

ЖИЛОЙ ДОМ

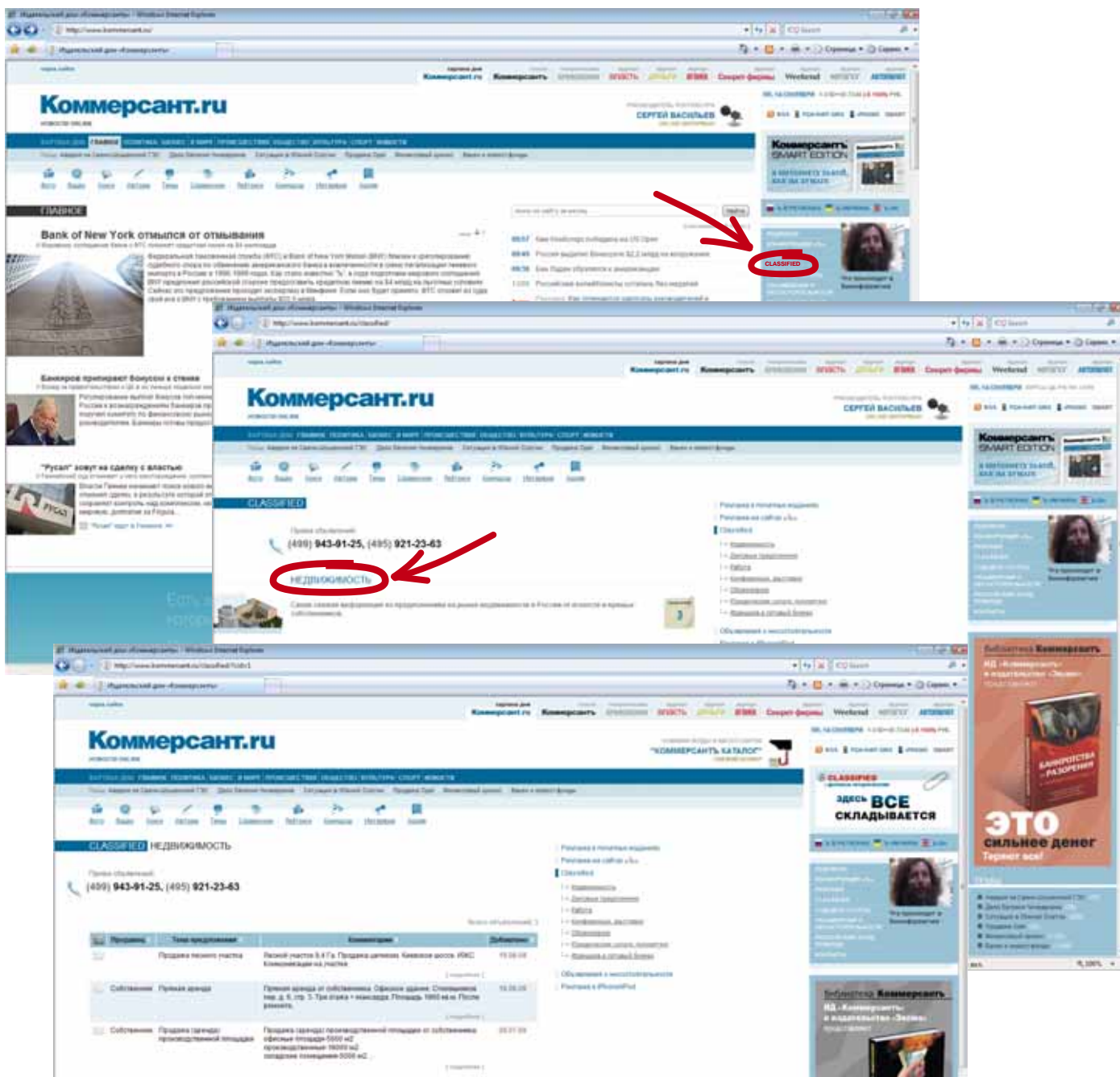
КОММЕРСАНТЪ КАЗАНЬ

Долевка в приоритете | 6
Тайные дискаунтеры | 12
Игры в свете | 26

Газета Коммерсантъ online

www.kommersant.ru

Недвижимость Казани



ЖИЛОЙ ДОМ

в номере

№8

18.09.2009



ТРЕНД



ПРОВЕРОЧНАЯ РАБОТА



РИЭЛТИ-ШОУ



МЕРА ВЕЩЕЙ

6

Что ждет
«ДОЛЕВЫЕ»
СТРОЙКИ?

12

Дешевле, чем
у ЗАСТРОЙЩИКА

16

ИЛЬНАРА
ЛИХАЧЕВА:
«НА ЕВРОПЕЙСКОМ
УРОВНЕ»

30

МАГИЯ ЧАСТНОГО

6

ТРЕНД

Время на сдачу

Застройщики взяли курс
на завершение

16

РИЭЛТИ-ШОУ

С видом на новоселье

Жилье «с готовностью»

30

МЕРА ВЕЩЕЙ

Элементарные частицы

Предмет в интерьере

12

ПРОВЕРОЧНАЯ РАБОТА

Тайные дискаунтеры

В поисках скидок

24

РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ

Спрос на все готовое

«Недострой» с уценкой

37

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Город, загород, зарубежье

26

ЛУЧШИЙ ГОРОД ЗЕМЛИ

Светоформы

Эстетизм

и функциональность



ИРИНА ЗИМИНА

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

ZIMINA@KAZAN.KOMMERSANT.RU

*Можно говорить
о тенденции подъема
рынка, которая
началась с низших
ценовых сегментов.
«Экономкласс»
дешеветь не будет.*

О кризисе и о лягушке С момента банкротства Lemon Brothers прошел ровно год. И именно это событие принято считать отправной точкой экономического кризиса. Сейчас модно подводить итоги, сравнивать показатели годичной давности с нынешними, искать в сложившихся условиях положительные моменты, мол, кризис показал, что к чему, отсеял слабых и т. п. В связи с этим я вспомнила забавную притчу. Ученые посадили лягушку в аквариум с водой, на протяжении длительного периода времени поднимали температуру воды на один градус и наблюдали за поведением испытуемой. А она замечательно проживала, привыкала к новым сложившимся условиям, так как их почти не замечала и свой аквариум с привычной едой не покидала. Фокус в том, что, когда температура воды стала 100 градусов, наша героиня все-таки сварилась. Вот и нам жизнь регулярно подбрасывает такие сюрпризы в виде экономических кризисов. И даже кажется, что мы к ним привыкли.

По моим наблюдениям, рынок недвижимости оживился, и если есть потребность купить квартиру все еще по выгодной цене, предлагаю воспользоваться нашим опытом стр. 12. А те, кого волнует купленная долевка в недостроенных домах, могут порадоваться вместе с нами, стр. 6, тому, что некоторый контроль в республике за этим сектором ведется.

А пока вода в нашем «аквариуме», слава богу, не закипела, давайте искать в любой ситуации положительные моменты. ■

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 ПИК «ИДЕА-ПРЕСС»: г. Казань, ул. Декабристов, 2. 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 РНОТАС

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.

Вклад «Осенний блюз»

до 17 %
годовых



Пластиковая карта — в подарок!

Условия вклада

Минимальная сумма вклада — 1000 руб. или 100 \$/€

Минимальная сумма пополнения — 500 руб. или 50 \$/€

Вклад на 90 дней

Периоды	15 дней	+15 дней	+15 дней	+15 дней	+15 дней	+15 дней
В рублях/ставка, % годовых	8	10	13	15	16	16
В \$ США или €/ставка, % годовых	2	4	4,5	5	6	6

Вклад на 180 дней

Периоды	30 дней	+30 дней	+30 дней	+30 дней	+30 дней	+30 дней
В рублях/ставка, % годовых	9	14	16	16	17	17
В \$ США или €/ставка, % годовых	2,5	4,5	6	6,5	7	7

Пополнение возможно только в течение первых 4-х периодов.

Выплата процентов — в конце каждого периода. Проценты капитализируются, увеличивая сумму вклада, либо перечисляются на пластиковую карту или счет до востребования по желанию вкладчика.

По истечении срока договор автоматически продлевается на тот же вклад и срок на условиях, действующих на момент переоформления договора. Если в конце последнего периода условия по вкладу «Осенний блюз» не действуют, договор переоформляется на условиях вклада «Живи ярко!» с соответствующим сроком 91 или 184 дня.

При досрочном расторжении договора начисленные и выплаченные проценты не пересчитываются, за неполный период хранения проценты начисляются по ставке вклада «До востребования».

Вклад открывается при предъявлении паспорта или иного документа, удостоверяющего личность и ИНН (при наличии).

Проценты выплачиваются за вычетом налогов и сборов, предусмотренных действующим законодательством. За зачисление, перевод и снятие денежных средств Банком может быть удержана комиссия согласно утвержденным тарифам.

Вклады застрахованы в соответствии с Федеральным Законом от 23.12.2003г. №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» с изменениями и дополнениями.

Открывая вклад, Вы получаете в подарок пластиковую карту Visa Electron или Cirrus/Maestro по тарифу «МДПК для физических лиц». Пенсионерам выдается карта по тарифу «МДПК для физических лиц «Пенсионная».

Строители занялись саморегуляцией

4

В Саморегулируемой организации (СРО) «Содружество строителей РТ» заявления на вступление подали 249 строительных компаний, 224 из них стали членами СРО, 138 получили свидетельство о допуске. Всего к концу года, как прогнозируют в содружестве, в партнерство могут войти около 500 фирм со всей республики и, возможно, с ближайших регионов.



ВЛАДИСЛАВ ПОНШАКОВ

Халиль Мухутдинов, заместитель директора РНП «СОДРУЖЕСТВО СТРОИТЕЛЕЙ РТ»: «Сейчас вопрос вхождения в СРО становится для строительных организаций одним из наиболее актуальных»

СТРОИТЬ ПО ПРАВИЛАМ

С первого января 2010 года согласно новому законодательству к строительным работам смогут привлекаться только организации, получившие свидетельство о допуске СРО. Для остальных рынков строительных работ будет закрыт. Согласно ч. 2 ст 52 Гражданского кодекса РФ это требование касается компаний, которые осуществляют виды работ, влияющие на безопасность объектов капитального строительства. На компании, выполняющие функции заказчиков и застройщиков, но не действовавшие непосредственно в строительстве, эта норма не распространяется. Одновременно с введением самоуправления в строительной отрасли будет прекращено действие всех лицен-

зий, вне зависимости от срока их действия.

Как отмечает Халиль Мухутдинов, заместитель директора РНП «Содружество строителей РТ», свидетельство о допуске уже получили крупнейшие строительные компании республики, в числе которых «Камгэсэнергострой», «Татнефть», «Татагропромстрой», Холдинг «Унистрой», «СВ-Транс», «Водоканалсервис», «Татстрой», «Татэлектромонтаж», «Грань», «Эстель».

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТАНЕТ СУБСИДИАРНОЙ

«Внедряющийся принцип субсидиарной ответственности членов СРО предполагает, что формируется фонд, за счет которого в предусмотренных законом случаях будет производиться возме-

ние вреда. Каждая компания, входящая в СРО, вносит в компенсационный фонд по 300 тыс. рублей. Кроме того, дополнительно страхуется гражданская ответственность. Внедрение новой системы позволит строительным компаниям соответствовать растущим требованиям к качеству жилых домов и общественных зданий», — подчеркивает Халиль Мухутдинов.

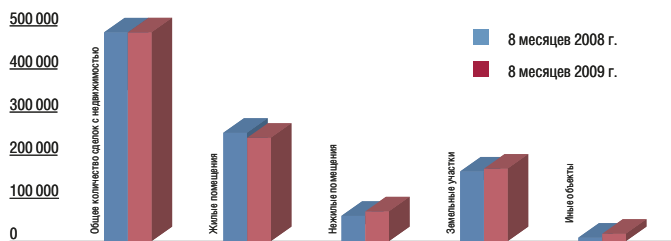
СРО В ДЕТАЛЯХ

Согласно закону, строительная компания может выбрать для вступления любое СРО вне зависимости от привязки к какому-либо из регионов. Помимо 300 тысяч рублей в компенсационный фонд, компании при вступлении в партнерство вносят членский взнос — в «Содружестве строителей РТ» он составляет

75 тыс.руб. Созданное в Татарстане РНП «Содружество строителей РТ» было зарегистрировано в Ростехнадзоре как саморегулируемая организация строителей 23 июня этого года. Она стала первой из трех подобных организаций, созданных на данный момент в ПФО. Всего по России на сегодня действует 30 СРО в строительстве. 24 сентября этого года в рамках Строительного форума на «Казанской ярмарке» пройдет семинар на тему «Саморегулирование в строительстве», где речь пойдет о принципах развития строительной отрасли, профессиональной аттестации специалистов, страховании гражданской ответственности, сертификации организаций в системе международных стандартов и третейском суде.

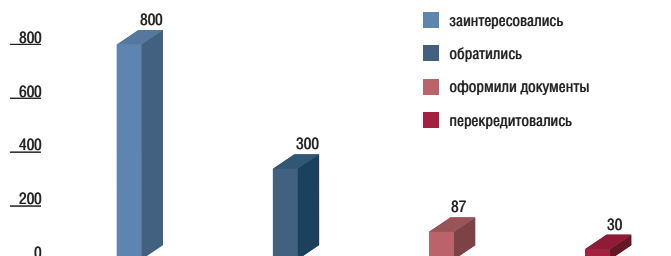
1026

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ В РТ



Источник: УФРС РТ

ФАКТИЧЕСКИЕ ОБЪЕМЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В РТ

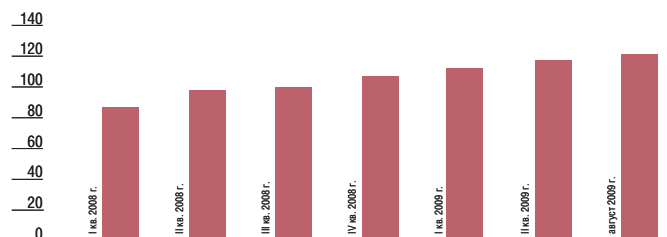


Источник: Ипотечное агентство РТ

30 из 87 человек в Татарстане, оформивших пакет документов, смогли реструктуризировать ипотечные кредиты с связи с уменьшением доходов за счет средств, выделяемых правительством РФ. Всего же в Ипотечном агентстве РТ зарегистрировано около 800 сигналов от граждан, заинтересовавшихся возможностью перекредитования, из них непосредственно в агентство обратились 300. Такая значительная разница между числом обратившихся и перекредитовавшихся объясняется сложностью процедуры оформления документов.

— **НА ТАКОЕ ЧИСЛО**, или на 0,2%, увеличилось количество сделок с недвижимостью в Татарстане за 8 месяцев этого года по сравнению к аналогичному периоду 2008 года. Жилая недвижимость для начала стремится отстоять прошлогодние позиции: по данным Управления федеральной регистрационной службы по РТ на сентябрь 2009 года число зарегистрированных сделок с жильем составило 232992, за 8 месяцев 2008 года их было 257077, или больше на 9,4%. Прирост пока достигнут за счет увеличения операций с нежилыми помещениями — их стало на 12674 больше (прирост 26,2%) — и земельными участками (за 8 месяцев этого года число сделок увеличилось и составило 11421, или 7,2%. Почти на 1000 (52%) возросло и количество операций с иными объектами недвижимости.

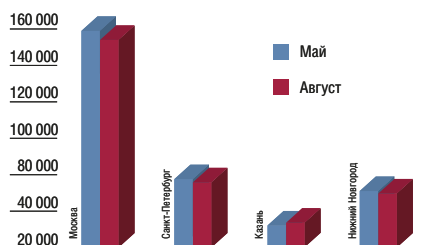
ОБЪЕМ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ НАКОПЛЕННЫМ ИТОГОМ (млрд руб.)



Источник: АИЖК

121,1 млрд руб. составила сумма рефинансирования банковских ипотечных кредитов Агентством по ипотечному жилищному кредитованию. В условиях, когда банки практически свернули собственные кредитные программы, эта цифра позволяет судить об объеме всего рынка ипотечного кредитования. За кризисный год — с сентября 2008 по сентябрь 2009 было рефинансировано ипотечных кредитов на 24 млрд руб. В августе прирост составил 1,48 млрд руб.

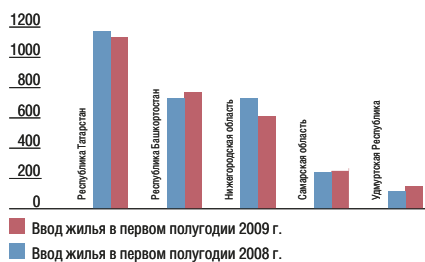
ДИНАМИКА ЦЕН НА ЖИЛЬЕ



Источник: МИАН

1,3% прибавила в цене стоимость квадратного метра в строящихся жилых домах в Казани в августе этого года. Эту тенденцию подтверждают и непосредственные участники жилищного рынка, застройщики и риелторы. В других перечисленных городах динамика была отрицательной.

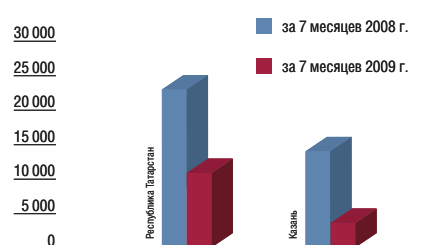
ВВОД ЖИЛЬЯ В РЕГИОНАХ РФ (тыс. кв.м)



Источник: ФИНАМ

1 млн 132 тыс. кв. м жилья, или четверть от всего сданного на территории Приволжского федерального округа, приходится на долю Татарстана. Эта цифра больше прошлогоднего показателя на 1,2%. По количеству квадратных метров республика занимает 1-е место в округе.

РЕГИСТРАЦИЯ ИПОТЕКИ В КАЗАНИ И РТ



Источник: УФРС РТ

52,3% — на столько меньше сделок с ипотекой было по Татарстану за 7 месяцев этого года по сравнению с периодом с января по август прошлого года. В РТ их было 10659 против 22355, в Казани, где сделок по ипотеке стало меньше на 73,6%, — 3769 и 14303 соответственно.





Для потенциальных покупателей же основным критерием определения надежности застройщика может являться активность ведущихся сейчас строительных работ

ТРЕНД

Время на сдачу

Стремление любыми силами сохранить свои позиции на строительном рынке стало главной линией поведения застройщиков в Казани в последние несколько месяцев. В первую очередь девелоперы стараются завершить уже начатые объекты, строящиеся с привлечением дольщиков. Частой практикой при этом становится перенос сроков сдачи жилых домов на более поздний период.

ЮЛИЯ ФАЙЗРАХМАНОВА

Отложенный результат Относительно ситуации в других регионах строительный сектор в нашей республике пока достаточно прочно держится на ногах. По итогам первого полугодия этого года в Республике Татарстан объем ввода жилья составил 101% к этому же периоду прошлого года. В республике Башкортостан, для сравнения, жилья сдано на 4% меньше, чем год назад. В то же время во втором полугодии темпы несколько замедлились.

«На территории Татарстана строительство ведется на 214-ти жилых объектах, половина всех начатых строек стоит, оставшиеся ведутся вялыми темпами», — посетовал на последней коллегии Министерства строительства, архитектуры и ЖКХ министр Марат Хуснуллин.

Как правило, работы приостановлены на жилых домах низкой степени готовности, не поступивших в продажу, или на домах, которые возводятся за счет собственных резервов компаний. До лучших времен свернуты и проекты, находящиеся на начальной стадии. По такому пути пошли многие застройщики, в том числе — «Фон», «Унистрой», «Берег», «Сити-Строй» и другие. Все они в первую очередь стараются достроить дома, где уже есть проданные квартиры. «С сентября мы начнем проверять, как застройщики выполняют обязательства по долевого строительству, — говорит первый заместитель руководителя исполкома Казани Эмиль Хуснутдинов. — Согласно республиканскому законодательству, исполком является уполномоченным органом по контролю в сфере долевого строительства. Ежеквартально мы получаем отчеты от застройщиков о текущем ходе строительных работ. Но, учитывая нынешнюю ситуацию, проверять строительные компании, у ко-

МИХАИЛ СОКОЛОВ

Казанские застройщики стремятся завершить свои объекты, не прибегая к переводу дольщиков из недостроенных домов в жилье высокой степени готовности →



торых мы видим наличие определенных проблем, мы будем не только по отчетам, но непосредственно выезжая на предприятия, знакомясь с его экономическим состоянием, и проверяя баланс и использование полученных от дольщиков средств, которые должны направляться исключительно на строительство. Наша задача — выявить застройщиков, которые рискуют не выполнить взятые на себя обстоятельства или используют серые схемы заключения договоров. Это делается для того, чтобы заранее исключить возможность появления новой волны обманутых дольщиков».

Еще весной исполком Казани предлагал строительным компаниям, испытывающим сложности с завершением домов, где уже есть проданные квартиры, концентрироваться в первую очередь на одном из объектов, чтобы предоставить в нем квартиры дольщикам других недостроенных домов. «Но пока казанские застройщики надеются завершить строительство, не прибегая к такому способу. Перевод дольщиков нескольких строящихся домов в один — задача не простая. Строители надеются все-таки завершить все объекты, в которые уже вложены значительные ресурсы», — отметил Эмиль Хуснутдинов.

ИТЦ Тем не менее, один застройщик — компания «Инновационно-технический центр» — подписала себе «волчий билет»: ИТЦ оставил без квартир дольщиков дома по улицам Краснококшайская — Баруди. «Единственный дом на счету этого застройщика должен быть сдан 31 августа 2009 года. Однако до сих пор лишь частично возведен каркас. Последние полтора года на строи-

тельстве 279-квартирного дома, в котором проданы 102 квартиры, подвижек заметно не было», — отмечает Эмиль Хуснутдинов. Пока ИТЦ — единственный застройщик в Казани, дольщики которого со всей вероятностью пополняют списки обманутых. Квартирный вопрос в их отношении будет решаться уже с привлечением властей и правоохранительных органов.

«В остальных случаях застройщики сильно от сроков не отстают и от своих обязательств не отказываются, хотя к ряду из них есть вопросы», — говорит Эмиль Хуснутдинов.

БАУЕР КАЗАНЬ Процедура банкротства была начата в отношении компании ООО «Бауер Казань». Компания еще раньше заморозила работы на двух из трех высотных домов на Танковом кольце, продолжая строительство первой из начатых высоток. 1 сентября этого года, согласно проектной декларации, подошел срок сдачи первого дома. По данным исполкома, на настоящий момент в нем продано 73 квартиры из 81 по проектной декларации. На сайте компании на продажу предлагается еще три квартиры. «В ближайшее время мы будем встречаться с руководством компании и выяснять, каково ее финансовое состояние и есть ли возможности для завершения строительства», — отмечает Хуснутдинов.

БАСКО Письма с предложением подписать дополнительное соглашение о переносе срока строительства второго дома жилого комплекса 71 а, по улице Чистопольской, на конец декабря этого года получили и дольщики «Баско». Директор ЗАО «Баско» Ильнур Сабирзянов так проком-

ментировал ситуацию: «На строительном рынке сейчас я не знаю ни одного застройщика, который не переносил бы сроки сдачи своих объектов. На самом деле важно не то, переносит застройщик сроки или нет, а продолжает ли строить. В конце весны наша компания в силу ряда причин была вынуждена снизить темпы строительства, но ни на один день работы по возведению жилых домов не останавливалась. К настоящему времени мы вышли на докризисные темпы строительства. У компании есть все возможности завершить строительство трех домов, строящихся с привлечением дольщиков, в соответствии с декларируемыми сроками. Первый из двух домов в 71а квартале будет сдан в ноябре — декабре этого года, второй — в первом квартале 2010 года, дом на Щапова — в конце 2009 года». Как было отмечено на коллегии Министерства строительства РТ, до конца года компания планирует ввести 45 тыс. кв. м жилья. По словам Ильнура Сабирзянова, покупательский рынок сейчас оживляется и рассчитывать на дальнейшее падение цен не стоит. «Мы находимся в средней ценовой категории и отслеживаем ситуацию на рынке. Сейчас наблюдается тенденция к некоторому повышению цен и не исключено, что квадратный метр в наших домах так же может несколько подорожать», — подчеркивает Ильнур Сабирзянов.

БРИК Эта компания должна была завершить строительство дома на улице Седова в апреле этого года. Как отметили в самой компании, сдача дома была передвинута на конец декабря этого года и уложиться в новый срок вполне реально. «Брик»



МИХАИЛ СКОТОВ

Перенос сроков сдачи жилых домов на период от двух месяцев до года стал для казанских строителей обычной практикой. Хотя она не свидетельствует о том, что объект попал в число долгостроев

← гостроев

на сегодняшний день возвела несколько домов в разных районах города.

«Все дома, строительство которых вела наша компания, кроме одного, сданы. Некоторые сложности у нас были по срокам ввода дома по ул. Седова, — рассказывает Артем Ку克林, заместитель генерального директора ЗАО строительная группа „Брик“. — Сейчас рабочие уже приступили к чистовой отделке квартир. В доме на Седова по долевым строительству продано 60% квартир. Финансированием строительства сейчас занимается наш соинвестор, одна из банковских структур, она же и будет являться распорядителем оставшихся нераспроданных квартир. Это распространенная для Казани практика завершения строительства. Могу заверить наших дольщиков, что компания „Брик“ работает исключительно в рамках Федерального законодательства и чистоту сделки гарантирует. Сейчас цены на оставшиеся квартиры значительно снижены. Все квартиры в доме по ул. Седова сдаются с чистовой отделкой. Сейчас их можно купить по цене 35–36 тыс. руб., раньше они продавались по цене от 40 тыс. руб. за кв. м. Мы сознательно пошли на этот шаг с тем, чтобы быстрее сдать дом, минимизировать убытки и сохранить свое доброе имя».

ПАРТНЕР Комплекс на улице Одно-сторонняя Гривка, возводящийся ООО «Партнер», в заявленный срок — ноябрь 2008 года — сдан не был. Можно предположить, что экономический кризис в нашей стране вряд ли имел отношение к данной компании, поскольку срок сдачи комплекса приходился на самое его начало. При подготовке этого мате-

риала журналист «Жилого дома» разместил на форуме Портала недвижимости Казани обращение к дольщикам различных строительных компаний. Мы предложили им поделиться проблемами, возникающими в связи со сроками сдачи жилья. Примечательно, что единственным откликнувшимся на него стал дольщик ООО «Партнер».

По словам Руслана Ибрагимова, части дольщиков было предложено подписать соглашения по пролонгации сроков сдачи дома до лета 2009 года, позже в качестве финальной даты значился ноябрь этого года. Дольщикам такой срок кажется сомнительным. «На сегодня готово около 70 процентов комплекса — три из четырех пятиэтажных секций построены, последняя поднята на 2 этажа. Интересно, что квартиры в доме продолжают продаваться, причем если в начале лета метр стоил 32 тыс. руб., то сейчас — уже 36», — отмечает Руслан Ибрагимов. Пытаясь ускорить строительство, дольщики обращались в мэрию и Минстрой. В последние дни августа на площадку действительно привезли кран. «Мы встречались с руководством компании. Господин Котляревский заверил, что, несмотря



КАК ПРАВИЛО, РАБОТЫ ПРИОСТАНОВЛЕНЫ НА ЖИЛЫХ ДОМАХ НИЗКОЙ СТЕПЕНИ ГОТОВНОСТИ, НЕ ПОСТУПИВШИХ В ПРОДАЖУ, ИЛИ НА ДОМАХ, КОТОРЫЕ ВОЗВОДЯТСЯ ЗА СЧЕТ СОБСТВЕННЫХ РЕЗЕРВОВ КОМПАНИЙ

на перенос сроков, свои обязательства она выполнит», — подчеркнул Эмиль Хуснутдинов.

Татиммобилен По данным исполкома, компания уведомила своих дольщиков, заключивших договоры на строительство квартир в масштабном комплексе «Магеллан», о переносе сроков сдачи. Согласно последней редакции проектной декларации он был изменен на февраль 2010 года. Более полугода башни комплекса практически стояли.

«Компания мощно вошла на строительный рынок с проектом ЖК „Магеллан“, но потом активность заметно снизилась. Я думаю, у нее есть возможность выправить положение дел. Для того, чтобы не распылять силы, мы будем рекомендовать пока переключиться на завершение одного из домов комплекса и перевести туда дольщиков со всего комплекса», — сказал Эмиль Хуснутдинов.

При этом в последние два месяца на площадке «Магеллана» действительно наблюдается некоторая активность, работы сосредоточены преимущественно на одном из наиболее достроенных корпусов. Редакция журнала «Жилой дом» связалась с одним из руководителей компании Алексеем Есиным, однако от комментариев он отказался. Как нам удалось выяснить из собственных источников, «Татиммобилен» на 100% принадлежит иностранной компании, зарегистрированной на Кипре. Возглавляет «Татиммобилен» Андрей Крылов, представитель банковской группы «Зенит», которая, по всей вероятности, может выступать в качестве соинвестора «Магеллана». Группа «Зенит» безусловно является солидной финансовой

Как отмечают в исполкоме Казани, несмотря на сложности, у большинства застройщиков есть шанс выполнить свои обязательства перед дольщиками



структурой, но, принимая во внимание размах и масштабность ЖК «Магеллан», завершение строительства вряд ли стоит ожидать раньше чем через 1,5–2 года. И это при условии стабильного финансирования.

Фон Работы на объектах компании, строящихся с привлечением дольщиков, не останавливались. В то же время сроки завершения изменились. У части дольщиков это вызывает беспокойство. «Четвертый пусковой комплекс, строящийся „Фоном“ в „Солнечном городе“, где мы приобрели трехкомнатную квартиру площадью 92 метра по цене 2 млн 131 тыс., должен быть готов этим летом. Это указано в так называемом „предварительном договоре“, который мы заключили в феврале 2008 года. Дом до сих пор не сдан», — рассказывает покупательница квартиры Светлана Ивановна (фамилию она просила не называть). При этом в договоре есть пункт, где говорится, что основной договор должен быть заключен в течение 60 дней после регистрации объекта продавцом, но не позднее 1 июля уже 2010. «Мы уже не знаем, когда реально сможем справиться новоселье», — сетует покупательница.

«В Казани с привлечением средств частных инвесторов ведется строительство 3-го и 4-го комплексов в „Солнечном городе“. Третий комплекс по графику сдается по очередям, и мы надеемся сдать его полностью в IV квартале 2009 года или завершить строительство лишь с небольшим отставанием от графика, — рассказывает заместитель генерального директора по связям с общественностью компании „Фон“ Лилия Лысенко. — Четвертый комплекс планируется завершить к концу первого квартала 2010 года».

На площадке «Солнечного города» сейчас действительно достаточно оживленно. Но, судя по возведенным объемам, соблюдение заявленных сроков потребует напряженной работы: на конец августа в комплексе № 3, который должен быть введен в первую очередь, коробки 4-й, 5-й и 6-й секций подняты до уровня 5–6 этажей. Между тем для его завершения предстоит еще провести остекление, сделать фасадные работы и внутреннюю черновую отделку.

По словам Лилии Лысенко, «в Казани „Фон“ также начал строительство нового жилого дома по улице Адоратского, который будет сдан в 2010 году. Квартиры в нем уже поступили в продажу и реализуются в соответствии с ФЗ № 214 „О долевом строительстве“. В Набережных Челнах комплекс „Яшлык“, который компания строит с привлечением средств дольщиков, будет сдаваться по очередям». В компании отмечают, что даже если в ряде случаев сроки сдачи могут быть несколько сдвину-

ты, «Фон» выполнит свои обязательства перед дольщиками. С юридической точки зрения «Фон» действительно не в чем упрекнуть. Фактически же после покупки дольщикам в ряде случаев приходится ждать по 2–3 года.

СИТИ-СТРОЙ Компания «Сити-строй» ведет строительство трех жилых комплексов — по улицам Зинина, Восстания и Чистопольской — Абсалямова. Расстановка приоритетов помогает сокращать отставание от графика.

По словам заместителя директора компании Ильи Вольфсона, строительство всех объектов компания ведет за счет собственных средств, кредитные источники в строительство в данный момент не привлекаются. Еще летом в СМИ публиковалась реклама квартир в доме на перекрестке Чистопольской — Абсалямова. Первоначально дом планировалось сдать в этом году, сейчас срок перенесен на год. Но, как заверяет Вольфсон, переносом сроков инвесторы, кото-



МИХАИЛ СКОТОВ

ТРЕНД

Только приобретая квартиру по договору долевого строительства в соответствии с ФЗ №214, можно быть уверенными в том, что в случае возникновения проблем у застройщика свои деньги удастся вернуть

рым сейчас принадлежит 5% площадей, не встревожены: «Жилье является залоговым обеспечением заемных средств и приобреталось инвесторами с расчетом „на будущее“. Если кто-то захочет взамен получить квартиру в каком-то из других домов, мы пойдем на встречу. Но пока таких обращений не поступало», — отметил Илья Вольфсон. Как сообщил нам один из покупателей квартир в этом доме, компания сама предлагала ему перезаключить договор займа на договор долевого строительства, а также, в случае желания, поменять квартиру в доме на Чистопольской на квартиру в доме на ул. Зинина. «Мы взвесили все за и против и решили оставить за собой жилье, расположенное на Чистопольской». Сейчас установлены новые сроки завершения строительства. Как отмечает Илья Вольфсон, на площадку завезены все материалы, необходимые для монтажа фасада. До конца сентября работы планируется возобновить. «Если не произойдет ничего экстраординарного, мы достроим дом к концу 2010 года», — говорит заместитель директора. Квартиры еще в двух домах, на ул. Зинина и на Восстания, реализуются по договорам долевого строительства. По данным строительной компании, в доме на Зинина продано 40–45% квартир, все договоры оформлены в ГРП. Разрешение на ввод объекта в эксплуатацию было получено 26 августа.

Второй объект — жилой комплекс на улице Восстания — по проекту должен состоять из 7 секций общей площадью 46 тысяч квадратных метров. В настоящее время застройщик ведет работы по возведению первых двух секций, квартиры в которых также реализуются по договорам долевого участия. В настоящее время возве-

дена коробка, сделана кровля, остекление, подведены внешние сети. По проекту первые две секции должны быть введены в первом полугодии 2010 года, но, как заверяет Вольфсон, этот дом будет сдан раньше проектных сроков — к концу этого года. Остальные пять секций на продажу не выставлялись, их строительство ведется компанией за счет собственных средств и сейчас находится на стадии возведения фундамента.

УНИСТРОЙ Завершить сначала выставленный на продажу первый дом комплекса «Огни Казани», а затем возобновить строительство второго — таких результатов удалось добиться «Унистрой» за несколько месяцев. «Политика, выбранная нами, приносит свои плоды — в июле введен в эксплуатацию жилой дом 53/10, теперь у него есть почтовый адрес — Дружнинная, 7. Мы, как и обещали, выдержали сроки, которые были заявлены в договорах», — отмечает генеральный директор управляющей компании «Унистрой» Ринат Хатимов.

«Второй жилой дом на ул. Дружнинной, 53/11 („Огни Казани“) сейчас готов на 87%. Помимо него компания строит еще два дома с привлечением дольщиков — на пересечении



НЕСМОТЯ НА ЗАДЕРЖКИ СРОКОВ СДАЧИ, О ЗАМОРАЖИВАНИИ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОМОВ, СТРОЯЩИХСЯ НА СРЕДСТВА ДОЛЬЩИКОВ, РЕЧЬ В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ НЕ ИДЕТ

Вишневского — Достоевского, который находится на уровне 78% готовности и жилой дом на пересечении ул. Чистопольская—Амирхана, („Янтарные башни“) — 90% готовности. Остальные дома возводятся компанией на собственные и кредитные средства», — рассказывает представитель «Унистро́я». По его словам, все первоначально обозначенные в проектных декларациях сроки соблюдаются. «У нас нет ни одного замороженного объекта, для которого бы привлекались средства дольщиков», — подчеркнул Ринат Хатимов. — Все обязательства выполняются. Практики перевода дольщиков в дома более высокой степени готовности у нас нет».

Счет на месяцы Задержка сроков сдачи от двух месяцев до полугода — пока это наиболее часто встречающийся сценарий при строительстве жилых комплексов с привлечением дольщиков в Казани. О замораживании строительства домов, строящихся на средства дольщиков, речь в большинстве случаев не идет.

Некоторые застройщики готовы идти на уступки, снижая цены на квартиры в домах, которые будут завершены с отставанием от первоначальных сроков, в то же время общая тенденция со стороны застройщиков — не допустить серьезных срывов и не «уронить» рынок. «Тем, кто приобретает квартиру в незавершенном доме, я бы рекомендовал совершать сделку только в соответствии с ФЗ 214 „О долевом строительстве“. Только в случае приобретения жилья в рамках законодательства государство гарантирует защиту прав дольщика в полном объеме», — отмечает Эмиль Хуснутдинов.

Тайные дискаунтеры

12

Начав поиск выгодных предложений на рынке новостроек Казани, я выяснила — формально в Казани дискаунтеров, которые реализуют квартиры с хорошими скидками, нет. Оказалось, что компании, занимающие эту нишу строительного рынка, просто не знакомы с новомодной терминологией.



ЮЛИЯ ФАЙЗРАХМАНОВА

Откуда скидки? Дискаунтеры — это компании, которые участвуют в строительстве домов в качестве инвесторов или подрядчиков, а потом продают свои доли дешевле, чем застройщик. Они активно действуют в Москве. В Казани купить квартиру в интересующей новостройке по цене, значительно ниже заявленной застройщиком, также возможно, но для этого придется побегать. Такая возможность — это не нонсенс, а реалии современного рынка.

Естественно, при условии, что компания действительно имеет квартиры, полученные благодаря сотрудничеству с застройщиком, а не собирается «жать там, где не сеяла». В таком случае приобретение квартиры у такой компании — это не авантюра, а рассчитанный экономически выгодный ход.

Вариантов сотрудничества между компанией-дискаунтером и застройщиком как минимум два. Первый — это участие в софинансировании строительства инвестиционной компанией. Последняя может получить квартиры дешевле, чем они выставляются на продажу самим застройщиком. Инвестиционные компании вкладывают средства, приобретая значительное количество квартир, как правило, либо на начальной стадии возведения дома, когда цена квартир всегда ниже, или в тот момент, когда застройщику нужны финансовые поступления для продолжения строительства, и он готов предложить выгодные условия. На последних этапах строительства инвестор выставляет их на продажу: у него есть возможность продать ее дешевле застройщика и все равно остаться в выигрыше.

Второй вариант — оказание подрядных услуг или поставка стройматериалов, за которые с таким поставщиком

рассчитываются «квартирным бартером». Разумеется, тоже не по рыночной цене. Быть гибче в цене подрядчики и субподрядчики могут также и за счет собственной наценки на стоимость услуг и материалов, поставляемых застройщику.

Поскольку в Казани такие компании себя не рекламируют, найти предложения можно внимательно изучив объявления о продаже квартир либо напрямую обратившись к известным подрядчикам тех застройщиков, дома которых интересны (данные о них можно узнать из проектных деклараций, они публикуются в сети Интернет.)

Минус 8% от минимальной цены застройщика составил размер скидки от подрядчика «Унистрой» на квартиру в первой из двух башен комплекса «Огни Казани». Дом № 7 по ул. Дружинной сдан совсем недавно, тем не менее лифты в доме уже работают. Благодаря вентилируемым фасадам и панорамному остеклению балконов дом смотрится современно. Трехком-



МИХАИЛ СОКОЛОВ

Квартиру от дискаунтера можно приобрести практически в любой новостройке. Плюсы и минусы такого приобретения в каждом конкретном случае нужно рассматривать отдельно

13

натная квартира площадью 79 «квадратов» находится на 11-м этаже. Планировка квартиры достаточно удачная, комнаты правильной формы. Минус квартиры — ее окна выходят на дом напротив. Как выясняется на месте, хороший вид на город в этом доме открывается в основном из квартир, расположенных на 13 этаже и выше. Но у подрядчика можно приобрести только одну конкретную квартиру в этом доме.

Несмотря на то, что квартира продается от подрядной организации, реализацией занимается отдел продаж самого «Унистроя», возможно это является одним из условий при взаиморасчете по бартеру. Как сообщили в отделе продаж

«Унистрою», цена подрядчика — 2 млн 341 тыс. рублей, или 28 тыс. 500 руб., за кв. метр. Квартира от подрядчика по факту оформлена на частное лицо, которому она принадлежит по договору инвестирования и продается по так называемому договору переуступки прав требования. Условие покупки — полная оплата стоимости. Договор регистрируется в ГРП через отдел продаж застройщика.

При приобретении аналогичной квартиры у застройщика она обойдется в 2 млн 525 тыс. рублей, или 32 тыс. руб. за кв. метр, уже с учетом 15% скидки, которая предоставляется «Унистрою» при 100%-ой оплате. Экономия при покупке квартиры от подрядчика со-

ставляла бы 184 тысячи рублей, или 8% от стоимости квартиры от застройщика.

Минус 19% Такую выгоду можно получить, приобретая строящуюся квартиру в «Солнечном городе» от подрядчика (застройщик — «Фон»). Из объявления в Интернете следовало, что жилье можно приобрести по цене от 24-х тысяч руб. за кв. м, в качестве посредника выступал риелтор. По его словам, можно выбрать из нескольких квартир в 3-м и 4-м пусковых комплексах, разной площади и этажности.

В процессе общения выяснилось, что цены несколько выше — квартиры в секциях, сдающихся

ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ КАЗАНИ

Жилой комплекс	Цена от застройщика	Цена от дискаунтера	Скидка, %
«Солнечный город», ПУ № 7	2 млн 460 тыс. (30 тыс. руб. за кв. м.)	2 млн руб.	19
«Огни Казани», ул. Дружинная 7	2 млн 525 тыс. руб. (32 тыс. руб. за кв. м.)	2 млн 341 тыс. руб. (28 тыс. 500 руб. за кв. м.)	8
«Серебряный берег», ул. Чистопольская/Нигматуллина, 5	2 млн 641 тыс. руб. (34 тыс. руб. за кв. м.)	2 млн 550 тыс. руб. (33,1 тыс. руб. за кв. м.)	5,5

Выгода от приобретения может составлять от одной до нескольких сотен и даже миллионов рублей. Главное — убедиться в надежности сделки и проверить ее юридическую чистоту



14

в I квартале 2010 года, предлагают по 24600 тыс. руб за кв. метр, в секциях, которые должны быть введены в конце этого года, — 25700. Уже на строительной площадке из разговора с риелтором выяснилось, что квартиры в пятой и седьмой секциях третьего пускового комплекса, который должен быть готов в конце года, обойдутся в 26 тыс. за кв. метр. В третьем комплексе наиболее завершенной, из еще недостроенных, выглядит 7-я секция, где каркас здания уже возведен. Мы остановились на трехкомнатной квартире площадью 82 метра, на 9-ом этаже, выходящей на солнечную сторону. Несмотря на то, что дом еще не достроен, квартира оставляет приятное впечатление благодаря удачному расположению, хорошей планировке и достаточно аккуратной черновой отделке. Подрядчик продает ее по цене 2 млн 100 тыс. рублей. Спустя несколько дней риелтор сообщила, что, если дело дойдет до сделки, снизить цену вполне реально до 2 млн руб. В офисе продаж компании «Фон», куда я пришла, чтобы сравнить цены, мне ответили, что компания недавно подняла отпускные цены на квартиры и при стопроцентной оплате минимальная стоимость кв. метра от компании «Фон» в жилом комплексе «Солнечный город» составляет 30 тыс. рублей. Точно такая же квартира, но на другом этаже, здесь обойдется в 2 млн 460 тыс., или на 460 тыс. рублей дороже. Кстати, здесь, в отличие от двух других осматриваемых комплексов, предусмотрены места для парковки в надземном и подземном паркингах. Место на открытой парковке, которое тут же, в офисе застройщика,



Минус 19%. ТАКУЮ ВЫГОДУ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ, ПРИОБРЕТАЯ СТРОЯЩУЮСЯ КВАРТИРУ В «СОЛНЕЧНОМ ГОРОДЕ» ОТ ПОДРЯДЧИКА (ЗАСТРОЙЩИК — «ФОН»)

можно купить за 370 тыс., через подрядчика удастся сторговать до 320 тыс.

Минус 5,5% Самую маленькую скидку удалось получить у подрядчика строительства «Серебряного берега» — компании «Красная горка». Как выяснилось, именно ей принадлежит понравившаяся двухкомнатная квартира площадью 77 кв. м. на 10-м этаже сданного в августе этого года дома по ул. Чистопольской. Возможно, продавец по-



МИХАИЛ СОКОЛОВ

Выбор квартир от подрядных или инвестиционных компаний значительно меньше, чем от застройщика. Обычно в одном доме можно найти от одного-двух до десяти вариантов квартир



МАРСЕЛЬ ВАЛИАХМЕТОВ,
ДИРЕКТОР ОТДЕЛЕНИЯ
МИАН В КАЗАНИ:

Реализуя объемы жилой площади, мы работаем не только с застройщиками, но и с юридическими и физическими лицами, которые, по сути, являются соинвесторами, независимо от того, каким образом им достались права на квартиру. Дать количественную оценку таких объектов в продаже сложно, однако сегодня это уже не единичные варианты, и не в последнюю очередь именно благодаря «взаимозачетам». Такие предложения действительно могут быть более выгодными для покупателя, так как реализуются с дисконтом по отношению к аналогичным квартирам «от застройщика». Понимая, что конкурировать с застройщиками, которые имеют имя, сайт объекта и используют другие инструменты маркетингового продвижения, соинвесторы не могут, поэтому они готовы предоставлять более выгодные цены. Для нас, в свою очередь, возможность реализовывать объемы нескольких соинвесторов также интересна, т.к. мы предлагаем намного больший ассортимент, нежели покупатель может приобрести у самого застройщика.

Для покупателей главное — изучить правоустанавливающую документацию, которая должна подтверждать исполнение между сторонами всех договорных обязательств. То есть подтвердить факт владения лицом прав, приобретенных на основании договора соинвестирования. При этом основное внимание уделяется части исполнения финансовых обязательств — проверке документов, которые подтверждают, что действительно в цепочке сделок финансовые обязательства между сторонами были выполнены. Если покупатель приобретает квартиру в надежном агентстве недвижимости, «подводных камней» не возникает.

лагает, что на эту квартиру найти покупателей будет не сложно и без существенных уступок по цене. Особенность этой квартиры — три балкона (в двух комнатах и в кухне) и красивейшая панорама, открывающаяся из окон: видно и Казанский Кремль, и акваторию Казанки, где расположится Парк Универсиады. В отличие от двух предыдущих вариантов, продажей квартиры занимается представитель подрядчика. По его словам, квартира куплена на физическое лицо, сейчас идет процедура регистрации в ГРП, и продаваться квартира будет уже по договору купли-продажи.

Подрядчик согласился уступить квартиру за 2,55 млн рублей, или по 33,1 тыс. руб. за кв. метр, хотя сначала назвал цену в 34 тыс. руб. — по такой цене реализует квартиры во всех домах «Серебряного берега» застройщик ОАО «Компания «Сувар Казань». Итоговая скидка от цены застройщика составила 91 тыс. руб. Представитель подрядчика также предложил мне еще одну квартиру — однокомнатную, по цене уже 35 тыс. за кв. метр — на тысячу дороже, чем

у застройщика, на торг в этом случае он не соглашался.

Кому выгодно? По такой схеме можно приобрести квартиру по выгодной цене практически в любой новостройке. Каков механизм покупки жилья через компании-дискаунтеры, видно на наших примерах. Нужно учесть, что на этом пути есть несколько «подводных камней».

Во-первых, ограниченный выбор квартир в интересующем доме: у подрядчика или инвестора их бывает, как правило, от 2 до 10.

Во-вторых, не всегда прозрачная форма сделки и необходимость удостовериться в реальности прав продавца на квартиру. «Серыми схемами», впрочем, пользуются и застройщики.

И в третьих, — необходимость внести всю сумму сразу: компании, как правило, не могут себе позволить индивидуальные условия оплаты. Проще говоря — купить квартиру с выгодой таким путем могут те, кто способен проверить юридическую чистоту сделки и заплатить всю сумму сразу.

С видом на новоселье

РИЭЛТИ-ШОУ

МИХАИЛ СОКОЛОВ



Ильнара Лихачева, президент «Дамского клуба» и мама двоих детей. В жилье в первую очередь ценит безопасность. Создавая мнение о жилом объекте, она оценивает его не только с точки зрения уюта, месторасположения и близости

к природе, но и наличия охраны на территории и близости пожарной службы. Предпочитает просторное и уютное жилье, где достаточно пространства для большой семьи. Ценит европейский стиль организации жилой среды



МИХАИЛ СОКОЛОВ

«Новое вторичное жилье» — казалось бы, парадоксальное понятие. А как иначе охарактеризовать недавно сданную в эксплуатацию недвижимость, которую продает сам застройщик? Такое жилье совмещает плюсы первичного и вторичного жилья: не нужно ждать сдачи дома, а цена от застройщика как правило ниже, чем при покупке у частного владельца. Сейчас на рынке много вариантов жилья в уже сданных домах. Критерием при выборе часто служит нетривиальность конкретного решения.



ЕГОР АЛЕЕВ

Фарид Сафин, генеральный директор ООО «Ваш Быт», заслуженный работник РТ в сфере потребительских услуг. Оценивает жилье и с профессиональной, и с личной точки зрения: некоторое время назад Фарид Сафин

← возглавлял строи-

тельную фирму, а в строительстве своего загородного дома принимал непосредственное участие. Жилье для него — место отдыха после рабочего дня. В городской квартире ценит удобство, простор и приближенность к природе



ЕГОР АЛЕЕВ

ЮЛИЯ ФАЙЗРАХМАНОВА

Вне зависимости, идет ли речь о престижном загородном поселке или квартире в новом доме улучшенной планировки, в первую очередь привлекает недвижимость, которая даже в рамках четких параметров «цепляет» своей непохожестью. Это — критерий, который выделяет конкретную квартиру или дом среди аналогичных, на первый взгляд, предложений, вне зависимости от того, к какой ценовой группе они относятся. Так, например, квартира в жилом комплексе эконом-класса «Серебряный берег» произвела впечатление на генерального директора компании «Ваш быт»

Фарида Сафина благодаря трем балконам и открывающейся из квартиры развернутой панораме. Полностью деревянный коттедж в коттеджном поселке бизнес-класса «Загородный клуб» понравился президенту «Дамского клуба» Ильнаре Лихачевой своей завершенностью: такое впечатление, что новоселье здесь можно справить сразу после приобретения.

Жилой комплекс «Загородный клуб»

РИЭЛТИ-ШОУ

Местоположение: Зеленодольский район РТ
Количество домов первой очереди: 83
Площадь коттеджа (кв.м): 162,6
Количество комнат: 5
Цена (млн руб.): 6,49
Тип договора: купля-продажа
Застройщик и продавец:
ОАО «Ипотечное агентство РТ»

18



Европейский уровень «Загородный клуб» — первый в истории малоэтажного строительства поселок, который был организован в Татарстане. От выезда из Казани до него на машине мы добиремся за 10 минут. На этом участке Зеленодольской трассы недавно обновили дорожное покрытие. Сейчас ведутся работы по расширению трассы — вместо двух полос будет четыре, по две в каждую сторону.

На участке «Загородного клуба» видны ряды двух-трехэтажных домов, въезд оборудован шлагбаумом, здесь же находится пункт охраны коттеджного комплекса. У ворот нас встречает представитель продавца Алсу Мингареева и ведет к дому, который в этот раз станет объектом пристального внимания нашего эксперта — Ильнары Лихачевой. «Яехала сюда с некоторым предубеждением, но, оказавшись на территории, уже вижу: коттеджный поселок выглядит по-европейски добротно», — с первых слов, еще не заходя в дом, становится ясно, что организация комплекса произвела на эксперта впечатление. «Я знакома с тем, как организованы коттеджные поселки в Центральной Европе и Подмосковье, и мне приятно, что и в Татарс-

тане есть поселок, который соответствует этому уровню». Двухэтажный бревенчатый дом (проект «Царевна») находится на центральной улице комплекса. К нему ведет ровная асфальтированная дорога. «Все проезды поддерживаются в хорошем состоянии. Поскольку на территории комплекса велись строительные работы, асфальт укладывали уже дважды», — замечает продавец. Окружающие усадьбу дома различаются по архитектуре и материалам (есть комбинированные, из кирпича и бревен, просто кирпичные). «Мне нравится, что дома отличаются один от другого. С одной стороны, в их облике чувствуется приверженность классическому стилю, с другой — в каждом из них видна индивидуальность», — подчеркивает Ильнара Лихачева. Сейчас в первой очереди комплекса 83 дома, из них пока не продано 11. 30 семей живут в комплексе круглогодично. Во второй очереди 123 дома, продано пока 25% из них. Территория комплекса примыкает к лесу — по словам продавца, он не подвергался вырубке уже порядка 100 лет). От близости к лесополосе варьируется и цена на дома и земельные участки. Дом, который мы осматриваем, стоит 6 490 000 руб. Он прода-

ется вместе с участком площадью в 13 соток, все в собственности. Территория участка ограждена невысоким забором из оцилиндрованного бревна. Благоустройство участка остается на усмотрение владельцев. «Один из жильцов, например, разбил на своем участке пруд в котором даже рыба водится», — рассказывает Алсу. Баня, хозяйственные постройки, гараж или навес для авто первоначальным проектом не предусмотрены, но могут быть построены по желанию жильцов за отдельную плату.

Комфорт под ключ Дом сдается полностью готовым для проживания. Общая площадь — 162,6 кв. метра. Сруб — из рубленной вручную марийской сосны, изнутри комнаты обшиты в основном блокхаусом. «В прихожей все двери открываются к одной из стен: это сделано специально, чтобы в освободившееся пространство можно было поставить шкаф-купе», — замечает представитель продавца. Осматривая первый этаж, наш эксперт отмечает: «Здесь все готово: можно расставить мебель и жить». На первом этаже — спальня, просторная гостиная, санузел и помещение под сауну, а также кухня. На кухне установ-



Дом в «Загородном клубе» оказался Ильнаре Лихачевой удачным решением для семьи с маленьким ребенком или супружеской пары в возрасте. Организация самого коттеджного комплекса выдержана на уровне европейских стандартов

19

лена современная индивидуальная отопительная система Baxi (все дома в поселке оборудуются системами Baxi, Buderus, Ferolli, а также воздушного отопления). Окно в кухне небольшое, вертикальное. Как поясняет продавец, это сделано специально, поскольку окно выходит на участок соседей. «Но по желанию покупателя окно можно расширить», — замечет продавец. Из больших окон просторной гостиной открывается вид на участок. «Окна комбинированные и очень надежные: тройной пластиковый стеклопакет и деревянная рама», — обращает внимание Алсу.

На второй этаж ведет деревянная лестница с резными перилами. Здесь находится самая «шикарная», по выражению продавца комната в доме. Приятное естественное освещение в 30-метровой гостиной создается благодаря ориентированному на восток мансардному окну, через которое в дом проникают первые рассветные лучи. Кроме гостиной на этаже расположены гардеробная, второй санузел и спальня, а также большой балкон, из которого весь комплекс виден как на ладони. Ванная комната на втором, а также сауна на первом этаже — единственные помещения в до-

ме, которые требуют «приложить руки». По словам продавца, дерево нужно обезопасить от влияния влажной среды. Спальня показалась Ильнаре идеальной для детской. «Я сразу вижу место для двух кроватей и шкафов. У меня самой двое детей, и я знаю, что нужно для детской. Эта комната нам бы подошла», — говорит Ильнара Лихачева.

«При выборе дома для меня важно в первую очередь собственное впечатление от него. Я познаю его через личное ощущение, поэтому мне надо прийти и почувствовать, что это мое», — замечает наш эксперт. «Мне кажется, это хороший вариант для молодой семьи с одним двумя детьми или пожилой пары, которая поставила детей на ноги и теперь может наслаждаться спокойной жизнью на природе». Оплатить дом можно частями в течение года — беспроцентную рассрочку предоставляет застройщик. На подъезде к комплексу строится здание школы, в котором также будет расположен бассейн и детский сад. По словам представителя продавца, это пока единственный централизованный комплекс, где школа должна быть открыта к сентябрю следующего года. «Как обеспечивается безопасность жите-

лей? — интересуется Ильнара Лихачева. — Как для мамы двоих детей, для меня это первостепенный вопрос». «Вся территория находится под охраной службы безопасности. По желанию в домах можно установить систему сигнализации с выводом ее на пульт охраны и противопожарную сигнализацию», — сообщает Алсу.

«Хорошие дороги, огороженная территория, большой земельный участок, уютный дом с красивыми окнами и дверями — здесь есть все, что я подразумеваю, говоря о европейском уровне», — подводит итог Ильнара Лихачева. ■

БАЛЛЫ

Местоположение объекта недвижимости	9
Архитектурная ценность	8
Юридическая надежность	9
Соотношение цены и качества	8
Привлекательность	8
Экологичность	9

Общий балл 51

Оценки выставляются по 10-балльной системе в соответствии с субъективным мнением героя публикации

ЖК «Серебряный берег»

РИЭЛТИ-ШОУ

Местоположение:	Авиастроительный р-н
Адрес:	ул. Чистопольская/Нигматуллина, 5
Количество квартир:	98
Этаж/этажность:	9/12
Площадь квартиры (кв. м):	73,16
Количество комнат:	2
Тип договора:	купля-продажа
Цена:	2,487 млн руб.
Срок сдачи:	сдан в августе 2009 г.
Застройщик:	ОАО «Компания «Сувар-Казань»

20



Ощущение единого пространства, включающего комплекс жилых зданий и обширную дворовую территорию между ними, — первое, что обращает внимание при знакомстве с ЖК «Серебряный берег». Весь комплекс представляет собой восемь монолитно-кирпичных домов переменной этажности от 7 до 12 этажей и большой двор между ними. Жилой комплекс расположен на улицах Чистопольской с одной стороны, Нигматуллина, Сибгата Хакима и на берегу Казанки с другой. «Он находится практически в центре культурно-спортивной жизни нашего города. Рядом — аквапарк, пляж РКЦ „Ривьера“, Ледовая арена, Дворец единоборств, сеть кинотеатров», — говорит представитель продавца Наиль Чабаненко. «Место выбрано очень удачно, — соглашается Фарид Сафин. — Мне важна близость к воде. Одно время я хотел приобрести квартиру в одном из жилых комплексов на берегу Казанки только по этой причине». Интересно, что, несмотря на продолжающиеся строительные работы, шума в уже построенной части комплекса почти не слышно, а воздух сохраняет свежесть. Первые два из 8 домов «Серебряного берега» (стр. № 69/7 69/8 сданы в 2008 го-

ду, еще два (№ 69/9 и 69/10) — 6 августа этого года. Остальные 4 должны быть введены в конце декабря этого года. Как отмечает Наиль Чабаненко, в связи с непростой экономической ситуацией в строительном секторе сроки сдачи комплекса немного сдвинулись, с дольщиками оформлены дополнительные соглашения. Однако заявленные теперь сроки реальны: на площадке видно, что строительные работы ведутся на всех 4 домах, работает тяжелая техника. Все 4 оставшихся дома заведены под крышу. Параллельно идет очистка от строительного мусора и благоустройство дворовой территории, согласно генплану в перспективе там должны расположиться два детских сада, а пока прокладываются дорожки, обустраивается детская площадка, по периметру высаживаются крупномеры, ели и сосны — визитная карточка всех объектов компании «Сувар-Казань».

«Жаль, что еще не проложили асфальтовую подъездную дорогу. Бетонка — не совсем удобно», — замечает наш эксперт. «Асфальтовая дорога гарантированно будет проложена по завершении стройки. В этом вы сможете убедиться уже в конце года», — добавляет

представитель продавца. На перспективу пока оставлен и вопрос организации парковочных мест. Поскольку жилой комплекс относится к жилью улучшенной планировки экономкласса, подземной парковки здесь не предусмотрено. Предполагается, что машины можно будет оставлять в специальных «карманах», которые обустроит по периметру комплекса управляющая компания.

Эконом с перспективой Выбранная для осмотра квартира находится на 10-м этаже 12-го дома комплекса. По лестнице поднимаемся пешком: дом сдан, но установленные лифты — пассажирский и грузовой — будут подключены, когда управляющая компания заключит договор на обслуживание лифтового хозяйства. На лестнице Фарид Сафин обращает внимание на следы строительных работ. Места общественного пользования готовы. На лестничных площадках уже установили специальные энергосберегающие светильники, которые включаются по сигналу датчика движения. На лестничной площадке оборудованы специальные ящики с противопожарными гидрантами: такого мы не видели ни в одном из домов, становившихся



Квартира в «Серебряном берегу» сочетает цену эконом-класса и видовые характеристики, присущие обычно жилью более дорогого уровня. Причем в отличие от многих домов на «первых линиях», перспектива строительства в зеленой зоне перед домом в нашем случае минимальна.

21

ЕГОР АЛЕЕВ

объектами «риэлти-шоу» в предыдущих номерах «Жилого дома».

На лестничной площадке 6 квартир. «Наша» двухкомнатная, площадью 73,16 метров. С порога Фарид Сафин замечает продуманность планировки: «Слева от входа уже предусмотрено помещение под гардеробную, а справа — ниша под шкаф-купе». Треугольную нишу в кухне, по его словам, можно интересно обыграть за счет конфигурации кухонной мебели. «Плюс квартиры — высокие (2 метра 85 см) потолки». Эксперт также обращает внимание на аккуратно выполненную стяжку полов, шлифовку стен, уже установленные выключатели и привлекательный внешний вид радиаторов. В квартире два санузла, гостевой и хозяйский, что удобно при современном ритме жизни. Но основной изюминкой этой квартиры оказываются три балкона, по одному на каждую комнату и кухню, из которых раскрывается панорама на 180 градусов на Кремль, двор и на поросший лесом берег Казанки. По словам представителя продавца, можно не опасаться, что на этом месте в будущем возникнет жилой массив.

«Эта уникальная природная территория, где в ближайшие два года город планирует организовать парк Универсиады, — отмечает Наиля Чабаненко. — А ближе к улице Чистопольской генпланом предусмотрена школа». «Такой вид — огромное преимущество для городской квартиры, тем более относящейся к экономклассу!» — приятно удивлен наш эксперт.

Стоимость квадратного метра — 34 тыс. рублей. По словам Наиля Чабаненко, цена распространяется на квартиры во всех домах, вне зависимости от степени готовности, и меньше она уже не будет. Условия оплаты также оптимизированы для семей с небольшими доходами. Застройщик предусмотрел рассрочку с мягкими условиями оплаты и без документов, подтверждающих доход. Сейчас компания проводит суперакцию. Для приобретения достаточно внести в качестве первоначального взноса всего 30% от стоимости квартиры. В «нашем» случае это около 750 тысяч, оставшуюся часть можно выплачивать в период до 2 лет под 10% годовых, или 8% годовых, если первоначальный взнос будет более 50%.

«Сейчас на строительном рынке время покупателя: интересных предложений от разных застройщиков достаточно. Для меня один из важнейших критериев при оценке жилья — присутствие здоровой атмосферы в нем. Здесь она есть. Это и обилие свежего воздуха и света, зеленая зона в непосредственной близости и большой, защищенный домами комплексный двор. Для семей с детьми важно, что рядом по плану должны быть два детских сада и школа. Квартира в «Серебряном берегу» мне кажется очень привлекательным вариантом жилья для молодой семьи», — заключает Фарид Сафин. ■

БАЛЛЫ

Местоположение объекта недвижимости	9
Архитектурная ценность	8
Юридическая надежность	9
Соотношение цены и качества	9
Привлекательность	8
Экологичность	9

Общий балл

51

Оценки выставляются по 10-балльной системе в соответствии с субъективным мнением героя публикации

Магия совершенствования

22



ЮЛИЯ ФАЙЗРАХМАНОВА

Воплощение интерьера своей мечты — задача сродни художественному творчеству: только истинный мастер способен воплотить ожидания в полной мере. Профессиональный подход к созданию интерьера — залог наилучшего результата при максимальной выгоде затраченных средств.

В галерее мебели и света Riviera подходят к дизайну квартиры именно с этой точки зрения, расширяя рамки представлений о мебельном салоне. В действующей при салоне дизайн-студии «Ультрамарин» интерьер квартиры, офиса или коттеджа создают, начиная с идеи и заканчивая небольшими, но важными для формирования законченного пространства акцентами. Виртуозная игра с планировкой и стилями в исполнении профессиональных архитекторов и дизайнеров во главе с хозяйками салона помогут максимально «раскрыть» пространство. Среди интерьеров, рожденных в дизайн-студии, — есть и частные квартиры, и общественные объекты и рестораны.

Из первых рук Оценить широчайший выбор мягкой и корпусной мебели, спален и кухонь от ведущих европейских производителей можно по каталогам или в экспозициях шоу-рума. Здесь наглядно представлены различные варианты дизайнерских решений, мебели и светильников. А понравившуюся экспозиционную вещь отдадут со значительной скидкой. Галерея мебели и света Riviera — единственное место в Казани, где можно приобрести кухню итальянской фабрики G&D Cuccina на тех же условиях, как если бы вы покупали ее напрямую, на самой фабрике в Италии. Салон представляет одну из лучших итальянских фабрик по производству кухонь в нашем городе, обеспечивая ее покупателям сокращение затрат на обустройство интерьера высокого уровня.

Продуманная экономия Создать гармоничный образ невозможно, собирая его из элементов, относящихся к разным ценовым группам: это снизит планку всего интерьера. Комплексный подход к созданию интерьеров от Riviera отражается и на конечном результате, и на цене. Специалисты салона найдут оптимальное решение в каждом случае.

Мягкий подход В галерее мебели и света Riviera представлен широчайший выбор текстиля, который позволяет создать законченную стилистику пространства с минимальными усилиями. Фабрики NOBILIS; LIZZO, Испания; KRAVET, США; CHIVASSO, Германия; CASAMANCE, Франция; DESIGNERS-GUILD, Англия — знатокам качественного текстиля эти названия скажут многое. В салоне действует собственное подразделение, которое занимается изготовлением портьер от эскиза до пошива. Это позволяет выдержать в интерьере единую стилистику фактур и цветов тканей во всем, — начиная с оформления окон, покрывал и заканчивая небольшими текстильными аксессуарами. ■



ПРЕДСТАВЛЯЕМ НОВУЮ ЭКСПОЗИЦИЮ

Сама природа прикоснулась к созданию необыкновенной кухни FIAMMA. Неповторимый образ девственности и простоты достигнут сочетанием натурального итальянского ореха с бархатистым вулканическим камнем столешницы. Искусство итальянских дизайнеров фабрики GeD Cucine — в лаконичных и строгих линиях кухни. Все здесь проникнуто солнечным духом Италии.



RIVIERA



**Эксклюзивный представитель
фабрики GeD Cucine**

КУХНИ, МЕБЕЛЬ, СВЕТ, ТЕКСТИЛЬ
Казань, ул. Левобулачная, 42/2,
тел. (843) 292-30-64,
факс (843) 292-45-94,
e-mail: riviera8@list.ru

ULTRAMARIN

мастерская архитектуры
и дизайна

- Архитектурное проектирование фасадов зданий и коттеджей
- Авторская мебель
- Исполнение дизайн-проекта интерьеров
- Авторский и технический надзор

Спрос на все готовое

24

В прошедшем месяце основное влияние на рынок по-прежнему оказывали факторы психологические: надежды на дальнейшее падение цен со стороны покупателей, ожидание «высокого сезона» со стороны продавцов, разговоры о второй волне кризиса. Между тем на вторичном рынке увеличился объем предложения, а цены близки к стабилизации.

АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ

Относительный рост предложения

«Август 2009 года был нетипичным для рынка городской недвижимости, — говорит Владислав Луцков, генеральный директор аналитического консалтингового центра "Мизель". — Вопреки всем сложившимся тенденциям продавцы не стали дожидаться осени, а уже в последний летний месяц выставили свои объекты на продажу. Объем предложения в августе вырос на 6,4% до 42,1 тыс. объектов, а доля нового предложения увеличилась до 29%».

Увеличение объема произошло за счет вторичного рынка: по данным центра «Мизель», количество новостроек незначительно сократилось. «Это вызвано как постепенным "вымыванием" квартир и приостановкой продаж ряда объектов, так и выставлением на продажу ранее придерживаемых объемов предложений, особенно в готовых домах, и расчетом застройщиков с подрядчиками и участниками строительства "натурой" — фактическим объемом квартир», — комментирует ситуацию директор по продажам «Мизель-Новостройки» Юлия Гераськина.

Сокращение предложения на первичном рынке — долгосрочная тенденция. С начала этого года в Москве началось строительство только двух объектов бизнес-класса, по которым, естественно, проектные работы велись еще задолго до кризиса. В элитном секторе нового строительства нет вообще. Не слышно и о новых проектах, которые могли бы теоретически выйти на рынок в 2010 — 2011 годах. То, что сейчас продается на первичке, — это достраиваемые объекты, которые были заложены два-три года назад. Причем среди них есть и такие, которые находятся на ранней стадии строительства, — фактически это замороженные стройки.

Не всегда готовы Наблюдатели свидетельствуют, что спрос на первичном рынке возрастает прямо пропорционально степени готовности объектов.

«Наибольшая активность покупателей сосредоточена на новых готовых домах с полученными свидетельствами о собственности на квартиры (на сегодня таких единицы), — рассказывает Владимир Селезнев, коммерческий директор корпорации "Баркли". — Кроме того, последние новости о неблагоприятной ситуации в ряде крупных девелоперских компаний вывели на первый план фактор надежности. Как следствие, сегодня мы наблюдаем нулевой интерес к проектам на ранней стадии и крайне слабый — к строящимся».

Многие застройщики предлагают очень выгодные условия покупки в строящихся домах — с дисконтом до 60 — 70%. «Существенно снижены цены на строящиеся объекты в Замоскворечье. Цена в готовых домах держится в среднем на уровне \$20 тыс. за квадратный метр, а для новостроек на стадии котлована составляет около \$8 тыс. за "квадрат"», — приводит пример Ирина Могилатова, генеральный директор компании Tweed. Тем не менее дома на ранних стадиях строительства в верхних ценовых сегментах вообще не пользуются спросом.

Ремиссия снизу Между тем заметно оживление в секторе экономкласса и нижнего «бизнеса». «В августе на рынке первичного жилья в сегменте эконом- и бизнес-класса мы наблюдали оживление спроса. Количество реализованных квартир выросло на 24%», — свидетельствует за-



PHOTOXPRESS

На первичном рынке спросом пользуются только дома в завершающей стадии строительства. Несмотря даже на то, что на начальной стадии цены в три ← раза ниже

25

меститель генерального директора компании «Трест-1991» Татьяна Пальчикова.

Олег Самойлов, генеральный директор компании «Релайт-Недвижимость», так комментирует это явление: «Покупатели, дождавшись снижения цен до размеров имеющихся у них средств (как правило, до 5 млн руб.), начали покупать наиболее дешевые, но при этом ликвидные объекты. Таким образом, продавцы, которые в течение лета нащупывали адекватную рыночную цену, к концу лета сумели осуществить продажу».

«Еще одна причина спроса на экономкласс: от кризиса очень сильно пострадал в первую очередь бизнес-класс, и те, кто еще год назад собирался приобретать жилье в этом сегменте, купили и покупают в итоге квартиры экономкласса», — добавляет Юрий Беломестнов, вице-президент компании KFS Group.

Интересно, что именно в низшем ценовом сегменте произошли некоторые подвижки с ипотечным кредитованием. «За последний месяц количество выданных ипотечных кредитов выросло почти в два раза относительно начала го-

да, преимущественно речь идет о займе недостающей для покупки суммы: от 1 до 3 млн руб.», — сообщает Алексей Кудрявцев, руководитель аналитического центра МИА.Н. Таким образом, можно говорить о тенденции подъема рынка, которая началась с низших ценовых сегментов. «Экономкласс дешеветь не будет, — утверждает представитель группы ПИК Дмитрий Ивлиев. — Мы цены не поднимаем, только чтобы не уменьшать темпы продаж. Но потенциал роста очевиден — готовое жилье у нас тает на глазах». ■

ЦЕНЫ НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ И ПОДМОСКОВЬЕ (АВГУСТ)

	Новостройки		Вторичный рынок	
	(тыс. руб./кв. м)	Снижение (% к июлю)	(тыс. руб./кв. м)	Снижение (% к июлю)
Москва	153,7	-1,4	145,4	-1,4
Типовое жилье*	—	—	136,1	-1,8
Экономкласс	110,4	-1,2	153,1	-1,3
Бизнес-класс	159,7	-1,5	203,5	-0,7
Элитное жилье	505,8	-1,9	353,5	-0,7
Подмосковье	69,4	-1,2	71,2	-2,0

*В настоящее время возведение типовых новостроек отмечено только в сегменте муниципального жилья.
Источник: МИАН.

Разбудить архитектурный образ, раскрыть до конца характер наружной формы — такая задача немислима без окон. Они становятся наиболее выразительным стилистическим элементом здания, одновременно решая задачи освещения и создания уюта внутреннего помещения.

АЙНУР КАРАМОВ

Трансформация оконных проемов в зданиях, имеющих несущие стены, со времен античности и раннего средневековья идет по пути совершенствования. До последнего времени стилистика окон решалась с учетом рамок, задаваемых географическим положением, климатом, уровнем освещенности. Сейчас дизайнеры и архитекторы в выборе формы, размера и стилистики окон ограничены только рамками хорошего вкуса и здравого смысла. Гармонируя с обликом всего здания, окна окончательно формируют его характер, завершая наружное восприятие и задавая тон атмосфере внутреннего пространства — и здесь главную тему задает свет и простор.

На смену функциональности и конструктивизму стандартных прямоугольных проемов в последние годы приходит эклектика, свою ноту вносят окна в стилистике готики и хай-тека. Смелые линии, ленточное или панорамное остекление позволяют снять ограничения: окна самых разнообразных форм, обилие света создают широкие возможности для восприятия внутреннего пространства. Понятия «стена» и «окно» могут расплываться: окна во всю стену создают удивительный симбиоз жилой среды и окружающего пространства. На мансардных этажах потолок-окно позволяет обыграть один из приемов эпохи классицизма, позволяющий распахнуть здание навстречу небу. Потолочная роспись уступает место остеклению. Калейдоскоп вариаций в игре освещения и цвета создает прозрачные, зеркальные или тонированные стекла, витражи. Используемые для создания окон материалы создаются с учетом высоких требований к надежности и энергоэффективности, что позволяет при выборе решений исходить из внешнего облика здания и внутреннего удобства квартиры. ■

Дом по улице Гоголя



МИХАИЛ СОКОЛОВ



ЖК «Панорама»,
улица Чистопольская



Дом по улице Малая Красная





Элементарные частицы

МЕРА ВЕЩЕЙ

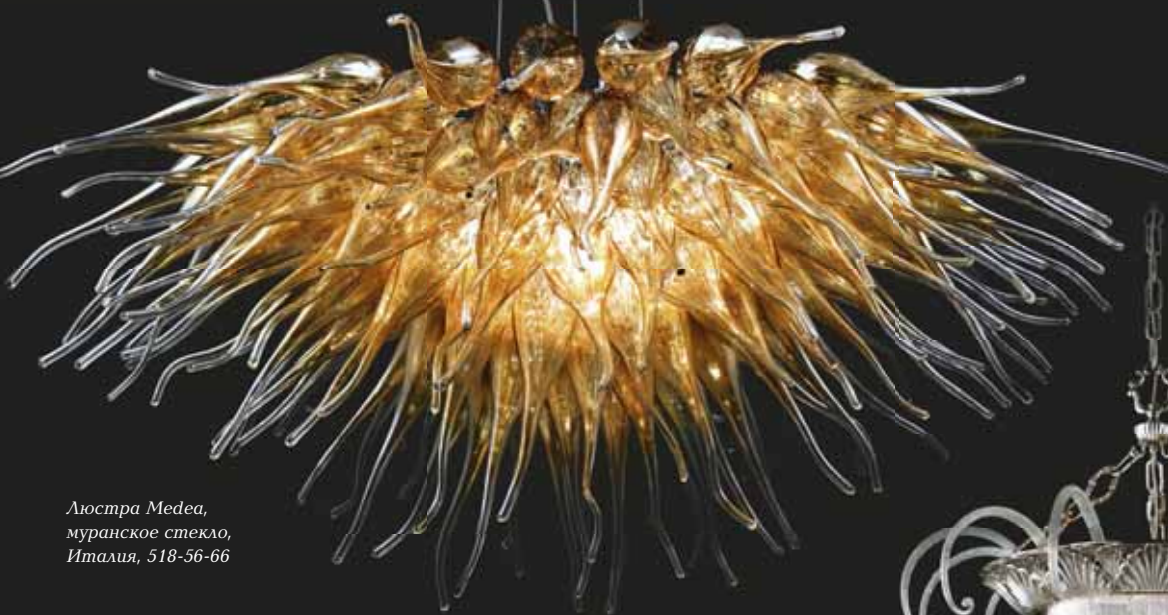
Физическая теория гласит — при движении «вглубь» вещества мы можем встретить элементарные частицы, внутри которых скрыта целая Вселенная. Законы гармонии в интерьере подсказывают необходимость мело-

чей, раскрывающих образ целого. «Элементарных частиц» в доме может быть всего несколько, но каждая из них представляет «вещь в себе». Особенность таких предметов — многозначность. Во-первых, они

ценны и самостоятельны сами по себе, во-вторых, — формируют целостность интерьера, расставляя в нем смысловые акценты, референсом подчеркивая настроение, задавая ритм пространству. Эти элементы дей-

ЮЛИЯ ФАЙЗРАХМАНОВА

30



Люстра Medea,
муранское стекло,
Италия, 518-56-66



Люстра Diamond,
хрусталь,
Италия, 518-56-66



Люстра AUREA, хрусталь,
муранское стекло,
Италия, 518-56-66



Панно La Luce
D'Autore,
Италия, 518-56-66



Статуэтка фарфор, бронза, позолота,
Tiche, Италия, 518-06-82



Бра, золотое покрытие, 24 карата,
Италия, 518-566-66



Статуэтка, фарфор, Tiche, Италия, 518-06-82

твительно несут в себе целый мир: они делают интерьер живым, играющим, эмоционально окрашенным. В роли знаковых акцентов выступают светильники, картины, статуэтки, аксессуары. Четкий образ,

тонкий намек, перекличка фактур, цветов и материалов, символичность линий и цветовых переходов — виртуозную игру в интерьере создают предметы, сами по себе уникальные. Такие, как авторские художес-

твенные предметы, выполненные в различных техниках, в резонансе с настроением помещения и характером самого владельца. Это могут быть авторские реплики картин известных живописцев, которые, напри-

мер, воспроизведенные на керамической плитке, заключенной в багет — в частности, диптих Альфонсо Мухи. Или фантастические итальянские люстры от салона «Италдизайн», выполненные вручную лучшими

мастерами: тепло и движение приносят «солнечные лучи» плавных изгибов венецианского стекла, динамику и ритм — единство контраста белых и алых кристаллов хрусталя. А бра, покрытое 24 каратным золотом,

добавит интерьеру роскошной современности. «Элементарные частицы» в интерьере таят еще один секрет: при желании перемена слагаемых позволит целому заиграть новыми гранями.

Реплики Альфонсо Мухи, керамическая плитка, 8-903-44-30-72



ВЛАДИМИР НЕФЕДОВ



Люстра, хрусталь, бронза, фабрика ABC, Италия, 518-06-82



Люстра Diamond, хрусталь, Италия, 518-56-66



Часы фарфор, бронза, Tiche, Италия., 518-06-82



Настольная лампа, фабрика ABC, Италия, 518-06-82

Текстильные этюды

32

10 сентября в «Соло-Центре» состоялась презентация новой коллекции немецких тканей и материалов для интерьера JAB GRANDEZZA. Творческому сообществу дизайнеров, архитекторов и декораторов были представлены текстильные темы для неповторимых интерьерных этюдов.



ЮЛИЯ КОМИСАРОВА

Значение тканей в интерьере невозможно переоценить. Они словно музыкальные композиции наполняют наш дом звучанием, которое нам наиболее приятно, которое способно вдохновить нас и заставить мечтать. Задача текстильных студий компании «ТРИО» — создавать авторские интерьерные этюды, способные изменить облик и ауру дома, сформировать единую композицию его стиля. Гости познакомились с коллекцией JAB GRANDEZZA. Ее представила собравшимся руководитель текстильного департамента компании «Трио-Интерьер», кандидат технических наук Елена Камардина. (Москва)

Коллекция плотных декоративных и мебельных тканей в классическом стиле Grandezza немецкой марки в стиле блистательных

пятидесятых — шестидесятых годов двадцатого века объединяет шесть видов тканей в девяносто пяти цветах. Дворцовые орнаменты, высококачественный бархат, шанжан и жаккард, сложные бархатные аппликации на блестящем фоне — десятки возможностей для декора классических интерьеров.

Коллекция GRANDEZZA — это изысканное утонченное расточительство. GRANDEZZA объединяет пышные орнаменты, жаккардовую технику и палитру глубоких цветов. Высочайшее качество ткани подчеркивают золотые и



В коллекции Grandezza 2009 представлены три линии текстиля: мебельные и декоративные ткани в классическом стиле Grandezza Volume I — 6 видов тканей в 95 цветах; классические графировки и декоративные ткани Grandezza Volume II — 12 тканей в 87 цветах; позумент и текстильные аксессуары Grandezza Trimmings — 10 про-
← гуктов в 110 цветах

33

серебряные принты, искусные приемы патинирования и аура истинной элегантности. Это дань тому легендарному времени, когда такие иконы стиля, как Грейс Келли и Коко Шанель пленяли публику экстравагантностью в сочетании с выверенным изяществом.

За вдохновением для создания этой невероятной коллекции руководитель компании Ральф Анштоетц посетил величественные города и экзотические уголки мира, культурные центры разных цивилизаций и исторические святыни. Его вдохновляли сдержанный

Санкт-Петербург, противоречивая Ломбардия, таинственный и страстный Марракеш. Приятно, что Казань вошла в список мировых городов — законодателей моды.

Финальным аккордом презентации стал фуршет на панорамной площадке «Соло-Центра» среди композиций из желтых и белых роз. Легкие коктейли и изысканные закуски способствовали приятному дружескому общению. Гостями презентации были Светлана Ковальчук, Алсу Васильева, Татьяна Платонова, Елена Трофимен-

ко, Татьяна Ковалева, Маргарита Шаткова, Лилия Мерзиева, Владимир и Татьяна Галузо, Ильдар Нургалеев, Божена Хачатурян, Вера Белова и другие ведущие дизайнеры, архитекторы и декораторы Казани. ■

ТРИО
И Н Т Е Р Ь Е Р

ул. Эсперанто, 16
тел.: 570-58-83

Ванная: синтез дизайна и технологий



ВЛАДИМИР НЕФЕДОВ

13 АВГУСТА на летней террасе Амфитеатра «Танго» компания «Сан Стандарт» провела презентацию новинок от всемирно известных производителей сантехники и мебели для ванных комнат Villeroy & Boch, HanseGrohe, Geberit для ведущих архитекторов и дизайнеров города Казани.

С художественным шиком Villeroy & Boch сообщила о расширении ассортимента — теперь ее продукция позволяет укомплектовать всю ванную комнату от «а» до «я». До последнего времени компания производила только сантехнику и мебель для ванных комнат. Новая коллекция дополнилась смесителями и душевыми кабинами. Кроме того, значительно расширился модельный ряд коллекций, которые представлены в различных стиливых решениях. Визуальное разнообразие форм и цветов сопровождается постоянным совершенствованием техники создания. Такой подход делает предметы для ванной комнаты настоящими произведениями искусства. Новшеством последней коллекции Memento — New Glory Platinum является нанесение великолепного декора из платинового сплава поверх черного или белого глянца, которое придает особый шик аристократичной керамике. Линия создается вручную мастерами компании. Декоративная роспись, включающая логотип Villeroy&Boch, выполненная в стиле арт-деко, делает изделие удивительным и эклектичным произведением искусства. Выпуск каждого предмета серии строго лимитирован. Поверхность изделий защитит технология Ceramic Plus. Продуманность всех элементов позволит решить ванную комнату в едином ключе, дополнив сантехнику напольной и настенной плиткой New Glor и эксклюзивной мебелью из экзотических пород дерева.

Игры с формой HanseGrohe по своему интерпретирует сочетание современности и старины. Раковины и ванна из коллекции этой компании выполнены в форме вышедших из употребления старых корыт. Сходство со старинными ушатами подчеркивают и расположенные по бокам щелевые полотенцедержатели. Создать сложную форму раковин и ванны за один цикл литья позволяют инновационные материалы — минеральное литье и покрытие из поли-

эстера. Новая коллекция для ванной комнаты AXOR URQUIOLA, также представленная HanseGrohe, соединяет высочайшее качество и оригинальный подход. Например, однорычажный смеситель с поллой рукояткой, сочетающий зеркальный блеск поверхностей и приятную округлость силуэта, благодаря ассиметричному расположению рычага напоминает лист экзотического растения.

Сантехника с секретом Geberit. Более миллиона инсталляционных систем для сантехники и конструкций для слива, предназначенных для «скрытого» монтажа внутри стены — таков размах компании GEBERIT, которая специализируется на этом сегменте оборудования для ванных комнат. Инсталляционные системы крепежа и смывные бачки при навешивании унитазов и биде выдерживают нагрузку до 400 кг. Они универсальны и подходят для любой сантехники. Современные коллекции сантехники, смесителей и отделочных материалов от ведущих производителей позволяют укомплектовать ванные комнаты с учетом высочайших требований к дизайну и надежности. ■




Villeroy & Boch
1748




STANDARD | Body & Mind

САЛОН САНТЕХНИКИ

Казань, ул. Чистопольская, д. 32,
тел. (843) 523-09-57, 523-30-39, 258-09-51, 258-19-96
e-mail: san_standart@mail.ru



МИХАИЛ СОКОЛОВ

Потенциальные покупатели называют ЖК «Современник» в числе наиболее надежных с точки зрения соблюдения сроков завершения строительства домов, возводящихся в Казани. Реальность срока сдачи — декабрь этого года — ни у застройщика, ни у контролирующих органов сомнения не вызывает.

С УЧЕТОМ ДОХОДОВ

Работа над первой очередью комплекса подходит к концу: уже ведется внутренняя отделка и окраска фасадов, благоустраивается двор. Как отмечают в компании «ЮИТ Лентек», в комплексе для удобства будущих жильцов будут созданы все условия.

Забота о жителях начинается уже с процесса покупки квартиры. Сделать покупку квартиры максимально удобной позволяют предусмотренные в компании «ЮИТ Лентек» различные системы оплаты. Это: рассрочка, предоставляемая самим застройщиком, ипотечное кредитование от банка-партнера (Сбербанк) и оплата стоимости квартиры несколькими частями, без начисления процентов.

ОПЛАТА ЧАСТЯМИ

Этот вариант особенно привлекателен для представ

вителей бизнес-кругов, которые могут в течение пары месяцев в два-три приема расплатиться за жилье с застройщиком и при этом не нести дополнительных расходов по кредитной ставке.

РАССРОЧКА ОТ ЗАСТРОЙЩИКА

По программе рассрочки каждый покупатель квартиры может, внося всего 10% от стоимости квартиры, выплачивать остаток в течение 2 лет после заселения (максимум до середины 2012 года. Дополнительных документов для оформления рассрочки не требуется.

Как рассказал специалист по продажам филиала ЗАО «ЮИТ Лентек» в Казани, на период до момента заселения рассрочка предоставляется под 1% в месяц к сумме остатка, после момента заселения —

под 1, 25%. Заехать в квартиру можно, оплатив 60% ее метража. В рассрочку можно приобрести квартиры как в чистовой отделке, так и в варианте «под чистовую» — полностью готовую к декоративному ремонту.

Ежемесячные платежи, например, за двухкомнатную квартиру в варианте «под чистовую» площадью 62 кв. метра при 60%-ном первом взносе составят от 33 до 49 тысяч в месяц, переплата — около 246 тыс. руб, или 8,8%. Такая же квартира, но с 10-процентным взносом в рассрочку обойдется дороже на 409 тыс., или 14,63%. В каждом конкретном случае можно найти оптимальные условия оплаты. Если средства на покупку жилья будут поступать несколькими крупными частями, в компании составят индивидуальный график платежей.

ИПОТЕКА ОТ СБЕРБАНКА

По программе ипотечного кредитования Сбербанка можно получить кредит сроком до 10 лет. Первоначальный взнос в таком случае должен составлять не менее 30%. Ставка несколько выше, чем по рассрочке от застройщика — 15,5% годовых до сдачи дома и 14% — после.

УДОБСТВО ПРОЖИВАНИЯ

Помимо способа оплаты квартиры есть еще несколько факторов, которые сделают проживание здесь удобным. Это завершенное жилое пространство, с паркингом и зеленым двором, высокое качество строительства и отделки, в соответствии с финскими стандартами, и современная инженерная начинка дома, обеспечивающая отсутствие проблем с притоком свежего воздуха и подачей воды в квартиры.

ЖИЛОЙ ДОМ КАТАЛОГ

Город
Загород
Зарубежье





«СОЛНЕЧНЫЙ ДЕНЬ 6»

Местоположение: Болгария, курорт «Солнечный берег»

Площадь апартаментов (кв. м): 28 до 68

Цена (евро/кв. м): 490

Дополнительная информация: на территории комплекса: фитнес и спа, рестораны, 5 открытых бассейнов, теннисный корт, детские площадки, торговый центр и др.

Контакты: (495) 726 6787, (495) 961 4043, www.realbg.ru



«ДАЙМОНД ПАЛАС»

Местоположение: Болгария, курорт «Солнечный берег»

Площадь (кв. м): 44,87

Цена (евро): 43 075

Дополнительная информация: на территории комплекса: бассейн, джакузи, детские площадки, ресторан. Односпальные апартаменты «под ключ», 250 м от моря.

Контакты: (495) 961 4043, (495) 726 6787, www.realbg.ru



«САН СЕТ РЕЗОТ»

Местоположение: Болгария, в г. Поморье

Площадь апартаментов (кв. м): 63,92

Цена (евро): 111 500

Дополнительная информация: комплекс класса «премиум». На территории комплекса: открытые и закрытые бассейны, 6 ресторанов, теннисные корты, кафе, коктейль-клуб, казино, детские площадки, магазины и др. Апартаменты с отделкой класса «люкс» и с элитной мебелью.

Контакты: (495) 961 4043, (495) 726 6787, www.realbg.ru



SUNNY DAY 6 – ХИТ ПРОДАЖ

Местоположение: Болгария, курорт «Солнечный берег»

Площадь апартаментов (кв. м): от 28 до 68

Цена (евро/кв. м): 490

Дополнительная информация: самостоятельная база отдыха (490 за кв. м), оплата в рассрочку, большой выбор апартаментов от 13 720 евро. Уникальное расположение открывает вид на горы.

Контакты: (495) 961 4043, www.realbg.ru



ANELOY BEACH RESIDENCE

Местоположение: Болгария, г. Ахелой

Площадь (кв. м): от 39,84

Цена (евро): от 35 626

Дополнительная информация: Ахелой Бийч Резиданс – исключительный, новый объект на первой линии, расположенный неподалеку от г. Несебр. Ахелой Бийч Резиданс предоставит ряд возможностей для отдыха и развлечений в тихой обстановке. На частной территории комплекса собственники и посетители смогут пользоваться открытыми бассейнами и барами, детской анимацией, магазинами, ресторанами.

Контакты: (495) 961 4043, www.realbg.ru



MAJESTIC HOTEL & RESIDENCE

Местоположение: Болгария, Солнечный берег

Площадь (кв. м): от 47

Цена (евро): от 84 000

Дополнительная информация: Majestic Hotel & Residence расположен в самом привлекательном курорте Болгарии – в курорте «Солнечный берег», предлагаются полное поддержание и возможность целостного управления. Обстановка люкс новых квартир.

Контакты: (495) 961 4043, www.realbg.ru



Название проекта: «Гранат»

Адрес: ул. Каштановая, 1

Площадь коттеджа (кв. м): 124,0

Площадь участка: 12,23 соток

Стоимость (млн руб.): 5,49

Доп. информация: металлическая дверь Guardian, черновая отделка под чистовую

Контакты: ИАРТ - НЕДВИЖИМОСТЬ, ул. Ибрагимова, 63, тел. 518-96-69, 297-89-76



Название проекта: «Богдан»

Адрес: ул. Каштановая, 8

Площадь коттеджа (кв. м): 159,0

Площадь участка: 10,52 соток

Стоимость (млн руб.): 6,19

Доп. информация: металлическая дверь Guardian, черновая отделка под чистовую

Контакты: ИАРТ - НЕДВИЖИМОСТЬ, ул. Ибрагимова, 63, тел. 518-96-69, 297-89-76



Название проекта: «Ирис»

Адрес: ул. Сиреневая, 8

Площадь коттеджа (кв. м): 290,4

Площадь участка: 13,61 соток

Стоимость (млн руб.): 6,99

Доп. информация: металлическая дверь Guardian, черновая отделка под чистовую

Контакты: ИАРТ - НЕДВИЖИМОСТЬ, ул. Ибрагимова, 63, тел. 518-96-69, 297-89-76



Название проекта: «Классик»

Адрес: ул. Центральная, 34

Площадь коттеджа (кв. м): 465,4

Площадь участка: 17,79 соток

Стоимость (млн руб.): 11,9

Доп. информация: металлическая дверь, черновая отделка, гараж

Контакты: ИАРТ - НЕДВИЖИМОСТЬ, ул. Ибрагимова, 63, тел. 518-96-69, 297-89-76



Название проекта: «Милена»

Адрес: ул. Центральная, 7

Площадь коттеджа (кв. м): 164,2

Площадь участка: 12,4 соток

Стоимость (млн руб.): 4,99

Доп. информация: рубленое бревно, металлическая дверь, черновая отделка

Контакты: ИАРТ - НЕДВИЖИМОСТЬ, ул. Ибрагимова, 63, тел. 518-96-69, 297-89-76



Название проекта: «Славяна»

Адрес: ул. Центральная, 9

Площадь коттеджа (кв. м): 178,4

Площадь участка: 13,01 соток

Стоимость (млн руб.): 6,19

Доп. информация: чистовая отделка, межкомнатные двери, дом мебелирован

Контакты: ИАРТ - НЕДВИЖИМОСТЬ, ул. Ибрагимова, 63, тел. 518-96-69, 297-89-76



Название проекта: «Царевна»

Адрес: ул. Центральная, 11

Площадь коттеджа (кв. м): 168,1

Площадь участка: 13,04 соток

Стоимость (млн руб.): 6,49

Доп. информация: тесаное бревно, блок-хаус, межкомнатные двери, чистовая отделка

Контакты: ИАРТ - НЕДВИЖИМОСТЬ, ул. Ибрагимова, 63, тел. 518-96-69, 297-89-76



Название проекта: «Василиса»

Адрес: ул. Центральная, 19

Площадь коттеджа (кв. м): 242,9

Площадь участка: 15,32 соток

Стоимость (млн руб.): 7,19

Доп. информация: металлическая дверь, черновая отделка

Контакты: ИАРТ - НЕДВИЖИМОСТЬ, ул. Ибрагимова, 63, тел. 518-96-69, 297-89-76



Название проекта: «Золотой ключик»

Адрес: ул. Центральная, 10

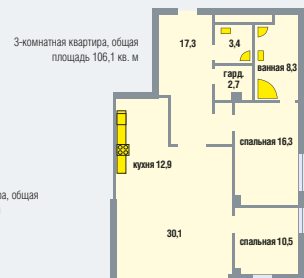
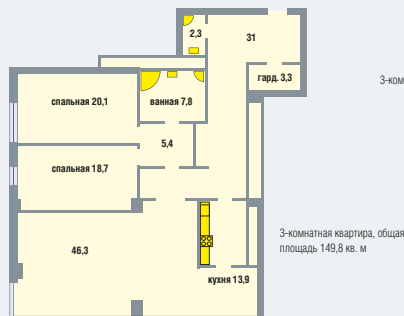
Площадь коттеджа (кв. м): 144,2

Площадь участка: 13,76 соток

Стоимость (млн руб.): 5,49

Доп. информация: металлическая дверь, черновая отделка

Контакты: ИАРТ - НЕДВИЖИМОСТЬ, ул. Ибрагимова, 63, тел. 518-96-69, 297-89-76


ДОМ СДАН

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «БЕРЕГ»
Адрес: ул. Меридианная, дом 2

Площадь участка жилой комплекс «Берег»: 3,69 (га)

Количество этажей: разноэтажные секции 9/14/22 эт.

Площадь квартир: от 63 до 250 кв.м, пентхаусы с террасами — до 400 м2

Кол-во квартир: 185 шт.

Остекление: витражное и панорамное

Кол-во машино-мест на подземной парковке: 142

Охрана и видеонаблюдение: двор, подземная парковка

Придомовая территория: детская площадка, беседки, гостевые парковки, озеленение по периметру и во дворе

Инфраструктура: поликлиники, банки, салоны красоты, кафе, транспортные развязки

Контакты: Холдинговая компания «Берег», г. Казань, ул. Меридианная, д.1, тел.: (843) 240-05-56, 523-22-95, 260-89-98, www.bereg-kazan.ru

КВАРТИРЫ

Адрес	Эт/эт	Кол-во комнат	Площадь кв.м	Доп. сведения	Цена т.р./кв. м	Стоимость тыс. руб.	Телефон	Фирма
Ул. Меридианная д.2	3/9	2	63,7	Дом сдан	59,0	3758,3	240-05-56	ЖК «БЕРЕГ»
Ул. Меридианная д.2	3,5,6,9/12	2	80,23	Дом сдан	59,00	4733,6	240-05-56	ЖК «БЕРЕГ»
Ул. Меридианная д.2	3,4/14	3	116-118	Дом сдан	59,00	6844,00-6962,00	240-05-56	ЖК «БЕРЕГ»
Ул. Меридианная д.2	8/9	3	179,0	Дом сдан	70,00	12530,0	240-05-56	ЖК «БЕРЕГ»
Ул. Меридианная д.2	3-19/23	3	175-180	Дом сдан	67,00	11725-12060,00	240-05-56	ЖК «БЕРЕГ»
Ул. Меридианная д.2	4-6,9/9	3	122,7	Дом сдан	59,00	7239,3	240-05-56	ЖК «БЕРЕГ»
Ул. Меридианная д.2	3-9/12	3	136,0	--	59,00	8024,0	240-05-56	ЖК «БЕРЕГ»
Ул. Меридианная д.2	3-11/23	2	69,4	--	59,00	4094,6	240-05-56	ЖК «БЕРЕГ»
Ул. Меридианная д.2	3-15//23	3	149,9	--	70,00	10493,00	240-05-56	ЖК «БЕРЕГ»
Ул. Меридианная д.2	3-18//23	3	115,2	--	70,00	8064,0	240-05-56	ЖК «БЕРЕГ»
ул. Муштари	1/5	4	160	Под ключ, камин, мебель	115,63	18 500	265-51-45	«Дорогой дом»
ул. Достоевского	7/9	3	135	Подземн. парковка, под отделку	36,00	4 860	265-51-45	«Дорогой дом»
ул. Калинина	5/9	3	125,5	Подземн. парковка, под отделку	47,00	5 898,5	265-51-45	«Дорогой дом»
ул. Калинина	5/9	1	49,87	Подземн. парковка, под отделку	50,00	2 493,5	265-51-45	«Дорогой дом»
ул. Калинина	5/9	2	73,23	Подземн. парковка, под отделку	48,00	3 515,0	265-51-45	«Дорогой дом»
ул. Калинина	5/9	3	123,7	Подземн. парковка, под отделку	47,00	5 813,9	265-51-45	«Дорогой дом»
ул. Островского	3/4	--	136,0	Центр, подземная парковка	77,00	10 500	265-51-45	«Дорогой дом»
ул. Амирхана, 12Е	13/17	2	73,9	Дом сдан	33,00	2438,7	526-55-55	Сувар-Казань
ул. Амирхана, 12Е	14/17	2	74,2	Дом сдан	33,00	2448,6	526-55-55	Сувар-Казань
ул. Амирхана, 12Е	14/17	2	76,0	Дом сдан	33,00	2508,0	526-55-55	Сувар-Казань
ул. Амирхана, 12Е	15/17	2	76,8	Дом сдан	33,00	2534,4	526-55-55	Сувар-Казань
ул. Амирхана, 12Е	17/17	2	74,0	Дом сдан	33,00	2442,0	526-55-55	Сувар-Казань
ул. Амирхана, 12Е	17/17	2	76,3	Дом сдан	33,00	2517,9	526-55-55	Сувар-Казань
ул. Амирхана, 12Е	17/17	2	75,5	Дом сдан	33,00	2491,5	526-55-55	Сувар-Казань
ул. Нигматуллина, 11/84	12/12	3	97,3	Дом сдан	34,00	3308,2	526-55-55	Сувар-Казань
ул. Нигматуллина, 11/84	12/12	3	89,8	Дом сдан	34,00	3053,2	526-55-55	Сувар-Казань
ул. Нигматуллина, 11/84	11/12	3	97,5	Дом сдан	34,00	3315,0	526-55-55	Сувар-Казань


ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «КАСКАД»

Адрес: Казань, пр. Амирхана, д. 12д, 12е

Этажность: 17

Количество квартир: 101-102

Метраж квартир (кв. м): 46-76

Цена (тыс. руб.): 33

Тип договора: купля-продажа

Инфраструктура: детская площадка, наземная автостоянка

Дополнительно: экологически безопасные строительные материалы, широкие возможности перепланировки

Продавец: ОАО «Компания «Сувар-Казань»

Контакты: Казань, ул. Спартаковская, д. 6, офис 1409, тел.: (843) 526-55-55, 264-23-21


ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «СЕРЕБРЯНЫЙ БЕРЕГ»

Адрес: Казань, ул. Нигматуллина, д. 11/84

Этажность: 9, 12, 14

Количество квартир: 255

Метраж квартир (кв. м): 40-97

Цена (тыс. руб.): 34

Тип договора: купля-продажа

Инфраструктура: детский сад, школа, благоустроенный двор, спортивные площадки, наземная парковка, удобное транспортное сообщение,

Дополнительно: экологически безопасные строительные материалы, широкие возможности перепланировки

Продавец: ОАО «Компания «Сувар-Казань»

Контакты: Казань, ул. Спартаковская, д. 6, офис 1409, тел.: (843) 526-55-55, 264-23-21

КВАРТИРЫ

Адрес	Эт/эт	Кол-во комнат	Площадь кв.м	Доп. сведения	Цена т.р./кв. м	Стоимость тыс. руб.	Телефон	Фирма
Ул. К. Маркса	1/6	2	83	Дом сдан	75,00	6 225,00	526-55-55	Сувар-Казань
Ул. К. Маркса	1/6	3	112,5	Дом сдан	75,00	8 437,50	526-55-55	Сувар-Казань
Ул. К. Маркса	1/6	1	58	Дом сдан	75,00	4 350,00	526-55-55	Сувар-Казань
Ул. К. Маркса	4/6	3	100,9	Дом сдан	75,00	7 567,50	526-55-55	Сувар-Казань
Ул. Толстого, 14 А	2/15	3	177,1	Дом сдан	70,00	12 397,00	526-55-55	Сувар-Казань
Ул. Толстого, 14 А	3/15	4	210,1	Дом сдан	70,00	14 707,00	526-55-55	Сувар-Казань
Ул. Толстого, 14 А	4/12	4	180,2	Дом сдан	70,00	12 614,00	526-55-55	Сувар-Казань
Ул. Толстого, 14 А	13,14,15/15	7	372,2	Дом сдан	70,00	26 054,00	526-55-55	Сувар-Казань
Ул. Толстого, 14 А	10,11,12/12	9	394,4	Дом сдан	70,00	27 608,00	526-55-55	Сувар-Казань
Ул. Толстого, 14 А	4/8	4	326,9	Дом сдан	70,00	22 883,00	526-55-55	Сувар-Казань
Ул Амирхана, 12Д	8/17	2	75,1	Дом сдан	33,00	2 478,30	526-55-55	Сувар-Казань
Ул Амирхана, 12Д	17/17	2	76,4	Дом сдан	33,00	2 521,20	526-55-55	Сувар-Казань
Ул Амирхана, 12Д	14/17	2	76,4	Дом сдан	33,00	2 521,20	526-55-55	Сувар-Казань
Ул Амирхана, 12Д	17/17	2	74,7	Дом сдан	33,00	2 465,10	526-55-55	Сувар-Казань
Ул Амирхана, 12Д	17/17	2	76,6	Дом сдан	33,00	2 527,80	526-55-55	Сувар-Казань
Ул Амирхана, 12Е	4/17	2	76,2	Дом сдан	33,00	2 514,60	526-55-55	Сувар-Казань
Ул. Меридианная, 1А	8/8эт	5	327,7	дом сдан	70,00	22 939,00	240-05-56 260-89-98	ЖК «Берег»
Ул. Меридианная, 1	9/ 10 эт	5	272,4	дом сдан с ремонтом	81,00	22 064,40	240-05-56 260-89-98	ЖК «Берег»
Ул. Меридианная, 2	3-18/22 эт	3	174,4	дом сдан	67,00	11 684,80	240-05-56 260-89-98	ЖК «Берег»
Ул. Меридианная, 2	3-10,13,14/22 эт	3	148,8	дом сдан	70,00	10 416,00	240-05-56 260-89-98	ЖК «Берег»
Ул. Меридианная, 2	3-8/22 эт	3	117,8	дом сдан	70,00	8 246,00	240-05-56 260-89-98	ЖК «Берег»
Ул. Меридианная, 2	3,4,6-10/22эт	2	68,2	дом сдан	59,00	4 023,80	240-05-56 260-89-98	ЖК «Берег»
Ул. Меридианная, 2	3,4,6,13/14 эт	3	117,3	дом сдан	59,00	6 920,70	240-05-56 260-89-98	ЖК «Берег»
Ул. Меридианная, 2	3,5,6/12 эт	2	81	дом сдан	59,00	4 779,00	240-05-56 260-89-98	ЖК «Берег»
Ул. Меридианная, 2	3-6,8,9/9 эт	2	64,3	дом сдан	59,00	3 793,70	240-05-56 260-89-98	ЖК «Берег»
Ул. Меридианная, 2	3-9/12эт	3	135,6	дом сдан	59,00	8 000,40.	240-05-56 260-89-98	ЖК «Берег»

КОТТЕДЖИ, ДОМА, ДАЧИ, УЧАСТКИ									
Адрес	Этаж	Площадь			Доп. сведения	Цена т.р./ кв. м	Стоимость тыс. руб.	Телефон	Фирма
		Общая	Гараж	Цоколь					
пос. Сокуры	2	136,0	--	--	Коттедж, черновая отделка, земля	24,00	3 264,00	238 21 20	ООО «Симург Риэлт»
«Загородный клуб»	2	160	--	--	Коттедж, под ключ, 18 сот.	62,50	10 000	265-51-45	«Дорогой дом»
«Восточный»	2	150	--	--	Коттедж, под ключ, 10 сот.	56,67	8 500	265-51-45	«Дорогой дом»
«Матур»	3	600	--	--	Коттедж, под отделку, 8 сот.	35,00	21 000	265-51-45	«Дорогой дом»
«Радужный»	2	280	--	--	Коттедж, под отделку, 10 сот.	50,00	14 500	265-51-45	«Дорогой дом»
Односторонняя гривка	участок	8 соток	--	--	За Сафар-отелем, под стр-во, централиз.коммуникации	687,50	5 500	265-51-45	«Дорогой дом»
Нагорный	участок	10 соток	--	--	Под строительство	--	1 300	265-51-45	«Дорогой дом»
Алтан	участок	10 соток	--	--	Зеленая зона, под стр-во, централиз. коммун-ции	--	3 500	265-51-45	«Дорогой дом»
Алтан	участок	40 соток	--	--	Зеленая зона, под стр-во, централиз. коммун-ции	--	10 000	265-51-45	«Дорогой дом»
Берсут	участок	17 соток	--	--	Заповедная зона, в собственность	--	1 200	265-51-45	«Дорогой дом»
Ореховка	2	130	--	--	Коттедж, готов к проживанию, 10,5 соток	--	10 500	265-51-45	«Дорогой дом»
Лесной городок		170	--	--	Таунхаус многоквартирный с подвалом, без гаража	27,00	4590,0	526-55-55	Сувар-Казань
Лесной городок		126,7	--	--	Таунхаус двухквартирный с подвалом, без гаража	27,00	3420,9	526-55-55	Сувар-Казань
Лесной городок	3	328,4	--	--	Таунхаус трехэтажный, угловой, с теплым узлом, с гаражом в подвале	27,00	8866,8	526-55-55	Сувар-Казань
Лесной городок	3	265,9	--	--	Таунхаус трехэтажный, угловой, с теплым узлом, без гаража	27,00	7179,3	526-55-55	Сувар-Казань
Лесной городок	3	263,5	--	--	Таунхаус трехэтажный, угловой, без гаража	27,00	7114,5	526-55-55	Сувар-Казань
Лесной городок	3	330,7	--	--	Таунхаус трехэтажный, угловой, с гаражом	27,00	8928,9	526-55-55	Сувар-Казань
Лесной городок		168,7	--	--	Таунхаус многоквартирный с гаражом в подвале	27,00	4554,9	526-55-55	Сувар-Казань
Лесной городок	3	254,9	--	--	Таунхаус трехэтажный, с гаражом на 1-м этаже, с подвалом	27,00	6882,3	526-55-55	Сувар-Казань
Лесной городок	3	330,7	--	--	Таунхаус трехэтажный, с гаражом в подвале	27,00	8928,9	526-55-55	Сувар-Казань
Лесной городок	3	280,6	--	--	Таунхаус трехэтажный, с тепловым узлом, с гаражом на 1-м этаже, с подвалом	27,00	7576,2	526-55-55	Сувар-Казань
Лесной городок	3	332,2	--	--	Таунхаус трехэтажный, с тепловым узлом, с гаражом в подвале	27,00	8969,4	526-55-55	Сувар-Казань
«Никольская усадьба» Верхнеуслонский р-н	участок	18,6 соток	--	--	Озеро, лес, охрана, коммуникации	--	2500,0	5-189-500	«Никольская усадьба»
«Никольская усадьба» Верхнеуслонский р-н	участок	12,4 соток	--	--	Озеро, лес, охрана, коммуникации	--	2200,0	5-189-500	«Никольская усадьба»
«Никольская усадьба» Верхнеуслонский р-н	участок	12,4 соток	--	--	Озеро, лес, охрана, коммуникации	--	1900,0	5-189-500	«Никольская усадьба»
«Никольская усадьба»	2-3	150	--	--	Оцилиндрованное бревно	--	договорная	5-189-500	«Никольская усадьба»
«Казанская усадьба» Солнечный	2	177,59	22,2	86,3	Предчистовая отделка			230-08-53	ООО «АК БАРС-Эстейтинг»
«Казанская усадьба» Снежный Барс	2	174,81	20,04	88,0	Предчистовая отделка			230-08-53	ООО «АК БАРС-Эстейтинг»
«Казанская усадьба» Сияние	2	176,49	19,31	99,62	Предчистовая отделка			230-08-53	ООО «АК БАРС-Эстейтинг»
«Казанская усадьба» Империял	2	238,09	33,6	93,31	Предчистовая отделка			230-08-53	ООО «АК БАРС-Эстейтинг»
«Казанская усадьба» Англетер	2	221,05	34,42	114,5	Предчистовая отделка			230-08-53	ООО «АК БАРС-Эстейтинг»
«Казанская усадьба» Версаль	2	210,12	32,2	90,36	Предчистовая отделка			230-08-53	ООО «АК БАРС-Эстейтинг»



КВАРТИРЫ											
Адрес	Эт/эт	Кол-во комнат	Площадь			Доп. сведения	Цена т.р./ кв. м	Стоимость тыс. руб.	Телефон	Фирма	
			Общ.	Жил.	Кух.						
Галактионова	2-5/5	1	70,7	25,7	18,2	Черновая отделка под «чистовую»	75,00	5 302,50	238 21 20	ООО «Симург Риэлт»	
Ягодинская	3/14	1	44,6	16,1	10,9	Черновая отделка	35,00	1 561,00	238 21 20	ООО «Симург Риэлт»	
Чистопольская, 69/10	11/12	2	78,94	--	--	Авг. 09	34,00	2683,96	526-55-55	Сувар-Казань	
Чистопольская, 69/10	11/12	2	73,16	--	--	Авг. 09	34,00	2487,44	526-55-55	Сувар-Казань	
Чистопольская, 69/10	1/9,12	Прод. магазин	766,0	--	--	Авг. 09	45,00	34470,00	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана, 12а (дом 3)	2/17	3	111,09	--	--	Авг. 09	33,00	3665,97	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана, 12а (дом 3)	3/17	3	111,67	--	--	Авг. 09	33,00	3685,11	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана, 12а (дом 3)	5/17	3	94,23	--	--	Авг. 09	33,00	3109,59	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана, 12а (дом 3)	10/17	3	112,86	--	--	Авг. 09	33,00	3724,38	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана, 12а (дом 3)	11/17	3	112,14	--	--	Авг. 09	33,00	3700,62	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана, 12а (дом 3)	13/17	3	94,25	--	--	Авг. 09	33,00	3110,25	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана, 12а (дом 3)	13/17	3	112,86	--	--	Авг. 09	33,00	3724,38	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана, 12а (дом 3)	15/17	3	94,23	--	--	Авг. 09	33,00	3109,59	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана, 12а (дом 3)	15/17	3	111,04	--	--	Авг. 09	33,00	3664,32	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана, 12а (дом 3)	16/17	3	111,04	--	--	Авг. 09	33,00	3664,32	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана, 12а (дом 3)	17/17	3	94,23	--	--	Авг. 09	33,00	3109,59	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана, 12а (дом 3)	17/17	3	111,04	--	--	Авг. 09	33,00	3664,32	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	2/17	2	77,47	--	--	Авг. 09	33,00	2556,51	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	2/17	2	79,50	--	--	Авг. 09	33,00	2623,50	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	3/17	2	82,23	--	--	Авг. 09	33,00	2713,59	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	3/17	2	80,53	--	--	Авг. 09	33,00	2657,49	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	4/17	2	82,23	--	--	Авг. 09	33,00	2713,59	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	4/17	1	46,75	--	--	Авг. 09	33,00	1589,50	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	4/17	2	82,23	--	--	Авг. 09	33,00	2713,59	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	5/17	2	80,53	--	--	Авг. 09	33,00	2657,49	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	9/17	2	80,46	--	--	Авг. 09	33,00	2655,18	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	9/17	2	80,46	--	--	Авг. 09	33,00	2655,18	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	12/17	2	80,46	--	--	Авг. 09	33,00	2655,18	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	12/17	2	78,68	--	--	Авг. 09	33,00	2596,44	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	14/17	2	77,47	--	--	Авг. 09	33,00	2556,51	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	14/17	2	80,46	--	--	Авг. 09	33,00	2655,18	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	14/17	1	46,56	--	--	Авг. 09	33,00	1583,04	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	15/17	2	77,47	--	--	Авг. 09	33,00	2556,51	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	15/17	2	78,68	--	--	Авг. 09	33,00	2596,44	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	16/17	2	79,16	--	--	Авг. 09	33,00	2612,28	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	16/17	2	78,68	--	--	Авг. 09	33,00	2596,44	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	17/17	2	77,47	--	--	Авг. 09	33,00	2556,51	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	17/17	2	79,16	--	--	Авг. 09	33,00	2612,28	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	17/17	2	79,16	--	--	Авг. 09	33,00	2612,28	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 12 а (дом 4)	17/17	2	78,68	--	--	Авг. 09	33,00	2596,44	526-55-55	Сувар-Казань	
Амирхана 69А	6/16	1	45,43	15,92	15,13	предрем. отделка, разводка сантехники	46,51	2113,13	233-03-03; 527-71-59	ЖК «Современник» от ЮИТ ДОМ	
Амирхана 69А	24/25	1	41,01	15,29	12,85	чистовая отделка: ламинат, плитка и сантехника	61,99	2542,37	233-03-03; 527-71-59	ЖК «Современник» от ЮИТ ДОМ	
Амирхана 69А	15/16	2	62,57	35,1	11,3	предрем. отделка:наливные полы, ошпаклеванные стены, разводка сантехники,	48,70	3047,41	233-03-03; 527-71-59	ЖК «Современник» от ЮИТ ДОМ	
Амирхана 69А	19/25	2	78,55	36,63		чистовая отделка: ламинат, плитка и сантехника	57,32	4502,56	233-03-03; 527-71-59	ЖК «Современник» от ЮИТ ДОМ	
Амирхана 69А	4/16	3	108,88	60,14	16,74	предрем. отделка, разводка сантехники, 2 балкона	41,91	4563,49	233-03-03; 527-71-59	ЖК «Современник» от ЮИТ ДОМ	
Амирхана 69А	11/ 25	4	92,54	55,73	13,99	чистовая отделка: ламинат, плитка и сантехника	51,19	4736,84	233-03-03; 527-71-59	ЖК «Современник» от ЮИТ ДОМ	
Амирхана 69А	8 /9	5	118,02	72,03	13,6	предрем. отделка, разводка сантехники	42,13	4972,42	233-03-03; 527-71-59	ЖК «Современник» от ЮИТ ДОМ	

**наш
читатель —
это ваш
клиент**

телефон
рекламной службы
ИД «Коммерсантъ»
(843) 2000-960
www.kommersant.ru

82

**тысячи
человек**

**из числа наших
читателей
планируют операции
с недвижимостью**

**Размещайте рекламу строительных
проектов и элитного жилья в изданиях
и на сайте ИД «Коммерсантъ»**

по данным TNS Gallup Media реклама



Жилой комплекс «Современник»



yitdom.ru



пр. Амирхана
напротив аквапарка «Ривьера»
Срок сдачи — декабрь 2009 г.

первый взнос 10%

Дом - это не просто стены пол и потолок. Это личное пространство, за пределами которого остаются все проблемы, где можно зарядиться положительными эмоциями, набраться сил для новых встреч, идей и побед. Именно такие дома по европейским стандартам торговой марки «ЮИТ ДОМ» строятся на правом берегу Казанки: прекрасный вид и развитая инфраструктура, продуманный проект, проверенные финские технологии, качественная отделка, европейские материалы и оборудование

Офис отдела продаж:

пр. Амирхана, стройплощадка объекта, тел. 527-71-59



Проект реализуется в соответствии с ФЗ №214. Проектная декларация опубликована на сайте застройщика ЗАО «ЮИТ Лентек» www.yitdom.ru
Подробности в офисах продаж. Лиц. № ГС-2-781-02-27-0-7813032971-006593-1 от 27.09.2004 г.