

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 31 января 2008 №14 (№3831 с момента возобновления издания)

Заложники
кредита

ипотека

При обращении заемщика в банк для получения кредита банкиры с особой тщательностью оценивают его кредитоспособность. А вот счастливый обладатель собственной квартиры или дома вправе рассчитывать на особое отношение со стороны банкиров. Под залог недвижимости кредит он может получить по более привлекательным ставкам.

С залогом больше и дешевле

Банкиры не скрывают, что условия кредитов на потребительские цели под залог недвижимого имущества выгодно отличаются от необеспеченных кредитов. «Это связано с тем, что, учитывая более низкий уровень риска, банк может выдать кредит клиенту на большую сумму при более длительном сроке и сниженной процентной ставке», — объясняет зампред правления Абсолют-банка Олег Скворцов.

«Если сравнивать нецелевые кредиты под залог недвижимости с нашими потребительскими кредитами, то ставки по нецелевым кредитам немного ниже, а вот по срокам они существенно отличаются», — рассказывает директор департамента маркетинга и коммерческого планирования ЮниКредит банка Сергей Тропин. — Под залог квартиры кредит можно оформить на срок до 10 лет и потратить эти деньги на любые цели по усмотрению заемщика. А потребительские кредиты мы выдаем на срок до пяти лет. И еще одно существенное отличие: максимальная сумма по нецелевым кредитам гораздо больше — до \$100 тыс. или до 2,5 млн руб.». Ставка по кредиту Джии Мани банка под залог недвижимости составляет от 10,9% до 12,2% годовых, а по кредиту наличными — от 17% до 25% годовых. Но в этом случае в банке обязательно потребуют справку об официальном доходе заемщика, в то время как при получении кредита наличными она необязательна.

Правда, сумма кредита под залог квартиры (дома) в большинстве банков не совпадает с его рыночной стоимостью. Чаще всего заемщик может рассчитывать на 70–80% от рыночной стоимости закладываемого объекта недвижимости.

(Окончание на стр. 34)

Прошедший год оказался урожайным для продавцов на рынке самой дорогой недвижимости. Установлены новые ценовые рекорды, расширилась география продаж в секторе лакшери. При этом остается в силе закономерность: чем дороже люксовый объект недвижимости, тем значительно он поднимается в цене. Дорогая недвижимость остается одним из наиболее эффективных инвестиционных инструментов.

Обитель для миллиардера

амбиции

Островной рекорд

В конце прошлого года на рынке жилой недвижимости категории лакшери был поставлен новый ценовой рекорд. Один из трехсот островов искусственного архипелага «Мир», расположенного у побережья Дубая (ОАЭ), был продан за рекордную сумму \$263 млн. Цена искусственного острова «Марково» практически вдвое превысила стоимость таунхауса в лондонском Кенсингтоне, который около двух лет считался самым дорогим проданным в частные руки объектом недвижимости. Он был приобретен индийским сталеителем магнатом Лакшми Митталом в 2005 году за \$127 млн. Правда, имя покупателя искусственного острова пока не успело стать достоянием общественности.

Ранее острова этого архипелага продавались не дороже \$50 млн. Причем зачастую продажи велись по национальному признаку. Например, остров «Шанхай» был куплен китайским бизнесменом Бинь Ху за \$28 млн, остров «Ирландия» — за \$39 млн ирландскими предпринимателями, «Австрия» — президентом австрийской компании Kleindienst Group. Покупателями искусственных островов архипелага «Мир» стали также певец Род Стюарт, британский миллиардер Ричард Брэнсон и голливудская чета Брэд Питт и Анджелина Джоли, которые приобрели остров «Эфиопия». Выбор звездной пары объясним: не так давно они удочерили девочку из Эфиопии.

География лакшери

Однако настоящей Меккой для богатых покупателей жилья остается все же Лондон. Интерес к нему проявляют миллионеры со всего мира. В частности, казахский бизнесмен Хорелма Перамов приобрел на севере города «Особняк Топрака» за £50 млн. Дом был построен в неоклассическом стиле турецким банкиром Халисом Топраком. Однако принадлежащий ему



Усадьба Updown Court в Уиндлхэме (Великобритания) выставлена на продажу за \$162 млн

банк был национализирован турецким правительством, и Топрак продал особняк. Новый владелец планирует потратить еще около £30 млн на устройство спа-салона, вертолетной площадки и поля для игры в сквош, а также изменить название дома на «Королевский особняк».

Третья по стоимости сделка была совершена с историческим замком Park Place, расположенным в окрестностях британской столицы. Обладателями 27-комнатного имения с секретными подземными ходами, двумя частными кортами для игры в гольф, парка и участка берега Темзы в свое время были лорд Арчибальд Гамильтон, Принц Уэльский Фредерик, сын и наследник Георга II, а также Георг III. Имя нового владельца королевской недвижимости пока держится в секрете.

Еще один особняк, расположенный в лондонском районе Хампстед, был приобретен израильским бизнесменом Львом Леваевым. В доме семь спален, тренажерный зал, кинотеатр, парикмахерская, сауна и внутренний бассейн, выложенный позолоченной плиткой, а также пуленепробиваемая входная дверь стоимостью \$100 тыс., каменная лестница стоимостью \$1,5 млн и ванна, вырезанная из цельного куска иранского оникса. Дом был приобретен за £35 млн (более \$70 млн).

В сегменте дорогой недвижимости Британии иностранцы постепенно вытесняют коренных жителей страны. По данным компании Knight Frank, в сегменте жилья стоимостью более £5 млн иностранцами совершается 75% сделок. Причем преобладают на рынке бизнесмены из России, Китая, Индии. Более 21% покупателей дорогой лондонской недвижимости — россияне. «Как правило, после покупки квартиры в центре Москвы и дачи на Рублевке россияне приобретают недвижимость в Лондоне или в его окрестностях», — отмечает директор отдела жилой элитной недвижимости Knight Frank Екатерина Тейн.

(Окончание на стр. 36)

33 страница

Как заплатить
за квартиру:
гарантии
безопасности

35 страница

Коттеджные
поселки
продаются оптом

37 страница

Загородная
инфраструктура:
уже не роскошь



38 страница

Тепло как деталь
интерьера

www.pik.ru

КУПИТЬ КВАРТИРУ!

Жилой дом
на Ленинском проспекте
М «Калужская»
ул. Новаторов, д. 8, к. 2

Жилой комплекс
Дом на Пресне
М «Улица 1905 года»
Шмитовский пр-д, вл. 20

Жилой комплекс
Теплый Край
М «Теплый Стан»
ул. Ак. Виноградова,
вл. 7, к. 5, 7

Жилой комплекс
на проспекте Буденного
М «Семеновская»
пр-т Буденного, вл. 26, к. 1, 2

РЕКЛАМА. ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ
ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ НЕ ПРИВЛЕКАЮТСЯ

ПЕРВАЯ
ИПОТЕЧНАЯ
КОМПАНИЯ

500 000 20

ДОМ

проекты

ИНФОРМАЦИЮ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ МОГУТ ВЫСЛАТЬ
НА АДРЕС VOSKRES@KOMMERSANT.RU СООБЩЕНИЯ ПУБЛИКУЮТСЯ БЕСПЛАТНО.
РЕШЕНИЕ О ПУБЛИКАЦИИ ИНФОРМАЦИИ ПРИНИМАЕТ РЕДАКЦИЯ.

Первый вал

Москва

Район Красной Пресни ждут большие перемены. Строительство делового комплекса «Москва-Сити» вот-вот завершится, спрос на квартиры вблизи делового центра неуклонно растет. Пресненские хрущевки и панельные многоэтажки 1960-х годов, судя по всему, скоро пойдут под снос, и район превратится в одну большую стройплощадку. Элитный дом на Трехгорном Валу, который отправился смотреть корреспондент «Ъ-Дома», — представитель первой волны этого строительного бума.

Преимущество тех, кто приходит первым — возможность выбора. Зеленая зона Трехгорного Вала — одно из самых приятных мест на Пресне. Окна будущего элитного дома выходят прямо на сквер с памятником «Бульжник — оружие пролетариата». Такое местоположение обладает всеми достоинствами Пресни: до Сити рукой подать, Белый дом и мэрия под боком, а до Центра международной торговли и вовсе пять минут пешком.

Правда, как и везде в центре города, дорожная ситуация в районе неоднозначная. Хотя по сравнению с другими частями ЦАО Пресня не слишком перегружена, тот же Трехгорный Вал стабильно стоит несколько часов в сутки. Зато Звенигородское шоссе после открытия тоннеля под Серебряным Бором позволяет почти свободно доехать до МКАД и дальше на Новорижское шоссе.

Застройка, в которой окажется новостройка, представлена кирпичными жилыми домами фабричной архитектуры начала XX века, панельными девятиэтажками (до ближайшей из них от будущего элитного дома всего метров десять) и зданием школы. Панельные коробки, возможно, со временем снесут, и уж конечно такая же участь постигнет малоэтажные домики начала прошлого века: они хоть и радуют глаз, но охранного статуса не имеют, а земля на Пресне дорожает. Таким образом, обитателям дома на Трехгорном Валу предстоит годами жить среди сменяющихся одна другую строек. И предсказать, каков будет вид из окна через десять лет, сейчас невозможно. Разве что школу

с углубленным изучением иностранных языков никто не тронет.

Самое неприятное соседство — двухэтажное офисное здание, находящееся прямо во дворе строящегося дома, которое в соответствии с проектом надо снести. И хотя продажи квартир уже начались, каких бы то ни было договоренностей с хозяином этой постройки у застройщика до сих пор нет. Поэтому для дома на Трехгорном сейчас разработано два проекта: «оптимистический» и «пессимистический». При неудачном стечении обстоятельств будущие жильцы рискуют остаться без огороженной придомовой территории и детской площадки.

Наличие во дворе строения, которое должны снести, сказывается и на вместимости подземного паркинга. Согласно проекту, предполагающему, что офисное здание останется на прежнем месте, должно быть построено лишь 120 машиномест — меньше чем по два на квартиру. Для элитного дома, конечно, маловато. Естественно, если от постройки во дворе удастся избавиться, ситуация с машиноместами изменится к лучшему. К слову, сам паркинг спроектирован довольно удобно. Въезд на стоянку предусмотрен с тихого Нововаганьковского переулка, а в каждую из четырех секций дома с обоих этажей паркинга можно будет попасть на лифте.

На месте будущего дома все еще стоит старое здание дореволюционной постройки. Снести его целиком не планируется: сохраненный фрагмент станет одной из секций нового дома. Судя по всему, реконструкция части здания в преде-



лах старых стен была вынужденной мерой — так близко от соседнего дома (той самой девятиэтажки) ничего строить нельзя, а можно только рекон-

струировать. Но архитекторам из Мастерской В. М. Гинзбурга удалось это вынужденное решение удачно задействовать. В строительстве другой секции

будет использована еще одна старая стена. Швы кирпича расчищают, чтобы обыграть фактуру материала. В результате сочетание старой части дома и новой получилось довольно гармоничным.

Разрешения на строительство у застройщика — компании «Трансгидрострой» — пока нет. Поэтому квартиры продаются по двум схемам: юридическим лицам по договору соинвестирования, а физическим лицам по предварительному договору купли-продажи. Цены на этой стадии составляют от 195 тыс. руб. (четырехкомнатные апартаменты на втором этаже) до 416 тыс. руб. (в единственном пентхаусе) за кв. м. Средняя цена за метр — 271 тыс.

Планировка квартир свободная, а окон достаточно, чтобы кроить внутреннее пространство как душе будет угодно.

Например в реконструируемой секции дома на каждую комнату в среднем приходится по два окна. Объединение квартир допускается. При этом есть большой выбор готовых вариантов, разных по площади. Однокомнатные квартиры могут иметь от 72 до 106 кв. м. Двухкомнатные — от 92 до 159, «трешки» — от 99 до 163, четырехкомнатные — 135–179, а пятикомнатные апартаменты представлены в двух вариантах: 186 и 210 кв. м.

Некоторые квартиры в доме имеют свои приятные особенности: в трех из них предусмотрены гостиные с панорамным остеклением, четыре будут оснащены каминами и собственными саунами, что нечасто можно увидеть в многоэтажных домах. Еще у двух должны быть большие террасы. А жильцы одной, самой дорогой, получат право безраздельно пользоваться эксплуатируемой кровлей, то есть фактически будут жить в пентхаусе. Правда, все это разные квартиры. Придется выбирать между камином и панорамным остеклением. А тот, кто купит единственный пентхаус, останется без сауны. Получить все и сразу в доме на Трехгорном Валу не удастся.

В соответствии со своим элитным предназначением здание оборудуют самыми современными инженерными системами. Центральное кондиционирование, автономное теплоснабжение и скоростной интернет будут обеспечивать жильцам комфортное существование. А вот от какой бы то ни было инфраструктуры общего пользования решено отказаться. Ни ресторана, ни прачечной, ни магазина в новом доме не

предусмотрено. Весь первый этаж будет продан под офисы.

Отказ от разветвленной инфраструктуры в элитных домах, которую жильцам приходится содержать на свои средства, становится все более распространенным. Но думается, что в случае с домом на Трехгорном Валу это неверное решение. Ведь если не считать обособленного Центра международной торговли, инфраструктура, соответствующая потребностям обеспеченных людей, в районе развития слабо.

Не совсем соответствует статусу элитного жилья чрезмерная плотность населения. В доме будет 75 квартир, подчас по четыре на одной лестничной клетке.

В общем, для любителей отъявленной роскоши дом на Трехгорном не подойдет. И квартирки маловаты, и соседей чересчур много. Зато здесь можно подыскать уютную квартиру, идеально подходящую по площади и планировке, и дышать относительно чистым для центра города воздухом.

Никита Аронов

ДОМ НА ТРЕХГОРНОМ ВАЛУ

Местоположение:	Трехгорный вал, д. 14, стр. 1
Ближайшее метро:	«Улица 1905 Года»
Этажность:	6–11
Всего квартир:	75
Количество машиномест:	120
Площади квартир:	77–210 кв. м
Цена (руб./кв. м):	195–416 тыс.
Тип договора:	для юридических лиц — договор о соинвестировании, для физических лиц — предварительный договор купли-продажи
Срок сдачи:	конец 2009 года

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: близость к «Сити»; интересное архитектурное решение; удачные планировки квартир и широкие возможности для перепланировки; наличие предложений с саунами и каминами.
Отрицательные: здание во дворе, по поводу которого пока нет решения о сносе; перспективы нового строительства по соседству; отсутствие собственной социальной инфраструктуры.

*Характеристики отмечаются на основании субъективных впечатлений авторов «Ъ-Дома».

МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

Алексей Белоусов, коммерческий директор холдинга «Капитал Групп»:
— На сегодняшний день любой проект, появляющийся на рынке недвижимости, сам по себе интересен. Дополнительным достоинством, конечно, можно считать расположение в центре Москвы в непосредственной близости от «Москва-Сити». «Москва-Сити» давно состоялся как проект и уже не первый год повышает престиж и экономику прилегающих к нему районов. Все это плюс продуманность концепта дает все основания на то, что проект будет востребован рынком.

Реклама

ALLINGHAM COURT

THE BISHOPS AVENUE N 2

Очарование истинного совершенства



Двенадцать непревзойденных резиденций. Бишопс Авеню, Лондон.
Сдача в эксплуатацию — начало 2008 г. Цены от 3,95 млн до 11 млн фунтов

Под управлением



WWW.ALLINGHAMCOURT.CO.UK 00 44 208 326 7171

ДОМ проекты

ИНФОРМАЦИЮ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ МОГУТ ВЫСЛАТЬ НА АДРЕС VOSKRES@KOMMERSANT.RU СООБЩЕНИЯ ПУБЛИКУЮТСЯ БЕСПЛАТНО. РЕШЕНИЕ О ПУБЛИКАЦИИ ИНФОРМАЦИИ ПРИНИМАЕТ РЕДАКЦИЯ.

Свои Альпы

Подмосковье

Коттеджные поселки бизнес-класса все дальше отступают от границ Первопрестольной. В этом нет ничего страшного, если их концепции соответствуют особенностям окружающего ландшафта. Такова «Альпийская долина», расположенная по самому спортивному подмосковному направлению — Дмитровскому шоссе.

Чтобы добраться до «Альпийской долины», придется набраться немного терпения. 46 км от МКАД — расстояние для размещения коттеджного поселка бизнес-класса вполне внушительное. Зато съехав потом с основной трассы, можно ощутить все прелести дороги, готовой поспорить с любым южным «серпантином»: те же резкие изгибы, те же перепады высот. И в прямом смысле слова в двух шагах от проезжей части — сразу несколько горнолыжных спусков, где всю зиму царит оживление. Самая настоящая альпийская долина подмосковного формата.

До недавнего времени считалось, что даже ярким поклонникам горных лыж иметь в этой части Подмосковья собственный дом ни к чему. Достаточно приехать сюда эпизодически, пользоваться объектами временного проживания на многочисленных местных спортивных курортах: в «Сорочанах», «Волен», «Шуколове» (клубе Леонида Тягачева), базе отдыха «Сказка», парке «Яхрома», спортивно-оздоровительном комплексе «Солонцово» и другой соседствующей экзотике (уникальные зоны отдыха «Лисья нора» и «Сафари-парк Подосинки»). Кроме того, поблизости имеются и арендные коттеджные поселки. Однако все места в них забронированы на месяцы вперед — так быстро растут ряды приверженцев активного отдыха. Да и желающих приобрести поблизо-

сти от горнолыжных трасс свой собственный дом тоже достаточно. Поэтому коттеджных поселков здесь сейчас возводится немало. Другое дело, что большинство из них находится на начальных стадиях строительства. В то время как «Альпийская долина» практически построена: завершить все работы планируют в III квартале нынешнего года.

Первое, что бросается в глаза на территории поселка — большое пространство. Сам же поселок сравнительно невелик: 49 коттеджей (26 из них уже полностью построены) и 18 таунхаусов, да и прилегающие к ним участки не гигантские (в среднем, у отдельно стоящих домов — 16 соток). Такое ощущение поддерживает выбранный для проекта стиль шале, особенно популярный в Германии и Голландии: описанные открытые балконы двух-, трехэтажные дома, покой которых выложен природным камнем, а выше — досками из кедра и сосны. Но деревянные элементы — это только отделка. На самом деле в качестве основного строительного материала используются плиты из пенополистеробетона, сочетающего в себе прочность, легкость, а также обладающего высокой тепло- и звукоизоляцией. Одно из его достоинств состоит в том, что здание, возведенное с применением такой технологии, не дает усадки. Это позволило девелоперу дать пятилетнюю гарантию на дома (для сравне-



ния: как правило, гарантийный срок на дома в новых поселках не превышает трех лет). Внутри домов, площадь которых варьируется от 214 до 405 кв. м, также ощущается



они оштукатурены под чистовую отделку), а на верхние этажи можно подняться по добротной лестнице-временке. В домах по 3–4 санузла, а количество комнат можно варьировать по своему желанию. Можно использовать и чердак, хотя выход в это подсобное пространство изначально не запланирован проектом.

Несколько смущает разве что отсутствие при домах гаражей (заметим, что гостевые

парковки на территории поселка предусмотрены). Но так уж каноны стиля шале. Впрочем, отдельно стоящий гараж не возбраняется возвести на придомовом участке. Некоторые из тех, кто уже приобрел в «Альпийской долине» дома (а на сегодняшний день распродана треть поселка), так и поступили. Но пока таких дополнительных построек немного, общую архитектурную концепцию поселка они не на-

рушают. Возможно, этого удастся избежать и в дальнейшем.

Кое-кто рядом с домом возвел и баню, что вполне согласуется с портретом типичного покупателя «Альпийской долины» — любителя здорового образа жизни. На это же сделан акцент и в собственной инфраструктуре поселка: оздоровительный центр со SPA-зоной, финской сауной, турецкой баней; теннисный корт, спортивные и детские площадки, а также два

небольших пруда с прогулочными дорожками вокруг. К слову, внутрипоселковые дороги, которые соорудят с приходом весны, будут прокладываться по новой швейцарской технологии. Ее смысл в том, что под воздействием высоких температур почва утрамбовывается в стойкий монолитный пласт, на который впоследствии укладывается асфальт без подлежащих к нему слоев песка и щебня. Для поселкового формата такие дороги более экологичны и более прочны, к тому же позволяют избежать шумных дорожных строительных работ. Что же касается инфраструктуры непосредственной направленности, то она минимальна: ресторан и мини-маркет. Остальные блага цивилизации (школы, больницы, магазины) — в шести километрах от поселка в городе Дмитрове. Впрочем, впоследствии ситуация изменится. Проект «Альпийская долина» будет иметь продолжение. Сейчас ведется оформление документации на землю под строительство поблизости еще двух поселков — «Альпийская долина-2» и «Альпийская долина-3». За счет них расширится и инфраструктура, к которой будут иметь доступ жители всех трех поселков.

Наталья Павлова-Каткова

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «АЛЬПИЙСКАЯ ДОЛИНА»

Местоположение: 46 км от МКАД по Дмитровскому шоссе
Общая площадь (га): 10
Тип застройки: коттеджи, таунхаусы
Площади коттеджей (кв. м): 214–405
Площади таунхаусов (кв. м): 123–166
Площадь участков коттеджей (соток): 12–22
Площадь участков таунхаусов (соток): 3–7
Цена коттеджа (руб.): 14,9–24,3 млн
Цена таунхауса (руб.): от 6,5 млн
Окончание строительства: III квартал 2008 года

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА*

Положительные: высокая стадия готовности поселка; продуманная концепция; хорошее качество строительства.
Отрицательные: значительная удаленность от Москвы; минимум собственной инфраструктуры неспортивной направленности.
*Характеристики отмечаются на основании субъективных впечатлений авторов «В-Дома».

МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

Олег Маринин, президент группы компаний «Парк Групп», управляющий сетевым проектом «Витро»: Коттеджный поселок «Альпийская Долина», несомненно, один из самых удачных проектов на подмосковном рынке загородной недвижимости. Для этого есть все составляющие. Главным фактором успеха данного поселка является окружающая его спортивная инфраструктура. Так, в непосредственной близости от него находятся все популярные горнолыжные курорты Подмосковья от «Яхромы» до «Сорочан». Что касается архитектуры, то она полностью соответствует как назва-

нию, так и окружающему его природному ландшафту. Строительство загородных домов в данном поселке ведется в стиле шале. Это стиль альпийских гор, вобравший в себя архитектурные традиции Австрии и Швейцарии. Однако сомнительным маркетинговым ходом компании является объявление на сайте о том, что цены на дома повышаются на 5% пятнадцатого числа каждого месяца. За год рост цен составит порядка 100%, тогда как средний годовой рост в этом сегменте не более 30%. Такое объявление скорей всего отпугнет потенциальных покупателей домов в данном поселке.

«Покровский Берег»

ЭЛИТАРНЫЕ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ

РАСПОЛОЖЕНИЕ

Малоэтажный жилой комплекс расположен рядом с парком «Покровское-Стрешнево», на берегу Химкинского водохранилища. Адрес объекта: ул. Береговая, д. 4 (корп. 1 - 5)

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Включает в себя 5 зданий переменной этажности (5-6 этажей) и таунхаусы. **КВАРТИРЫ** площадью от 140 до 414 кв.м и более. **ТАУНХАУСЫ** от 360 до 500 кв.м.

ИНФРАСТРУКТУРА

На территории комплекса будут располагаться все необходимые объекты инфраструктуры: минимаркет, спортивно-оздоровительный комплекс с фитнес-центром и бассейном, универсальный спортивный зал. Подземный паркинг.

ПЛЯЖ «ПОКРОВСКИЙ БЕРЕГ»

Пляж «Покровский берег» находится на берегу водохранилища. Здесь расположены: поля для игры в гольф и мини-гольф, кафе, ротонды-грили для барбекю, теннисный корт, детская площадка, водные развлечения (парасейлинг, водные мотоциклы, лыжи и велосипеды, весельные лодки, серфинг и многое другое).

ПЕНТХАУСЫ

Эксклюзивной частью комплекса «Покровский Берег» являются пентхаусы, каждый из которых представляет собой фешенебельную жилую зону верхнего уровня здания, его своеобразную корону. Каждый пентхаус располагается в трех уровнях (5-6-7-й этажи жилого дома). Просторные апартаменты отличаются потолками высотой от 3,5 до 4 и более метров и прямое солнечное освещение в течение всего дня.

Пентхаусы комплекса имеют три варианта планировки общей площадью от 307 до 414 кв.м.

Привилегией владельцев роскошных апартаментов являются просторные террасы на эксплуатируемой кровле 2-го уровня (6-й этаж здания) площадью от 100 кв.м. Их конструкция предусматривает устройство небольших цветников под открытым небом, размещение очага барбекю.



ГРУППА КОМПАНИЙ «КОНТИ»

Тел.: +7 (495) 933-35-35, www.konti.ru

ДОМ

проекты

ИНФОРМАЦИЮ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ МОГУТ ВЫСЛАТЬ
НА АДРЕС VOSKRES@KOMMERSANT.RU СООБЩЕНИЯ ПУБЛИКУЮТСЯ БЕСПЛАТНО.
РЕШЕНИЕ О ПУБЛИКАЦИИ ИНФОРМАЦИИ ПРИНИМАЕТ РЕДАКЦИЯ.

Четыре башни на Мытной

Замоскворечье

Новый объект недвижимости от компании Capital Group — современный жилой комплекс премиум-класса Sky House, который расположится в центре Москвы на улице Мытной (район Якиманки). Проект ЖК разработан постоянным партнером Capital Group архитектурным бюро «Остоженка».

Комплекс Sky House объединяет четыре жилых корпуса переменной этажности (21 этаж и 29 этажей) общей площадью 145 кв. м и 180 кв. м и отдельно стоящее 9-этажное офисное здание. Развитая инфраструктура объекта включает в себя открытую и подземную автостоянки (на 49 и 1330 машиномест соответственно), спорткомплекс (с детско-юношеской спортивной школой, сауной, бассейном, тренажерными залами, массажными кабинетами и комнатами релаксации), детскую игровую площадку, торговые галереи и собственную службу эксплуатации. Территория Sky House оборудована системами охранной и пожарной сигнализации, а каждая из четырех башен комплекса — современными система-



ми глубокой очистки воздуха и воды и телекоммуникациями. Одно из главных достоинств нового объекта заключается в его удачном расположении — всего в пяти минутах езды от Кремля, между станциями метро «Шаболовская» и «Октябрьская». Поблизости расположены ЦПКиО им. М. Горького, парк искусств «Музеон» и Нескучный сад — излюбленные места отдыха москвичей и гостей столицы.

Площадь квартир в ЖК Sky House варьируется от 57 кв. м до 167 кв. м. (высота потолков составляет 3,1 м, из окон открывается панорама центра Москвы).

Софья Милованова

«Хороший дом» на Ленинском

бизнес-класс

В декабре 2008 года на Ленинском проспекте будет сдан в эксплуатацию новый жилой комплекс под говорящим названием Well House. Девелопером проекта выступает корпорация Mirax Group. Выгодное расположение в одном из самых экологически чистых административных округов Москвы (Юго-Западном) и хорошая транспортная доступность (удобные автотрассы и близость к станциям метро) должны обеспечить ему высокий покупательский спрос.

«Well House на Ленинском» высотой 162 м — самое высокое здание Юго-Западного округа столицы. Комплекс состоит из четырех секций переменной этажности (одной 46-этажной, одной 37-этажной и двух 32-этажных). Общая площадь застройки составляет 165 000 кв. м. Площадь огороженной и



охраняемой придомовой территории — 2,5 га, все автомобильные дороги для удобства и безопасности жителей убра-

ны под землю, там же располагается трехуровневый паркинг. На территории жилого комплекса также разместятся супермаркет, ресторан, расчетно-кассовый центр и физкультурно-оздоровительный комплекс.

Особого внимания заслуживает инженерная инфраструктура здания, которая включает в себя вентилируемый фасад, обеспечивающий поддержание комфортного микроклимата, лучшие системы отопления и остекления, надежные высокоскоростные лифты.

Площадь квартир в ЖК «Well House на Ленинском» варьируется от 50 до 126 кв. м. Минимум несущих конструкций повышает функциональность пространства и открывает возможность для множества планировочных решений, а панорамное остекление от пола до потолка во всю ширину стенового проема обеспечивает прекрасную инсоляцию помещений. Минимальная стоимость квадратного метра составляет \$5380, максимальная — \$6700.

Клавдия Шур

«Царьград» премиум-класса

дачный формат

На юге Подмосковья недалеко от Пушкино началось строительство нового элитного коттеджного поселка «Царьград». Он расположится на берегу реки Оки на площади 39 га. Коттеджи поселка спроектированы авторитетным итальянским архитектором Альберто Приоло. Общий объем инвестиций в строительство составит \$58 млн.

Новый поселок класса люкс будет расположен на месте старинной дворянской Пушкинской усадьбы, недалеко от знаменитых подмосковных историко-архитектурных памятников (таких как музей-усадьба Поленово, город-музей Таруса, дом-музей Мелихово, музей-усадьба Дворяниново) и уникального Приокско-Тerrasного заповедника.

Дома 10 различных типов (их площадь варьируется от 350 кв. м до 700 кв. м) бу-



дут построены на земельных участках размером от 25 до 50 соток. Архитектурный стиль домовладений эклектичен: автор проекта использовал как традиции русского зодчества XIV–XV веков, так и элементы средиземноморских вилл и классических швейцарских шале, гармонич-

но сочетав несколько строительных материалов (дерево, натуральный камень, стекло, черепицу, железо и медь).

Жителям поселка можно будет пользоваться инфраструктурой расположенного поблизости курортного комплекса «Царьград Спас-Тешилово», в частности площадками для занятий спортом и активного отдыха (большим спортивным комплексом, теннисным кортом, горнолыжным спуском, оздоровительным центром с бассейном и SPA, футбольным полем, мариной с причалом и пляжем, конюшней с крытым манежем). Окончание строительных работ запланировано на конец 2009 года.

Девелопером проекта выступает компания «Царьград», которая входит в крупный холдинг Marshall Capital Partners — один из лидеров в управлении частными фондами прямых инвестиций в России и СНГ.

Василий Бражников

СМОЛЕНСКАЯ ЗАСТАВА

ДОМ В РУЖЕЙНОМ ПЕРЕУЛКЕ

проектная декларация на www.smolenka.info

223-5353

ЭСТЕЙТ

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

ГРИНФИЛД

ЭТАЛОН ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

Новорижское шоссе, 26 км.

Среди широких бульваров, просторных парков и живописных водоемов раскинулись уютные жилые кварталы элитного поселка «Гринфилд». Поселок лишен традиционного ощущения тесноты.

Бесспорные преимущества поселка – бульвары шириной 24 м, общественная парковая территория с живописным озером, лесная прогулочная зона и интеллектуальная система управления инженерными сетями и охранными комплексами. Для обеспечения полноценного комфорта к услугам жителей многофункциональный инфраструктурный комплекс NovaRiga.

(495) 974 0000

www.villagio.ru

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ

ШЕРВУД | РИВЕРСАЙД | MILLENNIUM PARK | ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

КЛАСС «ПРЕМИУМ»



НАЧАЛО ПРОДАЖ

Жилой комплекс SKY HOUSE, жск
ул. Мытная, вл. 40-44

Жилой комплекс Sky House расположен на улице Мытная – район Якиманка, в 5-ти минутах езды от Кремля. Четыре башни жилого комплекса, выполненные в авторском дизайне, смотрятся свежим и смелым решением, колоритно возвышаясь над окружающими зданиями.

- 4 жилых корпуса переменной этажности (29 этажей и 21 этаж) и отдельно стоящее 9-этажное офисное здание
- Площади квартир от 57 кв.м до 147,40 кв.м
- Высота потолков 3,1 метра
- Подземная двухуровневая (на 1 330 м/м) и открытая (на 49 м/м) автостоянки
- Торговые галереи
- Собственная служба эксплуатации
- Современный спорткомплекс с размещением Детско-Юношеской Спортивной Школы (ДЮСШ), саун, бассейна, тренажерных залов, массажных кабинетов и комнат релаксации
- Панорамные виды на всю Москву
- 3 скоростных лифта ведущего западного Производителя с дизайнерской отделкой в каждой башне

Жилой комплекс «Город Яхт», жск
Ленинградское шоссе, 37



ДОМ ПОСТРОЕН

НОВЫЕ ГИБКИЕ УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ

«Город Яхт» – первый в Москве жилой комплекс с яхт-клубом. Это дом, в котором можно не только комфортно жить, но и полноценно заниматься дорогим, захватывающим хобби – яхтами.

В комплексе предусмотрены роскошные апартаменты с потрясающими видовыми характеристиками на Химкинское водохранилище. В некоторых секциях, находящихся буквально в десяти шагах от водоема, будет всего один апартамент с собственным лифтом, а наверху – пентхаусы с зимним садом. Но главная особенность в том, что жильцы смогут «парковать» свои яхты на причале у дома.

Жилой комплекс «Университетский», жск
Ленинский проспект, владение 67А



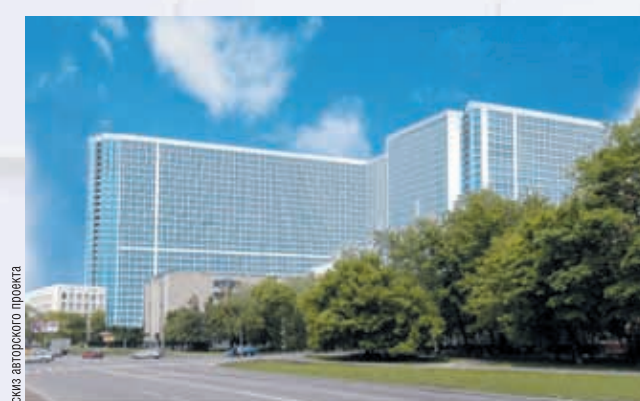
- Индивидуальный архитектурный проект
- Развитая инфраструктура района
- Свободная планировка квартир
- Высота потолков – более 3 метров
- 2-уровневая подземная автостоянка на 204 м/места
- Рекреационная зона на первых этажах
- Скоростные лифты от ведущих производителей
- Оптико-волоконная связь
- Каркасно-монолитная технология строительства
- Благоустроенная, охраняемая, огороженная территория

Жилой комплекс «Тихвинская Усадьба», жск
Тихвинская улица, владение 39



- Авторский архитектурный проект
- Прекрасное расположение в ЦАО на улице Тихвинская
- Современные технологии строительства
- Ощущение приватности и спокойствия
- Комфорт просторных апартаментов
- Удобство планировочных решений
- 2-4 квартиры на этаже
- Благоустроенная, охраняемая, огороженная территория

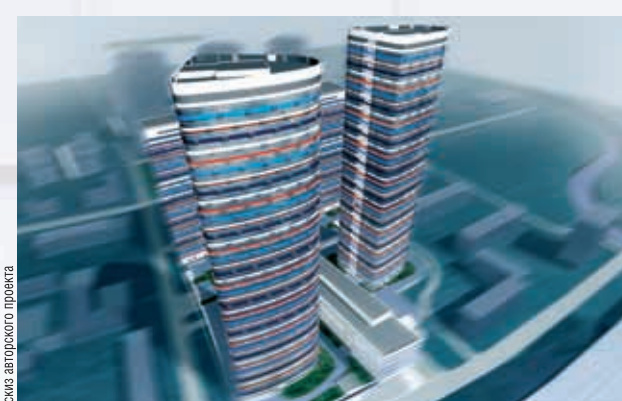
НОВЫЕ ПРОЕКТЫ «БИЗНЕС-КЛАССА»



Жилой комплекс «Аэробус», жск
Кочновский проезд, владение 4



Многофункциональный комплекс «Авеню, 77», жск
Мкр. Северное Чертаново, владение 1А



Жилой комплекс «ТРИКОЛОР», жск
Ростокинская улица, владение 2



Жилой комплекс «ЗКО», жск
Мироновская улица, владение 27



Жилой комплекс «Северный Город», жск
Дубнинская улица, владение 40-42

Приоритетное направление деятельности ООО «Капитал Групп» – комплексное развитие проектов в сфере недвижимости. Основные направления – начальный анализ потенциального земельного участка, исследование рынка недвижимости для определения продукта, который может быть востребован рынком на конкретном земельном участке. Также это детальное бизнес-планирование, организация процесса строительства, контроль качества выполняемых строительно-монтажных работ на площадке, определение маркетинговой и рекламной

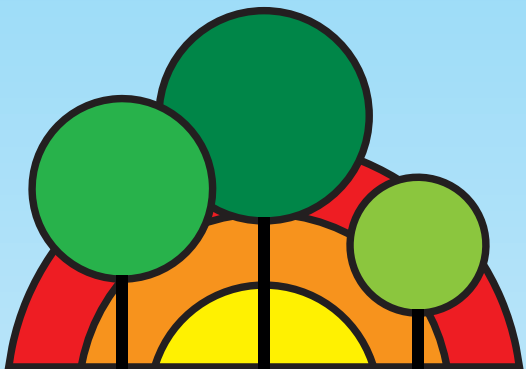
политики, а также политики продаж, управление финансами и рисками, дальнейшее управление и эксплуатационное обслуживание построенных объектов недвижимости.

ООО «Капитал Групп» построило, ведет строительство и проектирует более 70 объектов коммерческой и жилой недвижимости общей площадью более 7 000 000 квадратных метров, большинство из которых имеют награды Российской академии архитектуры и строительных наук, Московского правительства.

ДОМ

ЦЕНЫ

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЁЛОК



15 км Новорижского шоссе

НОВО-ИЛЬИНСКОЕ

- Земля без подряда на строительство
- Центральные коммуникации
- Асфальтированные дороги
- Рекреационные и парковые зоны
- Профессиональные службы сервиса и безопасности



www.nwest.ru

797-5454

РЕКЛАМА

С НОВЫМ СПРОСОМ

Москва

В декабре и январе рынок недвижимости в столице, как обычно, не проявлял особенной активности. Количество выставленных на продажу объектов уменьшилось, а цены на них увеличились: в декабре рост цен составил, по разным оценкам, 2–3%, в январе — около 1% при продолжавшемся до середины месяца падении курса доллара.

Продолжающееся увеличение цен наиболее заметно на первичном рынке, где с наступлением нового года закончились предновогодние распродажи и появились новые расценки.

Необычайная покупательская активность наблюдалась в декабре и даже в январе на рынке элитной недвижимости. Как утверждают риэлтеры, просмотры вторичных элитных квартир продолжались вплоть до 31 декабря, а возобновились чуть ли не 2 января. Это можно частично объяснить нехваткой качественных проектов на первичном рынке. Масштабные эксклюзивные проекты, которые были заявлены в 2007 году, не вышли на рынок, точечной застройки также мало (а в свете последних принятых законов ее количество будет сокращаться), поэтому на вторичном рынке наблюдался высокий спрос. При этом довольно большое количество элитного жилья приобреталось с использованием ипотечных кредитов — предполагается, что это было связано с ожиданием повышения ставок по ипотеке в начале 2008 года.

Елена Дегтярева

Мнения участников рынка

Евгений Якубовский, заместитель генерального директора компании «Новая площадь»:

— В связи с малым количеством объектов, представленных на рынке в начале января, индексы средних цен по сегментам рынка продолжили рост. В каждом классе объектов наблюдалась своя динамика цен в течение декабря—января.

Цены на объекты экономкласса поднялись на 1,7%, до \$4565 за 1 кв. м. Можно прогнозировать, что при росте предложения средняя цена в данном сегменте, скорее всего, изменится в сторону уменьшения. Цены на объекты бизнес-класса и квартиры с низкими потребительскими свойствами не очень отличаются от декабрьских. В сегменте бизнес-класса

средняя цена предложения в начале января составила \$5897 за 1 кв. м (+0,3% к декабрю 2007 года). Цена за 1 кв. м квартир с низкими потребительскими свойствами также практически не изменилась — \$3651 (+0,2% к декабрю 2007 года).

Сергей Лядов, пресс-секретарь компании «Сити — XXI век»:

— В декабре—январе повышение стоимости квадратного метра жилья в новостройках компании составило от 1% до 5%. Это связано с увеличением строительной готовности объектов, а также с дефицитом отдельных типов квартир при повышенном покупательском спросе на них. Ситуация на рынке недвижимости в 2008 году останется предсказуемой. Результаты выборов в Госдуму позволяют говорить о сохранении в стране политической и экономической стабильности. Более того, вслед за ростом иностранных инвестиций в производство строительных материалов стоит ожидать значительного поступления из-за рубежа денежных средств и в сферу девелопмента. Мы прогнозируем активизацию спроса, поскольку сохраняются высокие темпы экономического развития и значительные средства направляются в национальные проекты, банковскую и социальную сферы. Все это ведет к росту доходов и накоплений граждан. Годовой рост цен на рынке жилья составит порядка 20–25%.

Анжела Кузьмина, директор департамента продаж компании IntermarkSavills:

— Уже сейчас с уверенностью можно сказать, что цены на недвижимость в элитном сегменте не упали. Более того, можно говорить о достаточно высокой активности в январе, что вообще не характерно для рынка недвижимости. Также по итогам последних месяцев наблюдается тенденция к сокращению срока экспозиции квартир. В декабре на некоторые загородные и городские проекты

первичного рынка существовали нововодные предложения с дисконтом от ноябрьской цены примерно на 5%. Однако в январе с окончанием предновогодних «распродаж» цены не только восстановились на прежнем уровне, но даже выросли за эти два месяца примерно на 3%. Если говорить о вторичном рынке, то здесь в декабре наблюдался высокий коэффициент роста: владельцы недвижимости увеличивали стоимость в некоторых случаях на 10%, но в итоге сделки совершались при определенном торге, так что в целом можно сказать, что повышение цен на квартиры составило от 5 до 7%.

Алексей Аверьянов, генеральный директор Vesco Consulting:

— В декабре цены на жилую недвижимость по-прежнему продолжали расти, причем как в долларовом, так и в рублевом эквиваленте. Тем не менее динамика роста цен была незначительной — так, по итогам месяца стоимость квадратного метра элитной жилой недвижимости в Москве выросла в среднем на 2,5–3%, тогда как предложение бизнес-класса по-прежнему на 2,5%, а в сегменте экономкласса рост стоимости квадратного метра был более активный и составил порядка 3–3,5%. Данная ценовая динамика была спровоцирована активностью со стороны покупателей в преддверии новогодних праздников: большинство наших клиентов хотели приобрести жилье до Нового года. В результате наблюдалось сокращение объемов предложения, тогда как новых объектов в продажу не поступало, что во многом объяснялось отсутствием свободных строительных площадок.

Нина Кузнецова, генеральный директор «МИАН-агентство недвижимости»:

— Достаточно динамичный рост цен в последние месяцы прошлого года немного «попридержал» традиционную для кон-

ца года активизацию спроса. К сожалению, в декабре не произошло ожидаемого всплеска интереса ни к городскому, ни к загородному жилью. Наоборот, наши аналитики зафиксировали снижение спроса на 10–15% в зависимости от сегмента рынка.

По итогам декабря можно констатировать общую тенденцию к росту долларовых цен в Москве — около 2% по сравнению с ноябрем как в сегменте новостроек, так и в сегменте вторичной недвижимости (1,7% и 2,1% соответственно). В целом за год стоимость жилья в новостройках увеличилась на 12% в Москве в долларовом эквиваленте и на 4,7% в рублевом исчислении, на вторичном рынке — на 9% в долларах и около 3% в рублях.

Александр Зиминский, директор департамента элитной недвижимости Penny Lane Realty:

— Многие покупатели элитной недвижимости вышли на рынок в последние месяцы 2007 года. Количество сделок по продаже квартир в этом сегменте рынка заметно выросло, что привело к сокращению объема предложения. С рынка довольно быстро уходили не только объекты невысокой ценовой категории (до \$2 млн), но и квартиры стоимостью свыше \$3 млн. Это подтверждает, что покупатели готовы к росту цен на качественное жилье.

На сегодняшний день диапазон цен на элитное жилье составляет от \$9 тыс. до \$40 тыс. за 1 кв. м для квартир без отделки и от \$12 тыс. до \$50 тыс. за 1 кв. м для объектов с ремонтом. По оценкам экспертов нашей компании, за 2007 год стоимость недвижимости класса «люкс» увеличилась в среднем на 20–30%. Цены продолжают расти уже в первые месяцы 2008 года. Причиной тому, как всегда, станет острый дефицит качественных предложений: большинство квартир, выставленных на продажу в конце прошлого года, были распроданы, а ждать появления новых объектов придется довольно долго.

Строящиеся жилые комплексы Москвы

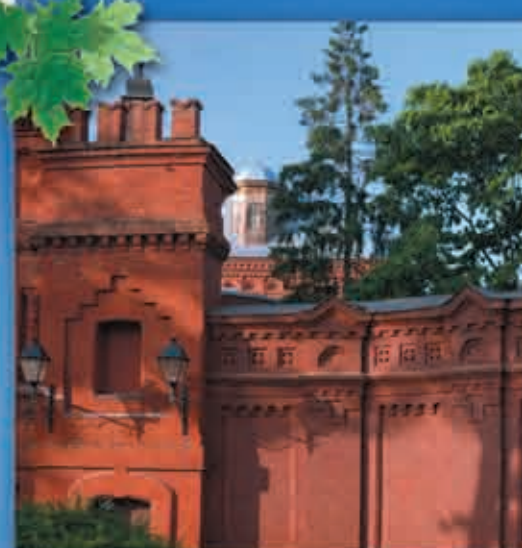
Адрес	Название	Стадия готовности	Цена (руб./кв. м)	Рост цен (% к декабрю 2007 года)
Ул. Мишина, 57	«Дом на Масловке»	Сдача ГК — 2008 год	130000	Не предлагалась
Нахимовский пр., 4А	«Примавера»	2008 год	113100	0
Хорошевское ш., к. 17	«Гранд-Парк»	Третий квартал 2007 года	126900	0
Старопименовский пер., 10/3	—	Сдан ГК	289150	-5
Ул. Гиляровского, 55	—	Сдача ГК — 2008 год	208000	0
Барыковский пер., 6, стр. 1	—	Сдача ГК — 2007 год	392068	0
Ул. Тихвинская, 10	«Тихвинский дворик»	Сдача ГК — 2007 год	239200	10
Ул. Лобачевского, 100А	—	Сдача ГК — 2009 год	110500	0
Ул. Днепропетровская, вл. 18	—	Сдача ГК — 2009 год	89500	Не предлагалась
Ул. Минская, 1	—	Сдан ГК	269547	1
Ул. Новый Арбат, вл. 27–29	—	Сдача ГК — 2007 год	367564	-5
Ул. Б. Никитская, 45	—	Сдан ГК	612607	10
Ул. Б. Пироговская, 6, стр. 2	«Дом на Девичьем поле»	Сдача ГК — 2008 год	361378	10
Мичуринский пр-т, кв. 5–6, к. 58	—	Сдача ГК — 2009 год	106400	2
4-й Новомикаловский пр., вл. 2	—	Сдан ГК	927800	0
Ул. 3-я Песчаная, вл. 2А	«Приват Сквер»	Сдача ГК — 2007 год	126900	0
Ул. Днепропетровская, 25А	—	Сдача ГК — 2008 год	102700	0
Трублинский пер., 4	«Арбатская усадьба»	Сдан ГК	125169	15
Ул. Старовольнская, вл. 11	«Ближняя дача»	Сдан ГК	259367	0
Дмитровский пер., вл. 5–7	«Петров дом»	Сдан ГК	490085	2
Ул. Суворовская, вл. 10	Green Fort	Сдача ГК — 2008 год	122538	10
Ул. Бахрушина, вл. 13	—	Сдан ГК	31121	0
Ул. Шумина, 11А	—	Сдан ГК	192062	0
Ул. Петрозаводская, 28	—	Сдан ГК	102000	10
Ул. Удальцова, 67	—	Сдан ГК	143556	0
Леонтьевский пер., 11	—	Сдан ГК	472500	0
Ул. Б. Очаковская, вл. 40, к. 4	—	Сдача ГК — 2007 год	82000	0
Митино, мкр. 1А	—	Сдача ГК — 2007 год	80000	-5
Ломоносовский пр-т, вл. 27Б	«Шуваловский»	Сдан ГК	201136	3
Ленинградское ш., 25	«Северный парк»	Сдача ГК — 2007 год	118130	0
Сиреневый бульв., д. 44А	—	Сдача ГК — 2007 год	11240	6
Ул. Гвардейская, вл. 2, 6	—	Сдача ГК — 2009 год	114400	7
Ул. Новогиреевская, вл. 5	—	Сдача ГК — 2008 год	86700	2
Ул. Окская, к. 7, 9, 12, 13, 19	—	Сдан ГК	70330	2
Ул. Академика Волгина, вл. 12–14	—	Сдача ГК — 2008 год	106990	5
Ул. Большая Академическая, вл. 67	—	Сдан	92800	0
Кожуово, мкр. 1, 2–3	—	Сдан ГК	83000	10
Ул. Новоаводская, вл. 8/8	—	Сдача ГК — 2007 год	112735	0
Ул. Академика Анохина, 11А	—	Сдача ГК — 2008 год	105380	1
Ул. Малыгина, вл. 12, к. 1	—	Сдача ГК — 2007 год	95000	2
Пр-т Вернадского, вл. 84	«Академия-Люкс»	Сдача ГК — второй квартал 2009 года	117501	1
Пр-т Вернадского, вл. 93	Mirax Park	Сдача ГК — 2007 год	136578	3
Ул. Нежинская, вл. 3	«Кутузовская ривьера»	Сдача ГК — 2007 год	171600	2
Б. Дровяной пер, вл. 14–16, к. А	—	Сдача ГК — 2007 год	229633	0
Ул. Старовольнская, вл. 12	«Волинский»	Сдача ГК — 2008 год	156000	0
Ул. Пырьева, вл. 2	«Режиссер»	Сдан ГК	338000	2
Ул. Пырьева, вл. 2, секция А	«Дом на Мосфильмовской»	Сдача ГК — 2008 год	239024	5
Ул. 4-я Парковая, вл. 16	ЖК «Измайловский»	Сдача ГК — 2008 год	82965	0
Пер. Медиков, вл. 68	—	Сдача ГК — конец 2007 года	104000	0
Ул. Отрадная, 18Б	—	Сдача ГК — конец 2007 года	105383	Не предлагалась
Пр-т Маршала Жукова, вл. 72–74	«Континенталь»	Сдача ГК — конец 2007 года	106600	0
Ул. Береговая, д. 8	«Покровский берег»	Сдача ГК — 2008 год	226200	0
Коробейников пер., вл. 1/2	«Парк Палас»	Сдача ГК — 2008 год	392068	0
Мичуринский пр-т, 39А	«Дипломат»	Сдача ГК — 2008 год	128700	-5

Источник: «Милъ», МИАН, Vesco Realty.

Доминанта

КВАРТИРЫ

В ЖИЛОМ КОМПЛЕКСЕ БИЗНЕС-КЛАССА
НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ МОСКВЫ



- ✓ В нескольких шагах от парка «Покровское-Стрешнево».
- ✓ Индивидуальные планировки.
- ✓ Широкий выбор квартир:
 - однокомнатные — 53 м²*
 - двух-трехкомнатные — от 75 м² до 110 м²*
 - четырёхкомнатные — от 119 м² до 165 м²*
 - пятикомнатные — от 210 м²*
 - пентхаусы — от 176 м².*
- ✓ Развитая инфраструктура.
- ✓ Фитнес-центр.
- ✓ Детский городок.
- ✓ Современные охранные системы.
- ✓ Транспортная доступность.

www.barkli.ru



БАРКЛИ
СТРОИТЕЛЬСТВО И РАЗВИТИЕ

933 0000

www.krost-realty.ru

ДОМ ДЕНЬГИ

Дорогая передача

техника безопасности

Совершая сделку с недвижимостью, ее участники рискуют не только продешевить или переплатить, но и вообще лишиться денег и квартиры в момент самого рискованного этапа сделки — окончательного расчета. Как защитить свои интересы при передаче денег и какие банковские инструменты дают надежную гарантию финансовой безопасности, разбиралась корреспондент «Ъ-Дома» **Наталья Капустина**.

Без денег и без квартиры

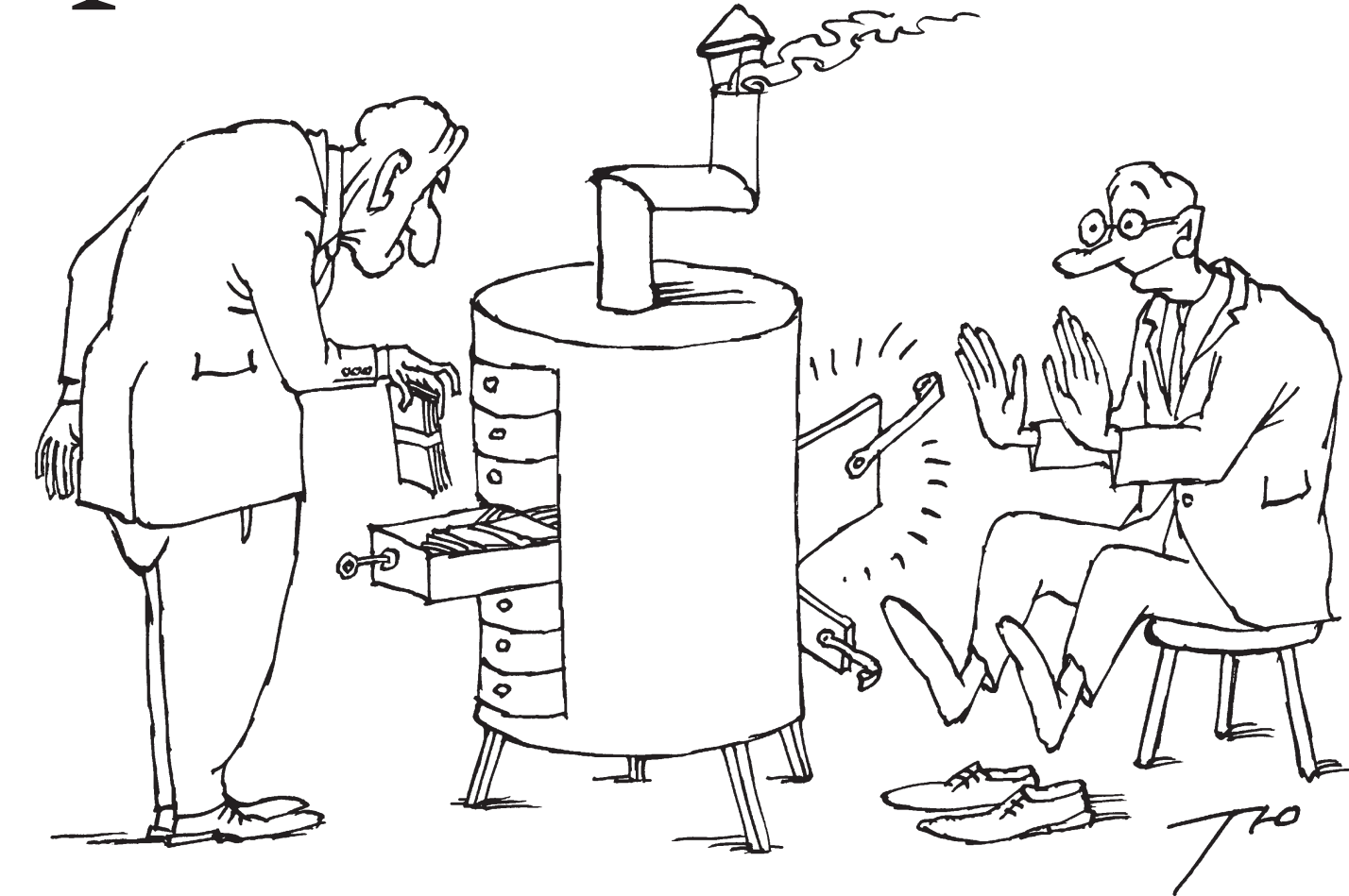
В отличие от Европы и США, в России участники сделок с недвижимостью предпочитают не переводить деньги со счета покупателя на счет продавца, а расплачиваться наличными. Самый популярный способ оплаты — передача денег через банковскую сейфовую ячейку.

Покупатель и продавец обычно встречаются в переговорной банка, где подписывают заранее согласованный договор купли-продажи и заключают договор банковской ячейки. Прежде стороны должны определить, по предъявлении какого документа будет открыта ячейка (это может быть, например, нотариальная копия свидетельства о праве собственности на имя покупателя), после чего закладывают деньги и прочие ценности покупателя, идущие в счет оплаты приобретения, в ячейку. Согласно договору купли-продажи и заключенному времени, необходимого для регистрации объекта, право доступа к ячейке имеет только продавец при предъявлении согласованного ранее документа, подтверждающего регистрацию права собственности. Если по каким-либо причинам сделка не была зарегистрирована за этот период, стороны могут пролонгировать договор.

Стоимость аренды банковской ячейки небольшого раз-

мера составляет примерно \$40–50 в месяц. Такая форма передачи денег дает возможность не раскрывать истинную стоимость сделки, если она не указана в договоре купли-продажи, и решает одну из главных проблем, возникающих при совершении сделки, — где хранить деньги в период регистрации. Ведь между подписанием договора купли-продажи и регистрацией прав собственности на жилье может пройти несколько недель, и все это время деньги находятся в сейфе.

Участники сделки не всегда хорошо разбираются в тонкостях передачи денег через банковскую ячейку. «Если говорить о самых распространенных ошибках при проведении расчетов, то это незнание порядка доступа к банковской ячейке и внесение денег до регистрации договора», — говорит Вадим Пороцкий, руководитель юридической службы экспертного риэлт-бюро «Тактик & Практик», которое консультирует граждан по вопросам сделок с недвижимостью. — Бывают ситуации, что в договоре аренды банковской ячейки прописан только покупатель — это приводит к тому, что продавец потом не может забрать свои деньги. А если деньги в сейф положены до регистрации договора, может пострадать покупатель, поскольку существует возможность приостановки государственной ре-



гистрации договора либо получения отказа в регистрации договора, следовательно, покупатель, отдав деньги, может остаться без квартиры».

Но даже если регистрация договора идет по плану, риск остаться без денег все равно существует, особенно при совершении альтернативных сделок. «Представьте, что вы последнее звено в цепочке, то есть вы продаете квартиру, а платит за нее человек, который является покупателем вообще другой квартиры. Вот здесь есть реальные риски вообще не получить денег, но при этом продать квартиру», — предупреждает Максим Бородин, главный операционный юрист юридической компании «Бергер и партнеры». — Вам закладыва-

ют в ячейку необходимую сумму, но при этом условием доступа к деньгам будет не только ваш договор купли-продажи, зарегистрированный в

УФРС по Москве, но и копии остальных договоров участников цепочки. Если при регистрации этих сделок не связать их в один пакет, есть вероятность того, что в цепочке что-то не зарегистрируют и вы не получите копию необходимого документа для доступа к ячейке. Следовательно, нужно позаботиться о включении во все договоры купли-продажи пункта об одновременной регистрации вашего договора купли-продажи и других договоров».

Риск недосчитаться денег или оказаться с поддельными купюрами на руках при таком способе оплаты можно свести к нулю, если воспользоваться дополнительными услугами банка. Многие банки предлагают пересчет, обмен и проверку на подлинность бумажных купюр. Стоимость услуги пересчета — 2–3 тыс. рублей за каждую тысячу купюр. Проверка купюр на подлинность обойдется в

среднем в 0,1–0,2% от суммы в зависимости от достоинства банкнот. Некоторые банки, например МКБ и НОМОС-банк, бесплатно предоставляют банковское оборудование для пересчета и проверки купюр в период действия договора аренды сейфовой ячейки.

Безопасный аккредитив

По наблюдениям Максима Бородин, участники сделок с недвижимостью постепенно начинают использовать для расчетов аккредитивы.

Основное достоинство этого способа передачи денег заключается в том, что их не нужно перевозить с места на место. Особенно ценят это продавцы и покупатели элитной недвижимости, имеющие дело с крупными наличными суммами. «При передаче наличных через банковскую ячейку одна из сторон вынуждена перево-

зиться на услуги инкассаторов. Так как сумма сделки значительная, клиентам это неудобно», — комментирует Павел Косов, директор территориального отделения «Центральное» «МИАН-агентство недвижимости», обслуживающего VIP-клиентов. — Проведение расчетов через аккредитив не требует перевозки наличных и абсолютно надежно».

Рассчитаться с помощью аккредитива можно в любом розничном банке. При открытии аккредитива деньги плательщика депонируются на специальном счете и выплачиваются получателю при представлении в банк документов, подтверждающих исполнение сторонами обязательств по договору и соответствующих условиям аккредитива. Если сделка не состоялась, деньги возвращаются со специального счета на счет плательщика.

Стоимость открытия аккредитива составляет в среднем 0,15–0,3% от суммы, столько же придется заплатить за увеличение его суммы (если в процессе сделки квартира подорожает). Изменение условий аккредитива также оплачивается отдельно.

Чаше всего аккредитив используется при сделках на первичном рынке недвижимости. Кроме того, как сообщает Вадим Пороцкий, при покупке квартиры у застройщика клиент может внести наличные в кассу компании и получить платежные документы или перечислить деньги на счет застройщика. «Оба способа безопасны, если застройщик выдает платежные документы, в которых указана полная сумма внесенных денежных средств», — уверяет Вадим Пороцкий. — Также на рынке используется вексельная схема, когда деньги застройщику передаются путем выкупа ценной бумаги. При заключении договора купли-продажи оплата квартиры производится векселем».

Вексельную схему можно использовать и при сделках на вторичном рынке. По договору купли-продажи клиент покупает в банке вексель (в Сбербанке, например, эта операция обойдется в 50 рублей) и оформляет договор на его хранение и договор уступки права требования, позволяющий продавцу квартиры по завершении сделки получить по векселю деньги. Причем после погашения векселя деньги можно оставить в собственной ячейке, разместить их во вклад или наточный счет. Эта схема безопасна и прозрачна, ведь все расчеты отражаются в банковских документах и подтверждаются банком, который выступает независимой стороной при заключении сделки. Кроме того, банк проверяет подлинность купюр.

Безусловные единицы

Поскольку совершение сделки с недвижимостью — процесс

длительный, а рынок жилья и курс доллара нестабильны, в процессе переговоров цены могут измениться. Поэтому в договорах купли-продажи стоимость объекта все чаще фиксируется в условных единицах (у. е.), причем как на вторичном, так и на первичном рынке. Как сообщает Анжела Кузьмина, руководитель департамента продаж компании IntermarkSavills, эта тенденция стала особенно заметна в конце прошлого года.

«Например, доллар при сделке пересчитывается по курсу 1:25 — это так называемые зафиксированные на определенном курсе сделки. Подобная тенденция прослеживается во всех сегментах рынка: от экономкласса до самых дорогих квартир», — объясняет Анжела Кузьмина. — При этом многие застройщики фиксируют внутренний курс доллара, о котором предупреждают покупателей. В декабре от некоторых застройщиков мы получили цены на объекты в европейской валюте».

Эту тенденцию отмечает и управляющий партнер компании Ostogenka Real Estate Ольга Творогова. По ее данным, сейчас все больше случаев, когда продавцы устанавливают стоимость квартиры не в долларах или евро, а в у. е., курс которых приравнивают, например, к 26–28 рублям. «Если сделка затягивается по причинам, зависящим от покупателя, то продавцы зачастую передоговариваются с покупателями, увеличивая сумму сделки, если цена была установлена в долларах США. Покупатели, чувствуя за собой вину в затягивании процесса, как правило, охотно с этим соглашались», — рассказывает Ольга Творогова. — Обычно сделка совершается в течение двух-четырех недель. Дольше проходят сделки, связанные с ипотекой. Именно при ипотеке и возникают форс-мажоры, при которых стороны изменяют ценовые условия сделки».

Природа
вашего дома

Представьте себе дом, полы которого плавно переходят в лесную лужайку, фруктовый сад или песчаный берег, дом, в котором естественный свет доходит до самых дальних уголков, а атмосфера пронизана духом истинной свободы и естественности...

Перед вами дом в стиле ФАХВЕРК. Его основа — каркас из клееных деревянных конструкций, который позволяет остеклять большие площади, создавая эффект «открытого пространства». Границы интерьера как будто сливаются с природой, вписываясь в окружающий ландшафт и превращая прекрасные пейзажи в неотъемлемую часть вашего дома. Для строительства мы используем архангельский лес, проводим монтаж круглый год независимо от температурных условий и влажности.



Лесопромышленная группа

123022, Москва, ул. 2-я Звенигородская, д. 13, стр. 43

тел.: (495) 739-4363; факс: (495) 234-8373, www.arm-wood.ru, www.domwerk.ru



ДОМ деньги

Заложники кредита

ипотека
(Окончание. Начало на стр. 25).

Корреспонденту «Б-Дома» не удалось найти ни одну программу в московских банках, где сумма кредита превышала бы стоимость залогового жилья. При этом большинство московских банков требуют, чтобы оценка рыночной стоимости залога (квартиры или дома) проводила независимая оценочная компания, но аккредитованная при этом банке.

Обычно банки выставляют требование, чтобы получаемая в залог банком квартира принадлежала одному человеку или супругам. «Допускается прописка до четырех родственников первого круга — родителей, супруга, детей», — рассказывает вице-президент по развитию бизнеса банка «ДельтаКредит» Динара Юнусова. — Любые другие случаи (например, когда у клиента более четырех детей) в нашем банке рассматриваются индивидуально». «Дети не могут быть собственниками квартиры, находящейся в залоге у банка», — добавляет управляющий директор блока «Розничный бизнес» Банка Москвы Алла Цытович, — а зарегистрированы в этой квартире могут быть с согласия банка».

Зато при оценке кредитоспособности нуждающегося в деньгах заемщика банкиры более охотно дадут деньги тому, кто уже является счастливым обладателем недвижимого имущества. Например, чтобы получить в кредит 1 млн руб. на ремонт квартиры, корреспонденту «Б-Дома», с официаль-

ной зарплатой 80 тыс. руб. в месяц, пришлось обратиться в пять московских банков. И только в одном из них он получил предварительное одобрение на кредит и то при условии наличия двух поручителей (с заработной платой, превышающей доход корреспондента) и сметой на ремонт, заверенной печатью строительной компании с официальной лицензией. Ну а в случае залога в виде той же, пока еще не отремонтированной, квартиры, корреспонденту дали одобрение на кредит во всех пяти банках.

Кстати, закладывать банку в качестве обеспечения по кредиту можно не только квартиру или дом (таунхаус), но и земельный участок, дом с земельным участком, нежилое помещение и даже вексель застройщика на первичном рынке, как это предлагает Банк Москвы. Для жилого дома банки также вводят некоторые ограничения. Так, в ЮниКредит банке предупреждают, что не будут брать в качестве залога по кредиту летние, дачные или садовые домики, а также индивидуальные жилые дома, построенные более 20 лет назад. И все эти предметы залога должны иметь зарегистрированное право собственности.

Расходуй, как хочешь

Большинство банков не станут следить за тем, как обладатель недвижимого имущества будет расходовать полученные под залог денежные средства. Поэтому ничто не мешает потенциальному заемщику получить деньги на ремонт, а потратить, например, на строительство дачи или путешествия.

«Зато по кредитам с целевым использованием средств ставки ниже, а срок и сумма кредита больше», — говорит начальник управления маркетинга Собинбанка Анна Каминская. Но, как подсказывает Олег Скворцов из Абсолют-банка, в случае залога квартиры в качестве обеспечения по кредиту на любые цели возрастают затраты заемщика — возникает необходимость страхования рисков и государственной регистрации договора залога, то есть квартиры или дома.

Самыми распространенными целями получения кредитов под залог жилья на московском рынке, по оценке вице-президента ДжиИ Мани банка Екатерины Тутон, стали не только кредиты на ремонт квартиры, но и на покупку гаража. «В московском регионе гаражи стоят достаточно дорого — от \$10 тыс. до \$50 тыс., — говорит Екатерина Тутон. — И на такие суммы возможно получить кредит лишь под залог жилья». «Гаражной ипотеки у нас пока нет, и кредит на покупку гаража под залог имеющегося жилья становится выгодной и, главное, доступной схемой», — поддерживает ее Динара Юнусова из «ДельтаКредит».

В залоге квартира, а деньги в бизнесе

Часто заложить собственное жилье готовы и представители малых и средних компаний, чтобы получить деньги на развитие бизнеса. Банки работают с такими клиентами. «Одно из основных требований к заемщику — наличие стабильного дохода, достаточного для обслуживания долга. Если

владелец малого или среднего бизнеса этим требованиям отвечает, мы выдадим ему кредит на стандартных условиях для физических лиц», — признается директор департамента продаж банка «КИТ Финанс» Юлия Костомарова. Доля таких кредитов в ипотечном портфеле «КИТ Финанса» составляет около 10%. В Банке Москвы также часто работают с такими клиентами, они должны предоставить в банк отчетность по своему предприятию. В банке «ДельтаКредит» работают с собственниками бизнеса на обычных условиях, но оценка кредитоспособности таких клиентов проходит по особой схеме, признается Динара Юнусова.

Хитрые ипотечные схемы

На Западе заемщики — физические лица — также часто используют существующее жилье в качестве дополнительного поручия для решения финансовых вопросов. При этом, скопив \$50 тыс. самостоятельно, заемщик может взять «короткие» (на срок до одного года) \$20 тыс. и купить квартиру или дом. Сразу же после покупки он может заложить банку купленное жилье, как минимум за \$200 тыс., расплатиться с «коротким» долгом, а далее выплачивать долг банку в течение нескольких лет. Иногда для клиента бака такая схема является более выгодной, нежели классическая ипотека, особенно по времени совершения сделки.

Правда, в российских реалиях повторить подобный опыт пока сложно. «При подобной схеме существует риск, что выбранный клиентом банк даже при наличии положи-

тельного решения о возможности его кредитования не примет уже приобретенный дом в качестве обеспечения по кредиту», — предупреждает Олег Скворцов из Абсолют-банка. «Для того чтобы эта схема имела смысл, ставки по кредиту под залог квартиры должны быть ниже, чем по стандартной ипотеке», — подсчитал Сергей Тропин из ЮниКредит банка. — А в России это не так...»

По программе «КИТ Финанса» применить подобную схему также не получится. «Размер кредита не должен превышать 60% от оценочной стоимости жилья», — говорит Юлия Костомарова. — То есть в данном случае заложить квартиру стоимостью \$250 тыс. удастся не за \$200 тыс., а всего за \$150 тыс. При этом нужно учитывать дополнительные расходы заемщика на оценку жилья, страхование, банковские комиссии. В остальном схема схожа с классической ипотекой и каких-то особенных преимуществ для заемщика не несет». Впрочем, по оценке Аллы Цытович из Банка Москвы, применить подобную схему в российских реалиях можно, если найти банк, который дает нецелевой (ломбардный) кредит под залог недвижимости. «При этом первый долг (\$200 тыс.) не должен быть оформлен под залог этой квартиры», — подсказывает она. — В отличие от западного законодательства наше не позволяет вторичную ипотеку (ломбардный кредит вам дадут только под «свободную» квартиру). Так что остается найти того, кто вам даст \$200 тыс. без залога...»

Ольга Максимова

Игорь Дубов

партнер
юридической компании
«Яковлев и партнеры»



Проще договориться

Независимо от того, на какие цели берется кредит, если он обеспечен залогом недвижимого имущества, то является ипотечным кредитом. Таким образом, кредиты на любые цели под залог недвижимого имущества также являются ипотечными. А значит, к ним применимо российское ипотечное законодательство.

Основные сложности у потребителей таких кредитов могут возникнуть при прекращении его обслуживания. Причем не только у самого заемщика, но и у членов его семьи. Ведь в России чаще всего в квартире бывает прописан не один собственник, но и его супруга или супруг, дети, родители.

Тут следует различать две ситуации. Когда все члены семьи являются собственниками жилого помещения, банк при выдаче кредита оформляет ипотеку на всех собственников. И отвечают по кредиту, соответственно, все вместе. Но даже если члены семьи не являются собственниками жилого помещения, то и в этом случае им придется отвечать за действия заемщика. То есть если вы — теща заемщика, который не может обслуживать кредит, вы также должны выслать из квартиры.

Сразу оговорюсь, что в нашей юридической практике подобных случаев еще не встречалось. Ведь банку тоже невыгодно начинать реализацию мер по выселению. На практике банк принимает решение взыскать задолженность по кредиту, только когда это остается единственным выходом из ситуации непогашения кредита. Ведь судебная процедура достаточно дорога.

Кроме того, наш закон по ипотеке предусматривает, что по ходатайству залогодателя при наличии уважительных причин реализация залога может быть отсрочена на один год. В свою очередь, переход права собственности является основанием для прекращения права пользования жилым помещением. В таких условиях банку неинтересно заниматься реализацией квартиры. Ведь сначала она должна быть продана, а потом новому собственнику придется заниматься вопросом выселения. Стоимость такой квартиры на рынке не очень высока и может не покрыть требования банка по кредиту. А это не выгодно ни банку, ни заемщику. Поэтому банкиры чаще всего пытаются договориться с проштрафившимися заемщиками.

КОМПАНИЯ «ДОН-СТРОЙ» ПРЕДСТАВЛЯЕТ

ЛУЧШЕЕ В БИЗНЕС-КЛАССЕ

ДОМ В СОСНОВОЙ РОЩЕ

ГОТОВЫЙ ДОМ В ЦЕНТРЕ

ДОМ СДАН ГОСКОМИССИИ

НОВЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

БИРЮЗОВА, 41

НОВЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС РАСПОЛОЖЕН В ОКРУЖЕНИИ ТИХОЙ СОСНОВОЙ РОЩИ В УЮТНОМ ЗЕЛЕНОМ РАЙОНЕ НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ МОСКВЫ. ВНЕШНИЙ ОБЛИК ЗДАНИЯ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОВРЕМЕННОЕ ПРОЧТЕНИЕ КЛАССИЧЕСКОЙ МОСКОВСКОЙ АРХИТЕКТУРЫ

- ПОБЛИЗОСТИ СЕРЕБРЯНЫЙ БОР, ПАРКИ ПOKPOBCKOE-CTPEШHEBO И ПOKPOBCKOE-ГЛЕБОВО
- КВАРТИРЫ ОТ 65 ДО 180 КВ. М, ПОТОЛОК 3,15 М
- ПАНОРАМНЫЕ ОКНА, ЭРКЕРЫ
- ОТДЕЛКА ФАСАДОВ КЛИНКЕРНОЙ ПЛИТКОЙ И НАТУРАЛЬНЫМ КАМНЕМ
- ДВУХУРОВНЕВЫЙ ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ

ДОМ НА БЕГОВОЙ

«ДОМ НА БЕГОВОЙ» — ЛИДЕР ПРОДАЖ В БИЗНЕС-КЛАССЕ. УДОБСТВО ТРАНСПОРТНЫХ КОММУНИКАЦИЙ И БЛИЗОСТЬ РАЙОНА К ЦЕНТРУ ГОРОДА И ДЕЛОВОМУ «СИТИ»

- БЛИЗОСТЬ К ЦЕНТРУ ГОРОДА И ДЕЛОВОМУ «СИТИ»
- УДОБСТВО ТРАНСПОРТНЫХ КОММУНИКАЦИЙ: ТТК, МЕТРО «БЕГОВАЯ» В 1 МИНУТЕ
- ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР С ОТДЕЛЬНЫМ ВХОДОМ
- КВАРТИРЫ ПЛОЩАДЬЮ ОТ 90 ДО 130 КВ. М.
- ПОДЖИИ, ЭРКЕРЫ, СТЕКЛОПАКЕТЫ ПО ТЕХНОЛОГИИ RENAU И SCHUCO

ЭКОПАРК «ЛОСИНЫЙ ОСТРОВ»

КОНЦЕПТУАЛЬНО НОВЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА В САМОМ ЗЕЛЕНОМ РАЙОНЕ ГОРОДА — НА ГРАНИЦЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА «ЛОСИНЫЙ ОСТРОВ». РЕСУРСО-СБЕРЕГАЮЩИЙ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЙ ДОМ

- ПАНОРАМНЫЕ ОКНА, ЭРКЕРЫ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА 2-3 СТОРОНЫ СВЕТА
- КВАРТИРЫ ОТ 44 ДО 134 КВ. М
- ИННОВАЦИОННЫЕ ЭКОТЕХНОЛОГИИ
- ТРЕХУРОВНЕВЫЙ ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ С АВТОМОЙКОЙ
- СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС, ЭКОКАФЕ, ДЕТСКИЙ КЛУБ

ИПОТЕКА

ВТБ24 ЗАО

ДОН-СТРОЙ 105 47 47 WWW.DON-STROY.COM

С ПРОЕКТОМ ДЕКЛАРАЦИИ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА САЙТЕ WWW.DON-STROY.COM

РЕКЛАМА ЗАО «ДОН-СТРОЙ»

STROY DEVELOPMENT PLAST

Hydepark
АНГЛИЙСКИЙ ПОСЕЛОК

58-55-999
www.hydepark25.ru

Уютная Англия в сердце Подмосковья

- торговый центр "Bond Street": супермаркет "Перекресток", аптека, отделение банка, химчистка, медицинский кабинет, итальянский ресторан "Pronto" и озиатский ресторан "ТайНай"
- фитнес-центр: Бассейн (25 метров на 6 дорожек), солярий, SPA-центр, сауны, купель, зал аэробики, зал восточных единоборств, тренажеры; спортивные площадки: волейбольная, баскетбольная, теннисная
- детский сад "Eaton" (на 125 мест), детские площадки
- ручная автомобильная мойка
- родник "Blue Water" с прудом
- гостиница для персонала

260м²

Chelsea

300м²

Wimbledon

320м²

Windsor

25 км
по Калужскому шоссе

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Оптом дешевле?

финансовые схемы

На рынке загородной недвижимости в последнее время отмечается снижение покупательской активности. Хотя количество желающих приобрести коттедж не изменилось, доля совершенных сделок несколько сократилась. Некоторые участники рынка предприняли попытку противостоять этому явлению нетривиальным способом — продавать загородные дома оптом.

Живущие вместе

Не так давно в интернете распространилось весьма занятное сообщение: предложение приобрести целиком коттеджный поселок «Верхнее Сареево» вблизи МКАД на Рублевке. Не будем рассуждать о том, насколько удачна выбранная риэлтером технология поиска клиентов (стоимость поселка, в котором имеется 12 домовладений, — \$29 млн) с помощью электронных писем. Намного интереснее выяснить, какова инвестиционная привлекательность подобного капиталовложения.

«Это поселок клубного типа, состоящий из 12 домовладений, но тем не менее это бизнес-класс», — рассказывает Алексей Бабкин, руководитель отдела загородной недвижимости HomeHunter (компания, через которую домовладения в поселке выставлены на продажу). — Достоинство поселка состоит в том, что он расположен на одном из самых престижных и популярных направлений — Рублево-Успенском шоссе, причем сравнительно недалеко — в 14 км от МКАД. Инфраструктура поселка минимальна: административное здание и ресторан, однако в распоряжении жителей имеется богатейшая инфраструктура Рублево-Успенского шоссе. Еще один плюс — поселок располагается вблизи реки и соснового бора».

Интересно, что цена домовладений в зависимости от их размеров (450–470 кв. м) и площади участков (14–22 сотки) составляет \$2–3 млн, что в сумме примерно соответствует названному выше \$29 млн. Иными словами, приобретая поселок целиком, покупатель дополнительных

преференций не получает. В чем же тогда смысл предложения? На этот вопрос дали ответ в компании «АртГрад», являющейся девелопером поселка. По их словам, идея продать поселок целиком принадлежит одному из риэлтеров-субагентов. Это вовсе не означает, что возникли сложности с его реализацией в розницу, однако для рынка дорогой недвижимости характерна очень низкая покупательская активность, поэтому крупные девелоперы начинают искать дополнительные инструменты возврата инвестированных средств (активно предлагают крупные бонусы при покупке домовладения и даже запускают паевые инвестиционные фонды). Однако в рамках данного предложения акцент делался не на бонусы, а на идею клубности, поэтому поселок и предлагался для покупки группам единомышленников, друзей, партнеров. То есть тем, кто хотел бы жить в знакомой и комфортной среде. Впрочем, предложение об оптовой покупке частично утратило смысл: половина домовладений уже заброзирована.

Не элитное дело

Если случаи, когда физическому лицу хотят продать целиком поселок, — это все же исключение, то примеров приобретения одним покупателем двух и более домов в рамках одного загородного проекта предостаточно. Причем и предмет покупки (готовые дома или земельные участки), и ее цель могут быть разными. «В качестве примера можно назвать поселки „Александрово“ и „Новорижский“ (оба расположены примерно в 30 км от МКАД) на Новориж-



Поселок «Верхнее Сареево» застройщики собирались продавать оптом...

ском шоссе, где оптом были куплены земельные участки, а также коттеджный поселок „Гринфилд“ (30 км по Новой Риге), где были куплены дома», — говорит исполнительный директор компании Blackwood Мария Литинецкая. — Можно вспомнить и поселки на Рублево-Успенском шоссе — „Ромашки“ (20 км от МКАД) и „Барвиха-2“ (10 км от Москвы). Хотя чаще всего покупки такого рода совершают юридические лица, так называемые точечные девелоперы, но есть и пример закупки физическим лицом сразу шести земельных участков с целью строительства на них коттеджей для последующей реализации».

Правда, сосчитать, сколько совершается подобных сделок, не всегда возможно. «Реальный покупатель не всегда оформляет приобретаемые домовладения на свое имя», — рассказывает начальник отдела прямых продаж компании „КомСтрин“ Диана Югай. — К тому же, хотя де факто такие покупки можно отнести к оптовым, де юре это приобретение отдельных домов. Такие

случаи были, например, в поселке „Зеленый Мыс“ (20 км от МКАД по Дмитровскому шоссе)».

Зато понять, в поселках какой ценовой категории совершаются покупки такого рода, не столь сложно. «Для элитного сегмента покупка нескольких объектов нехарактерна и случается очень редко», — объясняет руководитель департамента загородной недвижимости компании IntermarkSavills Нина Резниченко. — Несколько элитных коттеджей сразу люди покупали в прошлом и позапрошлом году, когда наблюдался активный рост цен на недвижимость. Сейчас повышенного роста нет, цены скорректировались, поэтому оптовые приобретения практически сошли на нет. Поэтому, если и случаются оптовые покупки сразу нескольких элитных проектов, то только на начальной стадии, когда цены низкие. Все-таки есть много других способов с инвестиционной точки зрения более прибыльных. А вот в бизнес-классе оптовое приобретение коттеджей случается довольно часто.



...а в результате уже наполовину распродали в розницу

Пример — поселок „Росинка“ (10 км от Москвы по Пятницкому шоссе). Большой популярностью пользуются и таунхаусы, например, в поселке „Ангелово“ (8 км от МКАД по Пятницкому шоссе)».

В связи с повышенным спросом девелоперы увеличили и количество предложений: почти в каждом поселке отводятся площади для строительства «полосы таунхаусов», поэтому несколько таунхаусов можно купить даже в некоторых элитных поселках. «Достаточно часто покупают дуплексы (сблокированная секция с двумя отдельными входами в дом). Например недавно была такая покупка в коттеджном поселке „Светлогорье“ (в 38 км от Москвы по Новорижскому шоссе): их приобрели на две семьи — родителей (одна секция) и взрослых детей (вторая секция)», — говорит руководитель направления загородной недвижимости Агентства недвижимости МИАН Светлана Кондачкова.

Скидка вслепую

То, что в поселках элитного сегмента редко приобретает-

ся больше одного дома кряду, отчасти является следствием ценовой политики в отношении «мелкооптовых» клиентов. Дополнительные финансовые преференции (по сравнению с теми, которые предоставляются покупателям одного домовладения) не очень практикуются. По крайней мере, опрошенные нами девелоперы затруднились ответить, каков будет выигрыш в цене при покупке двух и более домов в их коттеджных поселках. «Скидки, если они есть, обговариваются в каждом случае индивидуально», — говорит Мария Литинецкая. — Но узнать их размер практически невозможно — информация о сделках конфиденциальна». Можно лишь делать предположения.

«Подобные покупки обычно осуществляются в проектах на стадии определения окончательной концепции предложения, то есть когда поселок практически готов к выходу на рынок, но еще недоступен розничному покупателю», — рассуждает директор по развитию компании „Большой Город — Девелопмент“ Иван Ляси-

ков. — Такая практика позволяет „покупателю-оптовику“ выторговать максимальный дисконт и на этапе утверждения концепции добиться выполнения своих требований, касающихся различных параметров домовладений. На ранних этапах реализации проекта скидка в случае приобретения нескольких домовладений может достигать 15–20%. По мере продвижения строительства к концу размер скидки будет снижаться. В некоторых случаях инвестор входит в проект на том этапе, когда ценовая политика еще не определена, тогда стороны сделки договариваются о цене продажи. Тем не менее подобные прецеденты носят эпизодический характер и скорее являются исключениями. В подобных сделках дисконт может достигать и 25–30% рыночной стоимости предложения на этапе выхода проекта на рынок».

Однако на практике клиенты, приобретающие более одного домовладения, входят в проект на более поздних стадиях. «В „Зеленом Мысе“, например, такого рода покупки в основном пришлись на середину реализации поселка», — вспоминает Диана Югай. Что вполне

не объяснимо: оптовый покупатель рискует большей суммой. «Наиболее безопасно войти в инвестиционный проект, пережив основную бремя юридической ответственности (организация поселка, разрешение на прокладку коммуникаций, получение разрешения на строительство коттеджа, экологическая и иные экспертизы) на застройщика, и при этом платить в рассрочку», — считает Алексей Артемьев, директор по развитию загородных проектов компании Ostogenka Real Estate. — Иными словами, удобнее вкладывать средства в перспективный строящийся коттеджный поселок от застройщика, выплачивая постепенно стоимость приобретаемого объекта».

Однако все эти примеры говорят, скорее, об успешности ранее сделанных инвестиций. Как отмечают эксперты, сейчас покупательская активность на загородном рынке снизилась, и ожидать ценового роста теми же темпами, который наблюдался еще год назад, не стоит. Поэтому дополнительные скидки на оптовую покупку были бы не лишними.

Наталья Павлова-Каткова



«Миракс Парк» — это необычный проект, объединивший достижения прогресса, семейные ценности и условия для комфортабельной жизни и отдыха.

- ★ Четыре высотные башни на западе Москвы.
- ★ Многосекционный дом переместенной этажности.
- ★ Квартиры с панорамным остеклением.
- ★ Собственный детский сад и школа.
- ★ Свой фитнес-центр с бассейном.
- ★ Уникальный парк с живописным водоемом.
- ★ Собственный заповедник и дельфинарий!

В жилом комплексе «Миракс Парк» представлен демонстрационный этаж со всеми типами квартир.

Дома построены. Идет заселение!

Круглосуточно
721-1000

Все предложения по жилой и коммерческой недвижимости на сайте www.7211000.ru
Телефоны менеджеров на объекте: +7 (903) 722-2300, 968-6967

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Обитель для миллиардера

амбиции
(Окончание. Начало на стр. 25).

Курортное притяжение
Помимо Лондона одним из самых дорогих мест является Лазурный берег Франции, обо-любованный миллионерами больше ста лет назад. Динамичными тенденции в сфере элитной недвижимости называть трудно, миллиардеры удивительно консервативны. «Интересы миллионеров по-прежнему будут концентриро-ваться на самых престижных районах мира», — рассуждает гендиректор Penny Lane Realty Георгий Дзатуров. — При этом как спрос, так и стои-мость именно таких уголков будут расти или, при общем снижении цен, останутся неизменными».

Тем не менее небольшие тенденции к изменению ге-ографии проживания все же прослеживаются и в этой ка-тегории. Например, около 20 лет назад популярностью у ми-ллионеров стала пользо-ваться недвижимость в Испании. При этом по словам генди-ректора Национальной риэлтер-ской группы Аркадия Литов-ского, если вначале основной спрос приходился на Costa Brava, то теперь интерес сме-стился к курортам Punto Vano, Marbella, Costa del Sol. «Также все больше интереса покупа-тели сегмента элитной недви-жимости проявляют к объек-там, расположенным в Швей-царии, Австрии и Чехии», — продолжает Литовский. «Воз-можно, при условии развития инфраструктуры, миллионе-рам со временем станут инте-ресны и такие страны как Хор-ватия, Черногория или Болга-рия», — говорит директор де-партаментa зарубежной не-движимости компании Paul's Yard Элла Братилова.

Покупая объекты в Европе, миллионеры отдают предпо-чтение старинным замкам. «От-части потому, что получить раз-решение на покупку памятни-

ков архитектуры в Европе до-статочно легко», — объясняет Екатерина Тейн.

Эмоциональные инвестиции
Гендиректор компании «Centu-ry21 Рублевка» Сергей Зайцев замечает, что уже сегодня гео-графия интереса покупателей недвижимости лакшери серье-

но расширилась: «Например, в последний год богатых людей стала привлекать Латинская Америка, в первую очередь Па-нама». Здесь тоже есть «резерва-ция для миллионеров» — о-стров Виверос. «Как правило, це-ны на объекты в этом месте не ниже \$3 млн», — говорит госпо-дин Зайцев. Интересуются ми-ллионеры и американским ана-

логом Сибири — штатом Вер-монт в США, где приобретаются загородные дома с охотничь-ими угодьями. «Площадь участ-ков начинается от нескольких гектаров, а стоимость объектов — от \$2–3 млн», — рассказывает Сергей Зайцев. — Эта тен-денция обозначилась в последний год, когда рынок американской недвижимости пошел вниз».

Тягу миллионеров к неизве-данным землям можно отчасти объяснить стремлением при-обретать все более крупные объекты. В «нераскрученных» местах они дешевле. Впрочем, укрупняют не только загоро-дние участки, но и квартиры. «В прошлом году наблюдался рост количества заявок на квартиры площадью 400–500 кв. м, — го-

ворит госпожа Братилова. — Миллионерам становится мало 300 кв. м, в центре города они хотят существовать в масшта-бах загородного дома».

Еще одна тенденция послед-него времени — отказ от хай-тека. С середины 90-х годов строения из стекла и бетона считались наиболее модным архитектурным стилем. «Те-перь он выходит из моды, усту-пая место более мягкому сти-лю калифорнии, для которого характерны четкие формы, ок-на в пол и обилие воздуха в по-мещении», — объясняет Элла Братилова. — А в помещениях сегодня, как и в начале XX ве-ка, главенствуют стили ар де-ко и ар нуво, а также спокой-ная классика».

В будущем году, по мнению госпожи Братиловой, будут популярны как классика, так и архитектурные новинки: «Возможно, это будет что-ни-будь футуристическое — ведь в начале века люди всегда стре-мятся сломать стереотипы и придумать что-нибудь ориги-нальное, применить техниче-ские новшества для более ком-фортного проживания».

Что касается инвестицион-ной привлекательности рын-ка элитной недвижимости, то с ней, как и прежде, все бу-дет в порядке. «Например, сто-имость жилья в элитных райо-нах Лондона за последние го-ды выросла почти в десять раз, тогда как средние цены на не-движимость в городе увеличи-лись всего в два-три раза», — за-мечает управляющий партнер компании Ostogenka Real Esta-те Ольга Творогова. Однако вы-явить закономерность инвести-ционной привлекательности объектов лакшери, по мнению экспертов, довольно сложно: ведь совершая такую покупку, клиент руководствуется скорее эмоциями, чем соображения-ми ликвидности.

Денис Тыкулов (главный редактор сайта dailystro1.ru, спе-циально для «Ъ-Дома»), **Елизавета Панова**

прямая речь

А вы бы где недвижимость купили?

Юрий Лоза, певец:

— В Болгарии. Эта страна очень близка нам по духу, а главное — это православ-ная страна и там есть много действи-тельных храмов. Для меня это немаловаж-но. А Великобритании и Чехию я бы ни-когда не выбрал. Я жил в этих странах и на себе почувствовал — нас там никто не ждет и не любит. Они нам не доверя-ют и считают жуликами, сорящими на-ворованными деньгами. Болгары, нао-борот, до сих пор относятся к нам как к родным братьям. К тому же у нас схожий менталитет, что важно для комфортного проживания.

Александр Лебедев, совладелец Национальной резервной корпорации:

— Все зависит от цели покупки. Если хочешь приобрести недвижимость для жизни, то отлично подойдет Англия, где хорошая юридическая система, вежли-вые люди и неплохая погода, или сред-няя Италия, например Тоскана — очень красивое место. А если покупашь не-движимость для деловых целей, то я бы посоветовал Францию. С точки зрения гостиничного бизнеса отличные условия созданы в Швейцарии, где всегда полно туристов, и к тому же покупка недви-жимости обойдется в несколько раз де-шевле, чем в России, где все давно мо-нополизировано.

Никас Сафронов, художник:

— Не знаю. У меня есть замок в Шот-ландии, вернее, его развалины. Я купил его по романтическим побуждениям: рыцари Круглого стола, король Артур, Средневековье. С детства мечтал о та-ком и набрел совершенно случайно, заблудившись в лесу. Но за десять лет я ни разу там не побывал. Недвижимость за границей стесняет, туда приходится постоянно ездить, проверять, как там дела. Добавьте к этому расходы на со-

держание — и остров мечты из книжек про пиратов станет обузой. Мой друг Андрей Коркунов, например, постоянно ездит в Ниццу, и, по-моему, ему это уже надоело.

Анна Михалкова, актриса:

— В Италии. Эта страна так же красива, как и Россия. У нас схожая архитектура. А главное, Италия — это та страна, где я провела детство. С этой страной у меня связаны самые теплые воспоминания. Кроме того, это спокойная страна, там никогда не испытываешь чувства страха ни за себя, ни за своих родных. Что сей-час очень существенно.

Александр Гафин, член совета директоров Альфа-Банка:

— Я бы с удовольствием купил дом в стране, где зимой хорошая погода, к примеру, в Испании, Таиланде или Египте, и пережил бы там мрачные московские зимы. А если оценивать с точки зрения финансовой привлека-тельности, то на первом месте, безус-ловно, стоит Америка — Нью-Йорк и Флорида. Мы находимся на пороге большого кризиса, в частности, ипо-течного кредитования, и скоро цены на недвижимость в Америке вырастут про-центов на 30–40% по сравнению с се-годняшними. Это сигнал для агрессив-ных русских покупателей.

Олег Тиньков, председатель Совета директоров компании «Тинькофф»:

— Я не покупаю недвижимость для дальнейшей перепродажи. Где хотел куп-ить дом для себя, уже купил. Часть ле-та провожу на даче в Италии в Тоскане. Мне там очень нравится.

Арас Агаларов, президент компании «Крокс Интернешнл»:

— Вкладывать деньги надо туда, где кризис. Поэтому США — самый привле-кательный с этой точки зрения регион. После ипотечного кризиса цены на не-движимость рухнули, люди стали бросать свои дома, и теперь у банков полно кон-фискованных квартир. А с точки зрения климата лучшее место — Майами. Там люди живут в среднем на десять лет больше, чем в других регионах США, а если учесть, что в США люди живут в среднем на десять лет дольше, чем в России, то Майами — просто сказка.

10 САМЫХ ДОРОГИХ ДОМОВ МИРА, ВЫСТАВЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ

Ранчо в штате Монтана, США
Самым дорогим домом мира, выстав-ленным сегодня на продажу, считается резиденция в штате Монтана, строи-тельство которой ведет американский лесной магнат Тим Бликсет. По дан-ным компании Kirsanova Realty, сего-дня стоимость особняка оценивается в \$167 млн. Площадь дома из камня и дерева составит 4770 кв. м. Особняк будет расположен в Yellowstone Club — закрытом лыжном курорте для ми-ллиардеров, который Тим Бликсет по-строил в штате Монтана, США. Рядом с особняком будет сооружен лыжный подъемник с креслами в форме гон-дол, который будет переносить хозяев дома на склон, принадлежащий Yel-lowstone Club.

Бывший особняк газетного магната Рэндольфа Херста в Беверли-Хиллз, США

Принадлежащий юристу Леонарду Россу бывший особняк газетного ма-ната Рэндольфа Херста в Калифорнии выставлен на продажу за \$165 млн. Интересно, что в 60-м году Рэндольф Херст купил поместье всего за \$120 тыс. В поместье медиамагната насчитывается 29 спальных комнат, есть собственный кинотеатр и ночной клуб. Вокруг дома на площади в 2,6 га разместились три бассейна и несколь-ко теннисных кортов. Одной из осо-бенностей роскошного дома является то, что здесь проходили съемки филь-ма Френсиса Форда Копполы «Крест-ный отец».

Updown Court в Уиндлсхэме, Великобритания

Усадьба Updown Court с территорией, превышающей размер обеих Королев-ских резиденций Buckingham Palace и Hampton Court, выставлена на продажу за \$162 млн. Особняк расположен в

Английском графстве Уиндлсхэм (Wind-lesham) и известен как сердце золотого треугольника (Runnymede, Ascot и We-ubridge). На 58 акрах земли находятся 5 бассейнов, кинотеатр, боулинг, внут-ренняя площадка для сквоша, теннис-ный корт, конюшня на пять лошадей, вертолетная площадка, а также подзем-ный гараж на восемь лимузинов. Усадь-ба состоит из четырех зданий, главного дома, гостевых помещений, дома для охраны при въезде и отдельного офиса управляющего. В главном доме насчи-тывается 103 комнаты, 22 из которых спальни с ванными комнатами. Широ-кая двойная лестница при входе в дом выполнена в стиле позднего Версале. По соседству расположены дома коро-левы Великобритании, сэра Элтона Джона и шейха Мактоуна.

Замок Бран, Румынии



Замок Бран, более известный как за-мок Дракулы, построенный в 1212 году, выставлен на продажу за \$140 млн. Крепость располагается в 30 км от ру-мынского города Брашова в Трансиль-вании и считается одной из главных до-стопримечательностей Румынии. В се-редине прошлого века замок был ото-бран у семьи Габсбургов и превращен в музей, который в нем функционирует до сих пор. В 2006 году замок был воз-вращен своему прежнему владельцу, сыну принцессы Елены — американ-скому архитектору Доминику фон Габс-бургу, который выставил дом на торги.

Ранчо Hala, Аспен (штат Колорадо), США

Ранчо Hala, принадлежащее бывшему послу Саудовской Аравии в США принцу Бандару ибн Султану ибн Абдул Азизу, выставлено на продажу за \$135 млн. Территория участка насчи-тывает 95 акров земли, а само здание, построенное в конце 80-х годов прош-лого века и расположенное в одном из самых престижных районов США, по размерам превосходит Белый дом. Помимо главного дома общей пло-щадью в 5150 кв. м с 15 спальнями на территории ранчо расположены ко-нюшни, теннисный корт, крытый бас-сейн, салон красоты и лыжная трасса.

Maison de L'Amitie в Палм-Бич, Флорида, США

Поместье Maison de L'Amitie, которое в настоящее время принадлежит амери-канскому строительному магнату До-нальду Трампу, выставлено на продажу за \$125 млн. В доме, расположенном на берегу океана, есть бальный зал, библиотека, оранжерея, бассейн, а также гараж на 36 автомобилей. При-мечательно, что особняк Maison de L'Amitie американский миллиардер Дональд Трамп купил в 2004 году всего за \$41,25 млн.

Kensington Palace, Великобритания



Дворец Kensington Palace или Not-tingham House, бывший долгое время

официальной резиденцией принцес-сы Дианы, выставлен на продажу за \$ 114 млн. Дворец, насчитывающий 103 комнаты, до середины XVIII века яв-лялся официальной королевской ре-зиденцией. Именно в Кенсингтон-ском дворце родилась и выросла ко-ролева Виктория. Главной достопи-мечательностью дворца являются ко-ролевские апартаменты, а также кар-тинная галерея.

Tranquility, озеро Тахо, штат Невада, США

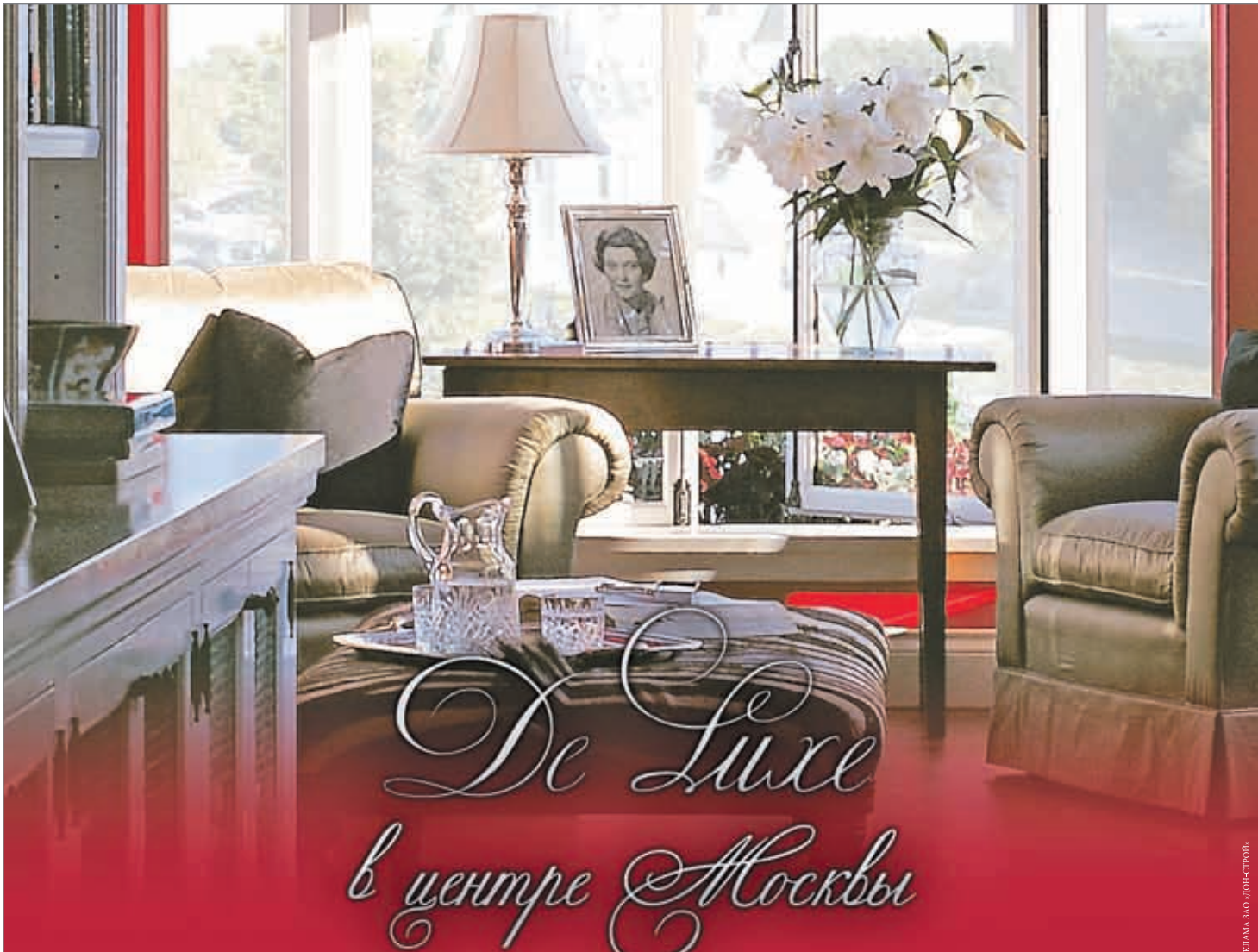
Резиденция Tranquility, выставленная на продажу за \$100 млн., принадлежит Джозелу Хоровицу — партнеру знаме-нитого модельера Томми Хилфигера. В особняке есть крытый бассейн, ат-риум, кинотеатр, а также винный по-реб на 3,5 тыс. бутылок.

Waterfront Estate, Стамбул, Турция

Поместье Waterfront Estate, располе-женное на берегу пролива Босфор в Тур-ции, выставлено на продажу за \$100 млн. В доме площадью 2787 кв. м, построенном в 1900 году в стиле необа-рокко, расположено 64 комнаты. Поми-мо особняка на территории поместья размещен гараж на 21 парковочное ме-сто, а также причал длиной 60 м.

Поместье «Евразия», Россия

Семейная резиденция «Евразия» в по-селке Горки-2 на Рублево-Успенском шоссе выставлена на продажу за \$100 млн. На территории усадьбы на-ходится дом площадью около 1100 кв. м, отделанный гранитом и мрамо-ром. Кроме того, в «Евразии» есть го-стевые домики, центр отдыха с рус-ской и турецкими банями, а также спортивный комплекс, соединенный с особняком специальной галереей и парковка на 20 автомобилей.



De Luxe
в центре Москвы

два новых исключительных проекта на Плющихе и Смоленской набережной



ЖИЛОЙ КВАРТАЛ НА ПЛЮЩИХЕ
Расположен в тихом районе центра Москвы, в окружении зеленых скверов и парков, рядом с Новодевичьим монастырем и храмом архангела Михаила. В основе архитектуры квартала лежат классические мотивы, в оформлении фасадов и интерьеров используются натуральные материалы. Просторный двор-патио площадью 7 тыс. кв. м. В квартале расположены итальянское кафе, SPA и винный бутик.



КЛУБНЫЙ ДОМ SMOLENSKY
Стильный и современный клубный дом расположен в районе Смоленской набережной, в окружении модных ресторанов и бутиков. Использование смелых приемов современной архитектуры в сочетании с отделкой фасадов натуральным камнем делает SMOLENSKY одним из самых оригинальных зданий Москвы. В доме всего 70 квартир — просторных и светлых за счет панорамных окон и витражного остекления.

РЕКЛАМА ИЛО-ДВЕРСТРОЙ

С ПРОЕКТИМ ДЕКАРАТОВ ВЫ МОЖЕТЕ ПОСМОТРЕТЬ НА САЙТЕ WWW.DON-STROY.COM

КОМПАНИЯ «ДОН-СТРОЙ» 105 47 47, 105 49 30
Лин. МСК 9028449, 041338, 041406
www.don-stroy.com

Перво-классные дома

на правах рекламы

быстрые сроки строительства
минимальные затраты на отделку
нормативный срок эксплуатации — 100 лет

Новостройки Москвы и Подмосковья

14СК

933-7606 • “ДСК-1 и Ко”
www.dsk1.ru реализация квартир

ДОМ СТРОИТЕЛЬСТВО

Заброшенные в сети

инфраструктура

Переселившись за город, москвичи не желают расставаться с привычными и удобными сетевыми магазинами и фитнес-центрами, ресторанами и химчистками, школами и медцентрами. Обеспечить комфортное существование за городом может продуманная и обширная инфраструктура, но ее создание возможно только в крупных поселках.

Загородный брендинг

Строить городскую инфраструктуру даже в крупном и элитном поселке не всегда рентабельно. Поэтому девелопер станет возводить образовательные, торговые и медицинские центры высокого уровня только будучи уверенным в том, что они будут востребованы.

«В вопросе присутствия сетевых компаний самый главный фактор — количество жителей. Если говорить о крупных брендах, то они стараются выбирать точки с наибольшим количеством потребителей — десять тысяч и более человек. Если не в конкретном поселке, то в зоне охвата магазина — в 10–15-минутной пешей доступности. Например, в поселке Павлово создается крупный коммерческий сектор, рассчитанный не столько на жителей Павлова и Павлово-2, сколько на все окрестные поселки, — объясняет директор департамента маркетингового анализа компании "Масштаб" Наталья Чукаева. — Расположение внутри поселка, вне зависимости от его класса, сетевым компаниям неинтересно. Внутри поселка рентабельно открывать небольшие торговые точки, мини-супермаркеты, рестораны».

Другое дело, когда инфраструктура создается для жителей сразу нескольких поселков. Тогда инвестор может рассчитывать на то, что в торговом центре появятся солидные арендаторы, школа и детский сад не будут пустовать, а медицинский центр не останется без пациентов. Например, корпорация «Инком-недвижимости» для жителей своих коттеджных поселков на Новорижском шоссе («Гринфилд», «Универсайд», «Шервуд» и «Новорижский») строит крупный инфраструктурный комплекс NovaRiga (территория более 200 га). Комплекс будет включать детский сад и школу, медицинский центр, супермаркет, бутики, развлекательные центры и рестораны, спортивно-оздоровительный комплекс, пансионат для обслуживающего персонала, собственный конный клуб и даже православный храм.

Строящаяся школа рассчитана на 700 детей, преподавать там будут педагоги гимна-

зин «Жуковка». Проект медицинского центра разрабатывается совместно содной из ведущих российских компаний «СИА Интернейшнл ЛТД», создавшей широкопрофильный медицинский центр на Севастопольском проспекте. Спортивный центр площадью 3 тыс. кв. м создается при участии крупнейшей в России сети спортивно-оздоровительных клубов «Планета Фитнес». В торгово-развлекательном центре (ПРЦ) площадью 20 тыс. кв. м располагается московская сеть других супермаркетов, магазины товаров для дома и сада, бутики, отделение банка, аптека, химчистка, ремонтные мастерские и прочие службы быта, детский клуб, рестораны и бары, ночной клуб, кинотеатр, боулинг-клуб и бильярдный зал.

Именно такой масштаб ТРЦ, по мнению Натальи Чукаевой, привлекает крупные сети. Малоформатный ТЦ арендаторов не привлечет, поскольку даже при очень выгодных арендных ставках они не смогут набрать нужный оборот.

Имиджевые сети

Присутствие сетевых операторов особенно важно в элитных поселках. «Если в поселках экономкласса отсутствие некоторых объектов можно «закрыть» инфраструктурой близлежащих поселков и населенных пунктов, то в поселках бизнес- и премиум-классов вся инфраструктура должна находиться на их территории и представлять известные, высоко оцениваемые потребителями марки операторов», — отмечает Мария Литвинская, исполнительный директор компании Blackwood.

По мнению Павла Трейваса, директора департамента реализации компании Villa-gio Estate, наличие сетевых комплексов положительно влияет на имидж поселка. «Одно из важнейших требований к сетевым комплексам — это узнаваемость и популярность марки», — говорит он. — Известный на рынке бренд брендов предоставляет услуги высочайшего класса. Элитные инфраструктуры должны поддерживать элитность бренда».



Комплекс NovaRiga — самый крупный инфраструктурный проект в Подмосковье

Однако, по словам Татьяны Рыжковой, директора по маркетингу проекта «Светлогорск», крупные торговые сети предъявляют высокие требования к размещению объектов, к размерам площадей, к проходимости и транспортным потокам, поэтому их гораздо проще привлечь к застройке коттеджного масштаба, чем к целому микрорайону поселку. Такой проект осуществляет компания «Масштаб» на территории площадью 13 тыс. га по Калужскому шоссе.

«В рамках Проекта A101 будет создана городская среда, соответственно будет интересно открывать магазины шаговой доступности, мультимедийные торговые

центры, — комментирует Наталья Чукаева. — Район будет расти, развиваться, люди долгое время будут обустраивать свое жилье, поэтому здесь будут очень востребованы успешнейшие торговые центры, например, мебельные супермаркеты, магазины по дизайну интерьера. А так как здесь останутся и прежние жители с доходами ниже московских, будут актуальны и дисконтные центры. Думаю, что 90% операторов, работающих в Москве, будут присутствовать на территории Проекта А101. Нам также интересны сети, ориентированные на регионы, поскольку они менее извальные, нежели московские, и мо-

гут позволить себе в первое время меньшую рентабельность, чем в столице».

Тем не менее пока в загородные поселки идут главным образом столичные сети. «Среди супермаркетов, открывших или заключивших договоры об открытии точек в коттеджных поселках, такие известные сети, как „Перекресток“ и „Гроссмаргт“. В числе операторов, активно сотрудничающих с поселками, можно также назвать сети фитнес-клубов World Class, сети химчисток „Лисичка“, торговые сети „Дикая Орхидея“, „Л’Этуаль“, „36,6“, „Космик“, рестораны сети „Росинтер“ и др., — перечисляет Мария Литинецкая.

Если речь идет о масштабных проектах типа Рублево-Архангельского, инициаторами сотрудничества могут выступать сами сетевые операторы. Однако в большинстве случаев именно девелопер выбирает сеть для поселка. По словам Марии Лити-нецкой, это связано с тем, что решения о возведении в поселке тех или иных объектов инфраструктуры принимаются еще на стадии его проектирования, и торговцам сетям ничего не известно о планах девелопера. Кроме того, по наблюдениям Татьяны Рыжовской, сегодня у крупных сетей практически не отработан формат объектов для коттеджного поселка. «Сейчас в Подмосковье сети развиваются в населенных пунктах с населением более 20 тыс. человек, используют стандартные форматы гипер- и супермаркета. Для коттеджных поселений формат должен быть другим, и операторы уже задумываются над его разработкой», — говорит Татьяна Рыжовская. — Думаю, через некоторое время ситуация

изменится, и тогда сети и подмосковные девелоперы начнут искать друг друга еще на этапе разработки проекта поселка».

Масштабная инфраструктура

«Многие молодые семьи, живущие в городе к моменту появления детей подыскивают себе жилье за городом. И разумеется, инфраструктура играет для них не менее важную роль, чем экология», — говорит Екатерина Тейн, директор отдела жилой элитной недвижимости компании Knight Frank. — Под Москвой, помимо Рублево-Успенского шоссе, где сейчас, пожалуй, наиболее развита инфраструктура, активно развиваются крупные проекты на Новорижском шоссе».

Инвесторы крупных проектов на Новой Ире готовы вкладывать деньги в развитие инфраструктуры, не сомневаясь в том, что эти расходы окупятся. «Инфраструктура крупного коттеджного поселка в первую очередь должна быть обширной настолько, чтобы удовлетворять все основные потребности будущих жителей. В коттеджном поселке «Светлогорье», например, будут построены торговый и спортивный центр, школа и детский сад, медицинский центр. Такой широкий набор объектов обусловлен тем, что в ближайших окрестностях много селений, но практически нет сложившейся инфраструктуры. Наш инфраструктурный комплекс будет открыт для всех желающих и станет самоопытаемым», — надеется Татьяна Рыжкова.

Эти надежды оправдаются, если в Светлогорье удастся создать инфраструктуру, не уступающую той, что уже создана в ближайшем (13 км в сторону МКАД) поселке «Княжье озеро». В открывшемся в декабре прошлого года торговом центре «Княжий двор» (площадью 5 тыс. кв. м) арендуют помещения столичные торговые сети «Дикая орхидея», «Настроение», «Экспедиция». Работает салон красоты и SPA White Fox, сетевая химчистка полного профиля «Лисичка», медицинская семейная амбулатория «Гантри», в скором времени планируется открытие магазина «Фоссмарк» формата cash & carry.

Школа, которую планируют построить в «Светлогорье», также не должна уступать по уровню преподавания школе «Бакалавр — Княжье озеро». Там есть лаборатории для занятий физикой, химией и биологией, зимний сад, музыкальный салон, студия живописи, театральная и киношкола с гримерной и костюмерной, лингвонный и лингвистический кабинеты, библиотека и читальный зал, компьютерный класс, швейные и столярные мастерские, курсы китайского языка.

Марина Овечкина

ИНТЕРНЕТ ПО ЗАЯВКАМ

Покупая дом в новом коттеджном поселке, клиент может рассчитывать на целый пакет услуг связи. Жителям же неорганизованных поселков и садоводческих товариществ о подключении к глобальной сети придется позаботиться самостоятельно и лучше всего — коллективно.

Операторам телекоммуникационных услуг важно подключать к интернету не отдельные дома, а целые поселки. По данным Марии Литинецкой, исполнительного директора компании Blackwood, с соседями нашими поселками сегодня работают такие телекоммуникационные компании, как КОМСТАР-ОТС, «Ростелеком», «ЦентрТелеком», «Голден Телеком», «КОМКОР-Регион» и другие. В пакет предоставляемых ими услуг, как правило, входят цифровая телефонная связь, доступ в интернет и кабельное или спутниковое телевидение. Стоимость подключения к телекоммуникационным сетям в расчете на одно домохозяйство зависит от количества до-

мов и составляет в среднем \$1,5–2 тыс. Оплата самих услуг производится по тарифам компаний.

Если в поселке нет телекоммуникационных сетей, операторы готовы провести их за счет жителей поселка. «Работа с физическими лицами не приносит компании большого дохода, в Подмошье нам выгоднее работать с коттеджными поселками или, например, с крупными складскими комплексами, — говорит заместитель гендиректора компании, «КОМКОР-Регион» Михаил Волюков. — Мы рассматриваем коллективные заявки на подключение от частных лиц, которых должно быть не менее десяти в одном поселке. Стоимость подключения (в среднем \$1–2 тыс., учитывая строительство сети) зависит не только от количества абонентов в одном поселке, но и от того, какие сети имеются в самом поселке, и от его расположения. Если район, в котором нужно построить сеть, переспективен для нашей компании, мы берем 70–80% расходов по строительству сети на себя».

Коллективные заявки на подключение к интернету принимает и оператор КОМСТАР-ОТС. «Наша ком-

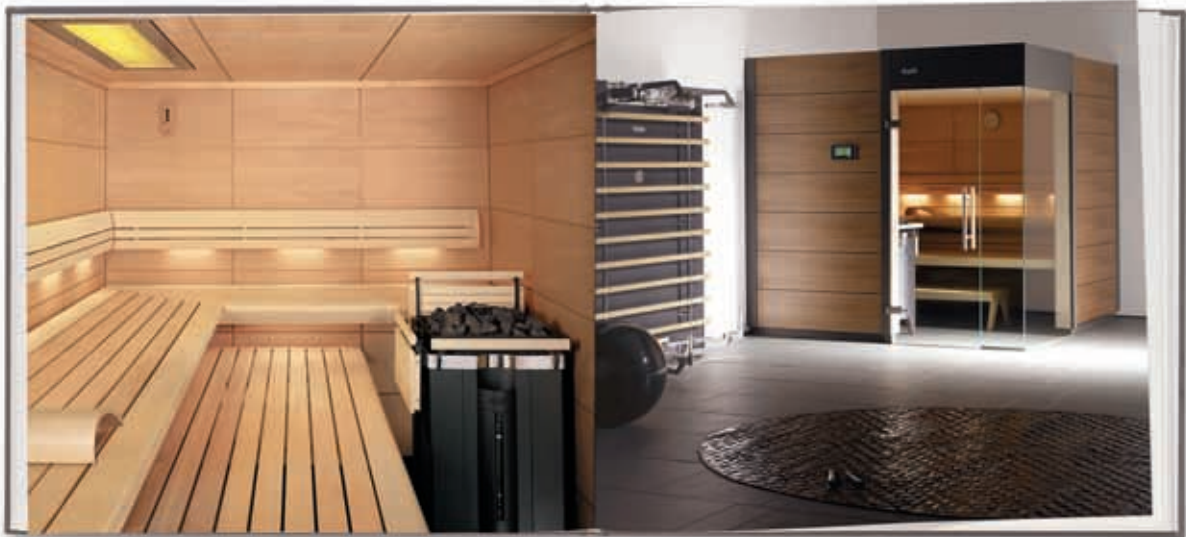
пання при наличии технической возможности готовы выстроить инфраструктуру и предоставлять полный комплекс услуг связи: доступ в интернет, телефон и ТВ, — комментирует Дмитрий Дронов, директор московского областного филиала КОМСТАР-ОТС. — Сейчас КОМСТАР-ОТС присутствует в 20 районах Подмосковья, а к 2011 году планируют предоставлять комплексные телекоммуникационные услуги во все муниципальных образованиях области».

Проще всего получить доступ в интернет обитателям телефонизированных домовладений. Такие услуги на территории Московской области своим абонентам предоставляет московский филиал компании «ЦентрТелеком». Правда, как объяснили в клиентский службе компании, не все подмосковные телефонные линии поддерживают услугу высокоскоростного подключения к сети, так что некоторым абонентам приходится довольствоваться коммутируемым доступом в интернет. **Марина**



ДОМинтерьер

Здоровые удовольствия мирового класса.
Сауны и СПА KLAFS для Вашего дома.
Сделаны в Германии.



реклама

В салонах официальных дилеров KLAFS в России: **АКВА-ДОМ** | Москва | Хамовнический Вал, 8 | Тел.: [495] 788 56 30
Санкт-Петербург | Белоостровская ул., 20, оф. 36 | Тел.: [812] 337 69 12 | www.aqua-dom.ru | **Галерея NEUHAUS** | Москва
Ленинградский проспект, 64 | Тел.: [495] 780 47 47 | **Москва** Малый Калужский пер., 2, стр. 4
Тел.: [495] 780 47 57 | **Санкт-Петербург** | Новосмоленская наб., 1/4 Тел.: [812] 324 44 54 | www.galerie-neuhaus.ru
www.klafs.com



Одни плюсы

- + Монолитно-кирпичный жилой комплекс переменной этажности (от 10 до 24 этажей)
- + Свободная планировка квартир площадью от 53 до 169 кв. м, высота потолков — 3 метра
- + Удачное расположение: в непосредственной близости просп. Вернадского, 2–3 минуты на машине до Мичуринского и Ленинского проспектов, 5–7 минут пешком до м. Юго-Западная
- + Собственная инфраструктура, подземный паркинг, охраняемая территория
- + Профессиональная управляющая компания
- + Застройщик — ЗАО «ПРОМИНДУСТРИЯ АГ», генподрядчик — Strabag, проектировщик — архитектурное бюро «АПБ ЭЛИС»
- + ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ДОГОВОРОВ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ

363-75-45, 363-84-55
www.academy-lux.ru

м. Юго-Западная



АКАДЕМИЯ ЛЮКС
жилой комплекс бизнес-класса

Проектная декларация опубликована на сайте www.academy-lux.ru Лицензия ГС-1-99-02-27-0-7706194960-020143-2 от 20 декабря 2004 г.

Тепло для души

сезоны

Мечтая о собственном доме, рисуя его в воображении, мы неизменно помещаем в фокус картинки камин. Правда, свое утилитарное назначение — согреть жилище — камин утратил. Для этого существуют современные системы отопления. Камин же греет не тело, а душу.

Между печкой и камином

Первые камины появились в Древнем Риме. Располагались они в центре помещения и представляли собой самостоятельную, не связанную со стенами дома конструкцию с балками, поддерживающими трубу, а каминные порталы отличались простотой и скромностью. В Средние века получили распространение камины, встроенные в стену, с прямым дымоходом. Они порой достигали огромных размеров и были декорированными. Такие камины — величиной с целый дом — можно увидеть во Франции в монастыре Мон-Сен-Мишель и в замке города Пуатье.

В дальнейшем с развитием и сменой архитектурно-художественных стилей меняется и оформление каминов, которые неизменно занимают почетное место в интерьере. В эпоху модерна наряду с пристенными и встроенными каминами вновь начинают использоваться центральные. В России история камина насчитывает всего три века. Иметь в доме камин было привилегией богатых и знатных. Отапливались дворцы и особняки изразцовыми печами, а камин был элементом, указывающим на высокий статус владельца дома и украшающим интерьер живым огнем. Несмотря на то что растопить камин проще и быстрее, без печи в нашем климате было просто не обойтись. Дело в том, что конструкция камина с его широкой, но неглубокой топкой рассчитана на то, чтобы обогревать помещение, только пока горит огонь. Поэтому в России камины служили не столько для отопления, сколько для вентиляции и просушки помещений. Сейчас камины в российских загородных домах встречаются почти так же часто, как в западноевропейских, и отнюдь не только в гостиных, но и в любом другом помещении — от кухни до спальни. Благодаря разнообразию созданных дизайнерами форм и декоративных приемов современные камины органично вписываются в интерьеры в стиле хай-тек, минимализм, поп-арт или лофт.

Помимо традиционных конфигураций каминов с прямым дымоходом, примыкающим к стене, можно встретить модели, открытые на две или три стороны, островные и свободностоящие, иногда с оптическим эффектом оторванности от пола и стен, создающим иллюзию парения в воздухе.

Ничего невозможного

Одна из наиболее известных дизайнерских фирм, специализирующихся на производстве каминов, — голландская Boley. Ее основатель Гарри Болей начинал как дизайнер интерьеров и в 1970 году для одного из заказчиков спроектировал свой первый камин, который произвел революцию



Focus



Stovax

в каминном деле, поскольку был сделан не из традиционного кирпича и камня, а из металла, что для Голландии и большинства других европейских стран тогда было в новинку. Успех дал дизайнеру возможность основать собственную фирму по производству авторских каминов. Своим девизом Болей сделал слова «Для нас нет ничего невозможного» и стремится выполнить любое даже самое невероятное желание заказчика. Например, одна из наиболее популярных моделей, 186-я, была разработана Болеем для нашего соотечественника, который хотел видеть в своем доме огромный полностью прозрачный камин, в котором огонь плясал бы как на сцене.

В дальнейшем дизайнер создал ряд модификаций этой модели, меняя конфигурацию, материалы, цвета и размеры. Отличительные черты фирменного стиля бренда Boley — лаконичная выразительность, легкость и непринужденность архитектурной формы. Укрытый огонь, кажется, полностью послушен воле дизайнера, который то поместит его на треугольный журнальный столик посреди комнаты (мо-

дель 177), то задвинет на полочку для аксессуаров (модель 226) или упрятет внутрь похожего на иллюминатор цилиндрического кольца, врезанного в трубу дымохода (модель 997).

Излюбленные материалы, из которых дизайнер, по его собственному выражению, «делает одежду для огня», — металл и огнеупорное стекло с гальваническим покрытием. Многократное отражение языков пламени в изгибах и гранях стекла придает его каминам особую зрелищность. Некоторые изделия имеют искусственно состаренную металлическую поверхность (собственное ноу-хау дизайнера).

Поточного производства в фирме Boley нет, поэтому нет и склада готовой продукции — все модели изготавливаются по индивидуальным заказам, так что заказчик может предложить идею камина сам. Новейшая разработка Гарри Болей, похоже, тоже создана «по просьбам трудящихся», поскольку в ней воплощена заветная мечта предающего ничтогонеделанию — глядеть на огонь и в телевизор одновременно. В этой модели телевизионная панель установлена прямо над топкой под кон-

солью портала, которая, отъезжая в сторону, открывает экран.

Оригинальность как принцип

Еще одна известная марка авторских каминов, Focus, создана известным французским дизайнером Домиником Имбером. Свой первый камин он придумал в 1967 году, то есть немного раньше, чем Гарри Болей, и это тоже был камин, сделанный целиком из металла. Некоторые идеи, когда наступает их время, буквально витают в воздухе и приходят в голову сразу нескольким людям — видимо, это был тот самый случай. Первая модель Antefocus пользуется популярностью до сих пор и все еще делается вручную с видимыми паяными швами, и перед поставкой ее непременно натирают воском. Визитной карточкой бренда часто называют камин Gufocus, сделанный из оружейной стали. Камин подвешен к потолку и может поворачиваться вокруг своей оси на 360°. Эта модель получила множество наград в области дизайна, такие камины можно увидеть в нью-йоркском Музее Пугенхайма и в Музее современного искусства в Бордо.

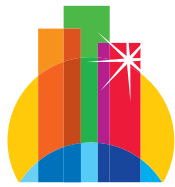
Очень эффектно также камины серии Eufocus, напоминающие по форме мольберт художника, на котором предстает живая картина огня, а также скульптурные камины Metafocus с дверками из состаренной бронзы или ржавой стали. Все изделия Доминика Имбера отличает смелость дизайнерских решений, и хотя модели очень разные, они всегда узнаваемы. Любимые материалы дизайнера — черный металл, оружейная сталь, стекло, а в последнее время к ним прибавилась бронза и даже кожа. Изделия, в которых применены столь нетрадиционные в каминном деле материалы, впервые были представлены на крупнейшей международной строительной выставке Batimat в 2005 году. Они предназначены любителям нестандартных решений. Новейшая модель Доминика Имбера Kipefocus получила серебряную медаль за дизайн в Париже на выставке Batimat-2007. Особенностью этой модели является возможность поворота каминной топки на 90° с помощью пульта управления.

Большинство каминов фирмы Focus поставляется под заказ, но некоторые наиболее популярные модели, например Eufocus 950, можно приобрести со склада. Стоимость дизайнерских каминов фирм Boley и Focus довольно высока — от 250 тыс. до 700–800 тыс. рублей. Но они того стоят.

Вечное живая классика

Поклонникам классики можно посоветовать изделия английской фирмы Stovax. За многие столетия конструкция и технология производства анг-

Реклама



Сияние Сочи

Жилой комплекс

Дом, достойный олимпийского золота

- **Престижное местоположение:** центр Сочи – ул. Виноградная, 24 15 минут до моря квартиры с видами на море и горы
- **Столичные стандарты бизнес-класса:** система «Умный дом» закрытая охраняемая территория квартиры с чистовой отделкой крытый паркинг на 420 машиномест
- **Многофункциональный комплекс:** 3 жилых корпуса инфраструктура гостиничного типа бассейн с подогревом, SPA, фитнес ресторан, фитобар
- **Современные архитектурные решения:** отделка натуральным камнем панорамное остекление
- **Удобная покупка:** рассрочка платежей возможность дистанционной покупки

Срок сдачи – IV квартал 2009 года

www.siyanie-sochi.ru

г. Сочи:
ул. Виноградная, дом 24,
телефон 8 (8622) 960-555

г. Санкт-Петербург:
Старо-Петергофский пр., дом 19,
телефон 8 (812) 332-72-72





ДОМ интерьер



Boley



Focus



Boley



Boley

лийского камина почти не изменился. Каминные порталы состоят из компактной чутливой топки, которая сама по себе является украшением, и массивного Портала. Порталы изготавливают из ценных пород дерева (вишня, кедр, красное дерево) и металла. Топка со скошенными стенками может иметь форму корзины с пыльным обрамлением или арки с рельефным козырьком и иногда декорируется глазурованной керамической плиткой с рисунком. Основные стили оформления — викторианский, георгианский и модерн. Эти каминные порталы точно передают атмосферу прошлого, что кажется не искусной стилизацией, а хорошо отреставрированными аутентичными предметами.

Особую нишу занимают изделия петербургской компании «Стрелча», чья продукция способна украсить даже дворцовые интерьеры. Фирма участвовала в реставрации каминов в Царском Селе, Большом Кремлевском дворце, ведет работы в Константиновском дворце в Стрельне. Компания изготавливает камины с порталами из мрамора, гранита, оникса, в том числе уникальные резные камины тонкой ручной работы, украшенные флорентийской



Tuliki

мозаикой или бронзовым литием, реплики и копии исторических каминов, а также авторские модели, созданные по эскизам современных художников. Впрочем, выпускает «Стрелец» и серийные камины в классическом стиле — коллекция «Отражения» — элегантные, лаконичные и относительно недорогие.

Приятное с полезным
Вещь, наиболее практичная в условиях российского климата, — каминная печь. Это гиб-

рид камня и традиционной печи. Ее можно топить как обычный камин, то есть горячий дым из топки будет поступать не во внутренние каналы, а в дымовую трубу. Одним из мировых лидеров в области производства каминных печей является финская компания Tuli-kivi. Технология каминов Tuli-kivi основана на использовании горючего камня (по-фински «везулкиви», или «камень-термос»), обладающего свойством накапливать и проводить тепло.



Focus

Tulika

Относительно небольшого размера камин Туликовский способен заменить в три раза большую печь, сложенную из кирпича. Гладкий и шелковистый на ощупь горшечный камень очень надежен, каминные из такого камня проживут дольше, чем дом, и при этом он легко поддается обработке, поэтому каминные нередко украшают барельефами, фигурками (модели Special Finland 03, Special Finland 09).

Используется в отделке и камень с необработанный по-

верхностью. Например, напоминающая дикую скалу модель Special France целиком выполнена из необработанного камня. Большой популярностью в России пользуются комбинированные модели «камин—хлебная печь» с общим дымоходом. Какая бы топка не использовалась, печь будет прогреваться сверху донизу.

С помощью каминной печи можно разделить пространство на функциональные зоны: фронтальная сторона

печи с камином будет выходить в гостиную, а тыльная с духовкой — на кухню (модели Special France, TLU2480). Еще один пример зонирования пространства с помощью каминной печи — модель Fitotina Russia, оборудованная скамьей-лежанкой (наверное, стоило бы первую половину названия сменить на Emelya). Среди последних новинок модели Louhi и Vaski, названные в честь финских холмов. Модели отмечены наградами на конкурсе дизайна Fennia Prize-2007. Благодаря новаторской конструкции эти каменные печи способны обогревать помещение в течение суток после двух-трехчасовой топки. Можно выбрать модель с вертикальной или горизонтальной дверью, угловую или устанавливаемую в центре помещения.

Отдельного упоминания стоит коллекция каминов, созданная по эскизам выдающихся архитекторов финского модерна Элиэла Сааринена, Германа Гезелиуса и Армаса Линдгрена. Эти камины являются гордостью Tulikivi, и некоторые модели, например Special Finland 14, сейчас даже более популярны, чем в начале XX века.

Марина Шония

Философия тишины...

Почему мы выбираем загородное жильё? Скорее всего потому, что устаём от суеты и шума. Мы стремимся к тому, чтобы новый дом стал не только "крепостью", но и предоставил возможность действительно полноценного отдыха, важнейшими составляющими которого являются тишина и нетронутая природа.

Коттеджный посёлок "Рождествено" Истринского района в полной мере отвечает не только категории "ЭКО", но и является настоящей "зоной тишины". В любое время года к нему можно подъехать по Новорижскому или

Волоколамскому шоссе, Малому бетонному кольцу (А 107). Находясь всего в 26 км от МКАД, посёлок расположен в таком месте, куда не проникает ни один звук, кроме звука рождённого природой. Ни один из факторов, так раздражающих вас в большом городе, не побеспокоит в "Рождествено", но всё то, к чему вы привыкли и с чем не хотите расставаться - безопасность, комфорт, сервис, сохраняются в полной мере.

Мы говорим не просто о новом посёлке. Мы предлагаем "Рождествено" - место природной тишины и комфорта!

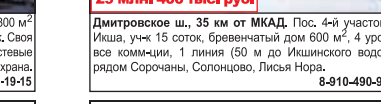
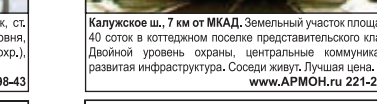
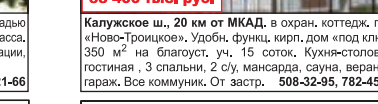
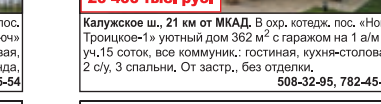
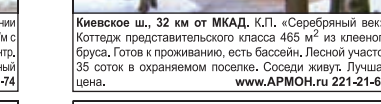
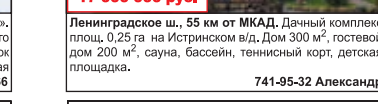
ЮИТ ДОМ

229-68-18

WWW.ROZHD.RU

Реклама

РЕКЛАМА CLASSIFIEDS

 ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ 2-х Успенское ш. 4 км. Готовые дома из кирпича 300-400 м² «под мастерку отделку» на лесных участках 19-30 соток. Свои инфраструктура: рестораны, спортивные клубы, гостевые дома, Капак озеро, Центральные коммуникации, Охрана, Полицейский с/двор, Инвестор. www.richmond-club.ru 991-19-15	 ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Дмитровское ш. 35 км от МКАД, Пос. 4-й участок, ст. Исаа, уч. 15 соток, бревенчатый дом 600 м², 4 уровня, две комнаты, 1 гараж (50 м² от Исааковского шоссе), рядом Сорочаны, Солонцово, Лисья Нора. 8-910-490-36-43	 ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Капсульное ш. 7 км от МКАД, Земельный участок площадью 40 соток в котловане поселка представительского класса, двойной уровень, ограда, центральные коммуникации, развитая инфраструктура. Создать уют, Лущая цена. www.APMON.ru 221-21-66	 ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Капсульное ш. 20 км от МКАД, в охран. коттедж. пос. «Ново-Троицкое» 1-й уличный дом 362 м² с парком на 1 т. км на уч. 15 соток, все коммунал., гостиная, кухня-столовая, гостиная, 3 спальни, 2 сауны, мансарда, сауна, веранда, гараж. Все коммунал. От астр. 508-32-85, 782-45-54	 ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Капсульное ш. 21 км от МКАД, в охран. коттедж. пос. «Ново-Троицкое» 1-й уличный дом 362 м² с парком на 1 т. км на уч. 15 соток, все коммунал., гостиная, кухня-столовая, 2 сауны, 3 спальни, От астр. без отделки. 508-32-85, 782-45-54	 ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Капсульное ш. 34 км от МКАД, на живописной поляне в окружении лес, в современном КП коттедж, коттедж 374 м², гараж на 2 км, мансарда, мрамор, элитный 140 м² уч. 2,7 сотки. Шпатель, сантехника, Пос. на 50 долов европолюского уровня, элитный архитектурный стиль, все для дома, постройки. 8-915-472-76-74	 ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Киевское ш. 32 км от МКАД, КП, «Серебряный янтарь», Коттедж представительского класса 465 м² на кленовом Бугае, Голубое промывание, есть бассейн, Лесной участок 35 соток в охранном поселке, Соседи уют, Лущая цена. www.APMON.ru 221-21-66
 ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новоризское ш. 14 км, «Павловское, Роща», «де Ками», уч. проект, S = 580 м², 4 уровня, мансарда, коттедж, гараж на 2 м, под мост отдален. Ул. 25, с. озвончение, Сибиряк. 792-66-43 920-39-19	 ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новоризское ш. 55 км, в лесу у р. Камы, КП «Солнечная поляна» под Заиниридовским 230-380 м², уч. 16-23 сотки, Ифранд: пансионат, рестораны, буфет, кино, бассейн, бассейн, клуб и пр. www.sunnyglade.ru 775-36-26	 ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Рубинское-Успенское ш. 21 км от МКАД, Новозел. Гора, коттедж 500 м² под финишную отделку, в элит. пос. «Сосновый Бор», Корольские сосны на благоустр. уч. 8,5 сотки, школа, детский садик, Гостевой дом и гараж. Все уют, коммунал. 644-66-63	 ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Южное Бутово, окр. п. «Гавриловское», 15 км. п. от ст. м. «Б. Адмирала Ушакова», Элит, 4-уровневый, коттедж 530 м², Мраморная, уютная, отделка, парадная, дорожки, все коммунал., 2 тем., интернет, ТВ, уч. 20 сот., Золотая, башня, бассейн, гараж и др. постройки. 755-02-86	 НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ м. Арбатское, Новый Арбат ул. д. 27-29, 4 комн. квартира, 191,72 м², на 10114-м, каменный дом, Кирка свободной планировки, без отделки, парадная видна из окна на Белый дом и набережную, ПП, отпоры, сад, терраса, Свободная. www.APMON.ru 221-21-66	 НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Валаов ул. Великолепная квартира площадью 135 кв.м, в новом элитном доме, Современный дизайн, климатическая отделка, Гостиная 70 м², кухня 20 м², все спальные, 2 санузла, Панорамный вид на город, Охраняемая парковка. www.evans.ru 232-67-03	 НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Вольный пер. Двухкомнатная квартира общей площадью 66 м² на 4 этаже 6-этажного особняка на Патриарших прудах, Европанет, полностью меблирована, Охраняемая парковка. www.evans.ru 232-67-03
 НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Кривоколенный пер. Четырехкомнатная квартира площадью 97 м² в 3-х этажном особняке на Чистом пруду, Отреставрирована. Вид на колокольню Патриаршего монастыря, Домашний садик, Тихий зеленый двор. www.evans.ru 232-67-03	 НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Лубянский прд. Трехкомнатная квартира площадью 110 м² в истинном доме. Панорамный вид на город. Бесспорный подвальный этаж, новый паркет. Полностью меблирована, оборудована новейшей бытовой техникой, кафельная облицовка, Интернет. www.ekobn.ru (495) 991-19-15	 НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Мичуринский пр-т, д. 6, к. 3. Дом «Белый лебедь». Вольные горы, исключительный вид на лесопосадку, территорию МТУ, Дом садик, кино, БТИ, Для состоятельных. Инвестор. www.ekobn.ru (495) 991-19-15	 НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Мосфильмовская ул. Прекрасная пятикомнатная квартира в новом элитном доме. Панорамное остекление открывает великолепный вид на город. Гостиная 70 м², 2 сауны, джакузи, парадная каменная. Еврооборудование, отделочные материалы охраняемая территория. www.evans.ru 232-67-03	 НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Сергей Мамеев ул. Уютная квартира в новом элитном доме. Авторский дизайн, изысканный интерьер, Великолепный панорамный вид на Москва-Сити и набережную Москвы, Охраняемая охраняемая территория. Место в подвале паркинга. www.evans.ru 232-67-03	 НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Ср. Кисловский пер. Прекрасная квартира площадью 188 м² в одном из знаменитых домов Арбата, Европанет, новый паркет, полностью меблирована итальянской мебелью, Тихий московский дворик, Охраняемая парковка. www.evans.ru 232-67-03	

По вопросам размещения фотомодулей обращаться по телефону (495) 651-95-99, доб. 218, 127.

* С проектными декларациями объектов можно ознакомиться по телефонам, указанным в рекламных объявлениях.

ДОМ краеведение

Сад за фабричной заставой

легенды

Современным покупателям городской недвижимости не придет в голову считать, сколько плодовых деревьев вырастет на участке вокруг их будущего дома. А немногим более 100 лет назад именно это могло оказаться решающим аргументом при покупке дома в Москве. Именно так Лев Толстой выбирал себе московскую усадьбу.

Невозможно в это поверить, но в конце XIX века «квартирный вопрос» в Москве не стоял. Вообще. Предложение в городе настолько превышало спрос, что много жилья подолгу пустовало в ожидании квартирантов или покупателей. Хозяева расклеивали на окнах листочки с надписями: «Свободен. Цену узнать у дворника». И если находился арендатор, с ним даже не составляли договор о найме! В Москве тех лет было принято вселяться в чужой дом «на доверии», то есть просто уговорившись с владельцем. Да и покупатель тоже мог, договорившись о цене, въехать, а потом в обещанные сроки выплатить положенную сумму.

Примерно так поступил граф Лев Николаевич Толстой, когда принял решение «зимоовать» не в Ясной Поляне под Тулой, а в Москве. Ему не составило труда найти подходящее жилье. Весной 1882 года в окрестностях Большого (Долтого) Хамовнического переулка он приобрел в рассрочку обширную усадьбу с деревянным одноэтажным домом в саду за немалые по тем временам деньги — 27 тыс. рублей.

Сегодня это здание имеет адрес улица Льва Толстого, 21 (неподалеку от станции метро «Парк культуры»). А в прежние времена московские дома вообще не нумеровались. Хозяева лишь прибавляли к забору или фасаду табличку со своей фамилией. Правда, околоточные каждый год на улицах и в переулках устанавливали номерные знаки. Однако они рано или поздно куда-то пропадали. Лишь после того как московской градоначальник Николай Александрович Алексеев (двоюродный брат К. С. Станиславского) запретил писать на жилых домах и оградах фамилии, город стал приобретать более цивилизованный вид. И номера появились, и даже газовые фонари под ними, чтобы в темную пору можно было найти нужный двор.

Кстати, по воспоминаниям современников, Лев Толстой сначала сомневался в том, стоит ли покупать в Хамовниках деревянный особняк с огромным, но совершенно запущенным участком. Решающим

стало слово К. Иславина, дяди Софьи Андреевны. Он осматрел участок и написал Льву Николаевичу: «Я любовался садом. Роз больше, чем в садах Гафиза. Клубники и крыжовника — бездна. Яблонь — деревьев с десять. Вишен — 30. Сливы. Много кустов малины и даже барбариса. Вода — лучше, чем в Мытищах! А воздух! А тишина! И это посреди городского столпотворения. Нельзя не купить».

Решение было принято. И деятельный Лев Николаевич сразу же принялся за капитальный ремонт старого особняка и других построек (флигеля, конюшни, дровяного склада, каретного сарая и т. д.), а также за наведение порядка в саду. Не один, конечно. Большой дом Толстых, у которых было восемь детей, перестраивался под руководством известного московского архитектора Михаила Никифорова.

Косени, когда работы были завершены, семья переехала в новый двухэтажный особняк золотистого цвета с зелеными ставнями. В доме теперь было 16 комнат, и места хватало всем. На первом этаже — гостиная (там стоял рояль) и столовая (скатерть на стол вышивала сама Софья Андреевна). На столе, который всегда накрывали на всех членов семьи, даже если кто-то отсутствовал, красовался бело-синий английский фаянсовый сервиз, купленный «по



16-комнатный особняк Толстой приобрел за 27 тыс. рублей. Он мог позволить себе такую покупку: в качестве гонорара за его первое 11-томное собрание сочинений он получил немногим меньше — 25 тыс. рублей



Когда-то на территории графской усадьбы росли яблони, вишни и сливы. Теперь в городе уже не выращивают фрукты

случаю» все той же неутомимой Софьей Андреевной за 50 рублей серебром. Кстати, супруга писателя сама шила одежду и покрывала для всей семьи. Да и ее муж занимался не только писательством. На втором этаже рядом с его кабинетом (стол, черное кресло, диван сохранились до наших дней) располагалась рабочая комната, где по выкройкам Льва Николаевича Софья Андреевна сшила первую в мире «толстовку». Здесь же, на втором этаже, стоял всегда начищенный до блеска «английский» велосипед Толстого. Лев Николаевич научился ездить на нем в 67 лет, предварительно получив от городских властей разрешительный билет — что-то вроде водительского удостоверения. Документ запрещал велосипедисту Льву Толстому кататься по улицам Москвы в экстравагантной одежде, «дабы не пугать лошадей и публику». Граф неукоснительно соблюдал запрет.

А тишина, которой так восторгался господин Иславин, скоро кончилась. Довольно скоро на землях вокруг усадьбы стали подниматься неприглядные корпуса ткацких мануфактур, часть которых принадлежала дворянскому роду Всеволожских, а

другая — купцу первой гильдии французских кровей Клоду Мари Жиро. Позже неподалеку был построен еще и пивной завод.

По этому поводу Лев Николаевич писал в статье «Рабство нашего времени»: «Против дома, в котором я живу, фабрика шелковых изделий. Я сейчас, сидя у себя, слышу не переставший грохот и знаю, потому что был там, что значит этот грохот. 3000 женщин стоят в продолжение 12 часов над станками». И еще писал: «Я живу среди фабрик. Каждое утро в 5 часов слышен один свисток, другой, третий, десятый, дальше и дальше. Значит, началась работа женщин, детей, стариков. В 8 часов утра другой свисток — это полчасика передышки. В 12 третий — это час на обед, и в 8 часов четвертый — шашбаш...»

Раздражало и мешало это страшно. Дом оказался, как принято говорить сейчас, в центре промышленной зоны. Тем не менее хозяин усадьбы много работал в кабинете окнами в сад (позже вспоминал, что здесь же «с неохотой позировал» живописцам Илье Репину и Николаю Ге), и именно в Хамовниках им было написано больше 100 литературных произведений. В частности, «Крейцеров соната», «Смерть Ивана Ильи-

ча», «Плоды просвещения», «Холстомер», «Хаджи-Мурат» и главный труд московского периода роман «Воскресение».

При этом граф находил время для общественной работы. 23 января 1882 года Толстой явился в городскую комиссию, которая занималась переписью жителей Москвы, и предложил себя в качестве «счетчика». Чиновники направили графа пересчитывать народ в Проточный переулочек вблизи Смоленского рынка, где, как позднее вспоминал Лев Николаевич, обитали лишь голытьба, своих имен не помнившая, женщины «странного вида» и полутолые дети. Как бы там ни было, перепись городского населения состоялась. И выяснилось, что в Москве проживает не 400 тыс. человек, как предполагали власти, а больше 1 млн.

Во время страшного московского голода в 1891 году Лев Николаевич оказал поддержку бедным горожанам, открыв на собственные средства бесплатные столовые. Он находил время обходить их и проверять, чем и как там кормят народ и чего недостает.

Занимался и просветительством. Вместе с Чертковым открыл небольшое издатель-

ство «Посредник», в котором выпускались самые дешевые (копеечные) в Москве книжки. И будучи членом Общества любителей российской словесности при Московском университете, советовал прозаикам: «Надо стремиться писать так, чтобы могло читаться с одинаковым интересом как профессором, так и кухаркой».

В 1899 году хозяин усадьбы в Хамовниках принял участие в традиционном гулянии студентов Москвы в связи с празднованием Татьянина дня. И был так потрясен «пьяными безобразиями», что назвал это повальным сумасшествием молодежи. Затем выступил со статьей, где писал, что Татьянин день должен быть не временем грумления над мозгом и самой наукой, а «праздником просвещения», к которому следует относиться с глубоким почтением.

Как-то Толстой заглянул в новый кинотеатр «Парижен» (теперь «Художественный») на Арбате. Немного сидел в первом ряду, изумленно рассматривая немые сценки, над которыми хохотали зрители. Через полчаса поднялся, вышел и пешком пошел домой. На вопрос Софьи Андреевны о впечатлении посетовал на «нелепость представления».

Особняк, фасад и интерьер которого тщательно восстановлены, помнит многие знаменитостей. Здесь бывали Федор Достоевский, (одно время его дети учились вместе с детьми Льва Николаевича в лучшей московской гимназии Л. Поливанова), Александр Островский, Иван Бунин, Антон Чехов, Сергей Рахманинов, Максим Горький. О нем, кстати, Толстой после трехчасовой беседы написал в дневнике: «Настоящий человек из народа».

Происходили в этом доме и горестные события. Именно тут в 1886 году на руках родителей скончался сын Алеша, а в 1895-м умер от скарлатины любимый сын Ванечка. Позднее, когда не стало и самого Льва Николаевича, его дому, расположенному у фабричных стен, грозило уничтожение. Но обошлось. Сначала участок с графской усадьбой, постройками и садом за 125 тыс. рублей у Софьи Андреевны выкупила Городская дума. Затем землю национализировали большевики. Но вскоре глава Совнаркома В. Ленин издал краткое письменное распоряжение, касающееся «зимней квартиры Толстых»: «Восстановить все как было, до малейшей подробности». Музей-усадьба Л. Н. Толстого на улице, названной его именем, был открыт 20 ноября 1921 года. Экскурсанты говорят: очень уютный дом. Кажется, что его владельцы вот-вот вернутся.

Галина Кириллова

Дома построены. Идет заселение.



Четыре высотные башни



Уникальный ландшафтный дизайн

КУТУЗОВСКАЯ РИВЬЕРА



Роскошные пентхаусы



Демонстрационные квартиры

Территория охраняется енотами!

«Кутузовская Ривьера» — жилой комплекс PREMIUM-класса, расположенный в одном из самых престижных и респектабельных районов Москвы: на западе столицы, рядом с Кутузовским проспектом.

Максимально удобная и развитая инфраструктура комплекса, rootservice пятизвездочного отеля, передовые системы обеспечения безопасности, уникальное благоустройство территории и собственный заповедник делают Вашу жизнь максимально комфортной.

В жилом комплексе «Кутузовская Ривьера» представлен демонстрационный этаж со всеми типами квартир.



Телефоны менеджеров на объекте: +7 (903) 969-6000, 720-4166

КРУГЛОСУТОЧНО
721-1000
www.7211000.ru