

ЖИЛОЙ ДОМ

КОММЕРСАНТЪ УФА

Процент на рынке | 12
Купюрный вопрос | 14
Идеальный пол | 20

ИСК



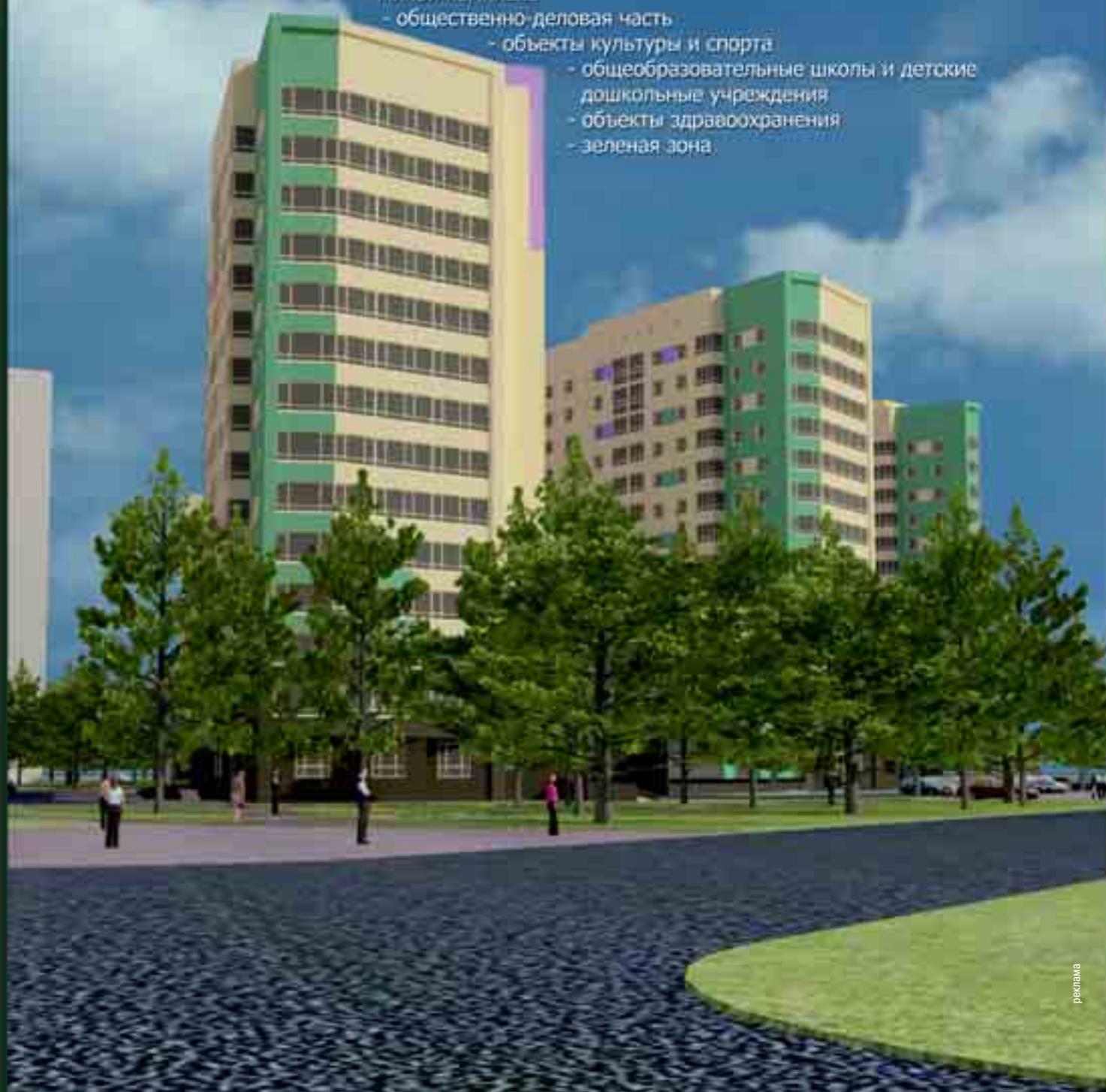
Жилой микрорайон ЗАТОН СЕВЕРО-ЗАПАД

Экологичность, близость к деловому центру города и спокойствие, исторически присущие Затону, делают строящийся жилой микрорайон идеальным местом для тех, кто ценит покой для себя и своей семьи. Важной деталью станет озеленение всей площади района парками, лужайками, детскими площадками.

Покупка жилья в этом микрорайоне предполагает комфортное проживание, а стабильность и деловая репутация компании-застройщика не вызывает сомнений в сроках сдачи и качестве жилья. МУП ИСК г.Уфы – один из самых надежных застройщиков республики.

Проект района предполагает несколько функциональных зон застройки:

- жилой комплекс
- общественно-деловая часть
- объекты культуры и спорта
- общеобразовательные школы и детские дошкольные учреждения
- объекты здравоохранения
- зеленая зона



В жилом микрорайоне ЗАТОН СЕВЕРО-ЗАПАД для удобства будущих жильцов создаются все условия для комфортного проживания. В соответствии с самыми современными строительными тенденциями в домах предусмотрены помещения под магазины, аптеки, тренажерные залы, детские кружки, пункты кратковременного пребывания детей, парикмахерские, стоматологические кабинеты, кулинарии, помещения ТСОК и офисы.

Уделяется особое внимание удобству проживания и безопасности имущества жильцов. Предусмотрены две подземные многуровневые автостоянки на 750 машино-мест.

Площадь квартир:

1-комн. кв-ры: 41,84 – 43,56 кв.м

2-комн. кв-ры: 58,43 – 70,56 кв.м

3-комн. кв-ры: 80,08 – 91,77 кв.м

Стоимость от 35 тыс. руб./кв.м

Архитектура домов выполнена с учетом современных тенденций и инновационных разработок – жилье в микрорайоне представляет собой не только современное, но и экологичное, уютное и комфортное решение.

Застройка I очереди выполняется многоэтажными жилыми домами из 12–20 этажей.

Начало строительства – 2010 год, окончание – пообъектно: 2012, 2013, 2014 гг.

Предусмотрено ипотечное кредитование, которое будут осуществлять банки-партнеры: ОАО «УРАЛСИБ» и ОАО «СБЕРБАНК РФ».



450000 г. Уфа, ул.Революционная, 26

Тел (347) **251-19-59** (отдел продаж)

www.iskufa.ru

e-mail: isk@ufanet.ru



ЖИЛОЙ ДОМ

в номере
№4 (5) ОКТЯБРЬ 2011



РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ

Полетаем эконом-классом?
К 2015 году доля жилья
эконом-класса составит 60%

8



РИЭТИ-ШОУ

Небо в четырех углах
Камерная недвижимость
в центре города

18



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Процент на растущем рынке
Ипотека сегодня дешевле,
но получить ее сложнее

12



ВНУТРЕННИЙ МИР

Основа основ
Правила раскладки пола

20



РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ

Купюрный вопрос
При оплате крупных покупок
вроде квартиры продавцы
и покупатели по-прежнему
предпочитают наличными

14



ВНУТРЕННИЙ МИР

Ценное ремесло
Классический интерьер
из ценных пород дерева

24

Коммерсантъ. ЖИЛОЙ ДОМ рекламное издание | РЕДАКЦИЯ «ЖИЛОЙ ДОМ. УФА» | Генеральный директор ЕКАТЕРИНА ПОЛЯКОВА
Выпускающий редактор ЛИЛИЯ РАЯНОВА | Специалист отдела распространения и производства АЛИЯ НАСРЕТДИНОВА
Технический редактор АЙРАТ ШАРАФУТДИНОВ | Верстка АЙРАТ ШАРАФУТДИНОВ | Дизайн АРТЕМИЙ ХОДОРЕВ | Корректор АЛЬБИНА ХАМИДОВА
Директор спецпроектов НАТАЛЬЯ РЕТИНСКАЯ

Тел. редакции (347) 246 25 28, 292 79 65

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 – 43950 от 17 февраля 2011 года.

ИЗДАТЕЛЬ ООО «Коммерсантъ-Башкортостан» 450071, Уфа, ул. Луганская, 1, (347) 246 25 28, 292 79 65. | ОТПЕЧАТАНО В ТИПОГРАФИИ ГУП УФИМСКИЙ
ПОЛИГРАФКОМБИНАТ, 450001, УФА, ПРОСПЕКТ ОКТЯБРЯ, 2. (347) 223 77 01, 223 97 00. | ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ: 17.10.2011 Г. ЗАКАЗ №2.0188.11.

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ БЕСПЛАТНО в составе газеты «Коммерсантъ», адресной рассылкой по юридическим лицам и дополнительным тиражом в риелторских компаниях, ресторанах, отелях, автосалонах, студиях дизайна, мебельных салонах.

Тираж по Уфе 5 000 экз.

Сбор и размещение рекламы (347) 246 25 27, 246 25 28, 292 79 65

Фото на обложке: пресс – служба ИД «Коммерсантъ»

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.



Утонченная по стилю, совершенная по воплощению спальня делает прагматичную реальность более эмоционально наполненной, а часы отдыха, проведенные в плену удивительного дизайна, обретут волшебство сказки.



**Скидки от 3% до 10%*

Открытие нового салона в ТВК «Аркаим»

www.mche.ru
ул. Новомостовая, 8. Тел.: 8 (347) 293-00-20
Индустриальное шоссе, 44/1, ТВК «РАДУГА-ЭКСПО», 3 эт. Тел.: 8 (347) 246-10-76
ул. Менделеева, 177, ТСК «Майока», 2 эт. Тел.: 8 (347) 246-54-75

Программа «Стимул» АИЖК продлена еще на год

6



ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПО ЖИЛИЩНОМУ ФИНАНСИРОВАНИЮ АИЖК АНДРЕЙ ШЕЛКОВИЧ: *Федеральная программа «Стимул», которую в 2009 году запустило Агентство по ипотечному жилищному кредитованию, будет продлена еще на год — до 2013 года. Такое решение принял Наблюдательный совет АИЖК.*

Башкортостан стал 47 регионом, который присоединился к «Стимулу»

В конце марта 2011 года Республика Башкортостан стала 47 регионом, подписавшим соглашение по программе «Стимул». Поскольку программа направлена на активизацию жилищного строительства в регионах России, то подписанное соглашение будет способствовать увеличению строительства нового жилья в республике, причем самого доступного экономического класса.

Программа направлена на стимулирование кредитования застройщиков, и в данном случае наша цель — «растолкать» рынок, восстановить интерес банков к стройке. Изначально программа работала как антикризисная мера и была направлена на завершение тех жилых объектов, строительство которых было заморожено во время кризиса, но так как «Стимул» произвел впечатление на рынок и оказался востребованным, то границы программы расширили, направив ее на активизацию нового строительства в целом.

Продление программы, безусловно, позволит привлечь к ней дополнительных участников, а также рассмотреть заявки, которые ранее мы вынуждены были исключать из-

за поздних сроков сдачи. На решение повлиял и факт участия масштабных объектов комплексной застройки, сроки строительства которых не всегда укладываются в отведенные рамки.

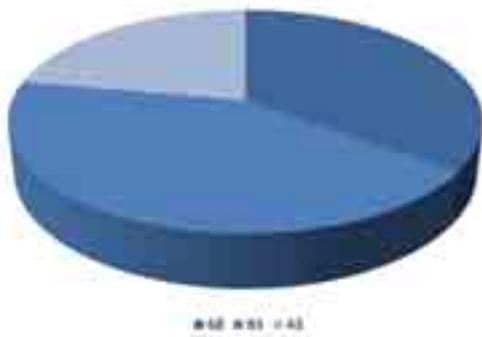
Программа «Стимул» — рыночный инструмент, со стороны Агентства предполагающий предоставление целевого финансирования банкам, кредитующим строительство жилья эконом-класса. Агентство заключает с кредитной организацией соглашение, согласно которому банк может (но не обязан) в течение двух лет воспользоваться займом АИЖК под невысокий процент — от 7% до 8,75% годовых. Агентство снимает и ряд рисков с участников программы, например риск нереализация жилья, используя механизм «гарантированного сбыта». Для реализации программы Внешэкономбанк открыл АИЖК кредитную линию в размере 40 млрд рублей.

Условия «Стимула» несколько раз пересматривались, в результате программа стала более гибкой по отношению к участникам и требованиям рынка. Изначально она была направлена на достройку жилых объек-

тов, замороженных в период кризиса. Время показало, что программа востребована, поэтому ее границы были расширены, и сегодня главным направлением «Стимула» является активизация кредитования строительства нового жилья в регионах.

Строительство уже ведется по 132 соглашениям в более чем 30 регионах России, а общий объем ввода жилья составит более 2 млн кв.м. На сегодняшний день соглашения о сотрудничестве в рамках «Стимула» заключены с 58 администрациями субъектов РФ, в том числе и Республикой Башкортостан. Однако пока реальных заявок на участие от банков республики в Агентство не поступало, хотя переговоры и велись.

Наш опыт работы с программой показывает, что большую роль играет не только желание банков и застройщиков участвовать в «Стимуле», но и реальная поддержка со стороны руководства субъектов РФ. Поэтому мы надеемся, что ситуация с заявками от регионов в ближайшее время изменится в лучшую сторону. К тому же продление программы для многих стало дополнительным стимулом для подключения к процессу. ■



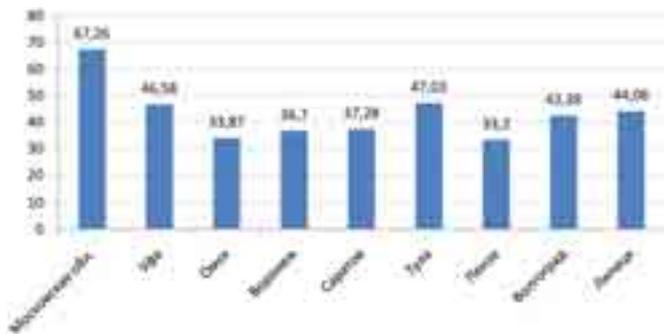
126

управляющих компаний, работающих в Башкирии, разместили на своих сайтах список жилых домов, находящихся в управлении. Всего таких организаций в республике 194. Информацию по сбору и освоению средств по статье «содержание и ремонт многоквартирного жилого дома» раскрыли лишь 43 компании.

Источник: Государственная жилищная инспекция РБ

10-е место занимает Башкортостан в рейтинге стоимости жилья среди 35 крупнейших городов Российской Федерации с населением от 500 тысяч человек и более. В подсчете не учитываются Москва и Санкт-Петербург. Средний уровень цен на жилую недвижимость в Уфе составляет 48,23 тыс. рублей за кв. м.

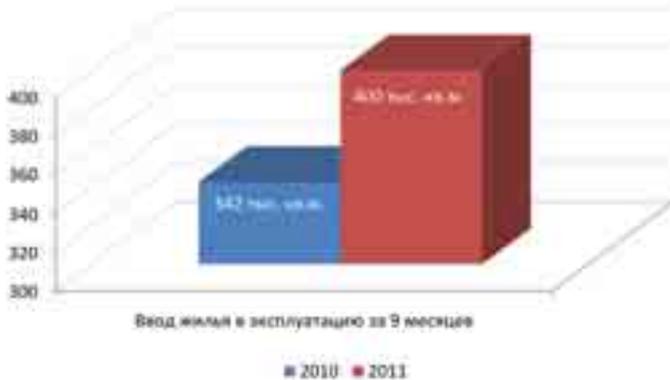
СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ В РОССИИ (ЗА КВ.М)



Источник: Национальная ассоциация сметного ценообразования и стоимостного инжиниринга

Более 400 тыс. кв. м жилья введено в эксплуатацию за девять месяцев текущего года в Уфе. В следующем году, по словам главы администрации города Павла Качкаева, в столице планируется построить порядка 750 тыс. «квадратов». К 2025 году обеспеченность жильем на одного жителя Уфы должна составить 25–26 квадратных метров, что соответствует генеральному плану города. Сегодня этот показатель составляет 21,2 кв.м. на человека.

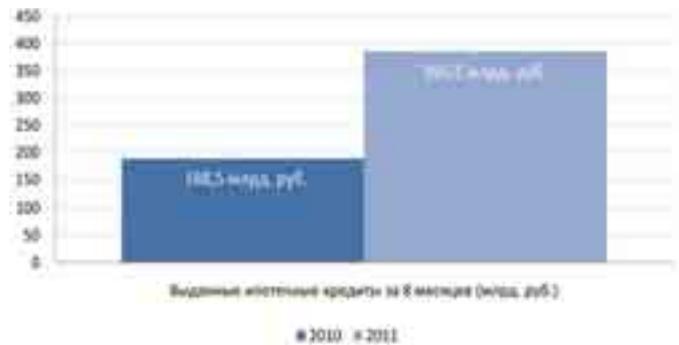
ВВОД ЖИЛЬЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ



Источник: Администрация городского округа г. Уфа

385 млрд рублей выделили российские банки на предоставление ипотечных кредитов за январь-август 2011 года. Объем жилищных кредитов физическим лицам, в том числе ипотечных, в рублях и в иностранной валюте в РФ вырос на 12,9% — до 1,462 трлн руб. на 1 сентября с 1,295 трлн руб. на начало года.

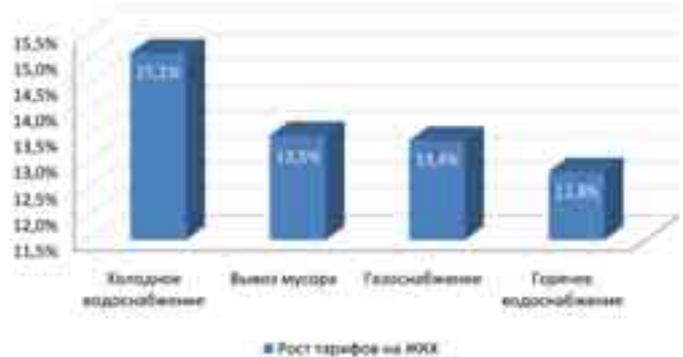
ВЫДАННЫЕ ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ ЗА 8 МЕСЯЦЕВ



Источник: ЦБ РФ

На 11,2% выросли в России тарифы на жилищно-коммунальные услуги за январь-сентябрь. При этом инфляция за первые девять месяцев составила 4,7%. По решению Федеральной службы по тарифам, в текущем году средний рост тарифов на жилищно-коммунальные услуги в России не должен превысить 15%. В июле вице-премьер Правительства РФ Дмитрий Козак заявлял, что по предварительным прогнозам в 2012 году предельный рост тарифов на услуги ЖКХ в российских регионах составит около 11%. Ранее глава Минрегиона РФ Виктор Басаргин предлагал ограничить рост тарифов 10%.

РОСТ ТАРИФОВ НА ЖКХ



Источник: Lenta.ru

Полетаем эконом-классом?

Регион приступает в 2011 году к реализации республиканской целевой Программы «Стимулирование развития жилищного строительства в Республике Башкортостан в 2011–2015 годах». Согласно ей, к 2015 году до 60 % жилья составит жилье эконом-класса. Участники рынка прогнозируют падение цен на этот сегмент жилья.



Критерии социального жилья:

- Застройщик — некоммерческая социально ориентированная организация;
- Жилые помещения отвечают требованиям Минрегионразвития (жилье эконом-класса);
- Жилые помещения реализуются с мерами государственной поддержки. Коммерческие продажи исключены;
- Граждане, приобретающие жилые помещения, являются нуждающимися в улучшении жилищных условий;

• Жилые помещения реализуются по социальной цене.

Требования к земельным участкам:

- размежеваны и поставлены на кадастровый учет;
- находятся в черте населенных пунктов и предназначены только для строительства жилья;
- свободны от прав третьих лиц и иных обременений;
- обеспечены инженерными сетями или определен источник финансирования их строительства.

С начала года рост жилищного строительства наблюдался в марте — на 13,5% и июне — на 6,4%. В остальные месяцы было продемонстрировано стабильное снижение. В январе этот показатель упал на 16,3%, в феврале — на 6,4%, в апреле — на 17,9%, в мае — на 7,7%. В январе-июне 2011 г. в России было построено 20,7 млн кв. м жилья. Это на 3,7% меньше, чем за аналогичный период 2010 г. Всего в 2011 г. планируется ввести 63 млн кв. м жилых площадей.

Сегодня доля жилья класса «эконом» составляет 50% от общего объема предложения (социальное жилье соответствует эконом-жилью), на бизнес-класс приходится 39%, на элитное жилье — 11%. Стоимость 1 кв.м эконом-жилья составляет 37,2 тыс.руб./кв.м, бизнес-класса — 48,86 тыс.руб./кв.м., элитного — 63,68 тыс.руб./кв.м. В настоящий момент стоимость жилья класса «эконом» отличается от класса «бизнес» на 24,2%, а от элитного на 41,5%.

Важно отметить, что спрос на жилье класса «эконом» достаточно высок и составляет более 50%, что, соответственно, повышает целесообразность строительства жилья эконом-класса.

Запланирован ввод жилья по годам:

2012 г. — 284,3 тыс.кв.м,
2013 г. — 146,8 тыс.кв.м,
(+113 тыс.кв.м. на микр. «Яркий»)

2014 г. — 47,2 тыс.кв.м.

Источник: Фонд жилищного строительства РБ



РОМАН ЯРОВИЦЫН

И с чем его едят В январе 2011 года Указом Президента РБ была создана Некоммерческая организация «Фонд строительства социального жилья РБ» (НО ФССЖ РБ). Ее основная цель — организация массового строительства жилья эконом-класса. И вот к концу 2011 начата активная работа.

Его задачи — способствовать успешной реализации республиканской целевой программы «Стимулирование развития жилищного строительства в Республике Башкортостан в 2011 — 2015 годах». Основные цели программы — строительство доступного жилья, поэтому до 60% всего многоэтажного жилья будет именно эконом-класса по цене 28 тыс. руб. за «квадрат» в Уфе и до 24 тыс. рублей — по остальной республике. «В Фонде будет сформирована единая электронная база данных нуждающихся в жилье. Сейчас сведения об очередниках разрознены, очереди ведут в администрациях городов и районов, различных ведомствах, и зачастую только в бумажном виде. Новая электронная база данных позволит упорядочить этот процесс. К концу первого квартала 2011 года появится перечень земельных участков, выделенных под строительство социального жилья», — пояснили в конце 2010 года в пресс-службе ГУП «Фонд жилищного строительства РБ». На сегодня этот перечень существует, идет работа по другим направлениям.

Измерив меры В Закон РБ «О регулировании земельных отношений» были внесены поправки, позволяющие предоставлять земельные учас-

тки под строительство социального жилья НО ФССЖ бесплатно. Принятый порядок предоставления земельных участков предусматривает наличие инженерных сетей на участке, либо их строительство включено в республиканскую адресную инвестиционную программу. Жилье, построенное на выделенных земельных участках, будет распределяться между гражданами, состоящими на учете как нуждающиеся в улучшении жилищных условий, по различным жилищным программам.

Особый вопрос — определение количества нуждающихся в жилье и подходящих под критерии граждан. Для этого в регионе предполагается открыть единую электронную базу данных о гражданах, состоящих на учете как нуждающиеся в улучшении жилищных условий. Преимущества автоматизированной информационной системы в том, что исключается повторное предоставление государственной поддержки одному и тому же гражданину, известно точное количество нуждающихся семей, появляется возможность определять объемы финансирования и прогнозировать объемы строительства жилья для нуждающихся граждан, сами граждане могут отслеживать продвижение своей очереди через интернет. С первого сентября запуск АИС в тестовом режиме осуществлен в администрациях Уфы, Стерлитамака и нескольких районах. Заместитель генерального директора НО ФССЖ РБ Владимир Какаров отметил, что на середину сентября введено около 34 тысячи учетных записей — менее половины от общего числа нуждающихся. «Только после ввода данных по всем нуждающимся мы сможем составить прогноз строительства социального жилья», — подчеркнул Владимир Какаров.

Руководитель отдела маркетинговых исследований и аналитики компании «United regions» Алина Шакурова отмечает, что программы для малоимущих имеют жесткие требования к категории нуждающихся в жилье. «Итак же детально проверяется каждая заявка», — заверяет эксперт. Другие аналитики также заявляют, что требования к программам для малоимущих граждан всегда были очень строгими.

Цена вопроса Средняя ценовая динамика рынков большинства крупных городов России практически не изменилась в связи со снижением объемов ввода жилья. Основные факторы, влияющие на рынок — макроэкономика и покупательная способность населения. Сегодня правительство готово активно использовать бюджетные средства для выкупа новостроек (разумеется, максимально занижая выкупные цены с помощью административных рычагов давления на застройщиков) для социальных нужд. Тогда как ранее главный рычаг находился в руках местных властей, которые могли фактически диктовать цены, выдавая или не выдавая разрешения на строительство. Это раскручивало маховик цен, в том числе на вторичном рынке.

В начале июля 2011 года премьер-министр России Владимир Путин заявил, что на выполнение жилищных программ правительство выделит около 340 млрд руб. «В том числе в 2012 г. около 19 млрд руб. будет направлено на обеспечение постоянным жильем свыше 10 000 семей отставных военнослужащих, вставших на учет до 1 января 2005 г.», — сказал он на заседании правительства, основной темой которого был проект бюджета на 2012–2014 годы. Также социальное жилье будет строиться для малоимущих, молодых семей, сирот и граждан, которые не могут купить жилье по рыночной цене.

В 2011 году республиканским правительством выделено 429 млн руб. на выдачу льготных займов через НО ФССЖ на 10 лет под 8 % годовых, первоначальный взнос от 20 % стоимости жилья. Займы выдаются в 19 муниципальных образованиях очередникам администраций, а также

гражданам, не состоящим на учете, но имеющим менее 12 квадратных метров жилья на человека.

Также возобновлена республиканская программа социального жилищного ипотечного кредитования. В счет оплаты первоначального взноса при приобретении квартир гражданам предоставляется безвозмездная субсидия в среднем в размере 30% от стоимости жилого помещения. Оставшуюся стоимость квартиры граждане будут оплачивать за счет собственных средств и ипотечного кредита.

Для жителей сельской местности, нуждающихся в улучшении жилищных условий, ГУП «Фонд жилищного строительства Республики Башкортостан» предоставляет льготные денежные займы сроком на пять лет под 5% годовых для расчета за домокомплекты.

В 2011 году по программе соципотеки предполагается выделение 100 млн руб. для очередников десяти городов республики, которые подали заявки на участие в программе.

Из 100% стоимости квадратного метра 8% составляют кредиты. Еще 54% — затраты на строительномонтажные работы, 5% — накладные расходы (прибыль, налоги, прочие расходы). А вот стоимость земли (21%) и инженерных сетей (12%), а также прибыль — это все возместит государство. Именно за счет этого социальное жилье будет примерно на 30% дешевле коммерческого аналога. Но не все специалисты рынка считают, что это повлияет на цены других продавцов.

По словам генерального директора АН «Мир Недвижимости» Маргариты Лукьяновой, на сегмент недорогого жилья цены однозначно будут падать. Сейчас это самый востребованный товар на рынке недвижимости, и в связи с этим цена за кв.м. в этом сегменте необоснованно высокая. Причем в последний год цены сравнивались практически во всех районах города в этом сегменте рынка недвижимости. Основным потребителем вышеуказанных квартир как раз и являются малоимущие, молодые семьи и люди со средним достатком. Самый большой процент ипотечных сделок как раз по данным квартирам», — отметил эксперт. ■



До 60% всего многоэтажного жилья будет именно эконом-класса по цене 28 тыс. рублей за «квадрат» в Уфе и до 24 тыс. рублей — по районам республики

МИАСС



МЕБЕЛЬ

Этой осенью.....



БАРХАТНЫЙ СЕЗОН

Уважаемые дамы и господа!

Только до 31 октября 2011 г.

совершите покупку в фирменных салонах "Миассмебель"

и получите уникальную возможность выиграть

ПУТЕШЕСТВИЕ в любую страну мира!

*С любовью и признательностью,
компания "Миассмебель"*

ФИРМЕННЫЙ САЛОН ул.Цюрупы, 75, тел. (347) 291-30-47

ТВК "РАДУГА-ЭКСПО" Индустриальное шоссе, 44/1, тел. (347) 246-47-32

www.miassmebel.ru



НИКИТА ИГНАТЕНКО,

АНАЛИТИК НЕЗАВИСИМОГО
АНАЛИТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА
«ИНВЕСТКАФЕ»:

Сейчас рынок ипотеки достаточно активно восстанавливается после кризиса 2008 года. Ставки по ипотеке снижаются до уровня предкризисных (средняя ставка сейчас 12,2%, а в середине 2008 — 11,8%). Более того, уже сегодня можно взять ипотечный кредит под 9,5%. Также активно развивается программа господдержки ипотеки, по условиям которой максимальной ставка по ипотечному кредиту составляет 11% годовых, а первоначальный взнос не менее 20%. Срок кредитования возможен до 30 лет. Тем не менее, несмотря на внешнее сходство программ кредитования, внутренняя политика кредитования, а также механизмы оценки качества заемщика и залогового кредита сейчас очень серьезно доработали. На сегодняшний момент политика кредитования коренным образом изменилась: упор делается не на количество кредитов, как это было до кризиса, а на качество кредитного портфеля, за счет чего серьезно увеличились показатели эффективности и финансовой устойчивости банков. Сейчас ипотечный кредит в частности, как и кредит в целом, получить несколько труднее: ужесточили требования к платежеспособности клиента, увеличили пакет необходимых документов, также серьезно пересмотрели механизмы анализа качества заемщика. Для клиента основными рисками являются валютный и доходный. Чтобы избежать валютного риска, необходимо брать кредит в той валюте, в которой получаешь деньги, тогда при падении рубля, например, стоимость квартиры не вырастет, как и стоимость ежемесячного платежа, и кредит будет по-прежнему обслуживаться своевременно. Чтобы избежать доходного риска, необходимо рассчитывать ипотеку так, чтобы ежемесячный платеж не превышал 40% ежемесячного заработка.

Процент на растущем рынке

Несмотря на то что банки прогнозируют рост ипотечного рынка России в четвертом квартале, для большинства жителей Уфы и республики ипотека остается малодоступным способом приобретения жилья: как на первичном, так и на вторичном рынке. При этом цены на ипотечные кредиты ниже, чем несколько лет назад, и спрос будет расти, уверяют эксперты, — даже в условиях далеко не комфортных.

Прогнозы экспертов Ипотека сегодня стоит дешевле, чем два года назад. Цены на жилье вернулись на докризисный уровень, но при этом брать ипотеку сегодня сложнее. Несмотря на огромное количество послаблений для клиентов (упрощение требований к пакету документов, снижение единовременной комиссии, снижение первоначального взноса), для того чтобы стать участником ипотеки, нужно пройти достаточно жесткий отбор. Банки начали ужесточать требования к платежеспособности клиента, а также серьезно пересматривать механизмы анализа качества заемщика.

К октябрю 2011-го объем выданных за год кредитов составит более 64 млрд рублей, сообщает банк DeltaCredit. По сравнению с аналогичным периодом прошедшего года рост составил 66%. В качестве основных рыночных тенденций в четвертом квартале 2011 года следует отметить подорожание заемных кредитных средств, в связи с чем не прогнозируется традиционного снижения процентных ставок. Согласно их прогнозу, высокий рост показателя просроченной задолженности также маловероятен, так как объем кредитного портфеля растет более быстрыми темпами, чем объем просроченной задолженности. Рост цен на недвижимость в последнем квартале 2011 года ожидается на уровне 5-10 процентов в разных сегментах рынка.

Цифры и факты В регионе ипотека развивалась активно с 2005 до 2008

года. За это время объем выданных ипотечных кредитов вырос с 3 млрд рублей в 2005 году до 12,9 млрд рублей в 2008 году. Но в 2009, во время кризиса, этот показатель не превышал 2,4 млрд рублей.

Объем выданных ипотечных кредитов Башкортостане на 1 сентября 2011 года составил 24,1 млрд руб, увеличившись с начала 2011 года на 18,5%. Такие данные предоставляет Национальный Банк республики. С начала 2011 года населению республики выдано 9109 ипотечных жилищных кредита на сумму 8,2 млрд рублей, что больше показателей 2009 и 2010 года в 2,5 и в 2,4 раза соответственно.

Средневзвешенная процентная ставка по ипотечным жилищным кредитам в рублях на сентябрь текущего года составляет 12,3%, средневзвешенный срок кредитования — 14,7 лет. При таких условиях не более 7% населения региона могут позволить себе приобрести жилье в ипотеку, сообщает Национальное агентство финансовых исследований. Главные причины, по которым ипотека большинству не по карману, остаются прежними: низкие доходы, высокие процентные ставки и нестабильность, при которой ничего не следует загадывать на двадцать лет вперед.

Но рост сделок по ипотеке налицо: Управление Росреестра по республике сообщает, что общее количество регистрационных записей об ипотеке с начала 2011 года составляет 33 141 (из них по договорной ипотеке — 8 787, на основании закона — 24 354). В 2010 году эта цифра за аналогичный

период составила 18 853, что на 81% опережает позапрошлогодний показатель (за 2009 год — 10 423).

«Если сравнивать количество ипотечных кредитов, выданных за 9 месяцев прошлого года, с результатами аналогичного периода прошлого года, то в этом году в целом по банку ипотечных кредитов выдано почти в два раза больше. В Башкортостане мы тоже видим значительный рост по отношению к прошлому году, почти на 40%. Конечно, это обусловлено в том числе и значительным ростом спроса со стороны клиентов», — сообщили в ЗАО «ЮниКредит Банк».

По данным Приволжской региональной дирекции банка УРАЛСИБ, количество и объем выдач ипотечных кредитов банка в Башкирии в этом году по сравнению с прошлым годом вырос в три раза. Это обусловлено и ростом рынка жилья, и тем, что процентные ставки за 2011 год снижались несколько раз.

Возможности для спроса есть, и банки готовы идти навстречу заемщикам. Они снижают процентные ставки, но при этом в условиях нестабиль-

ности мировой экономики строго относятся к заемщикам.

Гольный расчет Аналитики утверждают, что ожидать понижения ставок не приходится, так как за последние годы ставка уменьшилась на несколько пунктов, и сейчас все зависит от ситуации на рынке.

Лидером продаж ипотечных кредитов по первым двум кварталам 2011 года остается Сбербанк. Всего в России на 1 сентября 2011 года было выдано около 240 тысяч займов по ипотеке на сумму 331,32 млрд руб. Анализ показателей по государственной регистрации ипотеки в городах и районах Республики Башкортостан свидетельствует о преобладании на рынке ипотечного кредитования сделок, совершаемых с участием ОАО «Сбергательный банк России», ЗАО «Банк ВТБ 24», ОАО «Банк Уралсиб», Внешэкономбанка, ОАО «Социнвестбанк», ОАО «Газпромбанк» и ОАО «Россельхозбанк».

Но в ближайшее время населению не стоит рассчитывать на деше-

вую ипотеку. По прогнозу Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, темпы снижения ставок по ипотечным кредитам в 2011 году будут в два раза ниже, чем годом ранее. До конца года средние ставки по рублевым кредитам даже при благоприятном развитии рынка снизятся лишь на 0,6 процентного пункта, до 11,8%. Снижение будет не столь резким, как в 2010 году. В 2010-м средние ставки по рублевой ипотеке снизились на 1,2 процентного пункта, с 14,3% по итогам 2009 года до 13,1% на конец 2010 года.

И программа поддержки ипотеки через Внешэкономбанк, на которую правительством было выделено 250 млрд руб., исчерпала себя, констатируют участники рынка: для продолжения снижения ставок необходимо дальнейшее стимулирование со стороны государства. Напомним, ее суть в рефинансировании государством банков, выдающих ипотеку на первичном рынке по ставкам не выше 11% годовых, через выкуп у них ипотечных облигаций. ■

13



Центр недвижимости

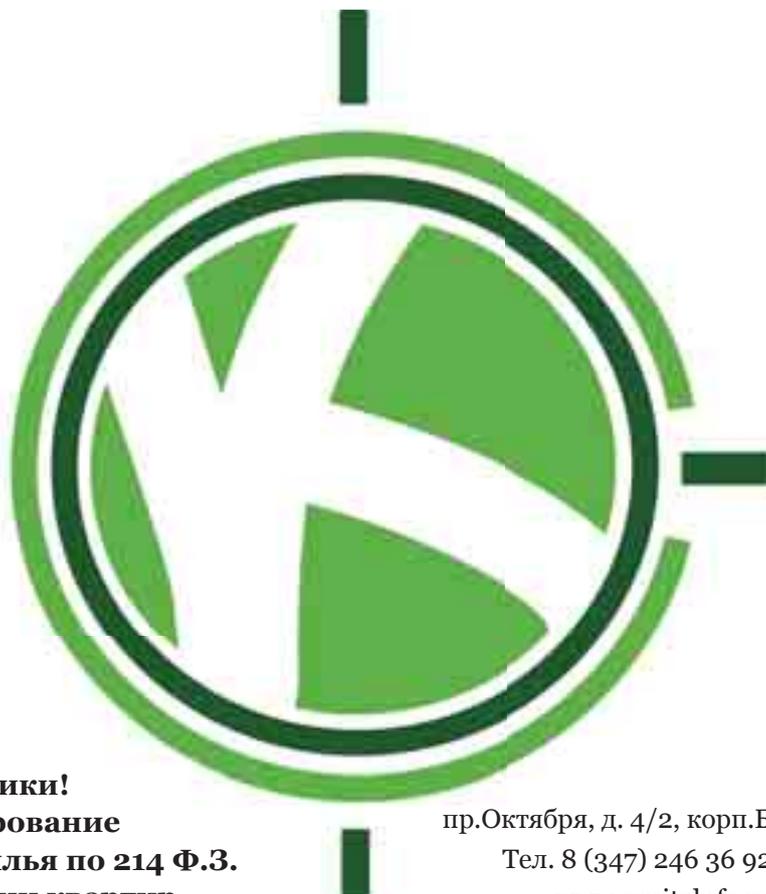
КАПИТАЛ

Реализует квартиры в новостройках
 Дема (ул.Грозненская, д. 71/5),
 Сипайлово (ул.Бикбая ж/к «Олимп»),
 Черниковка (ул.Первомайская д. 71/1).

Стоимость кв.м. от 33500 руб.

Нами реализованно:
 с сентября 2010 по март 2011 –
 116 квартир по ул. Гагарина, д. 60
 с января 2011 по март 2011 –
 34 квартиры по ул. Исмагилова, д. 16
 с июля по настоящее время
 реализованно более 60 квартир
 в Деме, Сипайлово, Черниковке.

Уважаемые застройщики!
Мы предлагаем инвестирование
в ваши объекты строящегося жилья по 214 Ф.З.
и сотрудничество в реализации квартир.



пр.Октября, д. 4/2, корп.Б
 Тел. 8 (347) 246 36 92
www.capitalufa.ru

реклама

Купюрный вопрос

Объем безналичных расчетов в повседневной жизни постоянно увеличивается, однако при оплате крупных покупок вроде квартиры и продавцы, и покупатели по-прежнему предпочитают наличные. Почему — разобрался корреспондент «Жилого дома» Максим Яковлев.

14



ФОТО ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

В зависимости от лица Покупка квартиры — одна из самых крупных и сложных сделок, совершаемых частным лицом. И трудность составляют не только подбор подходящего варианта квартиры, переговоры о цене, оформление всех необходимых документов и кредита в банке, но и сам расчет за приобретаемую недвижимость. Теоретически тут применимы любые варианты оплаты — как наличными, так и безналичным расчетом. Однако существует разделение: в сделках между физлицами чаще используются наличные, а в сделках, где продавцом выступает юридическое лицо, применяется, как правило, безналичный расчет.

На вторичном рынке жилой недвижимости, где преобладают многоступенчатые сделки, в которых может быть задействовано сразу несколько квартир, доминируют расчеты наличными. «В основном все сделки в жилой недвижимости проходят с наличными деньгами, — говорит руководи-

тель юридического департамента Paul's Yard Илья Клыкков. — Наибольшее число операций на рынке недвижимости — альтернативные сделки, где могут участвовать от трех до десяти квартир. И в такой цепочке банковские учреждения просто не готовы предоставить людям должный объем услуг при осуществлении всех расчетов. Чтобы грамотно распределить все финансовые потоки, банкам необходимы специалисты нужной квалификации. И структурно сегодня крупным банкам выгоднее отказаться от предоставления таких нестандартных услуг, нежели заниматься обучением сотрудников и обеспечением условий для их успешной работы».

При этом застройщики, как правило, предпочитают продавать свои объекты по безналичному расчету. «На первичном рынке при продаже сотен и тысяч квартир оплата наличными неприемлема, сейчас практически никто из застройщиков с наличными деньгами не работает — при больших объемах продаж это самый неудобный способ оплаты, — отмечает управляющий партнер Tekta Group Андрей Биржин. — При оплате через банковскую ячейку нужно с каждым покупателем определить банк, подписать договор бронирования ячейки, приехать в банк, отстоять очередь, получить ключ от ячейки, расписаться в журнале посещений депозитария и так далее. К тому же при расчетах наличными у застройщика должна быть своя операционная касса, оборудование для пересчета и проверки денег, нужно заказывать услуги инкассации».

Итак, в распоряжении покупателя квартиры есть несколько вариантов расчетов, в зависимости от схемы покупки квартиры и требований продавца. Кроме того, если квартира приобретается с использованием кредитных средств, специальные требования по оплате может предъявить и банк-кредитор. Каждый из этих вариантов сопряжен с определенными рисками, которые приходится минимизировать тем или иным способом. При расчетах наличными на вторичном рынке используются банковские сейфовые ячейки. Безналичный расчет предполагает либо применение банковского аккредитива, либо непосредственное частичное или пол-

ное перечисление средств на счет продавца.

Сейфовый расчет На вторичном рынке жилой недвижимости, где и покупателем, и продавцом, как правило, выступают физические лица, наиболее распространена схема оплаты наличными с использованием банковской сейфовой ячейки. «Таким образом обеспечивается выполнение сторонами сделки взятых на себя обязательств, — говорит советник президента Транскредитбанка Сергей Платонов. — При расчетах наличными на определенном этапе сделки основная сумма платежа закладывается в банковскую ячейку, и стороны подписывают договор, обуславливающий порядок изъятия денег из ячейки. Бывают случаи, когда необходимо использовать несколько ячеек». Банковская ячейка требуется для расчетов при покупке квартир как с использованием кредитных средств, так и без них.

«Чаще всего при приобретении квартиры в ипотеку используется вариант оплаты наличными с использованием индивидуального банковского сейфа с особыми условиями доступа получателя денег, — рассказывают в ОТП-банке. — Этот способ расчетов обеспечивает максимальную гибкость и удобство расчетов. Кроме того, эта форма дает возможность продавцу получить наличные, которые он сможет проверить и пересчитать и которые не будут отображаться при движении по счетам, ведь банки сообщают о крупных операциях в Росфин-

мониторинг, а это многих пугает».

«Для банка важно отследить целевое использование кредитных средств, а также удостовериться, что первоначальный взнос у заемщика имеется (эти деньги тоже закладываются в ячейку), поэтому раскрытие ячейки происходит при предъявлении заранее оговоренных в договоре документов, подтверждающих регистрацию сделки и выполнение сторонами взятых на себя обязательств», — указывает Сергей Платонов.

Услуги депозитарного хранилища предоставляет большинство банков. Для оформления договора аренды понадобится паспорт или другой документ, удостоверяющий личность и регистрацию в РФ. Стоимость аренды может зависеть от срока аренды и размера ячейки, а также варьироваться от одного офиса банка, оборудованного таким хранилищем, к другому. Как правило, минимальным сроком аренды считается одна неделя. В московских офисах банка «Возрождение», например, одна неделя аренды ячейки обойдется примерно в 2 тыс. руб., аренда на 60 дней — в 4,1 тыс. руб. В Альфа-банке, в зависимости от размера ячейки, за ее недельную аренду возьмут от 540 до 900 руб., за месячную — от 1,8 тыс. до 3,15 тыс. руб. При этом в случае увеличения срока аренды, не предусмотренного договором, банк, скорее всего, возьмет дополнительную плату: в «Возрождении» это 2,5 тыс. руб. за месяц, в Альфа-банке — 80 руб. в день (включая НДС) за каждый день просрочки. Расходы на аренду ячейки стороны обычно делят пополам, дополнительные услуги оплачивает тот, кому они необходимы, отмечают в банке Delta Credit. К примеру, услуги пересчета и проверки подлинности денежных средств, закладываемых в ячейку, обойдутся в «Возрождении» в 0,1% суммы этих средств.

Частные безналичные Безналичные расчеты, несмотря на их меньшие риски, используются при покупке недвижимости на вторичном рынке значительно реже, отмечают эксперты. «Расчеты посредством открытия аккредитива более безопасны, но менее понятны населению, — признает директор риэлторской компа-



ПРИ РАСЧЕТАХ НАЛИЧНЫМИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ БАНКОВСКИЕ СЕЙФОВЫЕ ЯЧЕЙКИ. БЕЗНАЛИЧНЫЙ РАСЧЕТ ПРЕДПОЛАГАЕТ ЛИБО ПРИМЕНЕНИЕ БАНКОВСКОГО АККРЕДИТИВА, ЛИБО НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ ЧАСТИЧНОЕ ИЛИ ПОЛНОЕ ПЕРЕЧИСЛЕНИЕ СРЕДСТВ НА СЧЕТ ПРОДАВЦА

нии Century 21 Евгений Скоморовский. — К тому же банки почему-то неохотно предлагают такой продукт. Года два назад при подготовке к сделке нерезидентов РФ мои друзья столкнулись с нежеланием банков открывать валютный аккредитив по сделке купли-продажи квартиры. Не было ни специалистов, ни тарифов на подобные операции».

Аккредитив — обязательство со стороны банка перечислить на банковский счет продавца сумму денежных средств от имени покупателя в соответствии со строго определенными условиями, изложенными покупателем. «Банковский аккредитив, по сути, является безналичным аналогом банковской ячейки, — рассказывает Андрей Биржин. — При банковском аккредитиве сделка начинается так же, как и в случае с использованием ячейки: стороны вместе определяют с банком. В выбранном банке покупатель открывает аккредитив — обязательство осуществить платеж в пользу продавца, когда все условия по сделке сторонами будут исполнены. При этом требуемая сумма на счете покупателя временно блокируется. Так же, как и в схеме с ячейкой, для продавца условием снятия денег со счета является зарегистрированный договор долевого участия или свидетельство права собственности на имя

покупателя, если речь идет о покупке квартиры на вторичном рынке. Если продавец не выполнил своих обязательств в прописанный в договоре аккредитива срок, средства размораживаются и остаются у покупателя».

Так что если у покупателя есть счет в банке и он готов перечислить на него необходимую для оплаты квартиры сумму, проблема с доставкой наличных в банк снимается. По данным Евгения Скоморовского, открытие аккредитива обходится примерно в 0,1% суммы аккредитива, однако банки, как правило, устанавливают верхний лимит стоимости этой банковской услуги — на уровне 40-50 тыс. руб. Кроме того, банк может взять дополнительную фиксированную плату за открытие счета аккредитива. В банке «Возрождение», например, эта комиссия составит 1 тыс. руб.

Таким образом, риск недобросовестности при работе с наличными при использовании аккредитива практически снимается, однако возникает риск неполучения платы продавцом в случае приостановки регистрации права собственности на недвижимость. «В этом случае документы могут задержаться на срок до трех месяцев, а если истечет срок аккредитива (или срок аренды банковской ячейки), деньги вернутся на счет к покупателю (либо покупатель получит

право доступа к ячейке), — предупреждает руководитель юридического департамента Paul's Yard Илья Клыков. — А при возобновлении регистрации может оказаться, что у покупателя будут и деньги, и право собственности на объект. Поэтому только профессиональные агентства недвижимости и юристы, специализирующиеся на подобных сделках, способны отследить все этапы регистрации права собственности, провести переговоры с банком о продлении аккредитива (продлении аренды депозитарного сейфа), а в случае непродления решить вопрос о прекращении госрегистрации сделки».

Первичный рынок На первичном рынке жилой недвижимости продавцом обычно выступает юридическое лицо, поэтому расчеты проводятся по безналичным схемам. «Существуют разные способы безналичной оплаты квартиры: перечисление средств с расчетного счета покупателя на расчетный счет продавца, перевод без открытия расчетного счета, перевод через аккредитив, перевод через пополняемый аккредитив», — рассказывает Андрей Биржин. Для застройщика предпочтителен прямой перевод денежных средств на его счет, аккредитив — более сложная процедура, предполагающая дополнительные проверки документов со стороны банка. «Однако оплата через банковский аккредитив дает застройщику дополнительную защиту от риска неуплаты, — продолжает эксперт. — Если за время регистрации договора покупатель по каким-то причинам передумал покупать квартиру (нашел другое предложение, изменились жизненные обстоятельства), то отказаться от уплаты он все равно не имеет права. В то же время оплата платежным поручением таит риски для покупателя, связанные с добросовестностью продавца».

«Такой вариант оправдан при взаимном доверии участников сделки, потому как оплата осуществляется после подписания договора купли-продажи до регистрации сделки и всегда существует риск ее приостановки», — указывает управляющий партнер агентства элитной недвижимости Greenwich Group Владимир Кузнецов.



← При оплате крупных покупок вроде квартиры и продавцы и покупатели по-прежнему предпочитают наличные

АКЦИЯ
 при покупке ламината
Tarkett
 от 20 м²
УКЛАДКА БЕСПЛАТНО!

акция действует
 до 30 сентября
 2011 года

ПАРКЕТ
ЛАМИНАТ
КОВРОЛИН
ЛИНОЛЕУМ

ОЛИМП-УФА

ТСК «Строительный рынок»
 г. Уфа, ул. Кировоградская, 33
 282-08-58

246-30-30



Кафель - Холл

- широкий выбор керамической плитки, клинкера, мозаики, керамогранита от ведущих мировых производителей: Испании, Италии, России, Белоруссии и др.;
- оптимальные цены;
- бесплатная доставка;
- гибкая система скидок;
- эксклюзивные виды керамической плитки на заказ.

Строительный рынок, ул. Кировоградская, 33,
 1 этаж, зал №1, отдел №6
 Тел. 8-937-477-91-90
www.keramatreid.prf
www.keramatrade.ru



г. Уфа, ул. Кировоградская, 33
 тел.: (347) 2-77777-8

реклама

Небо в четырех углах

РИЭЛТИ-ШОУ

18

«Центральная прописка», с одной стороны, и уютная камерность с другой — компромисс для московской недвижимости если и возможный, то предельно дорогой. Реально ли уменьшить стоимость такого компромисса, не выходя из категории премиум, попытался выяснить художник-постановщик и продюсер ПАВЕЛ КАПЛЕВИЧ, отправившись в жилой комплекс Sky House.



ЖК Sky House

Местоположение:

Центральный административный округ, район Якиманка

Адрес: Мытная улица, вл. 40–44

Площадь застройки (га): 3,39

Общая площадь дома (кв. м): 61, 5 тыс.

Количество квартир: 539

Количество машино-мест: 1373

Площадь квартиры (кв. м): 130

Количество комнат: свободная планировка

Этаж/этажность: 6/22

Цена (млн руб.): 32

Срок окончания строительства: 2012 год

Застройщик и продавец: MosCityGroup

Характеристики

Положительные: удобное месторасположение, панорамный вид, развитая инфраструктура

Отрицательные: шумная и не самая престижная часть ЦАО

ОЛЬГА МАМАЕВА

ГРИГОРИЙ СОБЧЕНКО (ФОТО)

Между двух башен Павел Каплевич — давний приверженец загородного образа жизни, поэтому в своей московской квартире на Патриарших прудах появляется нечасто. Впрочем, рассуждает художник, иметь городскую недвижимость совсем не лишне, ведь столичный рынок жилья неуклонно растет, а значит, является самой надежной инвестицией. «Не так давно я купил квартиру на Давыдовской улице, рядом с Рублевкой, Можайкой и Кутузовским проспектом, и уже через месяц оттуда сбежал — невозможно полноценно жить среди постоянного шума и пыли. Теперь если и смотрю какие-то предложения, то в тихом центре, где побольше зелени и поменьше машин», — рассказывает Павел Каплевич. Четырехкорпусный Sky House, несмотря на то что находится в относительно спокойном районе, рядом с Шаболовкой, все же ка-

жется художнику недостаточно закрытым: «Мне не нравится теснота, которую создает плотное кольцо соседних домов. Вокруг — сплошная высотная застройка. Выглядываешь в окно и видишь другие окна. А у себя за городом я выглядываю в окно и вижу лес. К тому же Садовое кольцо, хоть и не так близко отсюда, слышится очень отчетливо. Да и Мытная гудит ничуть не меньше».

Зато панорамный вид, открывающийся с шестого этажа, вдохновляет Каплевича немедленно: «А вот это мне нравится!» Действительно, есть



Павлу Каплевичу понравились виды на достопримечательности центра Москвы, открывающиеся с шестого этажа. А вот потолки высотой 3,20 м показались ему низкими

чем восторгаться: громада башен «Сити», высотки МИДа и МГУ, храм Христа Спасителя, совсем рядом — Шаболовская башня. Представитель отдела продаж компании-застройщика Полина, показывающая нам квартиру, говорит: «На последних этажах виды еще лучше, но они же и дороже, в среднем на 10%».

Sky House — один из немногих столичных жилых комплексов премиум-класса, реализующих «теорию малого метража»: минимальная площадь квартир здесь всего 54 кв. м. Что, конечно, расширяет круг потенциальных покупателей. «По сравнению, скажем, с Остоженкой, застроенной сверхдорогой недвижимостью, мы выглядим гораздо более демократично — и в плане ценовой политики, и в смысле общей концепции жилого комплекса. Но по отношению к сегменту недорогого современного жилья, который сегодня преобладает на рынке, наша приставка "премиум" безусловна», — объясняет Полина. Скромные габариты жилья отмечает и Павел Каплевич: «Конечно, хорошо, что есть возможность выбрать как совсем маленькую студию для одного человека, так и просторную квартиру, но я, скорее, любитель больших площадей».

Парадная с выходом в парк Осенью будущего года, когда завершатся все отделочные работы, территория, прилегающая к Sky House, изменится до неузнаваемости. Вместо сегодняшней стройплощадки во всю территорию комплекса появится детская игровая зона и сад с авторским оформлением, кроме того, будут реконструированы исторически находившиеся здесь парк и футбольный стадион «Труд». В числе прочих инфраструктурных проектов — спортив-

ный комплекс, тренажерные залы, бассейн, косметические салоны, магазин. Павел Каплевич сдержанно реагирует на рассказы риэлтора об этих планах: «Инфраструктурные изыски для меня сейчас не имеют никакого значения: дети давно выросли, а благодаря тому, что есть машина, можно за считанные минуты доехать куда угодно и когда угодно. К тому же где гарантии, что магазин или салон красоты, который находится у меня во дворе, лучше, чем в соседнем квартале?»

«В целом дом мне нравится своей лаконичностью и ненавязчивой современностью. Он гораздо лучше многих московских новостроек даже от самых звездных архитекторов, идущих по линии премиум и люкс. Любители современной урбанистики точно оценят его оригинальность. Но меня смущает место расположения, низкие (3,2 м) потолки и недостаток свободного пространства, позволяющего концентрироваться на творческих вещах, а не на быте». Впрочем, с тем, что баланс цены и качества в Sky House значительно адекватнее, чем у «одноклассников» проекта, режиссер, кажется, согласен. Вместе с теми, кто уже вложил в объект: он распродан на 70%. ■

БАЛЛЫ

Местоположение объекта недвижимости	8
Архитектурная ценность	8
Юридическая надежность	9
Соотношение цены и качества	9
Привлекательность	8
Общий балл	42

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



ТОТАН КУЗЕМБАЕВ,
АРХИТЕКТОР:

Проект Sky House архитектурного бюро «Остоженка», на мой взгляд, вообще один из лучших за последнее время, по крайней мере из тех, что были реализованы в Москве. Я очень люблю все, что делает «Остоженка», — это профессиональная команда, создающая простую, стильную и неагрессивную архитектуру, которая редко спорит с существующим контекстом, старается вживаться в ту среду, где появляется.

Правда, Sky House здесь скорее исключение. Дело в том, что сам район около Шаболовки довольно безликий, у него нет своего лица, своей стилистики. Там стоят какие-то обшарпанные старые дома, некоторые не сносятся и не реставрируются, отчего возникает ощущение некой внутренней стагнации. Пространство никак не развивается. Именно поэтому когда там появились четыре высотки со стеклянными шапками, стало понятно, что они-то и создадут новый образ этого пространства. Это как раз тот случай, когда новая архитектура не просто спорит со старой — она ее побеждает.

Очень удачным мне кажется цветовое решение домов: они не выглядят вызывающе яркими, но создают ощущение воздушности, которое лишь подчеркивают свисающие консоли на крыше. Глядя на эти дома, лично мне хочется улыбаться, потому что они задают какой-то позитивный тон. Хочется верить, что это же ощущение будет возникать у каждого, кто станет жить среди этой архитектуры. А более всего хочется верить, что в этом районе начнут наконец появляться такие же сложные и самобытные сооружения, которые впоследствии составят новый облик этой части Москвы.

Основа основ

Создавая интерьер, дизайнер ставит перед собой задачу — сделать так, чтобы человеку было комфортно, легко и удобно. Все рождается в тесной взаимосвязи. Одновременно с планировкой, расстановкой мебели продумывается рисунок пола и потолка. Существуют определенные правила раскладки пола, проверенные десятилетиями, от которых редко кто отходит.



Юлия Дедова,
архитектор-дизайнер:

Прихожая и холл являются зоной высокой посещаемости, здесь требуется износостойчивый материал, например практично положить в прихожей керамику или мрамор. Погода плитку в прихожей и ванной для большей комфортности можно положить теплый пол. Далее идет гостиная — это зона отдыха, здесь, как правило, используется

массивная доска, паркет или ламинат. Применение массивной доски в дизайне интерьера позволяет подчеркнуть его натуральность и естественность. Интереснее смотрится доска с фаской, позволяющей выделить каждую доску и ее рисунок. Массивная доска с покрытием может быть тонирована, искусственно состарена, а также покрыта

лаком. К тому же такую доску очень просто уложить, она не накапливает статическое электричество и не притягивает пыль. В детской хорошо использовать паркетную доску. Она экологична и более прочна, чем массив. Другой удачный вариант для детской — пробковое покрытие. Упругая пробка приятно «пружинит», создает ощущение теплого

пола и обладает отличной звукопроницаемостью. Для богатой, респектабельной, просторной кухни хорошо подойдет пол из натурального дерева. Он идеально дополнит кухню кантри или кухню в классическом стиле, ведь отлично сочетается с деревянной мебелью и соответствующими аксессуарами.



Климент Дорошенко,
Генеральный директор
компании «Паркетная
мастерская»:

Паркет из натуральной древесины достаточно консервативен. Можно считать новинкой использование массивной доски в качестве финишного покрытия для пола в дорогих и элегантных интерьерах, однако это «новинка» только с точки зрения вообще всей истории паркета, насчитывающей сотни лет. Прочно

«устроилась» на рынке паркетная доска — изобретение Густава Черса середины прошлого века. Сегодня же (для нашего региона, по сравнению с двумя прошлыми годами) не может не радовать возрастание спроса на штучный, в том числе художественный, паркет. «Штучка» — это не заменяемая ничем классика,

уникальное сочетание добротности, качества и многообразия дизайнов. Из покрытий заводской готовности это, прежде всего, паркетная доска — сочетание светлых (беленый дуб) и темных (венге, мореный дуб, экзотика) оттенков. В продукции же, изготавливаемой на заказ или покрываемой непосредственно на объекте,

многообразие цветовых решений — это, пожалуй, основной признак. Покрытия масляно-восковыми эмульсиями, применение разнообразных лаковых систем в сочетании с приемами шлифовки, старения, патинирования, браширования древесины позволяют получить широчайшую гамму оттенков.



Ирина Гуленина,
 Директор компании «Мастер»:
 Сегодня на пике популярности наливные полы. Их изготавливают, используя экологически безопасные полимеры, которые позволяют получить идеально гладкую поверхность пола. Срок службы — десятки лет, износостойкость, низкая загрязняемость и простота в эксплуатации. Наливные полы 3D, используемые в интерьере жилых помещений, позволят создать единую композицию дома, завершив восточный или пляжный дизайн. Заходя в такой дом, можно как бы пройтись по поверхности океана или по песчаному пляжу, по сочной траве или по «колючим» кактусам, подняться по порогам водопада, окунуться в бескрайние просторы галактики или побывать на дне вулкана. Декоративные 3D-полы являются настоящим шедевром, выгодно подчеркивающим вкус и отличные эстетические пристрастия их обладателя. Красивый 3D-рисунок украсит любое детское учреждение или детскую комнату, перенесет детвору в сказочный мир. Помещение, в котором находятся дети, должно быть чистым и отделано экологически безопасным материалом. Наливные полы не требуют больших затрат на уборку и изготовлены с соблюдением всех экологических и санитарно-гигиенических норм. Декоративные полы 3D не только станут изюминкой любого дома или квартиры, но и уменьшат загрязненность, облегчат уборку. 3D-полы не только эстетично выглядят, но и очень надежны.

21



Юрий Осипов,
 Генеральный директор
 компании
 «Уфа-КЕРАМА»:

Прошедшая недавно в Италии международная выставка керамической продукции Cersai 2011 показала, что тренды грядущего сезона — крупный формат и экологичность. Под эти требования идеально подходит керамогранит. Его «выпекают» из особых — белых — глин в массе, под очень большим давлением. И если еще недавно внешний вид

материала не отличался разнообразием, то сегодня его научились декорировать так, что он не уступает традиционной глазурованной плитке. Керамический гранит обладает свойствами, оставляющими далеко позади многие природные материалы: прочность, износостойкость, минимальное водопоглощение, однородность структуры. При этом

его отличают и превосходные эстетические качества, дающие бесконечные возможности для подбора цветовых решений, и широкий спектр форматов. Нет никаких рамок ограничивающих использование этого экологичного, благородного, красивого и практичного продукта. Мы можем использовать отражательную способность

поверхности керамического гранита для создания оптической иллюзии — зрительного расширения пространства. Или, используя керамический гранит с матовой поверхностью, создавать контрасты со стеклом, зеркалами и другими отражающими поверхностями, применение которых очень актуально в современном дизайне.

Геометрия комфорта

Геометрия пространства создает эффект пребывания в кристалле: каждое помещение имеет свою грань, каждая комната комфортна и обладает неповторимым колоритом.



ОКСАНА КУЛЕШОВА
АРХИТЕКТОР-
ДИЗАЙНЕР

Отправной точкой для выбора современного стиля трехкомнатной квартиры площадью 120 квадратных метров послужили лаконизм, динамика и контрастность. Несмотря на большую пло-



щадь, в квартире была проведена перепланировка: мы объединили кухню, имеющую неправильную геометрию, и гостиную, увеличив свободное пространство. Но самые большие изменения претерпел

холл. Это позволило создать гардеробную, а перенос входа в детскую комнату через гостиную - отдельные помещения ванной комнаты и душевой. Декоративным центром холла

стала архитектурная конструкция закругленной стены с тремя нишами. Так мы добились функциональности гардеробной и эстетики холла. Из холла можно направиться в три зоны: главную, и

самую большую, приватную и детскую. В гостиной выразился принцип контрастности цветов, разности матовых и глянцевых фактур, игра горизонтальных и вертикальных линий. Линии кухон-

ного гарнитура ритмом повторяются в линиях формы дивана, который является центром гостиной и отражается в черном глянце натяжного потолка. Уют спальни в бежево-песочной гам-

ме минималистичен и создает атмосферу релакса. Только белая кровать с изголовьем в форме полярной звезды и полумесяца готова погрузить в сон сладких грез.



О. К.: Режиссура светового решения в интерьере весьма нестандартна: она построена на контрасте белого и черного, прослеживающегося во всех помещениях. Но для уюта контраст разбавляется введением монохромного серого с металликком.

О. К.: Динамика и яркость ванной вновь напоминают о ритме каждого утра.

О. К.: Геометрия на практике оказывается комфортной и функциональной. Трехмерные зеркальные сверкающие плоскости полок эффектно прорезают ярким светом пространство, даря им тепло.



Ценное ремесло

Стильные изделия из массива ценных пород дерева рассчитаны на спокойных и солидных людей, не меняющих интерьер в угоду моде. Классика покупается наолго и, как произведение искусства, передается по наследству. Натуральное дерево хранит историю семьи, оно сравнимо с фамильными драгоценностями и всегда говорит об утонченном вкусе владельца.

24



Цена и ценность Стильная мебель никогда не будет яркой, вызывающей, не станет балансировать на стыке направлений и угождать моде. Приобрести фабричные изделия, столь же надежные и красивые, практически невозможно. Изделия из массива дуба — редкие, солидные и запоминающиеся.

Классику мы ценим за то, что она всегда актуальна. Когда речь идет о представительности, высоком уровне комфорта и качестве, мы имеем в виду эксклюзивную мебель, которая украшает интерьер не одного поколения и всегда остается изысканной и актуальной, утонченные элементы декора, которыми можно

гордиться и демонстрировать гостям, шикарные лестницы, уникальные и достойные лучших домов.

Мастера, которые работают с натуральным деревом, никогда не сменят его на искусственные материалы. Потому что веками привитые понятия о качестве выдержали все



← Приверженность классике — это признак основательности, консерватизма, в хорошем смысле, тонкого вкуса хозяина дома



испытания и остались эталоном вкуса и надежности. Все строго индивидуально, каждая комната, любой элемент в ней. Возможность встретить где-либо такой же или даже похожий предмет интерьера — строго исключена.

Мебель, лестницы, элементы декора, предметы интерьера, камин — это желание, пожалуй, каждого, кто понимает толк в респектабельности. Из ценных пород дерева, например дуба, изготавливаются, как правило, уникальные предметы, которые служат владельцам долгие годы, со временем превращаясь в реликвию.

Изделия из натурального дерева — выгодное вложение, и это легко доказать, обратившись к специалистам. Они оценивают подобные изделия высоко, понимая, что пройдет десяток лет, а они останутся по-прежнему роскошными, привлекательными и станут только лучше, как хорошее вино.

Забывтое искусство Ремесленники живут в своем мире, где не существует шаблонов, где качество заложено в основу, а традиции передаются из поколения в поколение. Секреты мастерства обеспечивают

надежность продукции, которая непременно станет предметом гордости владельца. А если этот владелец — приверженец классического стиля, это значит, что тандем удался. Сегодня в России научились ценить мебель, изготовленную вручную, о чем свидетельствует востребованность хороших мастеров.

Каждая эпоха вносит свой вклад; появились новые синтетические материалы, мебель и аксессуары стали более технологичными и рациональными. Но, несмотря на преимущества ультрамодных архитектурных и дизайнерских решений, классические мотивы остаются по-прежнему популярны. Ведь приверженность классике — это признак основательности, консерватизма (в хорошем смысле), тонкого вкуса хозяина дома. Особенно это важно, если речь идет о людях с высоким социальным статусом, ведь классический стиль освящен всей историей культуры и целым набором знаменитых имен.

Цветовое решение классического интерьера — это спокойные благородные тона, сочетание светлых пастельных, кремовых, бледно-желтых, чуть зеленоватых стен с теплыми коричневыми тонами благородного дерева паркета и мебели. ■



САЛАВАТ МУСТАКИМОВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ
«МАСТЕР СТИЛЬ»:

— Консервативный, классический стиль как в архитектуре, так и в интерьере — убранных, взявший начало от античности, как нормы идеальных форм является на мой взгляд, фундаментальным стилем, от которого берет начало авангардная стилистика, которая после длительного периода импровизаций возвращается к своим истокам. Подтверждением этому является то, что человечество как минимум трижды (Античность, Ренессанс, Классицизм) отдавало предпочтение стилю совершенства форм и пропорций. А в нашей стране в 30-е — 50-е годы, 20-го столетия еще и так называемый сталинский неоклассицизм.

Классическому стилю свойственны спокойные, прямоугольные формы, сдержанное и в то же время разнообразное декоративное оформление, дорогие, качественные материалы (натуральное дерево, камень, шелк и др.), полный гостойности, но не вычурный вид, выверенные пропорции, гармоничность и тонкий художественный вкус. В этом стиле построены многие здания Санкт-Петербурга, они придают этому городу-шедевр дух изысканности и благородства.

Классический интерьер в современном варианте — спокойный, респектабельный, где нет нагромождения деталей и суеты, где каждый элемент кажется особенно значимым, а пространство жилища воспринимается как гармоничное целое, — продолжает Салават Мустакимов. — Мебель из массива дуба, благодаря своей природной и декоративной ценности и совокупности остальных положительных характеристик, относится к категории элитной мебели. Интерьеры из натурального дерева всегда останутся признаком успешности и благополучия, а следующее поколение вырастет в атмосфере красоты и изысканности.

Где взять «Жилой дом»

Комитет по строительству и архитектуре РБ ул.Советская, 18
Управление федеральной службы государственной
регистрации кадастра и картографии по РБ (Регпалата)

ул.К.Маркса, 56,
ул.50 лет СССР, 30/5

Фонд Жилищного строительства ул.Ленина, 5/3

МУП ИСК г.Уфы ул.Революционная, 26

Строительный трест №3 пр.Октября, 10

ЗАО «Башкирский инвестиционный дом» ул.Раборков, 2

СК «Жилстройинвест» ул.Ленина, 99

ЖК «Уфимский Кремль» ул.Коммунистическая, 80, оф.225

ЖК «Купеческий» ул.Окт.Революции, 40

СК «Жилой Квартал» ул.3.Биишевой, 4

СК «Юнистрой» ул.Российская, 33/4

СУ-10 ул.Революционная, 34/1

СК «Строй Эксперт» ул.Ленина, 70

СК «СтройВертикаль» ул.Менделеева, 129

АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ

АН «Эксперт» пр.Октября, 11

АН «Квартал» пр.Октября, 126/6

АН «Мир Недвижимости» ул.Окт. Революции, 9

АН «САН» ул.Ленина, 60, ул.Ленина, 104

КА United Regions ул.Запотоцкого, 10

РЕСТОРАНЫ И КАФЕ

Суши-бар «Сакура» пр.Октября, 115

Ресторан Gëdza ул.Свердлова, 90

Ресторан «Шиколат» ул.50 лет октября, 9

Эспрессо-бар «Милли» ул.Ленина, 84

Ресторан La Ruche ул.К.Маркса, 20

Ресторан «Щепка» ул.Рихарда Зорге, 64

Steak House&Pub «Шерлок Холмс» ул.Чернышевского, 75

СТУДИИ ДИЗАЙНА

Дизайн студия «Декор Интерьера» ул.К.Маркса, 30

Студия дизайна «Деметра» ул.Комсомольская, 1/1

МЕБЕЛЬНЫЕ САЛОНЫ

Мебельный салон «Мебель Черноземья» ул.Новомостовая, 8

ТД «Арета» ул.Б.Гражданская, 2

ТВК «Радуга Экспо» Индустриальное шоссе, 44/1

ТВК «Аркаим Экспо» ул.Менделеева, 21

Салон «Альфа Керамик» ул.Российская, 102

Мебельный салон «Миасс мебель» ул.Цюрупы, 75

Строительный рынок ул.Кировоградская, 33

АВТОСАЛОНЫ

«АвтоПремьер» Индустриальное шоссе, 48

«Арт-Моторс» пр.Салавата Юлаева, 60

«Тойота Центр Уфа» пр.Салавата Юлаева, 24

«Автоцентр Керг Уфа» пр.Салавата Юлаева, 32

«Автопремьер-М» ул.Адм. Макарова, 28

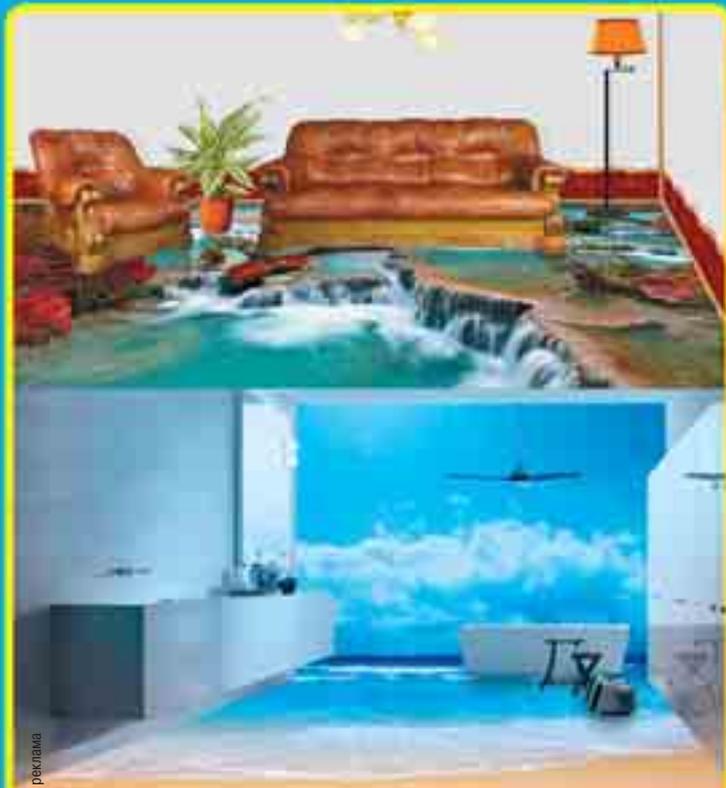
ФИТНЕСЫ

Фитнес-центр Mendeleeff ул.Менделеева, 137

Фитнес-центр Koroleff ул.Королева, 14

ПОЛИМЕРНЫЕ 3D ПОЛЫ

ВЕЛИКОЛЕПНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА ЛАМИНАТУ, КАФЕЛЮ И ПАРКЕТУ



Полимерные полы являются пожаростойкими, экологически чистыми и бесшовными. Это позволяет использовать их в любых областях производства, а также в детских заведениях и здравоохранении. Такие полы являются настоящим шедевром, выгодно подчеркивающим вкус и отличные эстетические пристрастия его обладателя.

ООО «Мастер»

г. Уфа, ул. Орджоникидзе, 18

8-937-161-85-68

8-917-046-22-83

www.master02.com

ВСЕ ДЛЯ РЕМОНТА И СТРОИТЕЛЬСТВА

ТОРГОВО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС



СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК

ДВЕРИ, ЗАМКИ,
ФУРНИТУРА



277-72-75

САЙДИНГ,
ПРОФНАСТИЛ



277-84-55

ШКАФЫ-КУПЕ,
ЗЕРКАЛА, МЕБЕЛЬ



293-44-12

ГИЛОМАТЕРИАЛЫ,
СРУБЫ



277-66-14

САНТЕХНИКА,
ДУШ, КАБИНЫ



223-89-55

НАСОСЫ



223-69-09

ПЕЧИ, АГВ



223-48-72

КРЕПЕЖИ, МЕТИЗЫ



277-73-30

СУХИЕ СМЕСИ,
КРАСКИ



277-77-14

ЛИНОЛЕУМ,
ЛАМИНАТ, ПАРКЕТ



282-08-58

ОБОИ,
ЖИДКИЕ ОБОИ



246-49-18

ПЛИТКА,
ТРОТУАР, ПЛИТКА



8-937-47-79-190

ПЛАСТИК, ПАНЕЛИ,
ПЛИНТУСА



277-77-81

РУЧНОЙ
ЭЛЕКТРОИНСТРУМЕНТ



277-80-43

ЭЛЕКТРОТОВАРЫ



241-89-88

ХОЗТОВАРЫ



277-81-30

БАССЕЙНЫ



223-53-28

МОЗАИКА



277-88-66

ШЛАГБАУМ,
РОЛЛСТАВНИ, ВОРОТА



277-56-25

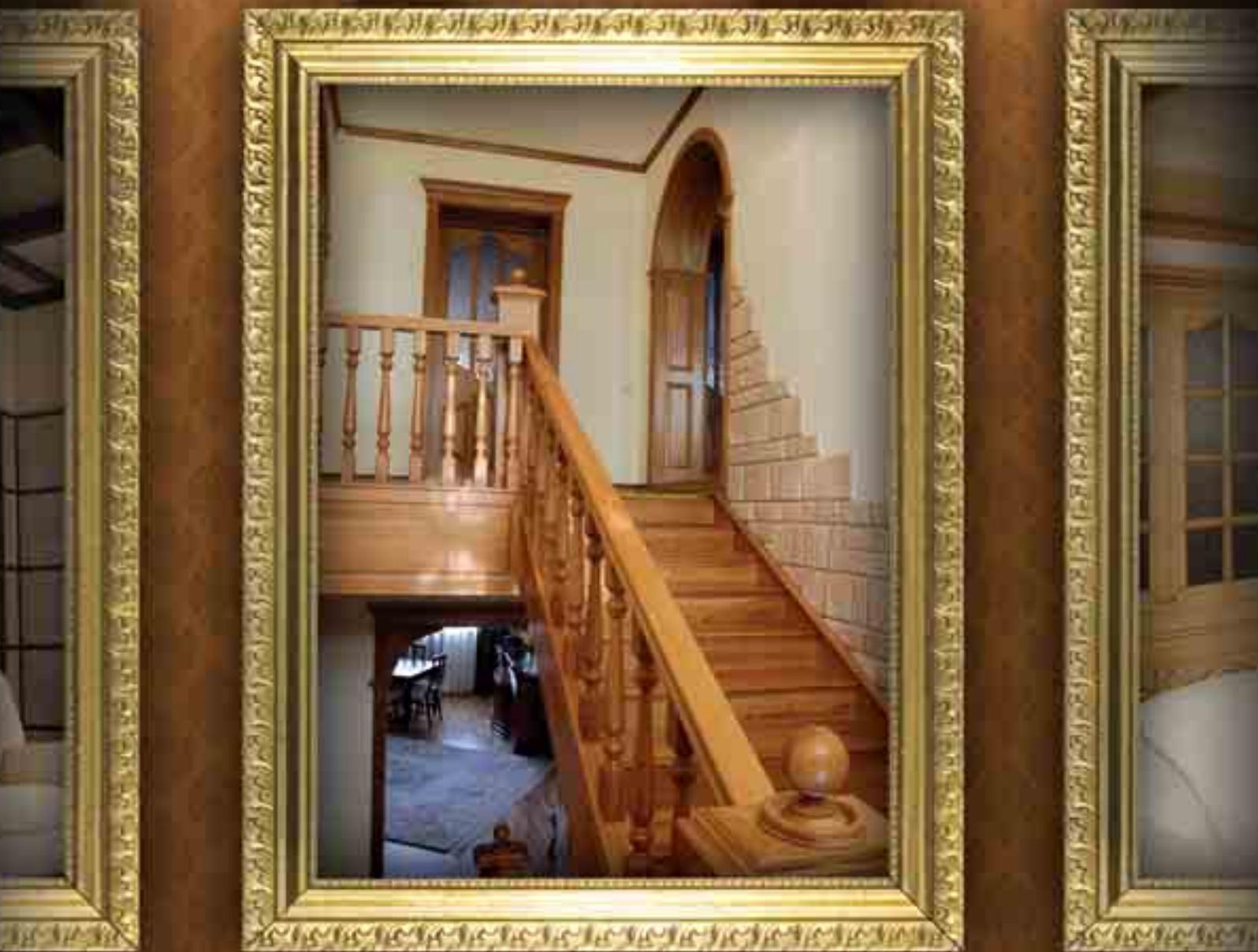
КОВКА



277-30-00

г. Уфа, ул. Кировоградская, 33
тел.: (347) 2-77777-8

МАСТЕР СТИЛЬ



*Эксклюзивные
изделия интерьера
из массива дуба*

г. Уфа, ул. Ш. Руставели, 28
Тел./факс: (347) 235-24-45

8-901-440-33-15
e-mail: salavat44@mail.ru
www.master-stile.ru