



ИРИНА ЗИМИНА

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

ZIMINA@KAZAN.KOMMERSANT.RU

Выбирая город для приобретения жилья с целью инвестиций, нужно учитывать, что наибольшим спросом у арендаторов пользуется жилье в мировых столицах, крупных деловых и образовательных центрах.

Короткая ремарка о длинных деньгах Переживая кризисное время, многие владельцы так называемой инвестиционной недвижимости пытаются извлечь из нее хоть какую-то прибыль, сдавая квадратные метры внаем. Что неудивительно. В любой стране мира, если не брать «пампасы», стабильный и надежный доход получают от аренды. Так всегда было, есть и, скорее всего, будет.

Проиллюстрировать ситуацию я, как обычно, предлагаю на примере моих многочисленных знакомых. Итак, русская барышня вышла замуж за француза. Кавалер был с юга Франции, и она мечтала, что они на его и ее сбережения купят шикарный дом на берегу моря, непременно с бассейном и будут растить там детей. Вместо этого, вернувшись из очередной командировки из России, она с ужасом обнаружила, что ее благоверный порушил все мечты и вместо виллы купил трехэтажный дом в центре города. А супруг провел экскурсию по дому и сообщил, что два этажа они будут сдавать внаем, а на третьем поселятся сами. Когда в душе приятельницы страсти улеглись, она стала мне с гордостью рассказывать, какой ее Александр умный и предусмотрительный. А что у нас? В наше время идеи о пресловутых доходных домах только возрождаются. Это очень «длинные» деньги. А пока мы имеем только «доходные» квартиры, и в этом номере постарались непредвзято рассмотреть, какая категория жилья наиболее востребована на казанском рынке аренды (стр. 14), а также какой европейский город наиболее привлекателен в качестве инвестиций в недвижимость (стр. 8).

Те же, кому интересна московская недвижимость, сами могут принять участие в роли экспертов при подготовке московских материалов или вместе с Валерией и Иосифом Пригожиным оценить жилой комплекс «Баркли Плаза» на Пречистенке (стр. 20). ■

Коммерсантъ. ЖИЛОЙ ДОМ рекламное издание | РЕДАКЦИЯ «ЖИЛОЙ ДОМ. КАЗАНЬ» | Генеральный директор НАИЛЬ АДЕЛЬБАЕВ
Главный редактор ИРИНА ЗИМИНА | Директор по рекламе АЛЬБИНА ИБРАГИМОВА | Директор по распространению НИНА ВАЛИУЛЛИНА
Главный дизайнер ДМИТРИЙ ЛЕОНТЬЕВ | Дизайнер РОЗА ШАРИПОВА | Руководитель фотослужбы МИХАИЛ СОКОЛОВ

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА | Главный редактор АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ
Главный художник МАКСИМ ЛЮБАНОВСКИЙ | Автор дизайн-проекта АНАТОЛИЙ ГУСЕВ | Ответственный секретарь КРИСТИНА ОЗМАНОВА
Бильд-редактор ВИКТОР КУЛИКОВ | Верстка ЕЛЕНА КАЗАКЕВИЧ | Директор по печати АЛЕКСАНДР ПЛОТНИКОВ | Руководитель проекта АЛЕКСЕЙ ХАРНАС
Тел. редакции (499) 943 9774

УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «Коммерсант. Издательский дом» 125080, Москва, ул. Врубеля, 4, (499) 943 97 71, 943 97 68. | Журнал «Коммерсант. Жилой дом» зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство ПИ №ФС77 — 28150 от 27 апреля 2007 года

ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «„Коммерсантъ“ в Казани» 420021, Казань, ул. Парижской Коммуны, 25/39, (843) 200 09 60, 231 50 60. Отпечатано в типографии ОАО Казанский производственный комбинат программных средств: г. Казань, пр-кт Ямашева, д. 36Б. РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ в составе газеты «Коммерсантъ», адресной рассылкой по юридическим лицам и дополнительным тиражом в риэлтерских компаниях, ресторанах, автосалонах, мебельных салонах. Тираж по России 126 000 экз., по Казани 6 000 экз.

СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ (843) 200 09 60, 297 58 19.

Фото на обложке PHOTAS

Редакция не предоставляет справочной информации. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях. Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Коммерсант. Жилой дом», допускается только на основании письменного разрешения издателя.