писать без ошибок, приобрел обширный круг знакомых среди писателей. Сблизился он и с восходящим светилом литературы — 34-летним Антоном Павловичем Чеховым. Причем Чехов сам проявил инициативу: увидев идущего с Никольской улицы через Красную площадь Сытина, Чехов подошел, представился и предложил издать книгу рассказов. Владелец типографии охотно согласился...

Чехов посоветовал Сытину издавать народную газету — многотиражную, задорную, с обилием рекламы. Сытин не имел привычки раскачиваться и уже в 1894 году основал газету «Русское слово». Пробный тираж первого номера был отпечатан невиданным для России тиражом 400 тыс. экземпляров, но первый год издания (1895) принес только убытки. Да и следующие пять лет газета была в упадке, пока Сытин не привлек в газету самого знаменитого русского журналиста Власа Дорошевича.

Через несколько лет тиражи «Русского слова» стали буквально оглушительными, дойдя до 619 тыс. в 1914 году и 1 млн экземпляров в 1917 году. Газета выходила на шести полосах, причем первая и последняя страницы целиком были отданы рекламе. Доходы от рекламы уже в 1911 году достигли отметки 1 млн руб., почти на 55% компенсируя затраты на издание. Если учесть поступления от подписки (700 тыс. руб.) и от продажи в розницу (еще 500 тыс. руб.), прибыли составляли не менее 100 тыс. руб. в год.

А звезде публицистики Дорошевичу были предоставлены уникальные условия: он стал самым высокооплачиваемым журналистом в стране, заключив контракт на получение 20% прибыли от газеты. Дорошевич работал в отдельном кабинете, перед дверями которого сидела секретарь-дежурная. В редакции царил деловитость и стояла полная тишина. Только в полночь, отправив номер в типографию, сотрудники шли в соседний ресторан пообщаться. После напряженного дня расслабление за столом наступало лишь после того, как Дорошевич, съев три тарелки борща, веселел и становился заводилой застолья.

Сытин не имел привычки все валить в одну кучу. Газета как юридическое лицо существовала отдельно от издательства. Помещение для редакции арендовалось. Когда в годы неудач «Русское слово» было на грани банкротства, редакция отказалась в аренде. Тогда-то неисправимый оптимист Сытин и решил создать отдельное полиграфическое производство именно для «Русского слова».

Хотелось респектабельности, поэтому место было выбрано на Тверской. Сытин взял в аренду у Лукутиных (богатейших московских домовладельцев и хозяев фео-

Полиграфический комбинат фирмы И.Д. Сытина на Пятницкой



Книжный магазин «Русского слова» в доме редакции на Тверской



Магазин И.Д. Сытина в Нижнем Новгороде





Дом газеты «Русское слово» на Тверской. Архитектор А.Э. Эрихсон

скинского промысла) и Живаго соседние участки. На земле (участок буквой «Г» площадью 7553 м<sup>2</sup> выходит на Тверскую улицу и Путинковский переулок) в 1905 году строится типография из двух корпусов во дворе. Площадь подземных подсобных помещений составляет 572 м<sup>2</sup>. По своему обыкновению Сытин максимально «начиняет» здание новейшей техникой, которую обслуживают 240 рабочих. Оборудование уникальное, такого в России больше нет: несколько ротационных машин Augsburg и Marinoni стоимостью по 25 тыс. руб. каждая, которые способны выдавать по 1824 тыс. листов в час, наборные машины Linotype — 75 тыс. листов в час. Стоимость всего оборудования составляла к 1913 году 405 тыс. руб. В 1905 году тираж «Русского слова» достиг 157 тыс. экземпляров. Стало ясно, что дело пошло.

Сытин тем временем ведет переговоры с Лукутиными и Живаго о покупке участков, где стоит его полиграфическая фабрика. Те не уступают. Торг длится не один год и в конце концов заканчивается в пользу Сытина. В 1906 году он покупает домовладение Лукутиных, в 1911 году — Живаго. Затем проводит через Московскую городскую думу юридическую процедуру объединения двух владений в одно. Но еще до сделки с Лукутиными, весной

1905 года, по замыслу Сытина началось строительство специального здания (по документам числившееся перестройкой старого трехэтажного дома) для редакции «Русского слова» — здания необычного, такого, чтобы даже видавшие виды москвичи ахнули. Сытин обращается к архитектору Эрихсону, который уже проектировал для него полиграфкомбинат на Пятницкой.

Московский немец Адольф Вильгельм Эрихсон (по-русски Адольф Эрнестович), маститый архитектор, был завален заказами. Каждый его

проект становился событием: телефонная станция в Милютинском переулке, рестораны «Яр» и «Прага», деловые здания на Кузнецком мосту и в Столешниках, шикарные доходные дома... Но Сытин был старый и надежный заказчик, и Эрихсон согласился. Возведенный по его проекту шедевр московского модерна сразу с момента постройки стал украшением Тверской.

Пятиэтажное здание «Русского слова» имело круглые окна на четвертом

и пятом этажах, было декорировано лепниной в виде ветвей каштанов (напоминая архитектуру Венского сецессиона). Над окнами второго этажа шла полоса многоцветного растительного орнамента в виде вьющихся растений с распустившимися бутонами на золотом фоне. При строительстве Эрихсон использовал новейшие технологии, применив только входивший в обиход железобетон: надежные перекрытия позволили перейти от анфиладной структуры внутренних помещений к объемным, полным света и воздуха залам.

В дом на Тверской в начале 1907 года переехал и сам Сытин, заняв девятикомнатную квартиру на третьем этаже. Вместе с ним жили один из его сыновей и две дочери. В восьмикомнатной квартире на пятом этаже поселился старший сын Василий, работавший в фирме отца. Квартиру на четвертом этаже занял журнал «Просвещение». На первом этаже размещались три магазина: кондитерский «Реноме», ювелирный Окунчикова и магазин книжной торговли самого Ивана Сытина, где был во всем великолепии представлен полный ассортимент сытинской продукции: энциклопедии, учебники, художественная литература, роскошные художественные альбомы, календари, плакаты, журналы и газеты.

Сердцем дома стал второй этаж, где разместились редакции газеты «Русское слово» и журнала «Искры». Это были парадные помещения с кабинетами начальства — Сытина, Дорошевича, ведущих журналистов и менеджеров газеты. (В 1907 году во дворе возвели еще один

Пять репортеров подсакивают к Сытину и спрашивают о пожаре на фабрике. Не теряя самообладания, он приглашает их в ресторан и за столом с юмором говорит, что пожар только сделает ему рекламу

пятиэтажный корпус, все 57 комнат которого занимали кабинеты сотрудников «Русского слова».)

С 1918 года здание заняли редакции крупнейших советских газет «Правда» и «Известия». Интересно, что в 1979 году, когда потребовалось расширить Пушкинскую площадь, дом был поднят с фундамента на специальные подпоры и передвинут на 34 м в сторону площади Маяковского. Сейчас его адрес: Тверская улица, 18.

Однако приобретения недвижимости на этом не закончились. Проведший детство в полунищей крестьянской избе, Сытин, разбогатев, в 1896 году купил у князя Свяжского имение Берсеневка в 45 км от Москвы по Николаевской железной дороге, которое оценивалось в 50 тыс. руб. Другая дача Сытина была на Рижском взморье, в Майоренгофе (сейчас Юрмала). Этим летний отдых не ограничивался: Сытин с женой ездил подлечиться в Карлсбад (Карловы Вары).

Помимо покупки недвижимости для личного пользования Сытин в начале XX века создает третий форпост своего издательского бастиона — деловое здание на Маросейке, 7.

Здание в начале старинной улицы, в 80 м от Политехнического музея, было дорогим. На протяжении XIX века оно принадлежало князьям Шаховским, у потомка которых было куплено в 1901 году владельцем каменноугольных рудников купцом Петром Карповичем Щелкуновым. На участке, выходящем в Большой Златоустинский переулок, имелось пять строений высотой от одного до трех этажей — все они сдавались под магазины и склады. Тут были кондитерский магазин петербургской шоколадной фирмы «Жорж Борман», магазины фруктов, кофе, сливочного масла, пробок, а также чистка одежды. В одном из домов помещалась харчевня для извозчиков, в двухэтажном доме во дворе Щелкунов устроил пивную. Ни шатко ни валко Щелкунов провладел этой недвижимостью десять лет. До более эффективного использования земли в двух шагах от Китай-города руки у него не дошли.

Зато Сытин не дремал. Быть может, это место рядом с древней церковью Николая Чудотворца в Кленниках он выбрал потому, что именно здесь, в лавке Шарапова, находившейся по другую сторону от Политехнического, 40 годами ранее началось его восхождение к славе.

14 июня 1911 года была оформлена купчая, через год сломан большой угловой дом — на его месте началось возведение гигантского каменного пятиэтажного дома для правления фирмы. Проект вновь был заказан Эрихсону. Дом в стиле неоклассики закончили к лету 1913 года. Эффектны были огромные оконные проемы первых двух этажей, которые сменялись на более высоких этажах ритмическими рядами высоких окон.

Здание было призвано выполнять функции оперативного штаба по управлению всей системой книгораспространения в масштабах Российской империи. В это время Сытин выпускал треть всех книг Москвы. В подвале и на пятом этаже размещались гигантские книжные склады, на первом этаже — фирменный магазин, на втором этаже — выставка продукции и собственное почтовое отделение, на третьем этаже располагалось правление, на четвертом этаже — подписной отдел (на многотомные издания и оптовые закупки) и чайная для сотрудников и посетителей. Все было продумано до мелочей.

К шестидесяти годам Сытин достиг блестящих высот: он был крупнейшим книгоиздателем, выпускал популярнейшую общенациональную газету, у него работали лучшие журналисты и менеджеры, его личному богатству оставалось только завидовать. Интервью с Сытиным печатали ведущие европейские и американские газеты, с восхищением писавшие о феномене «русского самородка».

Можно было зазнаться и утратить чувство реальности. Сытин его не потерял. Когда его как выдающегося русского магната пригласили на четыре месяца в Америку, он все

подмечал и анализировал. В своих «Заметках об Америке» он с пафосом написал, обращаясь к родной стране и сравнивая ее с молодой Америкой: «Долго, крепко спал наш мужик. Встань, проснись, посмотри на себя: ведь соседи твои работают давно, младшая сестра твоя — Америка — сделала чудеса. Ты [Россия] — старшая сестра, у тебя просторы необъятные, благодать сокровищ везде и во всем, а ты прокормить умело и сытно себя не можешь». Что тут скажешь? Знал Сытин, что говорил. А сытинская недвижимость и в наши дни — не памятник ушедшей эпохе, а здания престижные, функциональные, радующие глаз. Так и бывает, когда целеустремленная личность мыслит широко и смотрит далеко вперед. **PH**



Магазин И.Д. Сытина в колокольне Греческого подворья на Никольской

# ВЫСТАВКА РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ «ДОМЭКСПО»



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ  
ПРАВИТЕЛЬСТВА  
МОСКВЫ



ОРГАНИЗАТОРЫ:

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА:

МОСКВА, ГОСТИНЫЙ ДВОР



ВРЕМЯ РАБОТЫ ВЫСТАВКИ: **24-26 ФЕВРАЛЯ 11.00-20.00**  
**27 ФЕВРАЛЯ 11.00-18.00**

КВАРТИРЫ / ДОМА / КРЕДИТЫ

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

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:

МИР ДОМ

НЕДВИЖИМОСТЬ ЦЕНЫ

Идеи и Формы

ДАВЛЕНИЕ

Недвижимость

Перспектива

HOMES

homes overseas

ИДЕИ ДОМА

ИДЕИ

Галерея

trm

СВОИМ

ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕРЫ:





## НАСТОЯЩИЕ РУССКИЕ ДЕРЕВЯННЫЕ ДОМА!

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

Участки по 12 соток расположены на территории охраняемого коттеджного поселка «Русь». Поселок заселен на 80%. Асфальт проложен до коттеджей. Оптимальные планировки: первый этаж – кухня, гостиная, санузел, гостевая комната; второй этаж – три спальни и санузел. Окна – стеклопакеты, крыша – металлочерепица. Участки правильной прямоугольной формы. До пляжа на реке Лопасня – 300 м. До леса – 50 м. Известнейший архитектурный памятник и действующий монастырь «Давидова пустынь» в 1 км. Подъезд – по единственному «едущему» на сегодняшний день в Подмосковье Симферопольскому шоссе (50 км от МКАД).

## СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТА ОТ 7 МЛН РУБ.

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

+7 (910) 490-06-25

+7 (926) 105-82-02

Автор: Михаил МОРОЗОВ



# НЕСОСТОЯВШИЙСЯ ДАЧНЫЙ РОМАН

Агломерация. Конурбация. Мегалополис, который на самом деле правильно звучит как мегалополис. Со всеми этими терминами мне пришлось столкнуться, когда я попытался понять, по какому пути идет развитие крупнейших мировых столиц. Почему большая часть населения предпочитает жить в пригородах, а не в центральной деловой части городов? **Какая судьба уготована нашему Подмоскovie, каким оно станет лет эдак через пять?**

Оказалось, что ничего страшного и непонятного в этих терминах нет. Если коротко, то агломерация — это по сути полное инфраструктурное и транспортное объединение крупного города и прилегающих к нему городов-спутников и более мелких пригородов. Московская агломерация (такое понятие уже включено во все справочники) — это не отдельно Москва и Московская область, а некая Мегамосква.

Подобный путь прошли Лондон, Париж, Нью-Йорк, Токио и другие крупнейшие мировые столицы, пример с которых берут остальные крупные города для правильного и современного градостроительного развития. По такой схеме неминуемо пойдут и Москва с областью. Вопросы лишь в том, когда, каким образом и что для этого понадобится сделать.

Скажем сразу: пока ни власти, ни девелоперы абсолютно ничего не предпринимают в этом направлении. Идет освоение пустующих земельных участков с целью их дальнейшей застройки различными типами жилья и последующей продажи. То есть процесс сиюминутного зарабатывания денег. Такое впечатление, что даже на три года вперед никто не заглядывает. Все хотят много денег прямо сейчас, а для этого нужно только строить и продавать.

Инфраструктуру обещают, но до реальной реализации дело не доходит. За рубежом за это как минимум лишают лицензии на право ведения строительных работ и по суду заставляют выплачивать многомиллионные компенсации. У нас просто закрывают на это глаза, считая нормальным явлением. За рубежом сначала строят нормальные дороги и развязки к будущим жилым районам, у нас — продают участки без подряда с рекламным слоганом «Строительство города будущего».

За рубежом к месту будущего строительства подводят все коммуникации, чтобы будущие обитатели городка могли сразу после завершения основного строительства въехать в свое жилье и вести нормальную жизнь. У нас — максимум выделяют на каждой дом по 5 кВт электричества, возлагая все остальные проблемы, притом серьезные, на плечи самих покупателей.

За рубежом в обязательном порядке возводят такие жизненно необходимые инфраструктурные элементы, как школы, больницы, магазины и пред-

приятия бытового обслуживания. Про нас в этом плане даже и говорить не хочется. Потому что стыдно. Различия «у них — у нас» можно перечислять и дальше. Но все равно эти проблемы почему-то никого не занимают.

Что мы имеем в итоге на сегодняшний день? Москву и Замкадье. В Москве люди живут. За МКАД ездят по выходным — отдыхать на дачах: о варианте круглогодичного проживания даже в ближайшем Подмоскovie большинство пока и не задумывается.

Ведь если что не так со здоровьем — либо вызывать врача и ждать как минимум полтора часа, либо ехать в Москву. Продукты нужно завозить из города. Электричество с завидной регулярностью отключается. Связь и интернет работают не ахти. На дорогах — перманентные пробки зимой и летом. Детей в школу приходится возить в столицу: чтобы с Рублевки успеть в Крылатское к началу занятий в школе в 8–30, скажем, из Николиной Горы необходимо выехать в 6–45. Люди, на собственной





шкуре познавшие все эти «прелести» загородной подмосковной жизни, после года мучений возвращаются в московские квартиры.

Но жить-то многим хочется, как на Западе. В маленьких уютных пригородах, где детей в школу забирают на автобусе либо родители завозят их туда по дороге на работу, поскольку

Далеко ли до ее воплощения у нас? Наверное, это риторический вопрос. Все понимают, что далеко. Может быть, наши дети и смогут насладиться этими возможностями. Нам же, 30–40-летним, остается только мечтать и надеяться.

Наш проект Futurussia рассчитан на обозримое будущее — это попытка

ро рынок загородной недвижимости ожидают серьезные потрясения и даже скандалы. Попробую пояснить причины столь негативных прогнозов. Маловероятно, что в скором времени Москва и область договорятся хотя бы об инфраструктурном объединении, не говоря о территориальном. Значит, ни о какой совместной реализации транспортных и социальных проектов мечтать не приходится.

И дороги будут по-прежнему пребывать в плачевном состоянии разбитого бутылочного горлышка, основание которого расположено внутри МКАД, а узкая часть — снаружи. И никаких новых образовательных и медицинских учреждений не появится: ведь их количества достаточно для официально зарегистрированного числа подмосковных жителей. Москвичи, выезжающие на природу, в расчет не берутся и ни в каких сводках не числятся. Девелоперы же, осваивающие земельные наделы, озадачены только проблемой реализации возведенных коттеджных поселков. Школы, больницы и строительство новых подъездных

Маловероятно, что в скором времени Москва и область договорятся об инфраструктурном объединении. Значит, ни о какой совместной реализации транспортных и социальных проектов мечтать не приходится

ку от дома до школы 10–15 мин езды на автомобиле. И продукты можно купить на соседней улице в небольшом семейном магазинчике. А все понимающий и знающий семейный врач живет в квартале от дома. Мы посмотрели иностранные фильмы, накапались по заграницам и прекрасно представляем себе идиллическую картинку уютной и комфортной загородной жизни.

представить, что произойдет с тем или иным сегментом рынка недвижимости к 2015 году. На мою долю выпал загородный сегмент. И получилось, что он более других располагает к подобным фантазиям, поскольку оказался самым неразвитым.

Я не ожидаю серьезных подвижек к лучшему в ближайшую пятилетку. Более того, есть ощущение, что ско-

дорог к поселкам в их планы не входят. Нет, на бумаге они, конечно, существуют. Вот только после завершения продаж всего жилого фонда все проекты и бумаги, как правило, просто выбрасываются.

Так что ждать реализации транспортных и инфраструктурных проектов не приходится. Поэтому вариант с дачным, а не круглогодичным проживанием был и останется главенствующим. Хотя без эксцессов и здесь не обойдется: внушает опасение негативное развитие ситуации с продажами модных пока участков без подряда. Во-первых, возможна очередная волна появления в Подмосковье садовых товариществ советского типа — так называемых «шанхаев». Ни веса, ни авторитета, ни интереса загородному рынку они не прибавят, а вот часть потенциальных покупателей домов в организованных поселках переманят своей дешевизной.

Но, как известно, дешево хорошо не бывает. Отсюда и второе опасение: как бы не возникло в 2011–2012 годах на просторах Московской области движение даже не обманутых в этот раз, а «обиженных соинвесторов», каковыми будут считать себя многочисленные покупатели земельных наделов без подряда в коттеджных поселках. Ведь продажа дешевой земли понятна, особенно в условиях кризиса. Только есть очень серьезные сомнения в том, что продавцы выполнят свои обещания обеспечить поселки необходимыми коммуникациями. А если коммуни-

кации и подведут, то предложат приобрести по таким ценам, что «дешевая» земля станет поистине золотой.

И никуда от новоявленных «коммуникационных монополистов» покупателям не деться — в итоге им придется либо вдвое переплачивать за свою землю, либо пытаться построить свой дом и жить в нем с полностью автономными системами водо- и теплоснабжения. Когда они это поймут, то очень сильно обидятся на свою жизнь, страну, власть предрешающую. И пойдут просить защиты у царя-ба-

лей, взбудораженная возможностью с ветерком добираться из своего загородного дома до московской квартиры или офиса и обратно. Построят еще огромное количество коттеджных поселков элит, суперэлит, делюкс, псевдodelюкс, суперэлит и т. д. Было бы хорошо, если бы получили более широкое распространение поселки таунхаусов по примеру нравящегося мне по многим, в первую очередь архитектурным и градостроительным, характеристикам поселка «Ивакино-Покровское» (девелопер Urban Group). Или компа-

### Продажа дешевой земли понятна, особенно в условиях кризиса. Только есть очень серьезные сомнения в том, что продавцы выполнят свои обещания обеспечить поселки необходимыми коммуникациями

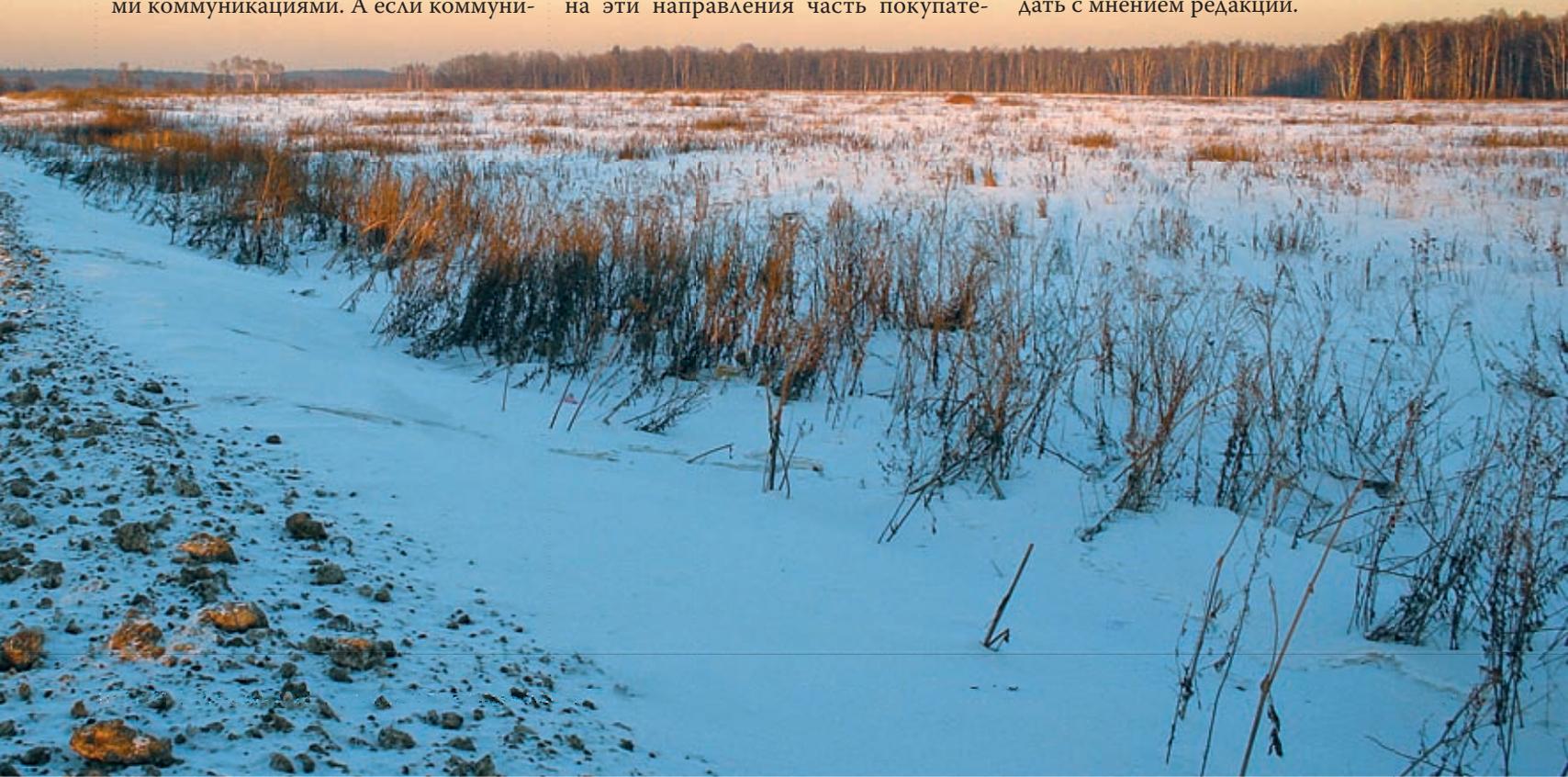
тешки. Но как он их сможет защитить в этот раз — ума не приложу. Ведь что купили — то и получили. То есть нетронутую, плодоносящую землю, на которой вполне реально выращивать картошку и капусту. И жить на шести сотках в щитовом домике. Хотя, может быть, это и есть предел мечтаний большинства россиян?

Вообще не верится в изменение к лучшему ситуации на загородном рынке. Ну, отремонтируют не только Симферопольское и Киевское шоссе, но и, к примеру, Ярославское и Минское шоссе. Переметнется на эти направления часть покупате-

ния «Инком» доведет до ума создание на Новой Риге мегапоселка с соответствующей инфраструктурой. Дай бог, будет на что посмотреть и с удовольствием сказать: вот, мол, наш российский пригород. Но ведь это все.

Ждать каких-либо кардинальных изменений для создания настоящего пригорода столицы, в котором будет комфортно жить, не приходится. А так хотелось бы посмотреть одним глазком на «подмосковные Беверли-Хиллз». ■

**P.S.** Мнение автора может не совпадать с мнением редакции.



## НОВОСТРОЙКИ НОВОРИЖСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Адрес, название ЖК	Тип дома*	Этажность	Срок сдачи	Типы кв-р (число комнат)	Метраж кв-р, мин.-макс., м <sup>2</sup>	Мин. цена квартир (млн руб.)	Макс. цена квартир (млн руб.)	Средняя цена м <sup>2</sup> (тыс. руб.)
<b>г. ВОЛОКОЛАМСК</b>								
Новосолдатская ул., 6, ЖК «Победа»	К	8-10	Сдан	1, 2, 3	41-111	1,81	4,22	43
Новосолдатский пер., 7А	К	5	I кв. 2011 г.	1, 2, 3	43-117	1,75	4	40
Панфилова ул., ЖК «Волоколамск-Южный»	М-К	2-9	2012-2014 гг.	1, 2, 3	Скоро в продаже!			
<b>г. ДЕДОВСК</b>								
Главная 1-я ул./Курочкина ул., ЖК «Дедовский», к. 1	П-К	9-12	Сдан	2, 3	57-90	4,06	6,3	70,5
Ленинградская ул., 3, ЖК «Дедовский дворик»	К	4	III кв. 2011 г.	1, 2, 3, 4	30-92	1,1	3,6	37,2
<b>г. ЗВЕНИГОРОД</b>								
Василия Фабричного ул./Солнечная ул./Луначарского ул., ЖК «Родные просторы»	М-К	4-6	Сдан	1, 2, 3	44-83	2,474	4,369	54
Восточный р-н, мкр. 3, к. 4, 5 (Строителей пр.)	К-К	6-8-10-12, 15	Сданы	2, 3	74-85	3,7	3,808	47
Восточный р-н, мкр. 3, к. 15 (Строителей пр.)	М-К	14-15	III кв. 2012 г.	1, 2	41-63	1,643	2,546	40,6
Почтовая ул., 1, 13	М-К	5	2011 г.	1, 2, 3	Скоро в продаже!			
Почтовая ул., 41	П	6	IV кв. 2011 г.	1, 2, 3	51-163	2,594	10,637	55
Пролетарская ул., 23, к. 1, 2	М-К	5-6-7	2012 г.	1, 2, 3	51-133	2,508	7,714	56
Пронина Генерала мкр., Маяковского квартал, к. 6, 7, 9, 10 (Пролетарская ул.)	П-К	10, 12, 14	Сданы	1, 2, 3	44-131	2,359	6,509	51,1
Садовая ул./Зареченский пер./Саввинская ул./Лесная ул./Верхнеподское ш., Верхний Посад мкр., квартал Заречье, ЖК «Заречье», к. 1, 2, 3, 4	К	4-5	Сдан	1, 2, 3, 4	51-92	2,671	4,738	49
Супонево мкр., ЖК «Супонево», к. 1-3	М-К	17	Сданы	1, 2, 3	45-86	2,499	3,952	48,5
Супонево мкр., ЖК «Супонево-2», к. 4-6	М-К	12-14-17	III кв. 2012 г.	1, 2, 3	38-80	1,43	2,96	39
Чехова ул., 1, ЖК «Чехов»	М-К	5-6	Сдан	1, 2, 3, 4	50-137	4,055	10,145	81
Чехова ул., 11А	М-К	3-4-5	Сдан	1, 3	37-160	3,165	15,19	80
Чехова ул., 13А, ЖК «Дом у ручья»	М-К	5	2011 г.	1, 2, 3, 4	Скоро в продаже!			
<b>г. ИСТРА</b>								
Адасько ул., вл. 9	М-К	17	Сдан	1, 2	46-60	2,99	3,782	64
Рабочий пр., 7 (строит. адрес: Рабочая ул., вл. 27)	М-К	15	Сдан	2, 3	58-87	3,789	5,413	63
Яблоневая ул., 2, 4, ЖК «Опушкино»	Т	2	Сдан	3, 4	108-109	4,278	4,712	41,5
<b>ИСТРИНСКИЙ район</b>								
Глебовский пос., 96	К	9	Сдан в 2009 г.	1, 2, 3	40-89	1,572	3,552	40
Павловская слобода пос., ЖК «Павлово», 2-я очередь, к. 1-8	М-К	3-4-5	2011 г.	1, 2, 3, 4	40-105	4,39	10	100
Павловская слобода пос., Интернационала III-го ул./Советская ул.	К	9	II кв. 2012 г.	1, 2, 3	43-80	Скоро в продаже!		
Павловская слобода пос., Луначарского ул., 11	К	9-10	Сдан	1, 2, 3	42-97	3,3	6,95	73,5
Снегири пос., Рождествено дер., ЖК «Новые Снегири», 1-я очередь (к. 1-10)	М-К	3, 5-7-9, 12	2012 г.	1, 2, 3, 4	31-139	1,007	4,85	33
Черная дер., ЖК «Новое Нахабино»	М-К	2-3	II кв. 2011 г. (1-я очередь)	1, 2, 3	47-76	2,4	3,8	56
<b>г. КРАСНОГОРСК</b>								
Антенные поля мкр., квартал «Столичный», к. 1-6 (Вилора Трифонова ул., 1, 3-7)	П, М-К	14-17, 16-25	Сданы	1, 2, 3	41-109	4,5	6,86	82
Волоколамское ш., ЖК «Спасский мост», к. 4, 5-6, 8	М-К	17-23	2011 г., 2012 г. (две очереди)	1, 2, 3	43-91	3,754	8,96	88
Народного Ополчения ул./Лесная ул., мкр. 10 «Брусчатый поселок», ЖК «Реал-Парк», к. 1, 2	М-К	17	2012 г.	1, 2, 3	42-113	3,5	8,45	82
Опалиха мкр., Аннинская ул., ЖК «Изумрудные холмы», 1-я очередь (к. 1, к. 8)	М-К	16-22-24	2011-2012 гг.	1, 2, 3, 4	41-123	3,4	7,995	71
Опалиха мкр., Бунина ул., ЖК «Журавли»	М-К	3	II кв. 2012 г.	1, 2, 3	43-86	2,795	5,59	67

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

Адрес, название ЖК	Тип дома*	Этажность	Срок сдачи	Типы кв-р (число комнат)	Метраж кв-р, мин.-макс., м <sup>2</sup>	Мин. цена квартир (млн руб.)	Макс. цена квартир (млн руб.)	Средняя цена м <sup>2</sup> (тыс. руб.)
Опалиха мкр., Ткацкой фабрики ул., 18, стр. 2, ЖК «Новоникольское»	М-К	8-9, 10-11-12	I кв. 2011 г.	2, 3	62-72	3,9	5,8	69
Опалиха мкр., Чапаева ул., 24	М-К	6-7-8	I кв. 2011 г.	1, 2, 3, 5	37-113	3,33	8,332	83
Опалиха мкр., Широкая ул., 5, ЖК «Опалиха»	К-К	3	III кв. 2011 г.	1, 2	31-65	1,272	2,685	41,3
Павшино мкр., Причальная ул./Новая Слободка ул., ЖК «Первый Молодежный»	М-К	19-20	2012 г.	1, 2, 3	31-95	2,261	7,177	68
Павшино мкр., Центральная ул./Ильинское ш., проект «15-й микрорайон Павшино», к. 8-12	М-К	17-25	2013-2014 гг.	1, 2, 3	Скоро в продаже!			
Павшинская пойма, ЖК «Красногорье de luxe», мкр. 4, к. 1-3, ЖК «Ski Club&Water-House»	М-К	21	2011 г.	1, 2, 3, 4	44-227	6,6	17,5	115
Павшинская пойма, ЖК «Красногорье de luxe», мкр. 4, к. 4, 5, 8, 9	М-К	9-12, 15	2011 г.	1, 2, 3, 4	61-127	5,17	11,811	91
Павшинская пойма, ЖК «Красногорье de luxe», мкр. 4, к. 6, 7, 36	М-К	7	I кв. 2011 г.	1, 2, 3, 4	52-131	5,384	13,88	115
Павшинская пойма, ЖК «Красногорье de luxe», мкр. 4, к. 21-26	Т	3		5, 6, 7	210-402	25,3	43,07	119
Павшинская пойма, ЖК «Красногорье», мкр. 1, 2, 3	П	9, 12, 14, 16, 17	Сданы	1, 2, 3	52-99	4,428	8,192	82
Парковая ул., 3Б (мкр. 10, кв. 10АБ), ЖК «Лесная сказка»	М-К	5	Сдан	1, 2, 3, 4	49-108	7,105	15,776	145
Первомайская ул., 9	М-К	14	2011 г.	1, 2, 3	38-98	3,724	8,663	94
Речная ул., 20, к. 2, 4, ЖК «Красногорская Ривьера», к. А, Б	М-К	17-18-19	Сданы	1, 2, 3, 4	42-155	4,463	18,521	124
Южный мкр., ЖК «Ильинский парк», к. А, Б, В	М-К	19-21-25	I кв. 2011 г.	2, 3	86-131	7,266	10,725	83
Южный мкр., Заводская ул., к. 31	М-К	9-14-17-22-25	2011 г.	1, 3	46-72	3,103	6,948	64
<b>КРАСНОГОРСКИЙ район</b>								
Глухово дер., ЖК «Рублевское предместье», 3-я и 4-я очереди	М-К	5	2011 г.	1, 2, 3	61-111	5,4	10,24	87
Мечниково пос., 33А, ЖК «Особняк в Мечниково»	М-К	3 + мансарда	I кв. 2011 г.	1, 2	50-76	3	4,56	60
Нахабино пос., Красноармейская ул., 4В (строит. адрес: к. 5)	М-К	16 + мансарда	Сдан	1, 2, 3	46-102	3,3	6,62	69
Нахабино пос., Красноармейская ул., 26	К	3	2011 г.	1, 2	30-45	1,55	2,2	44
Нахабино пос., Московская ул., 13	К	3		2, 3	45-123	2,28	6,35	51,4
Нахабино пос., Панфилова ул., ЖК «Палитра», к. 1-6	М-К	17	2011 г., I кв. 2013 г. (две очереди)	1, 2, 3, 4	45-120	2,679	7,08	60,5
Отрадное с. п., близ дер. Марьино, мкр. 1, 2, 3, ЖК «Кингстон»	М-К	5-10	2012-2017 гг. (семь очередей)	1, 2, 3, 4	Скоро в продаже!			
Петрово-Дальнее с., ЖК «Петровский»	М-К	6-7-8-9	2013 г.	1, 2, 3, 4, 5	42-185	В продаже с марта 2011 года		
Путилково дер., Братцевская ул., ЖК «Романтика», к. 8-11	М-К, П	17, 18, 20, 24	Сданы	1, 2	38-70	4,5	6	97
Путилково дер., Садовая ул., вл. 53, ЖК «Дом на Садовой», 2-я очередь	М-К	17	I кв. 2012 г.	1, 2, 3, 5	42-65	3,037	4,708	73
<b>ЛОТОШИНСКИЙ район</b>								
Лотошино пос., Центральная ул., 36	К	5 + мансарда	Сдан	2	47-59	2,5	2,8	49
<b>ШАХОВСКОЙ район</b>								
Шаховская пос., Комсомольская ул., 5	М-К	5	2011 г.	2, 3	58-88	2,448	3,663	41
Шаховская пос., Строителей пер., 12	К	5	Сдан	1, 2, 3	60-112	2	3,2	31

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

**ВНИМАНИЕ!**

В следующем номере читайте обзор новостроек Рублевского и Минского направлений

## КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ НОВОРИЖСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Название	Расст. от МКАД, км	Число строений/участков	Площадь строений, м <sup>2</sup>	Площадь участков, сотки	Цена	Объект продажи	Коммуникации	Статус земли
Agalarov Estate	22	260	700-2000	150-200	€3-5 млн	дома под отделку/под ключ	центральные	ИЖС
Crystal Istra	15	160 вилл, 41 таунхаус	483-1013 (виллы), 361-424 (таунхаусы)	36-100	2,8-4,7 млн у. е.	виллы и таунхаусы	центральные, введены в эксплуатацию	ИЖС
FreeDom	14	138	–	15-30	от 7,5 млн руб.	земля без подряда	включены в стоимость, газ и эл-во, канализация и водопровод – весна 2011 года	ИЖС
Korovino	8	130	190-350	2-6	от 18,7 млн руб.	таунхаусы	центральные	ИЖС
Lipki Парк	30	33 коттеджей, 30 дуплексов, 60 таунхаусов	200-573	7-25	от \$980 тыс. (8 сот., дом 200 м <sup>2</sup> )	коттеджи, таунхаусы	центральные	–
Madison Park	24	163	500-1600	20-150	от 43 млн руб.	дома	центральные	ИЖС
Millenium Park	19	670	450-1500	20-200	от 40 млн руб.	дома	центральные, 1-я очередь уже сдана в эксплуатацию	ИЖС
Sunny Dale	47	65	283-360	227-396	от 11,6 млн руб.	таунхаусы – 2- и 3-этажные секции	центр., эл-во – 15 кВт, вода, канализация; газ	ИЖС
Vitro Country	58	130	170-250	15-60	участок от \$9 тыс. за сот.; подряд – 39 тыс. руб./м <sup>2</sup>	участки с домами из клееного бруса	центральные	–
Western	43	83	200, 244	7-16	от 9,8 до 14,9 млн руб.	участки без подряда, с подрядом, с домами	центральные, действуют	–
7 милья	12	70 таунхаусов, 71 коттедж	162-327 (таунхаусы), 270-1000 (коттеджи)	–	–	таунхаусы, участки с подрядом, с домами	центральные	ИЖС
Аист	40	7	360-1060	18-48	–	участки с домами	центральные	ИЖС
Духанино-2	36	75	210-300	10-18	от 9,5 млн руб.	готовые дома из клееного бруса	центральные, действуют	–
Eastландия, дачный поселок	99	80	140-250	12-30	от 1,5 млн руб.	земля без подряда	эл-во 10 кВт, вода, газ – центральные, канализация – инд. септик	ИЖС
Акатовские дачи	73	64	180-270	12-25	от 8 млн руб.	участки с подрядом	–	–
Акватория Истры	48	230	125-649	18-45	от 6,8 млн руб.	участки с подрядом и без, коттеджи	подключение коммуникаций – от 0,38 млн руб.	с/х назнач., под дачное стр-во, собственность
Алешкино	77	135 + 111	–	7-52	720 тыс. руб./сот., 552 тыс. руб. – участок	участки без подряда, есть готовые дома	центральные	с/х назнач., под дачное стр-во
Альпийские луга	63	237 в продаже, 225 в резерве	–	8-24	от 760 тыс. до 3,3 млн руб.	участки с подрядом и без подряда	центральные, цена входит в стоимость участка	с/х назнач., под дачное стр-во, собственность
Английские дачи	93	71	96-216 (8 проектов)	12-20	75-130 тыс. руб./сот., дома – от 2,1 млн руб.	участки без подряда, с подрядом и строящимся домом	эл-во 7 кВт; центр. вода, инд. септик; газ оплачивается дополнительно	с/х назнач., под дачное стр-во
Анютины глазки	82	118	110-231	8,39-52	от 82 тыс. руб./сот. – участки без подряда; от 3,5 млн руб. – участки со строящимся домом	участки с подрядом и без подряда, со строящимся домом	центральные	с/х назнач., под дачное стр-во
Барселона	16	393	179-280	1,5-6	от 9 до 23 млн руб.	таунхаусы	центральные	–
Бежин луг	52	80	от 200	15-21	от 4,5 до 16,9 млн руб.	участки с подрядом и без	центральные, 14,5 кВт/дом	с/х назнач. под дачное стр-во
Белые росы-2	52	78	220-310	16-25	от 9,6 млн руб.	участки с подрядом/домами	центральные	с/х назнач. под дачное стр-во
Берег веры	105	150	–	6-10	60-105 тыс. руб./сот.; стоимость строительства 1 м <sup>2</sup> дома – от 16 250 руб.	участки без подряда, участки с домами	эл-во 4 кВт; центр. водопровод, скважина 80-120 м; септик оплачивается дополнит. (270 тыс. руб.)	с/х назнач. под дачное стр-во, собственность
Берендеевка	55	35	220-1000	14-30	400 тыс.-2 млн у. е.	готовые дома	центральные	ИЖС

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

Название	Расст. от МКАД, км	Число строений/участков	Площадь строений, м <sup>2</sup>	Площадь участков, сотки	Цена	Объект продажи	Коммуникации	Статус земли
Большая вода	70	354	–	13-28	92-364 тыс. у. е.	участки без подряда	центральные, еще не подведены, ориентировочно – 2011 год	–
Брусландия	43	79	126-238	10-16	от 5,5 млн руб. за участок с домом	участки с подрядом и домами	центральные, эл-во 10 кВт	с/х назнач.
Вазузский	180	50	77-235	10-60	от 900 тыс. до 6,5 млн руб. за участок	участки с подрядом	эл-во в дом 7 кВт; канализация - септик, газ в 2012 году	ИЖС
Веретенки	52	60	125-300	12-16	5,5 млн руб. за дом и участок	–	–	–
Волжские дворики	200	118	–	13-20	20-35 тыс. руб./сот.	участки без подряда	эл-во 15 кВт	с/х назнач., под дачное стр-во
Высокий берег	55	65 га	220-500	16-100	от 18,5 млн руб.	готовые дома	центральные, действуют	–
Генеральские дачи	37	34	130-250	25	–	участки без подряда	центральные, подведены к границе участков	–
Глебово, дачный поселок	54	224	–	11-20	1,5-4,2 млн руб. за участок	участки без подряда	эл-во 10 кВт на дом; центральные газ, канализация	в собственности
Грин Хилл	29	121	344-487	15-26	23-66 млн руб.	готовые дома	центральные, действуют	ИЖС
Гринфилд	23	262	360-500	2-262	1,44–144,25 млн руб.	в продаже неск. участков от 20 сот.	центральные, действуют	ИЖС
Дачное	48	40	150-250	9, 12, 20	–	дома под чистовую отделку: дерево, пеноблок	центральные, канализация – септик	с/х назнач.
Деревня Озерна	97	41 дом, квартиры в таунхаусах	190-220-270	20-32	спецпредложение 9,9 млн (220 м <sup>2</sup> , 20 сот.)	дома и таунхаусы	–	с/х назнач. под дачное стр-во
Дольче вита	36	370	–	15-60	от 2,3 млн руб.	участки без подряда	включены: вода разведена по пос., эл-во – до границ участ., маг. газ – до конца 2011 года	с/х назнач. под дачное стр-во
Духанино-3	48	126	210, 258, 307	10-18	от 12,5 млн руб.	участки с подрядом	центральные	с/х назнач. под дачное стр-во
Духанинский лес	42	184	–	12-28	от 3,6 млн руб	участки без подряда	включены; эл-во, вода и канализация по границе участка, газ – по периметру поселка	с/х назнач. под дачное стр-во
Звенигорье	60	153	135-460	15-60	от 8,4 млн руб	участки с домами	центральные, заведены в дом	с/х назнач. под дачное стр-во, оформлена в собственность
Зыковский уездъ	62	141	–	8-17	700 тыс.–1 млн руб. за участок	участки без подряда	целевой взнос на коммуникации 1,1 млн руб.; эл-во 7 кВт на дом; центральные газ, вода	с/х назнач. под дачное стр-во
Изумрудный город	49	115	–	10-30	от 3,3 млн руб. за участок	участки без подряда	центральные, действуют	с/х назнач. под дачное стр-во
Ильинка	11	162	345-473 (3 уровня)	3-6	от 794 тыс. до 1,6 млн руб.	лэйнхаусы	центральные, действуют	ИЖС
Ильинский квартал	7	3 га	205-320	2,3-10	85–96 тыс. руб./м <sup>2</sup>	6 типов таунхаусов	центральные, введены в эксплуатацию	ИЖС
Истра Кантри Клуб	38	200	108-255	15-20	от 12 млн руб., сотка – от 420 тыс. руб.	участки с домами	центральные, действуют	–
Истра	42	60	200-400	9-20	от \$5 тыс./сот.	участки без подряда	маг. газ подведен; эл-во 15 кВт (ввод в дом); центр. водопровод, канализ. оплачивается отдельно – \$30 тыс.	–
Истринская слобода	24	–	300-420	13-40	780 тыс. руб./сот.	–	эл-во 15 кВт (ввод в дом)	–

## КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ НОВОРИЖСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Название	Расст. от МКАД, км	Число строений/участков	Площадь строений, м <sup>2</sup>	Площадь участков, сотки	Цена	Объект продажи	Коммуникации	Статус земли
Истринские зори	50	45	150	15	\$1,5-2 тыс. (с подрядом); \$1,8-2,5 тыс. (без подряда)	участки без подряда	центральный водопровод	–
Истринские холмы	55	33	370-580	15-24	23,3-45,66 млн руб.	участки с домами	центральные, подключены	в собственности
Истринский берег	52	13	239-410	14-27	14,9-16,2 млн руб.	участки с домами	центральная канализация, магистральный газ, эл-во есть	с/х назнач.
Истринский родник	45	180	–	6-20	269-428 тыс. руб./сот., от 2,4 млн руб. за участок, от 1,3 млн до 12,2 млн с готовыми домами	участки без подряда или с готовыми домами	центральные	с/х назнач.
Истрица	50	100	–	15-50	254-500 тыс./сот.	участки без подряда	центральные, заведены на участок	в собственности
Истрия	40	116	130, 160, 210	3-11	240-600 тыс. у. е.	с готовыми домами под ключ (с мебелью)	центральные, действуют	в собственности
Калинка	53	112	180-350	7-21	от 6 млн руб.	участки с домами	центральные, истринские	–
Карповы Вары	42	63 коттеджа, 18 таунхаусов	245 (дома), 195 (таунхаусы)	6-20	–	с домами и таунхаусами	центральные	–
Карцев ручей	70	146	125-307	13-18,5	от 6,5 тыс. у. е. за сот.	участки без подряда	центральные	в собственности
Киселево	39	57	170-560	3-44	от 10 млн руб.	участки с подрядом и готовыми домами	центральные, заводятся в дом	с/х назнач. под дачное стр-во
Клевер парк	70	65	–	8-13	75-105 тыс. руб./сотка	участки без подряда	центральные, газ в 2011 году	с/х назнач. под дачное стр-во
Кленовая роща	10	180	220-270	1-4	23-29 млн руб.	квартиры и таунхаусы	центральные	–
Кленово	15	3-я очередь – 64 дуплекса	260-380	6-10	17-26 млн руб.	дуплексы	центральные, действуют	в собственности
Княжье озеро	24	550	329-1225	11-36	от 22,1 до 189,9 млн руб.	участки с подрядом или домами	центральные, заведены в дом	ИЖС
Котово	38	130	от 192,7 (дуплексы), 345-555 (коттеджи)	12,5-16	8,4 млн руб. (дуплекс), от 11,5 млн руб. (коттедж)	готовые дома	центральные; водопровод, канализация, эл-во (11 кВт) в коттедж, газ – по границе участка	ИЖС, прописка
Крона	23	112	460-707 (дома), 206-284 (дуплексы)	16-25 (дома), 8-10 (дуплексы)	660 тыс.-1,7 млн у. е.	готовые дома	центральные, действуют, телефон, интернет, ТВ	–
Крючково-2	38	64	205-370	10,7-18,57	141-315,7 тыс. у. е.	участки с домами и подрядом	центральные	с/х назнач.
Курше-Вель	42	28	170-250	6-10	от 7 673 419 руб.	участки с домами	центральные городские, подведены	с/х назнач.
Лама-Лама	80	58	150-180	15-18	от 8 млн руб.	участки с подрядом	эл-во 7кВт на дом, газгольдеры, септики	с/х назнач.
Ла-Манш	49	318 (46 с подрядом)	160-300	10-20	от 4,5 млн руб. (с подрядом), от 2 млн руб. (без подряда)	участки с подрядом и без	центральные, эл-во 7 кВт на дом, газ – конец 2011 года	с/х назнач.
Лесавино	54	81	300-500	15-22, 25-45	от 10 млн руб.	участки с подрядом	центральные	с/х назнач.
Лесная пристань-2	45	129	–	10-20	1,8-4,2 млн руб.	участки без подряда	центральные, готовы	с/х назнач.
Лесная рапсодия	55	106	168-350	14-25	от 9,4 до 14,2 млн руб. (готовые дома)	участки с подрядом и без, готовые дома	центральные	с/х назнач.
Лужки-2	35	20	300-900	30-50	от 550 тыс. руб./сот.	участки с подрядом	центральные	с/х назнач.
Львовские озера	107	138	96-250	10-18,5	от 65 тыс./сот.; 96 м <sup>2</sup> + 10 соток + коммуник. = 2,75 млн руб.; 235 м <sup>2</sup> + 14 соток + коммуник. = 5,6 млн руб.	участки с подрядом	эл-во 7-14 кВт, центр. водопровод; вступит. взнос – 550 тыс. руб. (на участ. до 15 сот.); газ (по гран.) – 180 тыс. руб.	с/х назнач. под дачное стр-во

Название	Расст. от МКАД, км	Число строений/участков	Площадь строений, м <sup>2</sup>	Площадь участков, сотки	Цена	Объект продажи	Коммуникации	Статус земли
Маленькая Италия	15	2 резиденции, 74 виллетты и 38 вилл	346-444 (виллетты), от 460 (виллы)	4-10 (виллетты), 20-30 (виллы)	18-57 млн руб.	построенные дома	центральные, газ – в 2011 году	ИЖС
Мансурово	56	65	200-300	15	от 12 млн руб., от 420 тыс. руб./сот.	построенные дома	центральные, действуют	с/х назнач. под дачное стр-во
Монтевиль	23	262	350-1200	20-100	29,8-155,2 млн руб.	участки с подрядом	центральные	–
Морозов Посад	14	59 коттеджей, 12 таунхаусов	200 (таунхаусы), 170-400 (коттеджи)	2-26	11-35 млн руб.	участки с домами, можно без подряда	центральные	ИЖС
Мякинино	3	–	350-800	15-90	от 55 млн руб.	участки с домами	центральные	ИЖС
Надовражино	26	106	–	12-34	2,5-21 млн руб.	участки без подряда	включены в стоимость; все коммуникации центральные, в готовом состоянии	с/х назнач. под дачное стр-во
Нахабино (Зеленый шум-2)	15	5	260-330	12-15	от 11 млн руб.	дома	центральные, канализация – септик	ИЖС
Нахабино Кантри	17	61	192-340	15-25	от 45 млн руб.	готовые коттеджи	включены в стоимость; все коммуникации центральные, в готовом состоянии	ИЖС
Нахабино Парк	17	940	149-606	12-50	от 3,2 млн руб.	участки без подряда	включены в стоимость, будут сданы через полтора года	с/х назнач. под дачное стр-во
Никольская слобода	12	60	500-1700	27-125	2-9 млн у. е.	участки с домами или без подряда	центральные	ИЖС
Новая Опалиха	10	7 домов (30 квартир)	70-175 (квартиры), 313-357 (таунхаусы)	–	от 65 тыс. руб./м <sup>2</sup>	таунхаусы, квартиры	центральные, готовы	ИЖС
Новоархангельское	7	15 домов (118 таунхаусов)	196-313	4-5	17,8; 36; 53 млн руб.	таунхаусы	центральные	ИЖС
Новорижский	23	864	154-411	10-20	4,5 млн руб. (10 сот. без подряда); 9,7 млн руб. (190 м <sup>2</sup> с участком 10 сот.)	участки с подрядом и без	центральные, по границе участка	с/х назнач.
Новорижский оазис	94	76	от 96	9-28	от 2 млн руб.	участки с подрядом	газгольдер, скважина; срок сдачи – осень 2012 года	с/х назнач.
Онегино	27	97	350	30	20,8-60,88 млн руб.	участки с домами	эл-во 10 кВт на дом; центральные газ, эл-во, канализация	в собственности
Опушкино	38	260	193-549	10-35	от 400 тыс. у. е. (готовые дома); от 125 тыс. у. е. (участки без подряда); от 2,9 млн руб. (таунхаусы)	участки без подряда и с домами	центральные, действуют	в собственности
Павлово	14	246	290-800 (дома)	18-70	14,5-118,12 млн руб.	участки с подрядом, с домами	центральные	в собственности
Павловы озера	14	659 участков	60-120 (квартиры), 200-280 (таунхаусы), 400-1000 (коттеджи)	6-11	от 28 млн руб.	дома, таунхаусы, квартиры	центральные	в собственности
Парк Нудоль	85	370	189, 214, 235, 239, 242, 265	7-33,6	от 60 тыс. руб./сот.; 9,8 млн (домовладение)	участки с подрядом и без или с готовыми домами	центральные	с/х назнач.
Перелески	55	207	110-300	7,5-25	4,4-15,3 млн руб.	участки с домами	центральные, подведены	с/х назнач.
Подколокольный	88	79	–	9-32	55-82 тыс. руб./сот.	участки без подряда	центральные эл-во, газ, вода – скважина, канализация – септик	с/х назнач.
Покровский	23	70 коттеджей, 257 таунхаусов	250-400 (коттеджи), 217-247 (таунхаусы)	2-18	49 тыс./м <sup>2</sup> ; 111 млн руб. (с домом 220 м <sup>2</sup> )	дома, таунхаусы	центральные	с/х назнач.
Покровское-Рубцово	38	74	665-825	20-60	60-165 млн руб.	дома	центральные	–
По-рижская мечта	27	34	330-660	15-50	от 28 млн руб.	готовые коттеджи	включены в стоимость; все коммуникации центральные, в готовом состоянии	с/х назнач. под дачное стр-во

## КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ НОВОРИЖСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Название	Расст. от МКАД, км	Число строений/участков	Площадь строений, м <sup>2</sup>	Площадь участков, сотки	Цена	Объект продажи	Коммуникации	Статус земли
Приозерье	55	130	168-350	12-18	350 тыс. у. е.	готовые дома	центральные, газ – газгольдер	с/х назнач.
Резиденции «Бенилюкс»	17	250	–	20-200	–	резиденции	центральные, действуют	ИЖС
Резиденция «Монолит»	26	128	400-1050	15-60	1,3-8 млн у. е.	резиденции	центральные, действуют	ИЖС
Резиденция Рублево, ЖК	1	134	364-502	2-7	48,7-68,79 млн руб.	резиденции	центральные, до дома	ИЖС
Респект	55	34	–	12	1,95 млн руб. (12 сот. с оплач. 10 кВт эл-ва)	участки без подряда	эл-во 12 кВт, газ в проекте, своя скважина	ИЖС
Ривер Клуб	38	140 домов, 20 апартаментов, 15 VIP-особняков	200-500 (дома), 150-250 (апартаменты), от 500 (особняки)	6-50	344-762 млн руб.	дома, апартаменты, особняки	центральные	ИЖС
Риверсайд	26	121	300-800	19-80	37,5-190,8 млн руб.	дома	центральные	–
Ривьера на Истре	54	9	550-800	35-48	от 4,8 млн руб.	дома	центральные	с/х назнач.
Рижский берег	68	62	–	11, 12, 16	7,5; 10 млн руб. (2 дома в продаже)	готовые дома	центральные, действуют	с/х назнач.
Рижский квартал	10	8,5 га	170-328	–	от 10 млн руб.	таунхаусы	центральные	ИЖС
Родные просторы	115	238	–	11-35	от 249 тыс. руб./участ.	участки без подряда	магистральные эл-во, газ; индивидуальная скважина, септик	с/х назнач.
Рождествено	28	134	432-783	13-20	от 18,7 млн руб.	участки с подрядом, готовые коттеджи	включены в стоимость; центральные, газ – в ближайшие полгода, остальные готовы	ИЖС
Рузские просторы	105	235	от 150	8-40	от 191 тыс. руб./сот.; 19500 руб./м <sup>2</sup> (строительство дома из бревна)	участки без подряда, есть несколько построенных домов	все центральные, действуют	ИЖС
Русская деревня	23	236	–	15-25	от 4 млн/участок	участки без подряда и дома под ключ	центральные, готовы	–
Русский лес	37	107	170-600	6-21	420 тыс. руб./сот.	участки с подрядом, с домами	центральные городские, поведены	–
Рыбачья деревня	129	26	161-340 (4 проекта)	10,7-44,3	50 825-243 650 у. е./участок	участки с подрядом и без	эл-во есть, септик	–
Светлогорье	38	300	121-220	6,5-22	6,8-15 млн руб.	участки с домами	центральные, заведены в дома, есть котел; 6 кВт на дом, моск. тел.	с/х назнач. под дачное стр-во
Славный	55	11	250-300	15-36	от 8,4 млн руб.	–	центральные, канализация «Топас»	–
Снегири-2	25	59	–	13-24	от 4,7 млн руб.	участки без подряда	включены в стоимость; все коммуникации центральные, готовы	ИЖС
Сокольники	48	85	116-320	6-15	от 7,5 млн руб.	участки с подрядом	центральные	ИЖС
Солнечная поляна	63	40	250-350	17-30	от 8 млн руб.	участки с подрядом	центральные	с/х назнач. под дачное стр-во
Соловьи	25	99	340-550	14,5-26,7	от 12 тыс. у. е./сот.; 1,35 млн у. е. (с домом 340 м <sup>2</sup> )	участки без подряда, с готовыми домами	центральные	в собственности
Спасские дачи	98	198	112-230	8-40	50-60 тыс. руб./сот. + 60-85 тыс. (коммуникации).	участки без подряда	все центральные, эл-во, вода есть; газ – 40% готовности	с/х назнач. под дачное стр-во
Старая Рига	26	34	200-500	12-18	2,3 млн руб.	один готовый дом	центральные, действуют	–
Старый Свет-2	27	164	–	9-23	390-600 тыс. руб./сот.	участки без подряда	центральные, эл-во 12 кВт	с/х назнач.
Троицкий парк	50	212	–	6-20	от 1,1 млн руб.	участки без подряда	эл-во 6 кВт, газ – по границе участка	–

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

Название	Расст. от МКАД, км	Число строений/участков	Площадь строений, м <sup>2</sup>	Площадь участков, сотки	Цена	Объект продажи	Коммуникации	Статус земли
Усадьба Аносино	28	56	381-480, 750	15-40	1,5-2,5 млн у. в.	участки с домами и без подряда	центральные	ИЖС
Хуторок	63	40	150-250	6-12	850 тыс. руб./6 сот.	участки с подрядом и без	центральные	с/х назнач. под дачное стр-во
Царское село	46	85	206-268	15-20	11 млн руб. (150 м <sup>2</sup> + 8 соток); 8,5 млн (17 соток)	–	центральные, эл-во – 10 кВт на дом	с/х назнач. под дачное стр-во
Цветочные берега	98	162	–	8-20	от 700 тыс. руб. за участок	–	–	–
Чаново	73	44	–	10-16,7	от 75 тыс. руб./сот.	участки без подряда	эл-во	с/х назнач. под дачное стр-во, собственность
Чистые пруды-2	15	85	250-300	9-12	18-65 млн руб.	с готовыми домами (под ключ, под отделку)	центральные, действуют	ИЖС
Шелестово	58	175	330-500	10-17	2,9 млн руб.	участки без подряда	центральные	с/х назнач. под дачное стр-во
Элегия	27	107	450-550	16-23	от 11 млн руб.	–	центральные	ИЖС

## ВНИМАНИЕ!

В следующем номере читайте обзор коттеджных поселков Рублевского направления

## СТОИМОСТЬ ПРОДАЖИ И АРЕНДЫ КВАРТИР В НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ НОВОРИЖСКОГО И ВОЛОКОЛАМСКОГО НАПРАВЛЕНИЙ

Населенный пункт	Расстояние, км от МКАД	Средняя цена 1 м <sup>2</sup> на вторичном рынке, февраль 2011 г., тыс. руб.	Средняя цена 1 м <sup>2</sup> на вторичном рынке, февраль 2010 г., тыс. руб.	Изменение средней цены на вторичном рынке за год, %	Средняя цена 1 м <sup>2</sup> на первичном рынке, февраль 2011 г., тыс. руб.	Средняя цена 1 м <sup>2</sup> на первичном рынке, февраль 2010 г., тыс. руб.	Изменение средней цены на первичном рынке за год, %	Средняя стоимость аренды 1-комнатных квартир, февраль 2011	Средняя стоимость аренды 1-комнатных квартир, февраль 2010	Кол-во новостроек в продаже, февраль 2011 г.	Кол-во новостроек в продаже, февраль 2010 г.
г. КРАСНОГОРСК	1....10	89,7	88,5	1,4	92,2	93,8	-1,7	21,5	19	19	21
с. ПАВЛОВСКАЯ СЛОБОДА	14....15	70,8	69,3	2,2	80,5	79	1,9	19	18	2	4
пос. НАХАБИНО	14....17	71	71,6	-0,8	58,4	60,5	-3,5	20	18	4	6
г. ДЕДОВСК	17....22	69	69,8	-1	60,3	57,2	5,4	17	15	2	2
г. ИСТРА	35....37	66,2	68,6	-3,5	59,7	61,3	-2,6	15	14	3	4
г. ЗВЕНИГОРОД	40....46	54,7	52,8	3,6	56,1	55,6	0,9	14,5	13	11	14
пос. ГЛЕБОВСКИЙ	52	63	71,5	-12	40	45	-11	14	14	1	1
г. ВОЛОКОЛАМСК	98....102	44,5	44,2	0,7	41,5	42,5	-2,4	11	9	2	2
пос. ШАХОВСКАЯ	124....126	51	53,8	-5,2	36	36,1	-0,3	8,5	8	2	1
пос. ЛОТОШИНО	135....138	52,3	56,2	-6,9	49	47,1	4	8	8	1	1
В целом по Новорижскому и Волоколамскому направлениям		64,3	64,2	0,1	57,9	58,5	-1	16,1	15	53	62

# НОВОСТРОЙКИ СЕВЕРО-ВОСТОЧНОГО АДМИНИСТРАТИВНОГО ОКРУГА Г. МОСКВЫ

Адрес, название ЖК	Ближайшие станции метро	Тип дома*	Этажность	Срок ввода	Степень готовности**	Комнатность кв-р в продаже	Метраж кв-р, мин.-макс.	Цена кв-р мин. (млн руб.)	Цена кв-р макс. (млн руб.)	Средняя цена м <sup>2</sup> (тыс. руб.)	Паркинг
Алтуфьевское ш., вл. 77, ЖК «Резидент 77»	«Бибирево», «Алтуфьево»	М-К	22	II кв. 2011 г.	4	1, 2, 3, 4	46-108	6,53	14,39	129	Подземный и наземный
Алтуфьевское ш., вл. 85, ЖК «Жилой дом «Шоколад»	«Алтуфьево»	М-К	22	I кв. 2011 г.	4	1, 2	33-80	6,58	9,27	145	Подземный 2-уровневый
Высоковольный пр., корп. 4А, 4Б	«Отрадное»	П	25	I кв. 2011 г.	4	2, 3, 4	58-75	5,28	8,22	96	Автостоянка
Высоковольный пр., корп. 5А, 5Б	«Отрадное»	П	25	2011 г.	4	1, 2, 3	37-75	3,74	8,56	95	Автостоянка
Дмитровское ш./Челобитьевское ш., район Северный, мкр. 2, ЖК «Северная слобода»	«Алтуфьево»	М-К	3	II кв. 2011 г.	4	1, 2, 3, 4, 5	85-201	8,6	14,1	97	Автостоянка
Дмитровское ш./Челобитьевское ш., район Северный, мкр. 2, ЖК «Северная слобода»	«Алтуфьево»	Т	2-3	II кв. 2011 г.	4	5 и более	163-224	15	16,5	104	Автостоянка
Заповедная ул., вл. 14-16, ЖК «Заповедный уголок», корп. 5, 6, 9	«Свиблово»	П	14, 25	I кв. 2011 г.	4	2, 3, 4	54-134	6,97	17,15	130	Будет построен отдельно
Искры ул., вл. 3, стр. 2, ЖК «Искры радости»	«Бабушкинская», «Свиблово»	М	18	I кв. 2012 г.	3	1, 2, 3	50-132	7,08	16,57	144	Подземный
Коминтерна ул., вл. 28, ЖК «Мос-Анжелес»	«Бабушкинская», «Свиблово»	М-К	23	2012 г.	2	1, 2, 3, 4	40-117	6,29	18,24	143	Подземный 1-уровневый
Королева Акад. ул., 8, 10, ЖК «Седьмое небо»	«ВДНХ»	М-К	12-22	Сдан	5	2, 3, 4	141-210	19,5	37,36	202	Подземный 3-уровневый, наземный гостевой
Маломосковская ул., 4, стр. 1, ЖК «Алексеевский»	«Алексеевская»	М-К	17-23	2011 г.	3	1, 2, 3, 4, 5	54-205	10,06	51,25	193	Подземный 2-уровневый и гостевой
Марфино, Комарова Акад. ул., вл. 1, 3, 7-11, 13 (мкр. 51, 52)	«ВДНХ», «Тимирязевская»	П	17, 25	2012 г.	1	1, 2, 3	36-100	Скоро в продаже!			Автостоянка
Мира просп., 167 (вл. 165-169)	«ВДНХ»	М-К	5-7-9-13	Сдан	5	2, 4	83-147	12,45	21	148	Подземные автостоянки, парковка
Мира просп., вл. 83, клубный дом «Мирный»	«Алексеевская»	М	10	IV кв. 2011 г.	2	1, 2, 3	50-106	12,87	27,90	261	Автостоянка
Мытищинская 3-я ул., вл. 3, ЖК «Алексеево»	«Алексеевская»	П	17	Сдан	5	1, 2, 3	39-86	7,4	16,6	169	Подземный и наземный
Осташковская ул., вл. 22Б, офисно-жилой комплекс Windstone Blues	«Медведково»	М-К	19-22	2013-2014 гг.	1	1, 2, 3, 4, 5	55-192	Скоро в продаже!			4-уровневый подземный
Отрадный пр., вл. 2/8	«Отрадное»	М-К	12-20	I кв. 2013 г.	1	1, 2, 3, 4	37-141	4,40	16,93	120	Подземный 2-уровневый
Ростокинская ул., вл. 2, ЖК «Триколор»	«ВДНХ», «Ботанический сад»	М	31-45-46	2012 г.	3	2, 3, 4, 5	94-145	8,96	20,34	121	Подземный
Серебрякова пр., 11-13, ЖК «Кристалл»	«Ботанический сад»	М-К	35-38-45	2013-2014 гг.	1	1, 2, 3, 4	70-350	Скоро в продаже!			Подземный
Холмогорская ул., вл. 2, ЖК «Холмогоры»	«Медведково»	М	11-12	III кв. 2011 г.	4	1, 2, 3	52-90	6,73	11,1	126	Подземный
Черского пр., 15, 17 (строит. адрес: вл. 19-21), ЖК «Калина»	«Бибирево», «Алтуфьево»	М-К	22	Сдан	5	1, 2, 3, 4	47-116	5,8	11,7	111	Охраняемая автостоянка
Юрловский пр., вл. 14, ЖК «Юрлово», к. 1, 2, 3, 4	«Отрадное», «Бибирево»	П	14-17	2011 г.	3	1, 2, 3	39-85	3,98	8,06	102	2 наземных многоуровневых
Ярославское ш., вл. 122-124	«ВДНХ»	П	17-23	Сдан	5	2, 3, 4	100	5,50	14,95	141	Автостоянка

\* Типы домов: М – монолитный, М-К – монолитно-кирпичный, П – панельный, Т – таунхаус  
 \*\* Готовность: 1 – подготовительные работы, 2 – нулевой цикл, 3 – монтаж корпуса здания, 4 – внутренняя отделка, 5 – дом принят Госкомиссией

## ВНИМАНИЕ!

В следующем номере читайте обзор новостроек Восточного административного округа г. Москвы

УСТАНОВКА ТЕЛЕФОНА  
И ИНТЕРНЕТ

**РМ 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

 **Rambler-ORSN.RU**  
НЕДВИЖИМОСТЬ



Лучший интернет-ресурс  
по недвижимости\*

Вся недвижимость России и зарубежья

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

Контактный телефон (495) 989-25-56

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

# Кипр + Pafilia

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



компания №1 для покупок  
недвижимости на Кипре



## предложение для умных

### МНОГО РУССКИХ И АНГЛИЧАН

По данным аналитического отдела Ассоциации туроператоров России (АТОР), в 2010 году российские туристы были одними из самых активных посетителей Кипра. Доля россиян в общем въездном потоке на остров составила 10,6%, или 213 700 человек, за первые 10 месяцев прошлого года. По сравнению с 2009 годом число приехавших из России на Кипр увеличилось более чем наполовину (52,7%). Всего с начала года Кипр посетили более 2 млн иностранных граждан. Уступает Россия лишь Великобритании, традиционно-му лидеру на данном направлении. Доля туристов из Соединенного Королевства на острове составляет 46,9%, или 946 тыс. человек. По данным АТОР, российские туристы самые щедрые на Кипре. В среднем за одну поездку они оставляют на острове €914,4, что на €200 больше среднего показателя для иностранца. ■

### АНОМАЛЬНАЯ ЖАРА В КОНЦЕ ГОДА

Пока северная Европа страдала от морозов и снегопада в ноябре-декабре 2010 года, на Кипре установилась небывалая жара. Температура воздуха превышала +25 °C – подобно наблюдалось на острове более ста лет назад. Жара сопровождалась полным отсутствием осадков. Представитель Метеорологической службы Кипра Мариос Теофилиу отметил: «Этот ноябрь был самым сухим с 1901 года. Среднее количество выпавших осадков – ноль». ■

## Кипр запрещает онлайн-казино

Власти Кипра никогда не поощряли азартных игр и даже запрещали открывать казино на своей территории. Однако как член Евросоюза в 2007 году страна приняла общеевропейские правила игры на рынке. Сегодня киприоты тратят 2,5 млн на азартные игры в интернете. Несмотря на то что законы ЕС не позволяют запрещать продажу услуг внутри стран – членов ЕС, Кипр пошел по стопам Португалии, которая в 2009 году отстояла свое право на запрет интернет-гемблинга в Европейском суде. Представитель полиции Михалис Ка-

цунотос заявил: «Полиция подчеркивает, что онлайн-гемблинг – это площадка для множества преступлений, среди которых вымогательство, отмывание денег и даже удержание людей в заложниках. Мы говорили об этих опасностях с властями всех уровней». Предполагается полностью запретить покер, рулетку и слоты в интернете, хотя онлайн-ставки на спорт останутся. Для того чтобы правительство могло лучше контролировать налоговые сборы, ставки наличными будут заменены на оплату кредитными картами. ■

## Международный конгресс недвижимости на Кипре

Издание Cyprus Weekly сообщает, что 62-й ежегодный конгресс Международной федерации недвижимости состоится в Пафосе. Мероприятие пройдет с 16 по 21 мая. Министр торговли, промышленности и туризма Антонис Пасхалидис охарактеризовал это событие как «очень важное для профессионалов и экономики». Он отметил: «Мероприятие такого масштаба будет полезно для Кипра

как с политической, так и с экономической точек зрения». Президент Международной федерации участников рынка недвижимости (FIABCI) Динос Микаэлидес подтвердил, что конгресс привлечет дополнительные инвестиции со стороны делегатов, и привел в пример Индонезию. Страна принимала прошлый конгресс и в результате получила около \$1 млрд инвестиций. ■

## ELYSIA PARK: ВЫГОДНЫЙ ПРОЕКТ КОМПАНИИ

**К**омплекс **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 м<sup>2</sup>. Цена – от €338 000.**

# Кипр вдоль и поперек

**Как провести на Кипре время, когда Новый год и Рождество уже прошли, а пляжный сезон еще и не думал начинаться?  
Ответ: в лучших зимних клубах острова!**

**Basement** » Лимассол, *Georgiou I 91*  
**Black & White** » Айа-Напа, *Louca Louca 6*  
**Caramel Club** » Ларнака, *Agiou Spyridonos*  
**Cartel** » Пафос, *Poseidonos 31*  
**Castle Club** » Айа-Напа, *Grigori Afxentiou 5*  
**Circus** » Ларнака, *Grigori Afxentiou 17*  
**Encounters (Деер и Тораз)** » Ларнака, *Athinon 73*  
**Geometry** » Ларнака, *Karaoli 8 & Plateia Demetriou*  
**Klubd** » Никосия, *Ammohostou 36*  
**Level** » Пафос, *Carob Mills Complex, Apostolou Pavlou*  
**Loft** » Пафос, *Archemidous 1*  
**Loop** » Никосия, *Demostheni Severi 6*  
**Metropole Retro Music Club** » Лимассол, Старый город,  
**Metropole Hotel**, *Ifigeneias 6*  
**Piazza Club** » Айа-Напа, *Archiepiskopou Makariou III*  
**Secrets Freedom Club** » Ларнака, *Artemidos 67*  
**Sesto Senso** » Лимассол, Старый город,  
*Promachon Eleftherias 45*  
**Sfinakia** » Никосия, *Corner of Spyrou*  
*Kyprianou & Themistocle Dervi*  
**Sky** » Ларнака, *Lordou Byronos & Grigori Afxentiou 15-17*  
**Taj Mahal** » Никосия, *Zenas Kanther 1B*  
**Versus** » Никосия, *Archiepiskopou Makariou III 2*  
**Vogue Exclusive** » Ларнака, *Plateia Demetriou 19*  
**Zoo** » Никосия, *Stasinou 15*

## Обновленный Лимассол

Подписан контракт на проведение работ по обновлению набережной Лимассола. Работы намечены на участке от католической церкви до гостиницы Holiday Inn, а также в районе старого порта и марины. В рамках проекта будут созданы парки и зеленые зоны, которые улучшат эстетические характеристики района, а также детские площадки и два новых кафе, пешеходные переходы и дорожки, площадка для скейтбординга. Увеличат количество автобусных остановок, обновят велосипедные дорожки. Модернизация набережной является последним в серии крупных инфраструктурных проектов, которые реализуются в Лимассоле. Кроме благоустройства набережной ведутся работы по обновлению и сохранению исторического центра города, в том числе средневекового замка. Также планируется создать муниципальный парк на берегах реки Гариллис и отреставрировать театр «Паттихион». Срок реализации проекта – около двух лет, общая стоимость проекта – примерно €18 млн, часть расходов будет покрыта за счет грантов от Евросоюза. ■



## The Emerald в деталях

Комплекс апартаментов в Лимассоле. Сдача – сентябрь 2011 г. От €310 000 до 1,45 млн

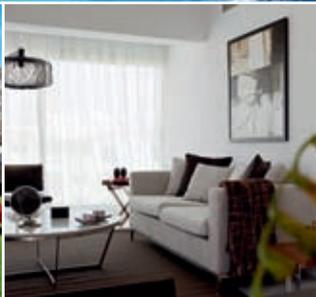


- 1 200 М ДО НАБЕРЕЖНОЙ И ПЛЯЖА
- 2 ВИДЫ НА МОРЕ И НА ГОРЫ
- 3 БАСЕЙНЫ И РЕЛАКСАЦИОННЫЕ ЗОНЫ
- 4 ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН ВНУТРЕННЕЙ ТЕРРИТОРИИ

- 5 СТЕКЛЯННЫЕ ПЕРИЛА
- 6 СИСТЕМА «ТЕПЛЫЙ ПОЛ»
- 7 ВЫСОЧАЙШИЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ
- 8 ДВОЙНОЕ ОСТЕКЛЕНИЕ

**А ТАКЖЕ:** ЛИФТЫ, МРАМОРНЫЕ ВНУТРЕННИЕ ЛЕСТНИЦЫ, ВХОДНЫЕ ДВЕРИ ИЗ ДУБА, ВНУТРЕННИЕ ДВЕРИ И ШКАФЫ ОБЛИЦОВАНЫ БЕЛЫМ ДУБОМ, ИТАЛЬЯНСКИЕ КУХНИ, КАБЕЛЬНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ И СПУТНИКОВАЯ СИСТЕМА, КАБИНЫ ДЛЯ ПЕРЕОДЕВАНИЯ И ДУШИ ВОЗЛЕ БАСЕЙНОВ, ПОДЗЕМНАЯ ПАРКОВКА

# Удачные инвестиции в новом году



## ЧТО ГОТОВИТ НАМ НАСТУПИВШИЙ ГОД?

Рыночная нестабильность не позволяет прогнозировать доход от инвестиций в недвижимость, несмотря на привлекательность покупки. По мнению инвесторов, такая ситуация может продлиться еще год-два. Гарантия дохода от аренды – инструмент, который позволяет спланировать доход от инвестиций. Pafilia Property Developers предлагает покупателям гарантированный доход от аренды приобретенной недвижимости в размере до 5 % годовых стоимости объекта на пять лет. **Специальное предложение от компании Pafilia Property Developers на объекты Elysia Park: гарантированный доход от аренды в размере 6,5 % годовых стоимости недвижимости на три года.**

## КАК ЭТО РАБОТАЕТ

- » В стоимость покупки входит вся необходимая меблировка недвижимости.
- » Выплаты арендного дохода производятся раз в год, в конце арендного года.
- » Доход от аренды уже включает все расходы, связанные с арендой и содержанием недвижимости: коммунальные расходы, уборку, стирку, электричество и воду.
- » На период договора об аренде владелец имеет возможность пользоваться своей недвижимостью в течение четырех недель без потери доходности.
- » Предложение действует на ограниченное количество единиц недвижимости – согласно списку Pafilia.

## ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- » Полное покрытие выплат по кредиту доходами от аренды с первого дня покупки.
- » Гарантированный возврат почти 20 % стоимости недвижимости в течение трех лет без учета роста стоимости самой недвижимости.
- » Возможность прогноза доходов независимо от конъюнктуры рынка.
- » Уровень дохода от аренды – один из самых высоких на рынке благодаря уникальности проекта.
- » Удачное сочетание отдыха и заработка.

» **ПОДРОБНЕЕ** о проектах на Кипре и в Греции расскажут консультанты компании Pafilia Property Developers Ltd в Москве: +7 (495) 258 1970, [russian@pafilia.com](mailto:russian@pafilia.com); в Санкт-Петербурге: +7 (812) 680 2 888, [s.zelenyak@pafilia.com](mailto:s.zelenyak@pafilia.com)

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

## КОМПАНИЯ PAFILIA :

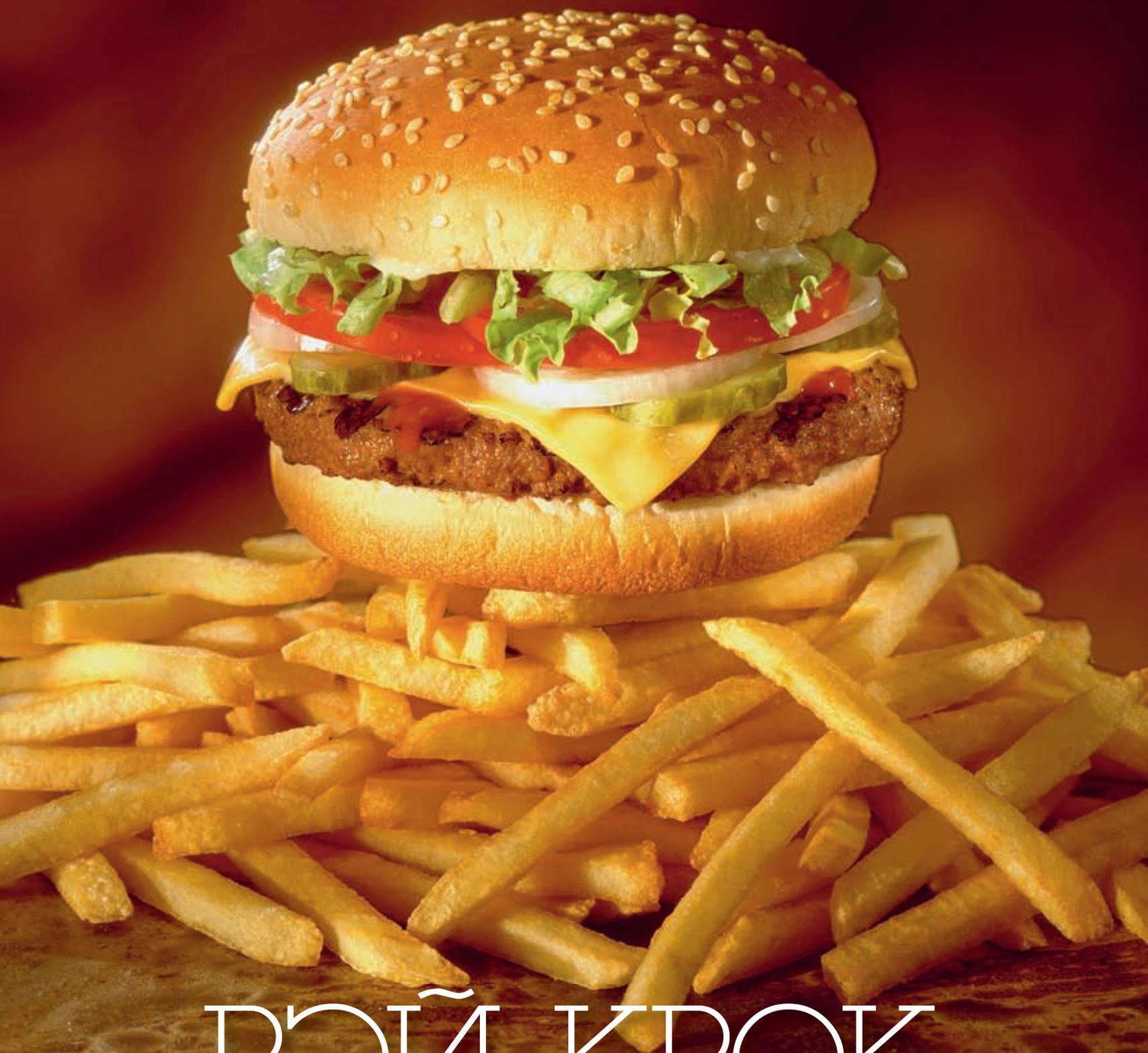
МОСКВА (495) 258 1970 | [www.pafilia.ru](http://www.pafilia.ru)

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

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КИЕВЕ  
ПАФИЛИЯ ПРОПЕРТИ ДЕВЕЛОПЕРЗ ЛТД  
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](mailto:info@pafilia.com.ua) | [www.pafilia.com.ua](http://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](mailto:info@pafilia.com) | [www.pafilia.com](http://www.pafilia.com)



РЭЙ КРОК:  
ГАМБУРГЕРЫ ПО ФРАНШИЗЕ

Автор: Анна СЕМИНА

Коммивояжер-неудачник, владелец разорившейся фирмы, к 52 годам он перенес несколько серьезных операций, болел диабетом и артритом, страдал глухотой. Впору было задуматься о пенсии, но вместо этого неутомимый мечтатель заложил дом и страховку ради нового бизнеса. А затем прожил еще 30 лет и **заработал \$500 млн**, превратив маленький придорожный ресторанчик во всемирно известную **корпорацию McDonald's** и навсегда вписав в ее историю свое имя – **Рэй Крок**.

**Б**иография Рэймонда Альберта Крока до его знакомства с братьями Макдоналдами довольно скучная и представляет собой череду неудачных попыток закрепиться хоть в какой-нибудь сфере деятельности.

### » ИСТОРИЯ НЕУДАЧ

В 1917 году 15-летний Рэй бросил школу и, соврав насчет своего возраста, записался в Красный Крест на курсы водителей машин. Однако Первая мировая война закончилась еще до того, как он завершил обучение, и принять участие в военных действиях ему не довелось. Кстати, вместе с Кроком на курсах учился веселый паренек, отлично рисовавший карикатуры, которого звали Уолт Дисней.

После армии Рэй перепробовал многое. Сначала несколько лет работал пианистом, играя в кафе, клубах, на радио, разъезжая по всей Америке с джаз-бендами. Затем, пообещав отцу найти постоянную работу, устроился в компанию Lily Tulip Cup Со коммивояжером и стал продавать партии бумажных стаканчиков. Его признали лучшим дилером компании, но низкий доход от «бумажного» бизнеса вынудил Рэя уволиться и уехать во Флориду осваивать профессию агента по продаже недвижимости. Риэлторская деятельность также не задалась, неудачливый бизнесмен снова вернулся в родной Оук-Парк к продаже стаканчиков.

В середине 1930-х годов некто Эрл Принс, один из постоянных клиентов Крока, рассказал коммивояжеру, что изобрел уникальный мультимиксер, который может взбивать несколько молочных коктейлей одновременно. Рэю идея понравилась настолько, что он, организовав собственную фирму, купил у Принса эксклюзивные права на распространение и продвижение технической новинки. А затем 17 лет колесил по стране, продавая миксер заведениям общественного питания. Больших денег дело не приносило, но стабильный доход обеспечивало вплоть до начала 50-х годов.



К тому моменту конкуренты выпустили усовершенствованный миксер, который вытеснил с рынка изобретение Принса. Кроку пришлось уволить всех сотрудников и, оказавшись на грани разорения, снова разъезжать по стране в одиночестве.

В 1954 году Рэй получил неожиданный заказ из городка Сан-Бернардино

в штате Калифорния. Братья Мак и Дик Макдоналды решили купить сразу восемь мультимиксеров для своей придорожной закусочной. С помощью каждого миксера можно было приготовить пять-шесть порций коктейлей, поэтому обычно клиенты покупали не более одного-двух аппаратов. Рэя настолько удивил объем заказа, что он решил лично навестить выгодных клиентов и, приехав в Сан-Бернардино, увидел там настоящее чудо — заведение фастфуд.

### » МАК, ДИК И ФАСТФУД

В то время концепция ресторанного бизнеса, ориентированная на небогатый рабочий класс, только начала развиваться в Америке. Братья Макдоналды в конце 1940-х посетили несколько семинаров, где и познакомились с идеей фастфуда. Они решили модернизировать свою маленькую закусочную у дороги, создав такой принцип скоростного обслуживания, который до сих пор действует во всех ресторанах McDonald's. В закусочной появился автоматизированный контейнер, рассчитанный на массовое приготовление пищи, бумажная посуда, ограниченное меню из девяти наи-





менований. При этом гамбургеры, стоившие тогда в Америке 30 центов, в ресторане Макдоналдов предлагались всего за 15.

Обновленное заведение быстро стало популярным среди жителей Калифорнии: в часы пик у стойки заказа можно было увидеть настоящую толпу из сотни посетителей. А после публикации статьи о ресторане в American Restaurant Magazine братья стали получать по 300 запросов со всех уголков страны ежемесячно. Их первым лицензиатом стал Нейл Фокс, открывший ресторан в Фонеке, штат Аризона. Новое здание с наклонной крышей и двумя золотыми арками по бокам, подсвеченными неонами, было облицовано красно-белой плиткой и стало типовым образцом для остальных рестораторов.

Несмотря на растущую популярность Макдоналды не стремились развивать сеть ресторанов, их вполне устраивал ежегодный доход \$350 тыс. Когда Фокс, купивший франшизу, предложил назвать заведение «Макдоналдс», Дик удивился: «Зачем? В вашем городе это имя ничего не значит». Братья не привлекали инвесторов, а порой и вовсе отговаривали их вкладывать деньги в строительство. Периодически продавая право открыть новый ресторан за \$1–2,5 тыс., они даже не требовали процент от доходов. О глобальном расширении бра-

тья и не помышляли — его им предложил Рэй Крок.

#### » АМЕРИКАНСКАЯ МЕЧТА

Заведение братьев Мака и Дика поразило Крока до глубины души. Он сразу же оценил его огромный потенциал

#### ИНДЕКС БИГ МАКА



Журнал The Economist придумал использовать Биг Мак для анализа макроэкономических показателей в различных странах на примере колебаний стоимости популярного сэндвича. Индекс Биг Мака рассчитывается два раза в год и является основой бургерномики — так прозвали этот подход в англоязычных странах. Изменение цен на гамбургер, по мнению экономистов, свидетельствует о переоцененности или недооцененности валюты. За эталон стоимости берется сумма, которую платят за Биг Мак в США.

По информации за июль 2010 года Биг Мак в США стоил \$3,73, а в России — 71 руб., или \$2,33 по тогдашнему курсу (\$1 = 30,47 руб.). Согласно данному индексу доллар должен стоить 19 руб., следовательно, недооценка рубля составляет 62%.

и понял: «Такая система будет работать всюду». Рэй без промедления предложил Макдоналдам продавать их франшизы по всей стране. Франшиза стоила \$950 и выдавалась на 20 лет. Также каждый ресторан должен был отдавать 1,9% своего дохода — 1,4% получал Крок, 0,5% — братья за использование имени и фирменной ресторанной системы.

При этом Рэю запрещалось вносить какие-либо изменения в систему. Бывший коммивояжер навсегда забыл про миксеры, заложил дом и все сбережения направил на развитие нового проекта. В марте 1955-го появилась новая франчайзинговая компания McDonald's System, Inc (в дальнейшем — McDonald's Corporation). И уже в апреле открылся первый McDonald's Рэя Крока в городе Дес-Плейнс, штат Иллинойс.

Бизнесмен, трепетно относившийся к бренду, франшизы продавал весьма избирательно — только хорошим рестораторам и отдельно на каждый ресторан. В дальнейшем, если ресторатор доказывал соответствие высоким стандартам качества, Крок предлагал ему строительство еще одного заведения. Такая схема, разумеется, устраивала немногих. Крупные бизнесмены предпочитали покупать франшизу сразу на целый штат, а мелкие были недовольны тем, что лицензия действует только 20 лет.

В итоге за первый год Рэю удалось продать лишь 18 франшиз. И большая часть оказалась неконтролируемой: в меню некоторых ресторанов появились пиццы и хот-доги, цены на гамбургеры поднимались в несколько раз, да и обслуживание было низкого качества. Крок же мечтал о чистых, аккуратных ресторанах, где продавцы в типовой униформе продают гамбургеры по одинаковым ценам. А воплотить эту мечту ему неожиданно помог Сэнфорд Агате, скромный журналист из Чикаго. К 46 годам он накопил \$25 тыс. и хотел организовать свое дело. Крок уговорил его приобрести франшизу, а владелец земли в городке Вокеган согласился сдавать будущему бизнесмену участок в аренду за 5% дохода ресторана, но не меньше \$500 и не больше \$1 тыс.

Новый ресторан открылся 26 мая 1955 года, и уже через два часа перед заведением выстроились огромные очереди. Первый день принес \$450, второй — более \$800, а затем ресторан

стал приносить стабильный доход — \$1 тыс. ежедневно. В 1957 году Агате переехал в роскошный особняк, а его заработок на порядок превысил доходы Крока.

Успех журналиста воодушевил небогатых людей — к Рэю потянулась череда таких же неудачливых оптимистов, каким был он сам. Каждый новый ресторан требовал вложений в размере от \$17 до 30 тыс., а окупался за полгода. Ради такой быстрой прибыли люди готовы были неукоснительно соблюдать все требования фирменного стиля McDonald's. Они открывали рестораны и богатели, а про Крока заговорили, что он заселил всю Америку миллионерами и именно на них построил свою империю.

В 1960-х годах в США работало 228 ресторанов с товарооборотом \$37,6 млн, было продано более 400 млн гамбургеров. Это был несомненный успех для сети McDonald's, но не для самого Рэя, чистая прибыль которого в 1960 году составила \$77 тыс., а долгосрочные долги — \$5,7 млн. Крок понимал, что для дальнейшего роста ему нужно выкупить у Макдоналдов права на марку и обрести полную свободу.

### » «МЫ ЗАНИМАЕМСЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ»

Братья, которым ресторанное дело порядком поднадоело, предложили Рэю обрадоваться и оценить его свободу в \$2,7 млн — сумму, которой у бизнесмена отродясь не было. Первая попытка получить кредит провалилась: банки считали фастфуд слишком рискованным делом. Тогда Крок вместе со своим финансистом Гарри Зоннеборном обратились к крупным банкам США с просьбой предоставить заем. Те сначала согласились, а затем выдали неожиданный отказ, и Зоннеборн ночным самолетом полетел в Нью-Йорк уговаривать кредиторов, чтобы услышать

## МАКРАБСТВО

Канадский писатель Дуглас Коупленд ввел в широкий оборот термин *mcjob* («макрабство», или «макджоб»), обозначающий малопрестижную и низкооплачиваемую работу. Слово стало настолько популярным, что даже попало в Вебстерский и Оксфордский словари. Разумеется, официальные представители McDonald's неоднократно выказывали свое неодобрение по этому поводу.

традиционную причину: фастфуд — ненадежный бизнес. После чего последовала легендарная фраза находчивого финансиста: «Мы... занимаемся недвижимостью».

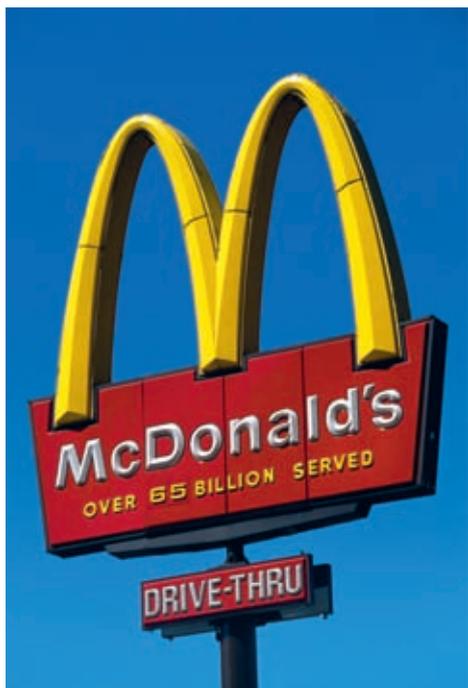
Дело в том, что еще в 1954 году Зоннеборн придумал, как объединить ресторанный бизнес и недвижимость, постепенно прибирая к рукам здания ресторанов McDonald's и землю под ними. Для начала владельцы земли уговаривали сдать ее в аренду ресторану. При этом арендодатели получали стро-

го фиксированную плату — \$700 в месяц, которая не менялась на протяжении 20 лет. Если в 1950-х годах эта сумма казалась огромной, то в конце 60-х, после резкого скачка цен на недвижимость, она стала ничтожно малой. После этого взятый в аренду участок вместе со зданием продавался ресторатору за \$1 тыс. Но как только ресторатор раскручивал бизнес, ему предлагали выплачивать не конкретную арендную плату, а 5–8% дохода. Таким образом, компания Крока арендовала землю по строго определенной цене, а сдавала за процент от прибыли.

Следующая хитрость заключалась в том, что за недвижимость платили сами рестораторы, даже того не подозревая. При покупке франшизы ресторатора обязывали положить от \$10 до 15 тыс. на депозит сроком на 20 лет. Первая половина суммы возвращалась через 10 лет, а спустя 20 лет — вторая, разумеется, без каких-либо процентов. Именно сумма депозита и служила первоначальным взносом McDonald's за землю. За первые десять лет операций с недвижимостью компания Крока и Зоннеборна оказалась владельцем недвижимости общей стоимостью \$16 млн.

Другим важным шагом стало создание образа процветающей компании. С этой задачей прекрасно справился бухгалтер и юрист Ричард Джей Бойлан, нанятый Зоннеборном. Бойлан начал вести бухгалтерские книги McDonald's по весьма интересному принципу. Он рассудил, раз компания сдает в аренду здания, значит, их можно записать в актив вместе с участками земли. Кроме того, за несколько лет цены на недвижимость обязательно вырастут, и можно будет записать этот рост в графу «доход». Благодаря подсчетам смышленного бухгалтера доход McDonald's, пусть и на бумаге, только





за 1960 год увеличился в четыре раза. А с такой ведомостью уже не стыдно было идти за кредитами. Причем все нюансы ведомости честно указывались в примечании, но, как говорил сам Бойлан, люди никогда их не читают.

В итоге кредиторы, удовлетворившись рассказами Зоннеборна о выгодных вложениях компании в лучшие участки земли, предоставили заем. Братья Макдоналды получили свободу. Крок — долгожданную свободу. Начался бурный рост сети McDonald's.

### » БИГ МАК ПОКОРЯЕТ МИР

К 1963 году в ресторанах McDonald's ежедневно покупалось около миллиона гамбургеров. Миллиардный гамбургер был продан через два года лично Рэем Кромом. И это событие

даже транслировали по телевизору. Тогда же, в 1965 году, компания выпустила в открытую продажу свои акции по цене \$22,5 за штуку, и через несколько недель она поднялась до \$44. Крок, который до этого практически не получал зарплату и вел более чем скромный образ жизни, оказался обладателем акций на \$37 млн. В 1966 году McDonald's

да каждые 17 часов в мире открывался новый ресторан.

При этом в каждой стране компания подстраивалась под местные обычаи. Например, в арабских странах еда, и особенно говядина, готовится в соответствии с исламскими законами. В заведениях Саудовской Аравии нет фигур или плакатов с изображе-

Немногие знают, что McDonald's – один из крупнейших владельцев недвижимости на Западе. Более того, основной доход компании приносит недвижимость в виде арендной платы с франчайзи, а не гамбургеры

стала первой сетью фастфуда, разместившей свои акции на бирже Нью-Йорка. Тысячный ресторан открылся в штате Иллинойс, а фирменные гамбургеры впервые подорожали с 15 до 18 центов. Спустя четыре года у компании было 16 тыс. ресторанов — стремительно растущая сеть вышла за пределы США. К 1970 году товарооборот McDonald's достиг \$587 млн.

Важным событием ознаменовался 1975 год: компания запустила новую систему обслуживания, открыв свой первый ресторан МакАвто в Аризоне. Сейчас на долю таких заведений приходится почти половина всего оборота McDonald's в США, хотя в других странах они не столь популярны.

В 1980 году в 27 странах мира работали 6263 ресторана, делая товарооборот \$6,2 млрд ежегодно. 14 января 1984 года умер Рэй Крок. За 30 лет работы в McDonald's он заработал \$600 млн. К тому году компания уже имела более 8,3 тыс. заведений в 36 странах. Наступило время, ког-

нием Роналда Макдоналда, потому что ислам запрещает изображать идолов. В Индии Биг Мак готовится из бараньего мяса и называется Махараджи Мак. В ресторанах Израиля отсутствует молоко, кроме того, они не работают по субботам. А в канадском меню есть пицца.

К 1990 году McDonald's добрался и до России, открыв свой первый ресторан в Москве на Пушкинской площади. Ажиотаж был действительно сумасшедшим: люди выстраивались в многочасовые очереди, лишь бы приобщиться к манящей культуре американского фастфуда. За один день удалось обслужить более 30 тыс. клиентов. Но за пределы столицы компания выходить не торопилась: первый ресторан в Санкт-Петербурге открылся только спустя шесть лет. Сегодня в России работает 260 ресторанов.

Прошло чуть более полувека с того момента, как неудачливый коммивояжер Рэй Крок впервые приехал в закусочную братьев Макдоналдов и познакомился с системой фастфуда, полностью изменившей его жизнь. За это время McDonald's достиг действительно выдающихся успехов, превратившись из скромного заведения у дороги в глобальную корпорацию и став одним из самых известных и узнаваемых брендов в мире. Большинство воспринимают компанию исключительно как сеть ресторанов быстрого питания. И лишь немногие знают, что это один из крупнейших владельцев недвижимости на Западе. Более того, основной доход компании приносит именно недвижимость в виде арендной платы с франчайзи. Она оказалась куда прибыльнее гамбургеров. 

### МАКЦИФРЫ

 Число ресторанов по всему миру	> 32 тыс.
 Число стран, в которых есть McDonald's	117
 Число ресторанов в России	260
 Количество работников во всем мире	1,7 млн
 Рестораны, работающие по франшизе	> 75 %
 Выручка в 2009 г. в России	> 33 млн руб.
 Чистая прибыль в России	890 млн руб.



## Московская Международная Выставка Недвижимости Moscow International Property Show



### Московская Международная Выставка Недвижимости

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

# 8-9 АПРЕЛЯ 2011

Москва, Тишинская пл. 1, ТЦ «Тишинка»

Телефон организатора: +7 495 926 9695

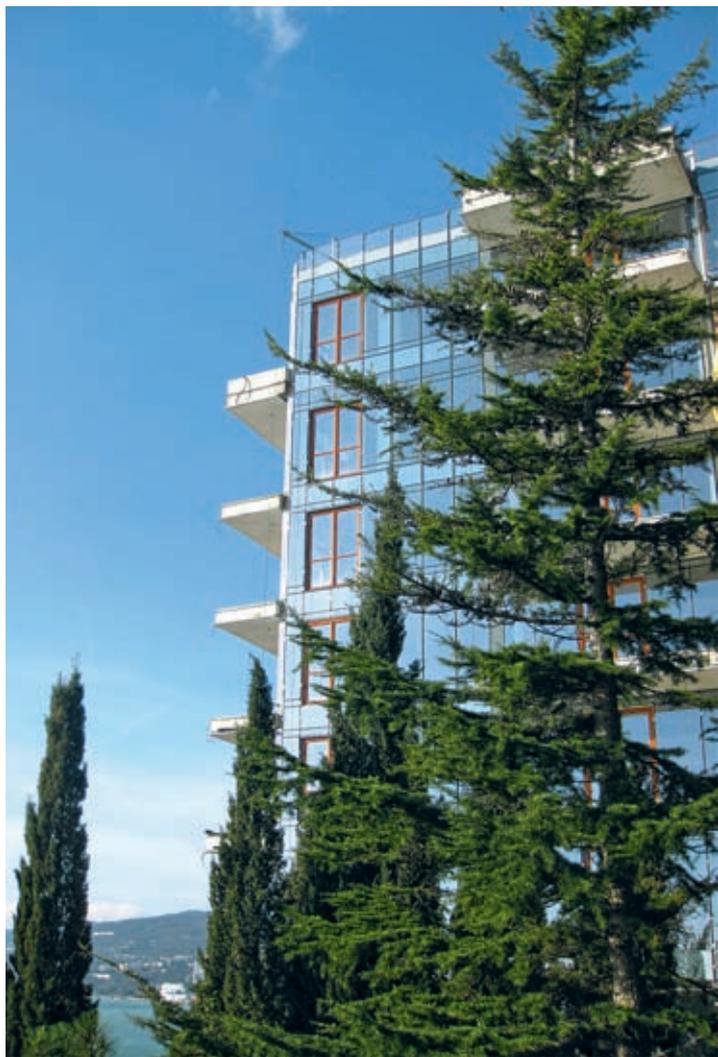
[www.PropertyShow.ru](http://www.PropertyShow.ru)

www.aigroup.ru  
**aigroup**

«Прима» означает «первая» или «лучшая». Прим российского балета можно сосчитать по пальцам, и все они вошли в историю. А вот какой дом в Москве относится к категории «прима», специалисты до сих пор не решили. Зато если заняться изучением рынка премиальной недвижимости Южного берега Крыма, то найти настоящего лидера вполне реально.

# ПРИМА-РЕЙТИНГ

## лучшей недвижимости Крыма



Конечно, курортная недвижимость имеет свои, отличные от городской, нюансы. Однако эксперты главной характеристикой эксклюзивного объекта считают местоположение. Что это означает? Прекрасные видовые характеристики, причем вид на море и горы, неременный атрибут любой «морской» недвижимости, должен откры-

ваться из каждой квартиры жилого комплекса. Удобное транспортное сообщение с аэропортом и пешеходная доступность главной улицы (или променада) близлежащего курортного города. Расположение в непосредственной близости от известного исторического объекта: в случае с Южным берегом Крыма речь идет о Массандровском парке и горе Ай-Петри.

Суммируем все эти параметры и видим, что наиболее выгодное положение занимает «Вилла «Прима» в ялтинском «Актер Парк-Отеле». Кстати, и сам Дом творчества «Актер», получивший сегодня вторую жизнь и современное название «Актер Парк-Отель», тоже стоит отнести к разряду достопримечательностей. Его история насчитывает уже более полутора веков, а наибольшую известность «Актер» получил в советские времена, когда стал средоточием культурной ялтинской жизни.

Поддерживает свой имидж «Актер» и сегодня: киноретроспективы, встречи с актерами и режиссерами, вечера музыки от классики до джаза — лишь начало обширного списка мероприятий. Некоторые из них являются закрытыми, на которые мечтает попасть чуть ли не вся Ялта: в этом смысле жители «Виллы «Прима», которых всегда с радостью ждут в Доме творчества, вправе чувствовать себя частью клана привилегированных.

Вторая немаловажная составляющая настоящего элитного жилья — качество строительства, архитектура и дизайн, удобные и современные планировки. Оценить и сравнить преимущества того или иного объекта сложно: у каждого клиента есть собственные пристрастия и предпочтения. Но раз уж взялись за рассказ о самом лучшем, то будем дальше разбираться с набором оптимальных элементов на примере «Виллы «Прима». В «Приме» 32 апартаменты площадью от 100 м<sup>2</sup> с обязательной террасой, выходящей на море. Конструктивные решения помогают создавать иллюзию уединенности: здесь отсутствует коридорная система, выйдя на этаже из панорамного лифта (с видом на море), можно попасть только в два апартамента. Апартаменты передаются в собственность для финишной отделки, чтобы ремонтные работы не тревожили жильцов.

Здание «Примы» — это монолитная конструкция, стоящая на мощном сейсмоустойчивом основании. Три фасада, обращенные в сторону моря, имеют панорамное остекле-



ние, причем рамы стеклопакетов — из натуральной сибирской лиственницы. Из нее же сделаны и солнцезащитные ставни. «Прима» оснащена самым современным и энергоэффективным оборудованием, что является непременным условием высококлассной недвижимости в развитых странах мира.

## История Дома творчества «Актер» насчитывает уже более полутора веков, а наибольшую известность он получил в советские времена, когда стал средоточием культурной ялтинской жизни

Теперь перейдем к третьему важнейшему критерию элитного жилья, к которому относится инфраструктура комплекса и прилегающей территории. Это очень индивидуальный параметр, поскольку кому-то ближе тишина и уединенность, кому-то важно наличие развлекательного сегмента, третьи полагают, что в элитном комплексе обязательно наличие «спортивной» составляющей — бассейна, спа-комплекса, тренажерных залов. Сколько людей — столько и мнений. Можно ли объять необъятное?

В распоряжении жителей элитного комплекса — 3 га закрытой терри-

тории, что является большой редкостью для активно застраиваемой Ялты. Участок охраняется по периметру и со стороны собственного пляжа, часть которого специально выделена для обитателей «Виллы «Прима». С одной стороны, они могут пользоваться всем, что предлагает «большой сосед», с другой стороны, имеют собственную закрытую территорию. Словом, захотел тишины и приватности — уединяешься у себя, потянуло на люди — можешь окунуться в атмосферу Дома творчества, где работает тренажерный зал и массажный кабинет, открыто очаровательное кафе на набережной и уютный небольшой ресторанчик «Чайный домик» с живой музыкой и очень хорошей кухней. Впрочем, и в самой «Вилле «Прима» к услугам жителей собственный спа-комплекс: хамам, сауна, массажный кабинет, тренажерный зал, детская комната и бассейн с морской

водой, оснащенный противотоком и гидромассажными форсунками.

Но главное — пляж на своей территории в 50 метрах от дома. Поддерживают его в идеальном порядке: ежедневная уборка, строительство укрепляющих сооружений, подсыпка гальки и очистка дна. Весь сезон дежурят спасатели.

Приятных ощущений добавит посещение реконструированной в прошлом году исторической ротонды. Колонны ротонды — это ее вентиляционная система. Сейчас в пещере открыт винный погреб с дегустационным залом. Кстати, можно арендовать «ячейку» и хранить свою коллекцию вин в идеальных условиях!

Вот таким и должен быть лучший объект престижной недвижимости на Южном берегу Крыма. Хотя почему «должен»? Он уже есть: «Вилла «Прима» недавно сдана в эксплуатацию, а первые новоселы уже обживают свои апартаменты. ■

Вот таким и должен быть лучший объект престижной недвижимости на Южном берегу Крыма. Хотя почему «должен»? Он уже есть: «Вилла «Прима» недавно сдана в эксплуатацию, а первые новоселы уже обживают свои апартаменты. ■

ПРОЕКТ ..... «Вилла «Прима»  
Комплекс ..... «Актер Парк-Отель»  
Тел. в Москве.. +7 (495) 544-72-70, +7 (985) 762-30-86  
Тел. в Ялте..... +38 (0654) 27-28-02  
Сайт ..... www.akterparkhotel.com  
E-mail ..... parkotel-acter@mail.ru



СКУПОЙ РЫЦАРЬ,  
ИЛИ  
КАК КУПИТЬ ЗАМОК ЗА КОПЕЙКИ



Автор: Элина ПЛАХТИНА

Все мы родом из детства, сказал Экзюпери. А кто из нас в детстве не мечтал о собственном замке, воображая себя прекрасной принцессой или доблестным рыцарем? Повзрослев, большинство забывает о фантазиях, но есть и такие, кто **обзаводится самым что ни на есть настоящим древним замком**. Правда, трансформация детских мечтаний в реальность сталкивается со взрослыми и ощутимыми преградами.

**П**роблема не столько в довольно высокой стоимости замка, сколько в многочисленных ограничениях, сопутствующих этому специфическому типу недвижимости. Однако обо всем по порядку.

### » ГРОШ ЦЕНА

Возможно, вы сильно удивитесь, узнав, что настоящий замок реально купить за сущие копейки. В кризис без особого труда можно было найти предложения по продаже замков с ценой, к примеру, €1. Так, год назад в Венгрии был выставлен на продажу замок XVIII века стоимостью один форинт (0,15 руб., €0,004). Столь низкая стоимость объекта обуславливалась его плачевным состоянием, которое, согласно обязательному условию сделки, новый владелец обязан улучшить, проведя необходимые реставрационные работы. По оценкам экспертов, реконструкция

этого замка обошлась бы его владельцу примерно в €1,1 млн.

При этом помимо достаточно больших финансовых вливаний от нового хозяина замка, как правило, требуют соблюдения ряда довольно жест-

бенно фасада, в подавляющем большинстве случаев должна проходить в строгом соответствии с историческими документами по объекту.

Единственное, в чем можно будет ощутить себя хозяином замка в пол-

Отдельную строчку в рейтинге занимают **замки с привидениями**. Семейный призрак с «хорошей» историей поднимает стоимость замка минимум на 10%. Примечательно, что **спрос на такие объекты высок**

ких ограничений при реконструкции и дальнейшей эксплуатации здания. Все работы по архитектурному восстановлению объекта должны выполнять исключительно специализированные, имеющие лицензии на данный вид работ архитекторы и строительные компании. Реконструкция здания, осо-

ной мере, — обустройство интерьера. Да и то не всегда. В особо ценных с исторической точки зрения экземплярах внутреннее убранство должно остаться нетронутым цивилизацией: никаких тебе кондиционеров, телевизоров, телефонов — лишь старинные шпаги да портреты предков.



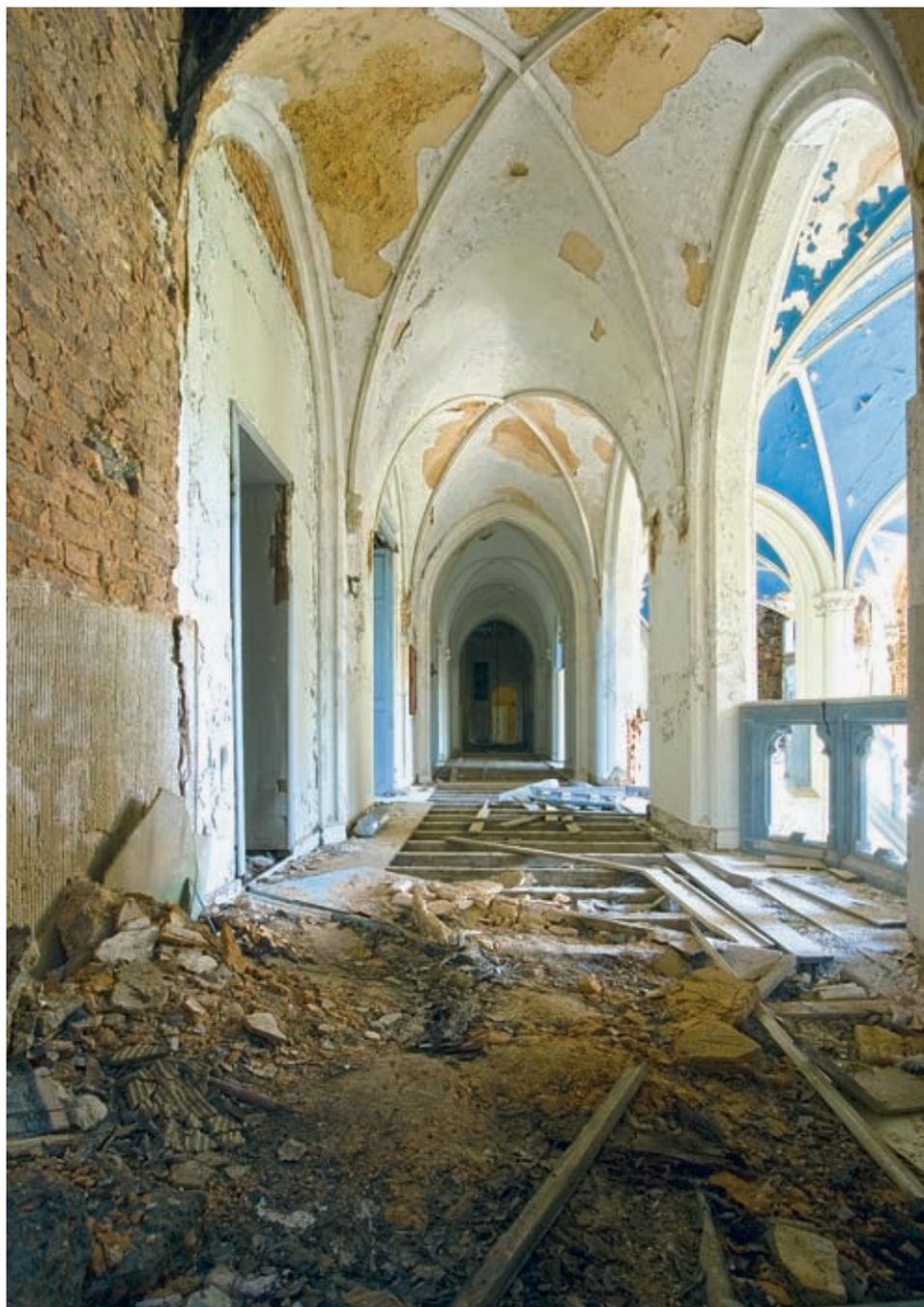
То же касается и прилегающей к замку территории, будь то виноградник, оливковая роща или сад с тенистыми аллеями. Внешне все должно остаться таким, как задумали предшественники.

Справедливости ради нужно отметить, что власти, следящие за сохранением исторической точности, подчас идут на компромисс с новыми владельцами, позволяя им обустроить часть внутреннего пространства замка (как правило, половину) в соответствии с их вкусами и предпочтениями. Взамен с хозяина берется обязательство пускать всех желающих в свои владения для ознакомления. Разумеется, безвозмездно. Таким образом, новый собственник имеет все шансы стать одновременно владельцем замка, его сторожем и экскурсоводом.

#### » СКЕЛЕТ В ШКАФУ — ВЕСОМАЯ НАЦЕНКА

Причем это касается не только замков, проданных за символическую цену, но и тех, чью стоимость никак нельзя назвать низкой. По оценкам экспертов, цена «приличного» замка в Европе начинается в среднем от €700 тыс. и способна доходить до €50 млн и более. Цена объекта напрямую зависит от его возраста, состояния и исторической ценности. Чем старше замок, тем дороже он будет стоить. При этом если у замка есть какая-либо история, то его стоимость будет еще выше. Например, сейчас во Франции продается замок д'Артаньянов. Поместье, некогда принадлежавшее семье Шарля де Баца, который стал прототипом одного из главных персонажей романа «Три мушкетера», выставлено на продажу за €3,65 млн.

Отдельную строчку в рейтинге занимают замки с привидениями. Семейный призрак с «хорошей» историей поднимает стоимость замка минимум на 10%. Несколько лет назад британский фонд «Национальное наследие» даже опубликовал список десяти самых известных домов с привидениями Великобритании. В списке перечисляются Поуисский замок, усадьба Хагенден, замок Гибсайдохл, а самыми популярными стали Данстерский замок и Бликлингхолл в Норфолке. Как говорят старожилы, Бликлингхолл просто-таки наводнен призраками: помимо призрака жены Генриха VIII в замке часто ви-



дят призраки рыцарей, убитых на дуэлях. Примечательно, что спрос на такие объекты достаточно высок.

#### » ИНВЕСТИЦИИ В ИСТОРИЮ

Правда, как уточняют риэлторы, чаще всего замки как с привидениями, так и без них покупаются все-таки не в качестве жилья, а как долгосрочный коммерческий проект: после реконструкции замок можно превратить в отель, ресторан, клуб. Но и здесь есть много оговорок.

По словам директора по международному маркетингу компании

Century 21 Beverlywood Realty Юлии Кайновой, в большинстве исторических замков Европы запрещается менять их назначение, то есть переводить в нежилой фонд и использовать как отель или ресторан. «Исключение составляют замки Испании, но только те, что находятся в частной собственности, а таковых крайне мало. Купить в Испании замок, принадлежащий муниципалитету, практически нереально, потому как губернатор, давший на это разрешение, на следующий день с большой вероятностью покинет свой пост», — поясняет эксперт.

Есть и такие покупатели, которые предпочитают не вникать в трудности перевода и ремонта, а просто приобретают замок с тем, чтобы в дальнейшем, перепродав его, выручить прибыль. При этом эксперты советуют делать ставку на небольшие или уникальные замки, чья ликвидность высока ввиду отсутствия достаточного предложения. Подобный способ кажется на первый взгляд самым простым, но он тоже имеет немало подводных камней.

Во-первых, замок настолько специфический товар, что не исключено, что будет ждать нового владельца годами и десятилетиями. Во-вторых, в Европе существует закон, содержащий временные ограничения на перепродажу замков. Суть его сводится к тому, что семья — собственник замка имеет право его продать, только если владеет данной недвижимостью не менее 100 лет. Так что, купив замок, новый собственник рискует стать его единственным владельцем на веки вечные. «В исключительных случаях допускается получить разрешение продать замок при сроке владения им менее 100 лет», — комментирует Юлия Кайнова. — Но даже при положительном решении вопроса о рыночной цене и речи не идет: замок будет продан значительно дешевле его реальной стоимости».

Все это обусловлено тем, что, покупая замок, владелец приобретает и высокий статус, специальный титул, благодаря которому его семья войдет в историю замка. В случае досрочной продажи эти бумаги аннулируются.

Так что прежде чем купить замок, следует внимательно изучить все тонкости и особенности законодательства

той страны или муниципалитета, где вы намерены стать владельцем замка.

### » БРЕМЯ ТИТИА

Замки можно найти по всей Европе. Страна на цену влияет не сильно — как уже было сказано, главную роль играют возраст, историческая ценность и состояние. Но косвенно местоположение все-таки влияет на стоимость замка, так как налоговое бремя в разных европейских странах существенно отличается. А при покупке замка этот фактор стоит далеко не на последнем месте из-за высокой стоимости объекта.

Кстати, высокий налог на наследование в большинстве случаев и вынуждает потомков избавляться от родовых имений. К тому же обслуживание владений влетает в копеечку, так как большая площадь замка и благоустройство прилегающей территории требуют много персонала. Годовое обслуживание замка, в том числе отчисления в специальный фонд исторического наследия, как правило, составляет 10% его стоимости.

В общем, замок — удовольствие не из дешевых и доступно довольно узкому кругу лиц. Неудивительно, что «среднестатистический» покупатель в этом сегменте весьма своеобразен: в основном это почитатели старины, звезды кино и шоу-бизнеса, олигархи, состоятельные русские и скандинавы. По словам экспертов, в последнее время оживился интерес со стороны представителей арабских стран, Дальнего Востока и Индонезии. «Известен случай покупки замка англичанином, большим поклонником старины, который практически на последние деньги приобрел и отреставрировал за-

мок, чтобы спасти уникальный объект от разрушения», — уточняет Юлия Кайнова. — Некоторые российские бизнесмены покупают башни в подарок даме сердца».

Кстати, упомянутые башни, по словам риэлторов, в последнее время стали довольно популярны среди любителей старины. Они часто имеют довольно высокую историческую ценность, не уступающую большим замкам, но в то же время позволяют значительно сэкономить на обслуживании.

### » РОСКОШНЫЙ СУРРОГАТ

Для тех же, кто не является преданным поклонником истории и не готов нести все тяготы, сопровождающие древний титул, но все равно бредит о замке, есть компромиссный вариант — замок-новодел. Это современное здание, стилизованное под старинный замок, не обладающее какой-либо исторической ценностью, но оснащенное всеми благами цивилизации.

«Такие замки располагаются в пригородах», — рассказывает директор департамента элитной недвижимости Knight Frank Елена Юргенева, — однако найти подобные объекты можно и в городах. В них даже можно приобрести квартиру. Так, сейчас продается замок во Флоренции, где есть шанс купить апартаменты стоимостью €1,2 млн».

Пусть качественные репродукции известных картин порой стоят немногим меньше оригинальных полотен, но насколько подобные строения можно считать замками, судить сложно. Ясно одно: и шикарная подделка, и подлинные руины находят своих покупателей. ■



# ЧЕРНОГОРИЯ

*1800 объектов по всему побережью*

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



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

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

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

**Adriatik  
Stroinvest**

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

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

Беседовала Элина ПЛАХТИНА

Рынки недвижимости Европы медленно, но верно выходят из кризиса, что выражается в плавном повышении цен, возвращении крупных инвесторов и активном развитии ипотеки. В числе флагманов – рынки недвижимости Франции и Монако. Секреты их успеха эксперты объясняют стабильностью, высоким качеством строительства, ограниченностью предложения и выгодной ипотекой.

## МОНАКСКИЕ БАНКИРЫ: ЩЕДРЫЕ И МОЛЧАЛИВЫЕ



Об ипотеке мы сегодня и поговорим с одним из ведущих экспертов в сфере ипотечного кредитования, директором департамента по работе с российскими клиентами Societe Generale Private Banking Монако Эльвирой Вердин.

» Эльвира, насколько сегодня популярна ипотека у покупателей европейской недвижимости, в частности у россиян?

— Ипотека в последнее время стала очень востребована у покупателей недвижимости. Не стану оценивать все европейские рынки, но с уверенностью могу сказать, что в нашем регионе — во Франции и Монако — на сегодняшний день практически 100% сделок по покупке элитной недвижимости совершается по ипотеке.

» Чем так привлекает ипотека богатых людей? Они ведь и без ипотеки могут позволить купить себе недвижимость, даже очень дорогую.

— В России принято считать, что ипотекой пользуются только те, у кого недостаточно собственных средств, чтобы приобрести жилье. Кроме того, ипотека видится своеобразной кабалой. А между тем при грамотном использовании возможностей, которые предоставляют банки в сфере кредитования, реально не только сохранить свои деньги, но и приумножить их. Все зависит от правильности подхода. К тому же ипотека от банков Монако пользуется большим спросом еще и потому, что монакские банки — одни из немногих в мире, которые готовы выдать кредит на полную сум-

му совершаемой сделки, то есть обеспечивать 100%-ное финансирование при условии предоставления банку гарантий. А самым веским аргументом за ипотеку в банках Монако является возможность оптимизации налогового бремени.

» Если можно, расскажите об этом подробнее.

— Дело в том, что во Франции очень высокие налоги. Например, купивший квартиру в Париже за €14 млн ежегодно будет платить государству в качестве налога на богатство €115 тыс. Налог на наследство — от 20%. А если взять ипотеку в монакском банке, особенно со 100%-ным финансированием, то оба этих налога можно оптимизировать: недвижимость, купленная на заемные средства, не облагается налогами.

» Это актуально только для банков Монако или для французских банков тоже?

— Кредиты могут предоставлять и банки во Франции, но выдаваемые суммы будут значительно меньше. Важно учитывать, что банки во Франции обязаны декларировать все предоставляемые заемщиком гарантии. Что касается монакских банков, они соблюдают банковскую тайну и конфиденциальность информации о вкладах своих клиентов.

» Но ведь обеспечивая 100%-ное финансирование, особенно когда речь идет о покупке элитной недвижимости стоимостью несколько миллионов евро, банк сильно рискует. Какие гарантии банк попросит взамен своей щедрости?

— Банк, выдавая кредит, страхует себя тремя способами. Первым залогом служит сам объект недвижимости. Второй гарантией являются ценные бумаги (акции, облигации) или денежные средства — обычно в размере 50% стоимости покупаемой недвижимости, которые заемщик должен передать в управление банку. И третий вид гарантии, который иногда используется, — личные поручительства.

» Если у клиента уже есть половина суммы, необходимой на покупку приглянувшейся недвижимости, то какой смысл ему брать 100%-ный кредит? Ведь получается, что он замораживает деньги и бу-



дет вынужден платить банку больше процентов за обслуживание кредита.

— Не совсем так. Средства, получаемые банком в виде гарантии, будь то «живые» деньги или ценные бумаги, вовсе не замораживаются. Клиент их передает банку в управление. И подчас, инвестировав эти деньги на фондовом рынке, банк зарабатывает на росте ценных бумаг для своего заемщика намного больше, чем процентные выплаты по ипотеке. В частности, именно это я имела в виду, когда говорила о том, что с помощью ипотеки есть шанс приумножить свои средства. Кроме того, не стоит забывать и о возможности уменьшить налоговое бремя.

» Раз уж заговорили о ставках, на каком уровне они сейчас находятся?

— Клиенты могут выбрать один из трех видов ставок: плавающую, фиксированную и варьирующуюся. На данный

момент наибольшей популярностью среди клиентов пользуются продукты с плавающей ставкой, привязанной к индикатору EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate — средневзвешенная процентная ставка по межбанковским кредитам в евро, рассчитываемая Европейской банковской федерацией — *Прим. ред.*). Сегодня трехмесячный EURIBOR составляет 1,049% плюс банковская маржа и составляющая, которая называется Liquidity Cost (стоимость денег на рынке — сейчас около 1%). Таким образом, плавающая ставка сегодня находится на уровне 3,5% годовых. Скорее всего, EURIBOR будет расти, значит, и плавающая ставка также будет увеличиваться.

В связи с этим мы предлагаем варьирующуюся ставку, работающую по принципу «базовая ставка плюс-минус 1%». Например, если ваша базовая колеблющаяся ставка находится на уровне 3,5%, а коридор — плюс-минус 1%, то незави-



симо от того, насколько поднимется EURIBOR, на который все ориентируются, вы на протяжении всего срока не будете платить больше 4,5%. Однако если EURIBOR станет снижаться, то вы не сможете платить меньше 2,5%.

Что касается фиксированной ставки, она сейчас находится на уровне 4% годовых. Размер фиксированной ставки прямо пропорционален сроку кредита. Чем меньше срок кредита, тем меньше размер ставки. Например, при сроке кредита в пять лет ставка равна 3,5%, при сроке в десять лет — 4% и т. д. От суммы кредита ставка не зависит.

» Предусмотрены ли штрафы за досрочное погашение?

— Если вы берете кредит с плавающей или колеблющейся ставкой, ни-

каких штрафных санкций при досрочном погашении нет. Достаточно будет предупредить банк заранее (за три месяца) о том, что вы хотите выплатить кредит полностью. В случае с фиксированной ставкой штрафа при досрочном погашении не избежать. Обычно он составляет 3% заранее погашаемой суммы кредита.

» Вы сказали, что в вашем банке наиболее востребованы продукты с плавающей ставкой. Однако в России плавающая ставка далеко не так популярна. Подавляющее число заемщиков в нашей стране предпочитают фиксированную ставку. Придерживаются ли россияне своей традиционной практики в Европе?

— Относительно предпочтений россиян могу сказать следующее: 60% всех

кредитов, полученных заемщиками из России в нашем банке, приходится на плавающую и варьирующуюся ставку и лишь 40% — на фиксированную. Если кто и любит фиксированную ставку, то это французы. А вот ирландцы, голландцы и остальные европейцы предпочитают плавающую ставку.

Вообще, если говорить о выборе ставки, то, на мой взгляд, варьирующаяся ставка оптимальна, когда клиент приобретает жилье для себя. А вот если он преследует инвестиционные цели, то имеет смысл взять плавающую ставку: в этом случае легко играть на рынке.

» В каком случае ваш банк откажет российскому клиенту в выдаче кредита? Иначе говоря, каким требованиям должен отвечать заемщик?

— Во-первых, клиент независимо от того, гражданином какой страны он является, обязан обеспечить банку дополнительные гарантии денежными средствами или ценными бумагами на сумму, обычно равную 50% стоимости приобретаемой недвижимости. Во-вторых, банк должен понимать происхождение доходов заемщика. Так называемым отмыванием грязных денег мы не занимаемся, поэтому, если легальность бизнеса клиента и его денежных средств вызывает у банка сомнения, то, скорее всего, ему в кредите откажут.

» Как часто ваш банк по каким-либо причинам отказывал россиянам в выдаче кредита?

— Процент отказов банка в ипотечном кредите составляет 5–10%, эти цифры актуальны и для россиян.

» А каким требованиям должен соответствовать приобретаемый объект недвижимости? Существуют ли здесь какие-либо ограничения?

— Что касается объекта, то им может быть самая разная недвижимость — и замок, и квартира, и вилла. Единственное требование — независимый эксперт должен дать заключение, что цена приобретаемого объекта не ниже рыночной стоимости. Если, например, запрашиваемая стоимость объекта €10 млн, а эксперт его оценил в €8 млн, то мы будем отталкивать-

ся от последней цифры при решении о финансировании. Ситуация, когда банк, прежде чем выдать кредит, оценивает стоимость объекта, является стандартной.

Относительно качественных требований: приобретаемый объект не должен находиться в так называемой красной зоне, то есть зоне повышенной пожароопасности. Если же объект расположен в красной зоне, то банк попросит клиента застраховать этот объект на сумму, равную стоимости объекта.

»» Есть ли различия в условиях кредитования для строящихся и готовых объектов?

— Да, есть. Коэффициент кредитования для строящегося жилья будет меньше. Проще говоря, банк попросит в качестве гарантии депозит на большую сумму. Это объясняется просто: всегда есть риски, что объект не будет достроен, в кризис особенно.

»» Какие еще изменения произошли в кризис?

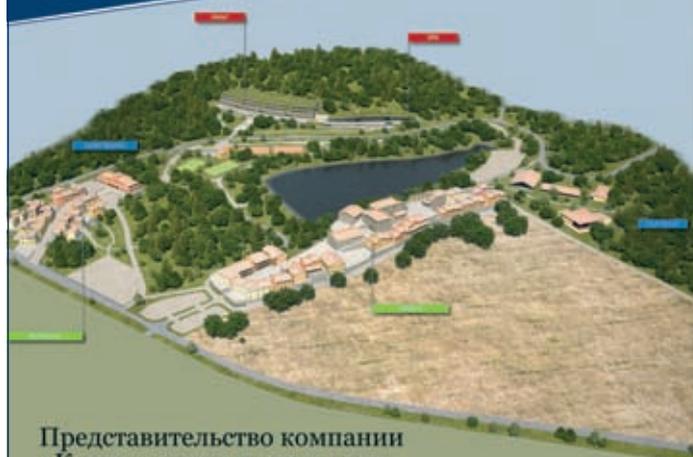
— Во-первых, банк стал брать больше гарантий — примерно на 10%. Кроме



того, сократился средний срок кредита. Если раньше он составлял в среднем 10–15 лет, то сейчас, как правило, 7–10 лет. Как ни удивительно, ипотека в кризис стала более популярной, в первую очередь благодаря значитель-

ному снижению ставок. И, по моему мнению, сейчас, когда цены на недвижимость еще не достигли докризисного уровня, а ставки все еще привлекательно низки, — самое время взять кредит на покупку дома своей мечты. **АН**

## ИНВЕСТИЦИИ В ИТАЛИИ



Представительство компании  
«Консультанты и партнеры»  
(Consulenti&Partners) в Москве:  
109469, ул. Братиславская, 26.  
Тел. (495) 654-98-10; (495) 654-98-11

Известная итальянская строительная компания в настоящее время планирует осуществить проект по восстановлению и реконструкции старинного поселка в центре Тосканы, на холмистой территории в провинции Ареццо.

Данный поселок имеет огромную историческую и культурную ценность. Проект предусматривает объединить в себе сочетание существующих строений, которые нуждаются в реконструкции, а также постройку туристического поселка, гостиницы, SPA, спортивного и бизнес-центров, в соответствии с особенностями местного колорита.

В проекте задействована общая площадь около 87 гектаров, с лесной зоной, с маленьким искусственным озером, которая обслуживается городскими и местными дорогами.

Общая площадь поселка около 62000 м<sup>2</sup>, из которых 22000 м<sup>2</sup> нуждаются в реконструкции и 40000 м<sup>2</sup> - это строительство новых зданий.

Компания-владелец готова рассмотреть предложения о приобретении всей территории и проекта или другие предложения по инвестициям.

При необходимости Проект может частично изменить, в зависимости от потребностей заинтересованных сторон.

Переговоры по данному проекту ведутся непосредственно с руководителем компании-владельца.

Для получения дополнительной информации вы можете обратиться с интересующими вас вопросами к полномочному представителю швейцарской компании-владельца «Консультанты и партнеры» (Consulenti&Partners).

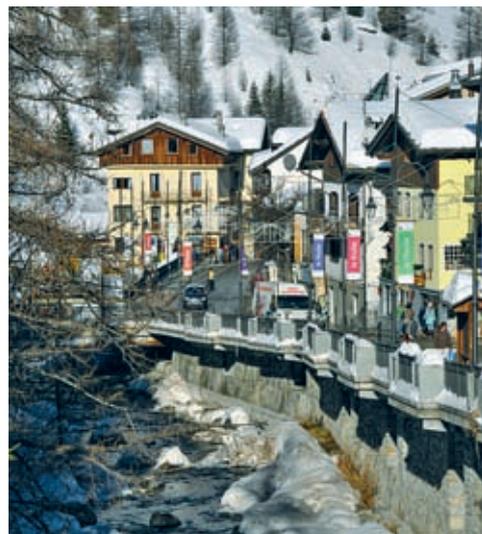
**WWW.VIPINITALIA.RU** - ВАШ ЛУЧШИЙ ПАРТНЕР  
ДЛЯ ПОКУПКИ И ИНВЕСТИЦИЙ В ИТАЛИИ. ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ  
И НАИЛУЧШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ БИЗНЕСА ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ, ФИНАНСОВЫХ ГРУПП,  
ИНВЕСТИРОВ, КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Автор: Алла АББАКУМОВА

# К ВЕРШИНАМ МИРА



Горы – особое пространство, где все перпендикулярно линии горизонта. Стало быть, и горный туризм отличается от прочего тем, что даже малейшее перемещение предполагает стремление к вершинам – в прямом и переносном смысле.



Российские туристы, выбирающие для своего отпуска Альпы, отличаются повышенной активностью. К этому располагает сама среда обитания, где перемешаны пространство и время, а историей дышит буквально все вокруг: исторические памятники, культурные явления, потрясающие воображение события. Особенно если речь идет о таком регионе, как Валле д'Аоста, — итальянской альпийской провинции с сотней средневековых замков, с памятниками древнеримской цивилизации, которые язык не повернется назвать руинами из-за их вовлеченности в современную жизнь долины. Это место было и остается перекрестком, связывающим юг Европы с севером, восток — с западом. Валле д'Аоста граничит со Швейцарией и Францией на перевалах Большой и Малый Сен-Бернар, туннель под Монбланом соединяет ее с долиной Шамони, а великолепные железнодорожные дороги — со всей остальной Италией. Так что, приехав сюда, можно не только покататься на лыжах, но и посетить

Милан, Венецию, Турин, Геную и другие города.

Туристам, которые в Валле д'Аоста выберут пограничные курорты, соединенные единой сетью подъемников с Францией и Швейцарией, две страны по цене одной полагаются по умолчанию. Прежде всего, это Ля Туиль, объединенный общей зоной катания с французским Ля Розье, и Червиния, со склонов которой можно скатиться в швейцарский Церматт.

## » ЛЯ ТУИЛЬ: СНЕГ В ШОКОЛАДЕ

В зимнее время Ля Туиль — последний городок на пути к закрытому из-за снега Малому Сен-Бернару. Дорога, которая ведет к перевалу, летом превращается в длинную пологую горнолыжную трассу. Поднявшись на самом высоком кресельном подъемнике, чтобы скатиться из Италии во Францию, чувствуешь, насколько разным может быть снег: жесткий зимний снег северных склонов Ля Туиля, сохраняющего горнолыжные трассы до конца апреля, по ту сторону перевала становит-

ся мягким и гладким, как будто скользишь по шелку. Зона катания огромна и располагает к ски-сафари и экскурсиям.

У верхней точки, между Францией и Италией, вы найдете военную крепость времен Первой мировой войны. Сегодня пушки молчат, а самым активным из ее бастионов служит ларек с глинтвейном. Еще более вкусный глинтвейн наливают в поллитровые стаканы в стильном кафе Roxel у подъемника Fourclaz Express.

Летом здесь, на Сен-Бернаре, еще более оживленно, чем зимой. Если подняться сюда 22 июня, в день летнего солнцестояния, то можно поучаствовать в обряде поклонения Солнцу, присоединившись к потомкам кельтов. Их предки, когда-то населявшие эти места, оставили после себя таинственные памятники, чем-то похожие на британский Стоунхедж. Именно тут проходит знаменитый на весь мир кельтский фестиваль.

В любое время года городок Ля Туиль мил и очарователен. Вечерами загораются фонари, свет которых отражается и дробится в струящейся реке. Над водой витает аромат шоколада. У моста расположилась — нет, не заурядная кондитерская лавка — шоколадная студия, уникальная в своем роде. Здесь отец и сын Коломбы, подобно алхимикам, колдуют над шоколадом, напоминаям скорее произведения искусства. Особенно если употреблять их с ромом.

#### » ЧЕРВИНИЯ: ЗДЕСЬ БЫЛ БАЙРОН

Гора, которая с итальянской стороны называется Червина, а со швейцарской — Маттерхорн, имеет самое непосредственное отношение к шоколаду: именно ей подражает каждым сегментом шоколад «Тоблерон», на обертке которого есть ее контур. В свое время этой горой был очарован Байрон, назвавший ее «самой элегантной вершиной». Но мало кому известно, что, глядя на Маттерхорн, вы не так далеки от... Африки. Когда-то кусок Африканской тектонической плиты столкнулся с Европейской, взметнувшись при этом на четырехтысячную высоту. Кажется, что это окаменевшее пламя свечи: такие вершины создают настроение, даже если просто смотреть на них. Червиния — истинная горнолыжная столица, изящная, стильная, куртуазная.

Это место — одно из самых любимых русскими туристами — давно уже превратилось в нечто вроде клуба. Наши музыканты, композиторы, художники, кинематографисты — частые гости здесь. Во время зимних каникул тут гастролировал Russian Band — новый музыкальный проект во главе с Вячеславом Малежиком. Под занавес горнолыжного сезона пройдет традиционный Skifest — праздник, который из года в год проводит международный туроператор Ascent Travel. Гостей фестиваля ждет насыщенная программа: концерты известных музыкантов, соревнования по горным лыжам, сноуборду, футболу и волейболу, экскурсии и дегустации популярных блюд вальдостанской кухни. Весело закрыть горнолыжный сезон в хорошей компании собираются сотни горнолыжников.

Так что курорты итальянской альпийской провинции Валле д'Аоста зимой и летом готовы к... телепортации своих гостей в волшебный мир заоблачных вершин. И неважно, какой способ перемещения вы выберете — автомобиль, автобус, горные лыжи, велосипед, лошадь: в путешествии по долине Аосты любое транспортное средство превращается в машину времени. ■

# ИТАЛИЯ

## ЧЕРВИНИЯ 2-8.05.2011

организаторы:



**Valled'Aosta**  
**Vallée d'Aoste**

[www.valle-aosta.ru](http://www.valle-aosta.ru)



[www.cervinia.it](http://www.cervinia.it)



**Ascent Travel**

Member of Hotelplan

[www.ascent-travel.ru](http://www.ascent-travel.ru)

Ежегодный  
Горнолыжный  
Фестиваль

# SUMMER SKIFEST 2011

[www.ski-fest.ru](http://www.ski-fest.ru)

Бронирование туров:

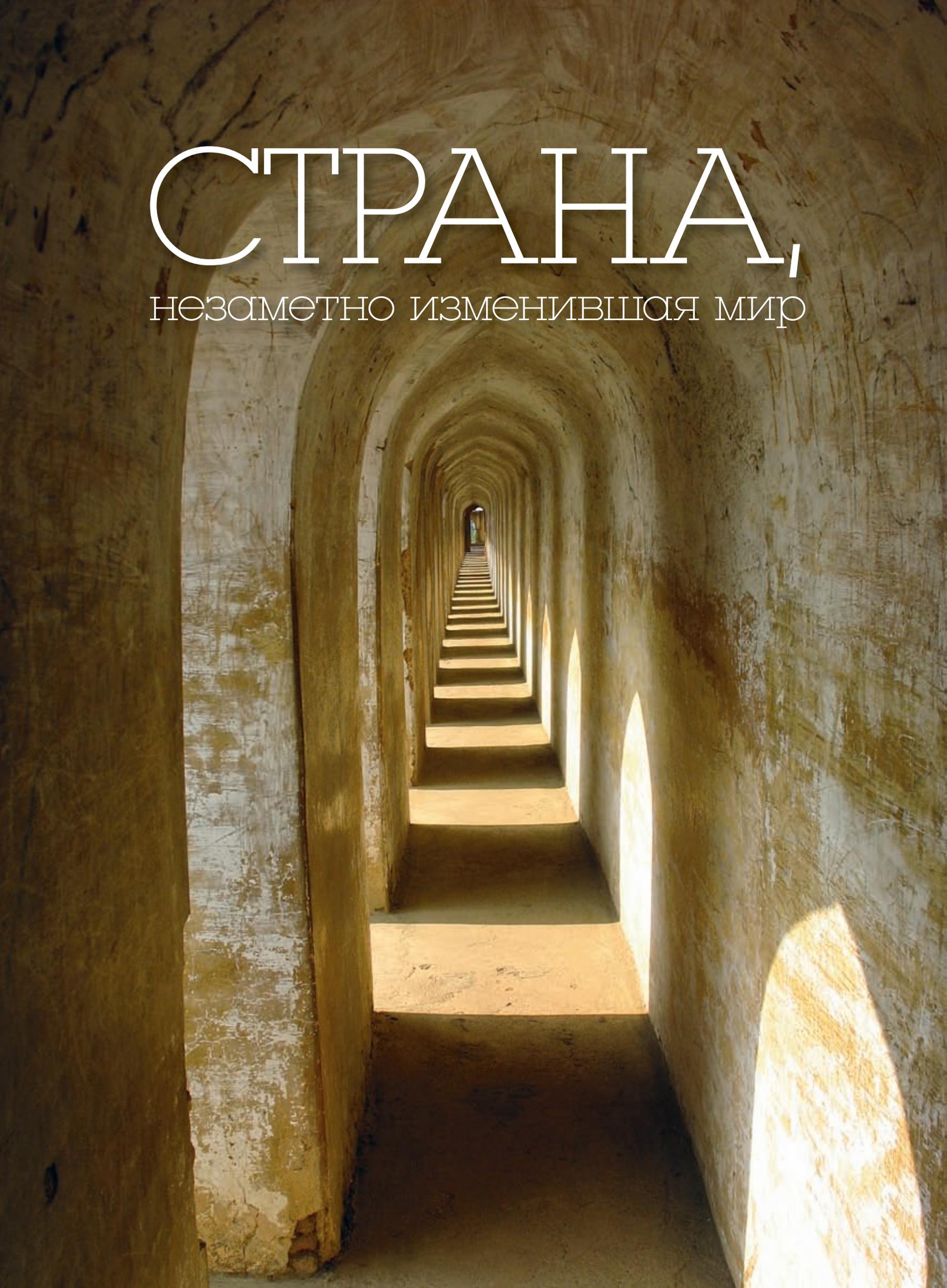
**(495) 981-88-55**

[karas@ascent-travel.ru](mailto:karas@ascent-travel.ru)

[glazkov@ascent-travel.ru](mailto:glazkov@ascent-travel.ru)

# СТРАНА,

НЕЗАМЕТНО ИЗМЕНИВШІЯ МИР



Автор: Ирина ТАНИНА

Знаете ли вы, в какой стране находится **самый дорогой частный дом в мире**? В Англии, Франции, а может быть, в Америке или Объединенных Арабских Эмиратах? Вот и нет, топ-10 наиболее роскошных жилых зданий возглавляет башня, принадлежащая миллиардеру Мукешу Амбани – **самому богатому человеку в Индии** по версии журнала Forbes. Antilla – 27-этажная башня из стекла – построена в Мумбаи и оценивается в \$1 млрд.

**И**ндия для европейца представляется неким Зазеркальем: ее недостатки оборачиваются достоинствами и наоборот. Большинство индийцев живут за чертой бедности, но опять же — по европейским меркам. Потому что уровень счастья, который не поддается измерению, в этой стране гораздо выше, чем в любой другой. Да, различие в уровне жизни богатых и бедных — колоссально, до сих пор в индийском обществе существует понятие кастовости. Но даже обычный нищий счастлив и не ропщет, веря в предначертанность судьбы и желая прожить достойно именно эту жизнь. Вероятно, с этим связана исключительная дружелюбность индийцев.

Индия пережила исламское вторжение, входила в состав империи Великих Моголов, ее захватывали португальцы, французы, долгое время она являлась британской колонией, но именно тут зародилось понятие «ахимса», подразумевающее отсутствие ненависти, такое поведение и образ жизни, первым и непереносимым условием которых является нанесение вреда, насилие — ни мыслью, ни словом, ни делом. Помните хрестоматийное толстовское «непротивление злу насилием»? Помнят почти все, но немногие знают об увлечении Льва Толстого Индией, о его переписке с Махатмой Ганди и о том, что корни «непротивления» лежат в индийской системе ценностей.

Одна из старейших, индийская цивилизация дала миру такие религии, как индуизм, буддизм, сикхизм и джайнизм. В последнем, кстати, ахимса является основным обетом, с которым связаны все остальные. Непричинение вреда любым живым существам в одном из направлений джайнизма доведено до абсолюта. Монахи-джайны ведут аскетический образ жизни, носят марлевые повязки, процеживают питьевую воду, чтобы случайно не вдохнуть или не проглотить какое-нибудь насекомое, и подметают впереди себя дорогу специальной метелкой, чтобы никого не раздавить. Но надо отметить, что так поступают самые ревностные адепты. Сейчас в Индии и других странах насчитывается 8 млн последователей этой религии.

В XX столетии было несколько всплесков интереса к Индии со стороны европейцев: один из них связан с движением хиппи, которые основным принципом выбрали (и ведь неслучайно) ненасилие. «Дети цветов» появились в конце 1960-х годов с девизом «Make love, not war». Они много путешествовали, курили марихуану, увлекались дзэн-буддизмом и индуизмом, многие придерживались вегетарианства, декларировали близость к природе — с них началась популяризация нудизма. Хиппи стали «первооткрывателями» индийского штата Гоа, превратив его пляжи в культовое место отдыха для неформальной молодежи.

В 60-е годы прошлого века Гоа стал традиционным местом паломничества для хиппи: пальмовые бунгалло, песчаные пляжи, круглосуточные вечеринки — угар, «sex, drugs, rock-n-roll». Кстати, и по сей день в джунглях Гоа можно увидеть коммуны хиппи: распевая кришнаитские гимны, люди



## СВЕДЕНИЯ О СТРАНЕ



**ИНДИЯ** расположена на территории Южной Азии. Страна занимает седьмое место в мире по площади и второе место —

по численности населения. Индия является федеративной республикой, состоящей из двадцати восьми штатов, шести союзных территорий и Национального столичного округа Дели. Все штаты и две союзные территории (Пудучерри (ранее Пондишери) и Национальный столичный округ Дели) имеют собственное избираемое правительство.

В Индии зародились индуизм, буддизм, сикхизм и джайнизм. В первом тысячелетии нашей эры сюда пришли зороастризм, иудаизм, христианство и ислам.



в цветных майках варят рис с овощами и наслаждаются отсутствием цивилизации. Время словно замерло, остановившись в этом райском месте.

Кстати, многих туристов, которые потом остаются здесь надолго, покоряет не только мягкость климата и океанские пляжи, но и «человеческий фактор». Гоа — котел, в котором перемешаны люди, культуры, языки, не имеет значения национальность или религиозная принадлежность, тут можно часами спорить о философских течениях и путях постижения истины, в перерывах упоенно играя в футбол на пляже...

Идеология хиппи нашла свое продолжение в дауншифтинге, который стал популярен в 90-х годах XX века и означает отказ от общепринятых в обществе потреблений ценностей. Дауншифтеры предпочитают душевный комфорт материальным благам или карьерному росту, чтобы больше времени уделять семье или себе. «Бегство» в Гоа стало классическим примером дауншифтинга: сдать квартиру в Москве, а на ежемесячно получаемую арендную плату жить на берегу океана — эта идея до сих пор прельщает многих.

Индия вызывает диаметрально противоположные оценки: кто-то утверждает, что это лучшее место для жизни, кто-то говорит, что это бедность, грязь и антисанитария. Кто-то, побывав здесь однажды, мечтает вернуться, а кто-то, посетив семинар по йоге где-нибудь в Ришекеше, зарекается пересекать индийскую границу. Одно можно утверждать с уверенностью: чтобы приобрести здесь недвижимость, надо любить

## ЭТО ЛЮБОПЫТНО

 Официальное название страны — Индия — происходит от древнеперсидского слова «хинду», которое в свою очередь произошло от исторического названия реки Инд на санскрите — «Синдху». Древние греки называли индийцев индои — «люди Инда». Конституция Индии признает второе название страны — Бхарат, которое происходит от санскритского имени древнеиндийского царя, чья история была описана в эпосе «Махабхарата». Третье название, Хиндустан, используется со времен империи Великих Моголов, но официального статуса не имеет.

 Долгое время — до 1896 года — Индия была единственной страной, в которой добывали алмазы. Кохинур — алмаз, один из наиболее знаменитых драгоценных камней в истории, по преданию, был найден в Южной Индии, в знаменитых коях Голконды. В настоящее время является самым большим бриллиантом среди сокровищ британской короны.

 Дотрагиваться до головы индийцев и гладить по голове детей крайне неприлично. По местным канонам это священная часть тела, прикасаться к ней могут только монахи и родители.

 Древнеиндийская медицина — самая ранняя школа медицины, известная человечеству.

 Наша планета разделена на часовые пояса, каждый из которых отстоит на один час от предыдущего. Однако некоторые территории, например Индия или канадский остров Ньюфаундленд, живут по «половинчатому» времени, где смещение относительно соседей составляет не целый час, а полчаса.

 Индия может похвастаться самым большим количеством почтовых отделений в мире.

Индию и принимать ее со всеми достоинствами и недостатками. А для этого надо и те и другие хорошо знать.

Одним из плюсов страны является разнообразие климатических условий. На западе находится область пустыней, на севере — горы, на юго-западе — джунгли, образующие влажные тропические районы. Поэтому можно застать все четыре сезона: жаркое и дождливое лето, которое приносит муссоны, ясную осень и солнечные зимы. Но надо иметь в виду, что далеко не во все штатах разрешается не то что приобрести недвижимость, а и побывать в качестве туриста: так, находиться в Сиккиме можно только две недели, причем некоторые территории этого красивейшего штата закрыты для посещения иностранцами.

Помимо Гоа наибольшей популярностью для приобретения недвижимости пользуются крупнейшие города страны: Мумбаи (или Бомбей, штат Махараштра), Дели (округ Дели), Калькутта (Западная Бенгалия), Бангалор (Карнатака). Впрочем, в отличие от гоанской недвижимости жилье здесь приобретают скорее для работы, чем для отдыха: в многомиллионных городах, особенно индийских, возможность длительного отдыха весьма сомнительна.

Раньше в Индии существовал запрет на покупку недвижимости иностранцами. С 2005 года правительство разрешило иностранцам неиндийского происхождения покупать жилье в некоторых штатах. Конечно, по экономическим причинам. Привлекая западные инвестиции, государство получает немалые дотации в местные бюджеты. Правда, следует иметь в виду, что продать свою недвижимость иностранный гражданин имеет право только спустя три года после приобретения. Никаких преференций в плане получения виз или вида на жительство купленный объект не дает.

Покупателю — физическому лицу — придется лично присутствовать на всех этапах сделки. Его данные будут занесены в базу данных, при этом и покупатель и продавец недвижимости вместе с двумя свидетелями фотографируют и снимают отпечатки пальцев. Переложить свои обязанности на доверенное лицо не получится. Индийская расслабленность в бюрократических вопросах способна обернуться сущим адом, поэтому не ждите





быстро и точно выполнения всех необходимых процедур.

При оформлении недвижимости в собственность иностранец обязан предоставить действующий загранпаспорт. Непременным документом является государственная оценка стоимости недвижимости, которая выдается в Индии территориальной налоговой службой. В зависимости

Перед совершением сделки нотариус проверяет документы на юридическую чистоту: продавец должен представить специальное удостоверение, которое содержит историю объекта за последние 30 лет. В нем указываются такие параметры, как наличие или отсутствие обременений: ипотеки, прав третьих лиц, запрета на продажу. Этот же документ подтверждает

жилого имущества. В течение двух месяцев счастливый собственник обязан задекларировать свое имущество в налоговой службе.

Дополнительные траты по сделке могут составлять до 10% стоимости недвижимости: плата нотариусу (2%), комиссия агентству (3%), земельный налог, госпошлина на сделку и пр. Размер земельного налога зависит от штата (в округе Дели — 3,5%). Владелец недвижимости должен платить ежегодные налоги (государственный и муниципальный), а также раскошелиться на коммунальные расходы. Обязательного страхования недвижимости не требуется.

Учитывая сложность покупки, эксперты рекомендуют приобретать апартаменты на первичном рынке, причем у европейских застройщиков, которые могут гарантировать достойное качество жилья. Притом жилье обычно сдается с уже выполненной чистой отделкой. К тому же, как правило, сделку ведут юристы, которые зна-

Индия вызывает **диаметрально противоположные** оценки: кто-то утверждает, что это лучшее, **комфортное и спокойное место** для жизни, кто-то видит лишь **бедность, грязь и антисанитарию**

от цены устанавливается размер госпошлины и нотариальные сборы. Уплата гербового сбора, который выплачивается до начала проверки документов, обязательна. Невыплата сбора чревата начислением пеней — 2% в месяц.

право продавца на владение и распоряжение объектом недвижимости.

Соглашение сторон с заверенными подписями фиксируется в страховом регистрационном бюро. После чего меняются данные по объекту недвижимости в государственном регистре недви-

комы со спецификой местного рынка. Конечно, все это удорожает бюджет покупки, зато и снижает риски.

Существует еще один распространенный способ — оформить недвижимость на юридическое лицо. Для этого понадобится зарегистрировать компанию, но обязательным будет требование о том, что одним из учредителей должен быть индеец. При покупке объекта юридическим лицом необходимо представить учредительные документы на фирму (кстати, при подписании учредительных документов вы должны присутствовать лично). Обычно процесс регистрации занимает 15–20 дней, а потом уже недвижимость на компанию оформляется в собственность. Дополнительные расходы: траты на открытие фирмы (около \$2 тыс.), гербовый взнос (5% реальной стоимости недвижимости), регистрационные выплаты (2% реальной цены объекта), юридические выплаты (примерно \$200), минимальные ежегодные затраты на поддержание работы фирмы — \$500–750 в год (если содержанием фирмы занимается управляющая компания).

Ушлые индийцы, разумеется, придумали предлагать опцию — покупку недвижимости с уже готовой фирмой. Но компания обязана вести деятельность и, соответственно, отчетность. Первые три года фирму освобождают от налогов, но если никакой деятельности на самом деле нет, сделка по приобретению недвижимости может быть аннулирована.

Кроме того, наши соотечественники, которые частенько стремятся за легкой наживой, становятся «героями» новостей: сомнительные схемы сделок с недвижимостью (например оформление собственности на подставное лицо) заставляют власти инициировать расследования и проверки. Особенно характерны подобные разбирательства для Гоа.

Нижняя планка вложений в индийскую недвижимость находится примерно на уровне \$40 тыс. (все сильно зависит от места приобретения и качества самой недвижимости, реально найти и дешевле, но целесообразность и надежность такой инвестиции под вопросом). А верхней планки, если вы помните начало текста, попросту не существует. Многомиллионные сделки для индийского рынка — отнюдь не редкость: на родине алма-

зов и махараджей понимают толк в настоящей роскоши.

Сейчас основными покупателями-иностранцами называют англичан, немцев и голландцев. Русские пока осваиваются на местном рынке. Возможно, дело в том, что индийскую недвижимость они рассматривают в качестве места отдыха на три-четыре недели в году, а в таком случае,

разумеется, надежнее и проще арендовать недвижимость, а не покупать ее.

Поэтому пока Индия — страна для получения сверхприбылей (но для этого нужен солидный стартовый капитал) или для влюбленных в эту страну путешественников, которых покоряет красота индийской природы, глубина исторических и философских пластов и оптимизм ее народа. ■

## ЭТО ЛЮБОПЫТНО



Англичане привезли дальнобойные винтовки «Энфилд» для вооружения индийской армии в 1857 году. Смазка винтовки и пропитка картонных патронов содержали в себе животные жиры; верхушку патрона надлежало надкусить при зарядке ружья (из картонной гильзы в ствол насыпался порох). Но для индуистов корова является священным животным, а для мусульман тяжкий грех даже дотрагиваться до свиньи. В армии были и те, и другие, и каждая группа решила, что англичане не считают именно с ее религией. Индусы и мусульмане объединились — так началось сипайское восстание, в результате которого погибло много англичан — как военных, так и гражданских лиц.



Хотя национальным видом спорта Индии является хоккей на траве, наблюдается повальное увлечение крикетом. Кроме того, популярны шахматы, теннис и футбол.



Сборная Индии по футболу в 1950 году отказалась участвовать в чемпионате мира после того, как FIFA запретила индийцам играть босиком.



Одним из почитаемых писателей считается Рабиндранат Тагор (Rabindranath Tagore), в 1913 году ему была присуждена Нобелевская премия по литературе. Писал на бенгальском языке. Является автором государственного гимна Индии («Jana Gana Mana» — «Душа народа»).



Санскрит является основой всех индоевропейских языков. По мнению журнала Forbes, санскрит — самый удобный язык компьютерного программного обеспечения.



Как известно, индийская киноиндустрия считается самой крупной в мире. Ее называют Болливудом (от слияния слов «Бомбей» и «Голливуд»). Болливуд ежегодно производит рекордное количество кинофильмов — около 800.



Уже в IX веке до н.э. жителям древней Индии были известны корица, кардамон, гвоздика, различные виды перца, имбирь, калган, куркума, мускатный орех. В античные времена пряности привозились в Египет, Грецию и Рим в основном из Индии и с Цейлона. И сейчас Индия — один из крупнейших экспортеров пряностей.



Индийская кухня традиционно подразумевает использование множества различных пряностей, специй и трав. Поэтому индийская пища считается самой разнообразной: в каждом уголке страны есть собственные уникальные методы приготовления блюд.



Число пи впервые вычислил индийский ученый Будхайян. Он также дал расширенные варианты действий того, что сейчас известно как теорема Пифагора. Он сделал это в VI веке, задолго до арабских и европейских математиков.



Алгебра, тригонометрия и базовая концепция калькуляции пришли к нам из Индии. Квадратные уравнения были созданы Шридхарачария в XI веке. Самым большим числом, используемым греками и римлянами, было 10 в 6-й степени, в то время как в Индии — 10 в 53-й степени.

Автор: Альберт АКОПЯН



Относительно «киевского Арбата» сомнений не было ни минуты: сто киевлян из ста уверенно назовут **Андреевский спуск (узвоз)**. Такое имя у улицы появилось примерно в середине XVIII века, после того как на ней по повелению Елизаветы Петровны была построена церковь Андрея Первозванного. До этого улица называлась **Боричевым узвозом**, а с каких пор – неизвестно.

## АНДРЕЕВСКИЙ СПУСК: АРБАТ ПОД ЛЫСОЙ ГОРОЙ

Согласно летописям, к началу Боричева спуска причаливали послы древлян, шедшие мириться с княгиней Ольгой после убийства Игоря Рюриковича. По Боричеву спуску волокли из Детинца, киевской крепости, поверженного идола Перуна к Днепру. Можно было протащить и напрямую к реке, по спуску, который позже назвали Владимирским, но Влади-

миру Святославовичу, видимо, нужен был политический эффект, поэтому протащили в сторону торгово-ремесленного предместья — Подола.

Краеведы гадают о причинах чуда, которое спасло Андреевский спуск от массовой советской застройки, но главная причина, кажется, лежит на поверхности. Дело в том, что Боричев спуск стал превра-

щаться в улицу только в начале того же XVIII века: в 1711 году по приказу первого киевского губернатора Дмитрия Голицына его расширили. До этого спуск был тропой, проехать по которой можно было только верхом. Чем-то извилистый спуск напоминает тропу и сегодня, участки вдоль дороги по лесистым склонам Замковой и Лысой гор (да-да, той са-

мой ведьминской Лысой горы) слишком малы.

Видимо, вся эта «ущербность» и спасла застройку XIX–начала XX века: для советского стиля улица никак не годилась. Конечно, после революции улицу переименовали. В данном случае в честь рабочего-большевика Георгия Ливера, погибшего в 1918 году в бою при очередной смене власти в городе. Что интересно, историческое название было возвращено спуску еще в 1944 году. Говорят, по инициативе тогдашнего руководителя республики Никиты Сергеевича Хрущева: уж очень ему нравилась эта улица, но задевало ее обиходное название — Ливерная.

И еще одна странность этой улицы. Как и во всех городах мира, в Киеве нумерация домов идет от центра. Андреевский спуск вывернул город наизнанку и идет в обратном направлении, причем увлекая за собой еще несколько соседних улиц. В общем, Андреевская церковь, которая по нумерации расположена в конце улицы, находится в центре города, менее чем в километре от Майдана Незалежности (площади Независимости), а начало улицы лежит на Подоле — на Контрактовой площади (она, похоже, и «закрутила» нумерацию в обратном направлении).

Итак, «киевским Арбатом» (киевляне предпочитают говорить о «киевском Монмартре») Андреевский спуск делают в первую очередь сотни художников, умельцев, актеров и музыкантов, которые «оккупировали» улицу. Впрочем, ведет себя богема вполне спокойно и вежливо. (Реплика в сторону: киевляне вообще очень спокойны, на эскалаторе метро пассажиры становятся и справа, и слева: удобство десятков людей стоит вашей минуты.)

Торгуют всем, что можно принести и унести. Картины, керамика, плетенки, резьба, вышиванки, игрушки, — в общем, сувениры, «вернисаж всего» под открытым небом. К сувенирам относятся и 99% картин. А вот 1% — настоящие художники — поднимаются на ступеньку выше. В прямом смысле «на ступеньку»: на улице возникли художественные салоны. То же относится к актерам и музыкантам — самых талантливых приглашают в местные театры и рестораны.

Всем, конечно, места не хватает. Неясно, например, чем закончит-

ся конфликт вокруг участка всего в пять соток, на котором брат и племянник экс-президента Украины Виктора Ющенко собирались построить «Центр украинского искусства». В пятиэтажном комплексе должны разместиться двухэтажная галерея «Украинцы в мире», а на остальных этажах — ресторан украинской кухни на 50 мест, восемь апартаментов (как и в Москве, под апартаментами подразумеваются гостиничные квартиры высокого класса) и сувенирные магазины. «Может, в галерее выставим

и лучших художников Андреевского, которые сейчас там торгуют», — предполагала руководитель проекта. Ну и, понятно, подземный паркинг на 24 авто с лифтом ввиду ограниченности участка.

Новые власти официально опасаются того, что объект способен испортить вид спуска. «В разрешении были указаны все виды использования. Так что землю могут отдать под галерею, а на выходе получится огромная «стекляшка», — пояснил один из экспертов.





Да простят меня киевляне, но испортить панораму Андреевского спуска больше, чем это сделал «Замок Ричарда Львиное Сердце», трудно. Хотя многие считают это помпезное здание с башнями, шпилями и прочими финтифлюшками едва ли не главным украшением улицы.

Виктору Платоновичу Некрасову, замечательному писателю-фронтовику и диссиденту.

Невероятно красивую барочную Андреевскую церковь, построенную по проекту Бартоломео Растрелли, мы уже называли. А почти напротив собора и чуть ниже стоит дом

как были отклонены эскизы росписи для Владимирского собора, и началась душевная болезнь художника. Хотя, честно говоря, единственная написанная в Киеве картина — «Девочка на фоне персидского ковра» — тоже оставляет странное впечатление.

Сегодня в этом доме расположен ресторан. Но мысль о кощунстве он не вызывает, поскольку называется «За двумя зайцами». Да, именно здесь, на Андреевском спуске, снимались многие сцены одной из лучших советских комедий. Снимался фильм на мизерный бюджет — по второй категории для показа на территории только Украинской ССР и с первоначальной озвучкой на украинском языке. Возмущенные письма в Госкино от вернувшихся из Крыма туристов открыли фильм всей стране. А перед рестораном стоит скульптурная композиция: Свирид Голохвастов

**Историческое название было возвращено спуску еще в 1944 году. Говорят, по инициативе тогдашнего руководителя республики Никиты Хрущева: нравилась ему улица, но задевало ее обиходное название — Ливерная**

Ну, «об Эйфелевой башне не спорят». Промолчим из уважения к возрасту замка (ему больше века) и нераскрытой гибели его первого владельца. А также из уважения к автору этого неофициального названия

№ 34, в котором во время приезда в Киев жил, наверное, самый загадочный русский художник Михаил Александрович Врубель. В Киеве он писал иконы и фрески реставрируемых церквей. Возможно, после того

(актер Олег Борисов) целует ручку Проне Прокоповне (Маргарите Криницыной). Чего-то не хватает? Ну как же: под Лысой горой и без чертовщинки — озвучка на украинском языке потерялась.

Назвать имя писателя, который жил в доме под № 13, или сами догадаетесь? Верно, кто же еще. Михаил Афанасьевич Булгаков. Здесь писатель родился, а позже, когда вся се-

около 500 предметов, принадлежавших писателю.

Булгаков прослужил военврачом на фронте, в армии самостийной Украинской народной республики, Красной Армии и деникинских Вооруженных силах Юга России, а в 1921 году уехал в Москву, чтобы стать фельетонистом. Похоже, с чертовщиной перебор, но это было только началом Голгофы автора «Мастера

дуаров до лавок и мастерских в натуральную величину. Можно, конечно, и в обратном порядке: сначала рассмотреть картины и фото зданий, а затем — их же в оригинале. Имейте также в виду, что всего в 100 метрах от начала спуска, на Покровской улице, находится одна из лучших школ Киева — лицей № 100.

И традиционно — цена вопроса. Хорошего предложения на Андреевском спуске придется ждать. Если вас интересует что-то лучшее, чем «трехкомнатная, общая площадь 65 м<sup>2</sup>, этаж 3/5, 260 тыс. у. е. (4 тыс. у. е./м<sup>2</sup>). Ремонт 2006 года. Рядом магазины, рестораны, кафе. «Сталинка» с закрытым двором, ремонт в подъезде. Из окон видна Андреевская церковь и «замок Ричарда Львиное Сердце». Это дом № 30. Объявление середины 2010 года. Риэлторы утверждают, что это предложение было сделано с очень большим, до 25 %, запасом для торга и что за те же \$4 тыс./м<sup>2</sup>, имея достаточное количество времени, есть шанс подобрать гораздо более престижное жильё. 

## На Андреевском спуске торгуют всем, что можно принести и унести. Картины, керамика, плетенки, резьба, вышиванки, игрушки, — в общем, сувениры, «вернисаж всего» под открытым небом

мья уже съехала, вернулся сюда молодым врачом с первой женой Татьяной Лаппа, снимал жилье и кабинет. Снимал совсем недолго, только в 1913 году, и не написал еще ничего, кроме рецептов венерическим больным, но в этом доме, в музее писателя («Дом Турбиных» — здесь Булгаков поселил героев этого романа) хранится

и Маргариты», «Белой гвардии» и «Собачьего сердца».

Пройдя 700-метровую улицу сверху вниз (из центра к Контрактовой площади), нужно обязательно зайти в «Музей одной улицы» (№ 2Б), в котором представлена вся история Андреевского спуска в картинах, гравюрах, картах, фотографиях и артефактах — от бу-





## Moscow Golf & Luxury Property Show

### Выставка Зарубежной Недвижимости

#### Московская Международная Выставка Недвижимости

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

# 22-23 АПРЕЛЯ 2011

Телефон организатора: +7 495 926 9695  
Москва, Тишинская пл. 1, ТЦ «Тишинка»

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

[pw-expo.ru](http://pw-expo.ru)

+7(495) 660-06-84

# 7-я Международная выставка недвижимости

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

**МОСКВА**  
КРОКУС ЭКСПО

**15-17**  
**апреля**  
**2011 года**



Генеральный  
аналитический  
партнер



Генеральный  
интернет-партнер



При поддержке



Официальное  
издание выставки



При поддержке



Организатор выставки: «МБ Экспо»



Санкт-Петербург

**25-27 марта 2011**

Петербургский СКК

пр. Юрия Гагарина, 8

с 11.00 до 18.00

11 выставка

# САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Оргкомитет

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

**Y-EXPO.RU**

Официальное издание

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ**  
ПО РЫНКУ ЗАРУБЕЖНОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ



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

### Выставка Зарубежной Недвижимости в Санкт-Петербурге.

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

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

[www.aigroup.ru](http://www.aigroup.ru)  
**aigroup**

Телефон организатора: +7 495 926 9695

# 1-2

## АПРЕЛЯ 2011

Санкт-Петербург, Большой пр. В.О. 103,  
выставочный комплекс «Ленэкспо», пав. 4

[www.Spb.PropertyShow.ru](http://www.Spb.PropertyShow.ru)

# МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ВЫСТАВКА



**ИНВЕСТИЦИИ В ЗАРУБЕЖНУЮ  
НЕДВИЖИМОСТЬ**

**investshow**

Moscow International Investment Show

Приглашаем Вас 11-12 марта 2011 года на VIII Московскую Международную Инвестиционную Выставку, которая пройдет в выставочном комплексе «Т-Модуль» по адресу: Москва, Тишинская площадь, д. 1, ТЦ «Тишинка», (м. Маяковская, м. Белорусская), 11 марта – 12:00–19:00 и 12 марта – 11:00–19:00

Телефон организатора выставки: +7 495 926 9695

**11-12  
МАРТА 2011**

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

**WWW.INVESTSHOW.RU**

## НЕДВИЖИМОСТЬ НА КИПРЕ ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО!

Живите в  
средиземноморском  
стиле !

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

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

**25 ЛЕТ СТРОИМ НА КИПРЕ**

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

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

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

35 000 руб.  
В МЕСЯЦ...  
...И ВАМ СВЕТИТ КВАРТИРА!

жилой район  
**КВАРТАЛ  
A101**



**ИПОТЕКА!**



ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России №1481 от 30.08.2010 г. 8 (495) 500-55-50, www.sberbank.ru

**Калужское шоссе, 3 км от МКАД**

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте  
[www.kvartal-a101.ru](http://www.kvartal-a101.ru)

**(495) 221 17 17**