

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ
ЖИЛОЙ ДОМ | ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ | №5 [6] НОЯБРЬ 2011
UFA.KOMMERSANT.RU

ЖИЛОЙ ДОМ

КОММЕРСАНТЪ УФА

Недоступное доступно? | 8
Первоначальный взнос
в «метрах» | 16
Декор стен | 18

ВМЕСТЕ ВОЗМОЖНО ВСЕ. ДАЖЕ КУПИТЬ КВАРТИРУ

ИПОТЕКА

Пришло время задуматься о собственном жилье? Росбанк предлагает широкий выбор программ ипотечного кредитования. Индивидуальный подход к каждому клиенту и выгодные условия кредитования позволяют разработать оптимальный вариант в кратчайшие сроки. Квартира, загородный жилой дом, земельный участок – выбирайте вместе с Росбанком.



©АО «РОСБАНК». Фото: Софья Жукова. Россия

ВМЕСТЕ МЫ СИЛЬНЕЕ



РОСБАНК

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP

8-800-200-66-33

(звонок по России бесплатный)

www.rosbank.ru

ЖИЛОЙ ДОМ

в номере
№5 (6) НОЯБРЬ 2011

3



8

РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ

Недоступное доступно?

Цены в сегменте элитной недвижимости растут, но на рынке предложений наблюдается дефицит.



16

ПРОВЕРОЧНАЯ РАБОТА

Первоначальный взнос в «метрах»

Как отдать вторичное жилье в качестве оплаты при покупке квартиры?



12

РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ

Загородные городки

Общая цена объектов пригорода Уфы значительно выше в силу постоянного проживания, а также в силу наличия инфраструктуры.



22

ВНУТРЕННИЙ МИР

Декоративные настенные покрытия

Украшение пространства и необычные решения для оформления стен.

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 и верстка АЙРАТ ШАРАФУТДИНОВ | Дизайн АРТЕМИЙ ХОДОРОВ | 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: 22.11.2011 Г. ЗАКАЗ №2.0206.11.

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

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.

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 ТСЖ и офисы.

Уделяется особое внимание удобству проживания и безопасности имущества жильцов. Предусмотрены две подземные многоуровневые 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



Земельный вопрос

6

Значимость мероприятий по выездному приему граждан определяется тем, что жителям отдаленных населенных пунктов республики, в которых отсутствуют квалифицированные специалисты в области права, даны консультации и разъяснения действующего законодательства.



ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ, КАДАСТРА И КАРТОГРАФИИ ПО РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН РИГИНА ФАХРЕТДИНОВА: *«В регионе проходят выездные приемы документов на государственную регистрацию прав и государственный кадастровый учет недвижимости».*



УПРОЩЕННЫЙ ПЕРЕВОД ПРОДОЛЖАЕТСЯ

С 11 ноября 2010 года по 11 ноября 2011 года совместные выездные приемы документов состоялись в 589 населенных пунктах, 53 муниципальных районах республики. Граждане сдали 12303 пакета документов на государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним. В среднем по республике принимается 15-20 пакетов документов на государственную регистрацию прав на ранее учтенные земельные участки по упрощенной системе. Во многих населенных пунктах, где организованы выездные приемы документов на государственную регистрацию от граждан, отсутствуют пункты отделения Сбербанка России по приему государственной пошлины. По этому выявляется наличие данных пунктов оплаты платежей в близлежащих населенных пунктах, в которых гражданами заранее оплачивается государственная пошлина.

УЧЕТ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Концепция земельных и имущественных отношений предусматривает решение проблемы недостаточной развитости рынка земли на территории региона. Правовой статус практически

95% всех земель Башкортостана определен нечетко, что приводит к уменьшению инвестиционной привлекательности. Для полноценного вовлечения в хозяйственный оборот эти земли нуждаются в более полном правовом обеспечении, учитывающем различные потребительские свойства, особый правовой статус и хозяйственный режим этих земель. Еще одна задача — усиление муниципального земельного контроля. Практика показывает, что его ослабление влечет за собой рост числа земельных правонарушений. Кроме того, предстоит провести масштабный мониторинг правовых актов органов местного самоуправления по земельным вопросам. Параллельно будет создано единое информационное поле, в том числе инфраструктура пространственных данных в виде электронных топографических карт и электронных планов территории республики Башкортостан.

ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ: НА ПРОДАЖУ

Наибольший объем сосредоточен на предложении участков площадью от 15 до 20 соток, что составляет 46%. Также на рынке отмечается большой объем предложения участков от 10 до

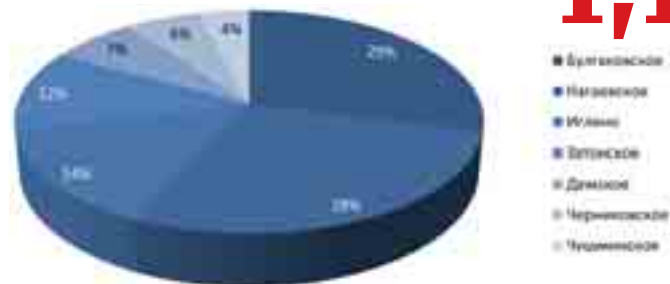
15 соток — 27%. Предложение участков более 20 соток и менее 10 соток минимально на рынке — 13% и 14% соответственно.

На сегодняшний день в основной части поселков подведены все коммуникации. Т.е. на рынке большая часть предложения земельных участков сосредоточена в местах с коммуникациями, проходящими в ближайшем расположении. Реже — с подведенными на участок коммуникациями. Участки без коммуникаций встречаются крайне редко: в садовых товариществах, в незаселенных новых поселках, где проведение коммуникаций планируется в ближайшее время.

Наиболее хорошая ситуация с электроэнергией: лишь в 1% предложений нет централизованной электроэнергии. Тогда как ситуация с централизованным газо- и водоснабжением удовлетворительная. В 16% предложений нет централизованного газоснабжения, в 34% нет централизованного водоснабжения.

В целом на рынке земельных участков в 2011 г. наблюдается стагнация в ценовой ситуации. Не приходится говорить о тенденции к росту, снижение также не отмечается. ■

СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ, %

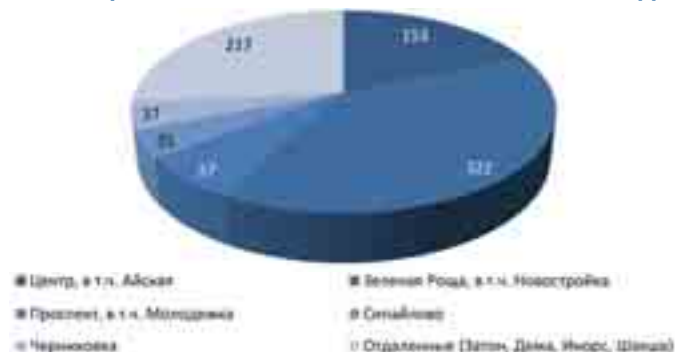


1,1%

Лишь такой рост продемонстрировал рынок загородной недвижимости Уфы за третий квартал 2011 года. Между тем произошло увеличение предложений по коттеджам и домам площадью до 250 кв.м. Это результат роста количества таких объектов в организованных коттеджных поселках. Источник: АН United Regions

40,714 тыс. руб. — средняя цена квадратного метра в Уфе. При этом структура предложения на рынке недвижимости поменялась. Общий объем жилого фонда, выставленного на продажу в ноябре 2011 года, — 53 706 кв.м. Это на 23,3% ниже, чем в октябре. Средний срок продажи ликвидной строящейся квартиры в Уфе составляет не более 3 месяцев по мере выставления их на продажу застройщиками.

КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР В ПРЕДЛОЖЕНИИ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ НА НАЧАЛО НОЯБРЯ 2011 ГОДА



Источник: САН «Эксперт»

601 144 — общее количество зарегистрированных прав, ограничений (обременений) прав на недвижимое имущество и сделок с ним в Башкортостане на ноябрь 2011 года.

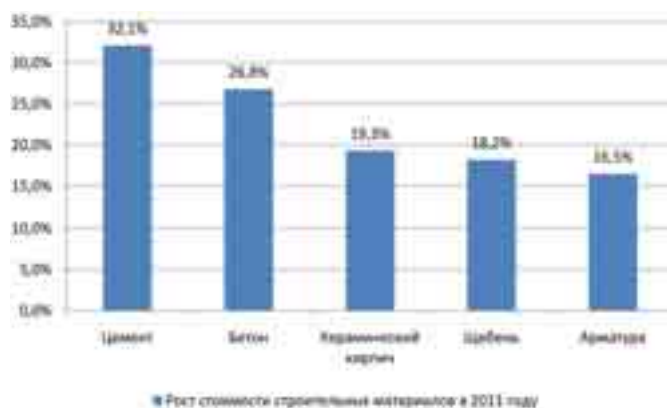
СТРУКТУРА ПРАВ НА НЕДВИЖИМОСТЬ В РЕГИОНЕ ЗА 11 МЕСЯЦЕВ 2011 ГОДА



Источник: Управление Росреестра по Республике Башкортостан

На 6,6% выросла в 2011 году себестоимость строительства квадратного метра по сравнению с 2010 годом. Причина — устойчивый рост цен на стройматериалы. Их стоимость выросла с начала года на 22,8%.

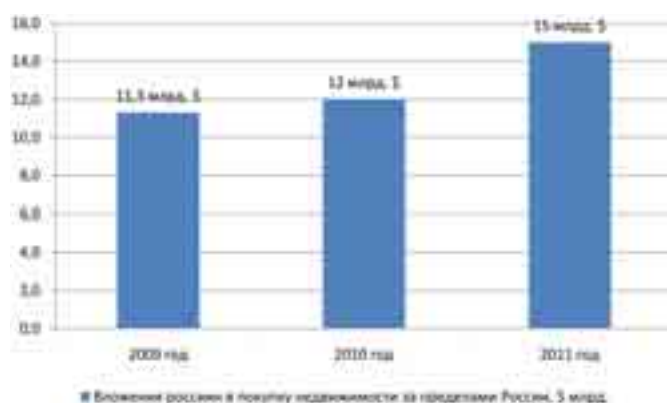
РОСТ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В 2011 ГОДУ



Источник: Союз инженеров-сметчиков России

На 25% вырастет к концу 2011 года объем инвестиций россиян в недвижимость за пределами страны по сравнению прошлым годом. Эксперты отмечают, что большая часть российских частных инвесторов предпочитает не дожидаться одобрения займа от банка, а вкладывает собственные средства. Доля ипотеки в общей массе покупок жилья за 2011 год уменьшилась с 50-60% до 30-40%.

ВЛОЖЕНИЯ РОССИЯН В ПОКУПКУ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА ПРЕДЕЛАМИ РОССИИ



Источник: Агентство Gordon Rock

Недоступное доступно?

Вопрос, что относить к дорогому элитному сегменту открыт, специалисты по-разному оценивают критерии и возможность отнесения жилья к элитному. Обычно речь идет о «домах повышенной комфортности» или просто тех, что расположены в центре города и имеют увеличенный метраж. Сегодня такое жилье покупают чаще, чем в кризисные годы, и есть тенденция повышения цен в связи с повышением спроса, отмечают участники рынка.



ЛИЛИЯ РАЯНОВА

Что, где, когда Подавляющая часть характеристик элитного жилья — объективные факторы. Это использование качественных стройматериалов, избранность в отношении соседства, большие полезные площади (широкие коридоры и просторные холлы), небольшое количество квартир на

этаже. Такие вещи, как удобный паркинг и наличие всех необходимых коммуникаций, давно стали обыденностью. Уфимский рынок еще не дорос до ступени, когда сегментация жилья стала четкой. Тер-



СВЕТЛАНА ПРИВАТОВА

полного соответствия нужна территория, в том числе защищающая от шума дорог и суеты. Учитывая, что большая часть жилья, которое позиционируется как «элитное», находится в центре города, говорить о 100% соответствии нормам не приходится. В АН «Квартал» заявляют, что выражение «элитный сегмент» для Уфы — это не то же самое, что элитный сегмент, например, в Москве. Те дома, что назывались элитными вчера, на сегодняшний день можно называть жильем бизнес-класса. Хотя технологии строительства не стоят на месте, качество жилья, следуя за требованиями покупателей, постоянно улучшается.

Новая тенденция на рынке элитного жилья — это стремление к обособленности, уход от центра города, ближе к лесу, рекам. Так считает заместитель генерального директора по управлению стратегическими проектами Строительного треста № 3 Артур Урманцев. По его словам, требования к транспортной доступности остаются актуальными. В любом случае, элитное жилье в Уфе — это то, которое расположено недалеко от исторического центра города. Учитывая, что строить там уже просто негде, то тенденция приобретения жилья в «зеленых районах» усиливается.

Сами продавцы предпочитают называть такие дома «индивидуальными», «повышенной комфортности», «суперкомфортными». Их, по подсчетам АН «Эксперт», не более 150 на весь город. В Уфе такое жилье занимает верхнюю ценовую планку, не менее 60 тыс. руб. за квадратный метр. По сравнению с соседними регионами, той же Казанью, где цены на похожий сегмент начинаются от 85 тыс. руб. за квадратный метр, квартиру в Уфе купить проще.

С кого спросить Сегмент элитной недвижимости всегда был отделенным от общего рынка жилой недвижимости. И если раньше предложение удовлетворяло спрос, то сегодня ситуация изменилась. Говорить о том, что пропорции в структуре рынка резко изменились, нельзя, но отступивший кризис возвращает покупателям же-

лание не просто покупать жилье, а приобретать недвижимость, которая возводится по высоким стандартам. К тому же часто подобные квартиры рассматриваются с точки зрения инвестиций.

По данным Городской Базы Недвижимости (ГБН), площади элитных квартир — до 180 кв.м одноуровневые и до 400 кв.м — двухуровневые и пентхаусы. Но в элитных домах есть и квартиры небольшой площади, как правило, это однокомнатные свободных планировок. Стоимость квадратного метра в них несколько ниже, так как на рынке есть аналоги, отмечают специалисты Сети АН «Эксперт». Это квартиры с небольшой площадью, улучшенной планировки, которые уступают «элитке» лишь на несколько пунктов. А вот квартир больших площадей гораздо меньше, поэтому собственники свободны в ценообразовании. Если владелец высоко ценит свой вариант, ремонт и окружение, то цена квадратного метра в таких квартирах превышает 100 тыс. руб. И покупатели находятся.

Цены на элитное жилье растут — и тому есть несколько причин. Во-первых, в городе мало новостроек. Те квартиры, что предлагаются сейчас, — это результат затянувшегося строительства, которое началось еще в докризисные годы. Во всех районах города рост цен обусловлен повышением цен в домах в связи с переходом на более высокие стадии строительства. Редко — в результате изменений структуры рынка, таких как появление новых проектов. Соответственно, цены на такие квартиры однозначно являются высокими, если сравнивать со средней по уфимскому рынку.

Во-вторых, на элитное жилье приходится всего 11% рынка, а цена в третьем квартале 2011 года показала рост в 4,7% по данным АН United Regions. При этом желающих качественно улучшить свои жилищные условия ждет сюрприз: почти полное отсутствие предложений. А значит, не избежать новых скачков цен.

Ждать и верить Элитный сегмент меньше всего пострадал во время кризиса 2008 — 2009 годов.

мин «элитное» не всегда подразумевает наличие большинства критериев, характеризующих этот тип жилья. Сам по себе дом не может быть «полностью» элитным, им может быть комплекс, так как для



НИКИТА ИГНАТЕНКО,
АНАЛИТИК НЕЗАВИСИМОГО
АНАЛИТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА
«ИНВЕСТКАФЕ»:

Инвестиции в элитную недвижимость сейчас встречаются не так часто, но они могут применяться в несколько ином качестве, чем инвестиции в масс-маркет. Если недвижимость сегмента масс-маркет более ликвидна, то есть ее проще сдать в аренду, а через несколько лет также достаточно просто продать при благоприятной рыночной конъюнктуре, то спрос на элитную недвижимость на вторичном рынке несколько ограничен.

Во-первых, высокие арендные ставки могут себе позволить обычно иностранные наемные сотрудники высокой квалификации, за жилье которых платит сама компания. При этом предложение таких квартир сейчас достаточно большое, поэтому и получать ренту стабильно можно не всегда. Во-вторых, продать такую недвижимость на вторичном рынке так же не просто. Однако элитную недвижимость достаточно удобно использовать для сокрытия дохода и легализации средств. Дело в том, что довольно часто такая недвижимость может продаваться за несколько миллионов долларов, но по официальным документам проводится значительно дешевле. При этом через три года после продажи владелец не должен будет платить подоходный налог. На мой взгляд, такие «инвестиции» достаточно распространены.

РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ



НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

Вопрос, что относится к дорогому элитному сегменту, открыт, специалисты по-разному оценивают критерии возможности отнесения жилья к элитному

Объясняется это особым положением данного сектора: покупательская способность претендентов на «элитку» не претерпела каких-либо существенных изменений, а в некоторых случаях даже возросла: доллар подорожал, а рублевые цены на квартиры в худшем случае остались без изменений, поэтому долларовый эквивалент цены становился более выгодным. И здесь не наблюдалось сколь-нибудь значимых скачков по спросу.

Более того, если прежде элитный сегмент не рассматривался с точки зрения инвестиций, то сегодня покупатели подчас приобретают квартиру не для того, чтобы жить в

ней, а чтобы продать ее после того, как дом будет сдан. По словам руководителя отдела продаж Строительного треста №3 Светланы Заяц, на сегодняшний день стоимость квадратного метра в ЖК GreenPark колеблется от 65 до 85 тысяч рублей. Эксперт отмечает, что после завершения строительства стоимость метра будет выше — до 100 тыс. руб. за квадратный метр. Период реализации и перепродажи такой квартиры может достигать до года, в то время как квартиры эконом-класса распродают, как правило, за 1–2 месяца. Но в то же время и доходность здесь больше: от 30% и выше можно заработать через 1,5–2 года после ввода жилого объекта в эксплуатацию, когда происходит его капитализация.

Особое положение премиальных квартир не помешало им оказаться в общей тенденции: сокращения предложений. Эксперты считают, что это отголосок 2009 года, когда разрешений на строительство было выдано значительно меньше. Многие инвесторы и участники рынка тогда занимали выжидательную позицию.

Дефицит класса премиум Интерес со стороны покупателей к элитному жилью усилился. Дефицит сопровождается медленным,



ВО ВСЕХ РАЙОНАХ ГОРОДА РОСТ ЦЕН ОБУСЛОВЛЕН ПОВЫШЕНИЕМ ЦЕН В ДОМАХ В СВЯЗИ С ПЕРЕХОДОМ НА БОЛЕЕ ВЫСОКИЕ СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА. РЕДКО — В РЕЗУЛЬТАТЕ ИЗМЕНЕНИЙ СТРУКТУРЫ РЫНКА, ТАКИХ КАК ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ПРОЕКТОВ.

но уверенным ростом цен. Сегодня в Уфе количество предложений элитного жилья сократилось, отмечают в АН «Квартал»: в настоящее время на рынке представлено не более десяти новостроек (ЖК «Green Park», ЖК «Пушкин», ЖК «Старый Центр» и др.). Причем выбор готовых квартир практически отсутствует.

Генеральный директор Сети АН «Эксперт» Елена Андреева также выделяет не более десятка элитных новостроек: это дома в Центре, «Уфимский Арбат», ЖК «Купеческий», «Пушкин», претендует на элитарность «Уфимский Кремль», новостройка около Ледовой Арены, несколько домов в Зеленой Роще по улице Высотной и в микрорайоне «Южный». Все остальное — просто новостройки улучшенных планировок или обычные новые красивые дома, заключает эксперт. И заявляет: «прогнозы сделать сложно, но пока ориентация застройщиков идет все-таки на массовый сегмент.

Из-за предшествующих кризисных явлений, государственных программ субсидирования ипотеки, ограничивающих покупателей площадями и суммами, они снова возвращаются к планировкам эконом-класса. Будем надеяться, что будут находиться креативные и смелые застройщики, делающие упор и на сегменте «элитки». Иначе цены на эти квартиры будут расти только из-за их недостаточного количества».

То, что цены на «элитку» растут, можно объяснить не только сокращением объема предложений. Одна из немаловажных причин — нестабильность мировой экономики, которую лихорадит уже не первый месяц. Недоверие к традиционным финансовым схемам становится поводом обращаться к наименее рискованным вложениям, а к таковым, безусловно, относятся вложения в недвижимость.

Сейчас на рынке элитной недвижимости Уфы сложилась уникальная ситуация: из-за повышаю-

щегося спроса, с одной стороны, и усиливающегося дефицита предложений, с другой, цены в данном сегменте растут такими же темпами, как и в других рыночных кластерах. Хотя ранее рост цен на жилье эконом-класса преобладал.

На сегодняшний день в Уфе средняя стоимость квадратного метра в элитной новостройке составляет порядка 60–85 тыс. рублей. Но уже к концу года она может подняться. Поэтому тем, кто сегодня задумывается о приобретении элитного жилья, стоит поторопиться, дабы не упустить возможностей.

«Элитка» может быть только в лучших районах, а в Уфе это центр, где нет места. Новые дома строятся чаще точечно, на месте сноса частного сектора. Новые микрорайоны можно строить в основном на отшибе, и позиционировать как «элитные» можно только лишь после создания подходящей инфраструктуры, на которую пока ни один из инвесторов не готов.

11

ПРОДАЕТСЯ ОСОБНЯК



В элитном поселке Zubovo продается особняк или сдается в аренду на длительный срок с правом последующего выкупа.

Удобная планировка, качественный ремонт, полная меблировка, современный комплект технического оснащения дома, гаража, приусадебного участка.

Площадь 520 кв.м, 15 соток земли, ландшафтный дизайн, беседка с мангалом, баня, огород с приподнятыми грядками, парник, мастерская с погребом — хранилищем, виноградник, фонтан.

Стоимость 35 млн рублей.

Тел. 8 917 425 95 20



Загородные городки

12

В последние несколько лет среди жителей крупных городов наметилась тенденция перебираться на постоянное проживание за город. Разумеется, это касается в первую очередь обеспеченных граждан. Как себя сегодня чувствует рынок загородной недвижимости?



ЛИЛИЯ РАЯНОВА

Рынок покупателя В развитых странах Запада и США переселение слоя хорошо зарабатывающих горожан за город происходило в 60-х годах прошлого века.

У нас же программа «малоэтажная Россия» на федеральном уровне была принята лишь в 2007 году. Но справедливости ради надо заметить, что в России индивидуальных домов строят много. Например, в регионе к началу 2011 года наметилась следующая тенденция: в структуре жилищного строительства стало преобладать индивидуальное жилье, оно составляет 77,9% от всего объема строительства.

Однако это не заслуга правительственных программ: строительство ведут либо обеспеченные и сверхобеспеченные граждане, либо сельские жители.

Сегодня в сфере ИЖС в Уфе и ее пригородах сформировалось несколько поселков, где отмечен наиболее высокий спрос: Дема, 8 Марта, Михайловка, мкр. Сафроновский, Акбердино, Жилино, Зинино, Нагаево, Цветы Башкирии, Зубово, Нижегородка (Уфимского района), Чесноковка, Алексеевка, Акманай, Аэропорт, Лебяжий, Дуслык, Искино, Локотки, Максимовка, Миловка. Их характеризует давно устоявшийся круг жителей, небольшая удаленность от центра Уфы, наличие жилищных кооперативов или ТСЖ, которые в организованном порядке решают некоторые коммунальные проблемы жителей.

Сейчас можно смело констатировать факт, что основной сезон покупок и продаж закончен. Тем не менее, в 2011 году он был более активен, чем в 2010 году. Как правило, состояние рынка недвижимости, если говорить о страхах, опасениях и кризисных ожиданиях, характеризуют более всего два сегмента — элитная недвижимость и загородная. В типовом жилье это проявляется меньше, так как при любой экономической ситуации жить-то где-то надо. А вот загородная недвижимость — объект далеко не первой необходимости, и покупают ее только когда отсутствуют внешние неблагоприятные обстоятельства.

В 2011 году такие покупки происходили, в отличие от предыдущих лет. Если сравнивать 2009 и 2010 годы, то тогда тенденция была обратная. Многие, поняв все плюсы и минусы загородного быта, пытались эти объекты продать, причем по завышенным ценам. Собственник формировал цену исходя не из спроса, а из произведенных затрат и желаемой прибыли. Покупателей по таким ценам не было, так как происходили кризисные явления. Это способствовало тому, что цена постепенно снижалась. В этом году спрос на загородное жилье появился, но покупатели, в отличие от продавцов, смотрят на цены более адекватно. Они не готовы переплачивать за коттедж для проживания в два или три раза больше, чем за аналогичную по основной площади квартиру. Поэтому основной диапазон покупателей был в пределах 5 млн руб., если говорить о коттеджах в пригороде для постоянного проживания.

Почем домик Предложения по загородному проживанию рассчитаны на обеспеченных людей, имеющих, помимо достаточного количества денег, еще и определенные требования к загородному дому и загородному образу жизни. Их можно сформулировать следующим образом: небольшая удаленность от города (не более 30 — 35 км по хорошим дорогам); наличие коммунальных услуг (газоснабжение, электроснабжение, вода); высокая степень готовности дома и/или возможность заселения сразу после покупки; наличие службы безопасности, охранной сигнализации и ограждений вокруг поселка; привлекательная окружающая среда (идеальный набор — лес и речка/озеро); престижность направлений.





АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Строительство ведут
либо обеспеченные и сверх-
обеспеченные граждане,
либо сельские жители

14

В 2011 году на землю спрос был. И именно для застройки. Главное для людей — транспортная доступность и коммуникации, если они покупают ее для строительства коттеджа под постоянное проживание. И природа — если для отдыха выходного дня.

По возможному способу и комфортности использования объекты делятся на дома площадью до 70 кв.м. с земельным участком до 8 соток (сюда входят дачи и недорогие дома эконом-класса) и дома более 70 кв.м с участком более 8 соток. Это более комфортные объекты как для проживания, так и для отдыха бизнес-класса.

Среднее значение цены предложения по всем домам, коттеджам, таунхаусам составило около 25 тыс.руб./кв.м, стоимость предложений варьируется от 190 тыс. руб. (дачи в садовых товариществах от 6 соток) до 27,5 млн руб.

Средняя стоимость сотки земли в собственность под ИЖС в поселках класса А — 50 тыс. руб. Средняя стоимость в республике — 24,4 тыс. руб./кв.м. Рост с начала 2011 года составил 4,65%.

Средние цены квадратного метра объектов эконом-класса выше средней цены объектов бизнес-класса также в силу того, что в пригороде Уфы дома и коттеджи застраиваются на земельных участках средних размеров около 10 соток. Поэтому доля цены земли является определяющей в эконом-сегменте. А в сегменте бизнес-класса стоимость объекта, как правило, несколько завышена и определяется собственником субъективно исходя из личных предпочтений и затрат. В силу больших площадей таких объектов, полностью включаемых в продаваемую площадь, но представляющих большую долю технических помещений, средняя цена их ниже, чем в эконом-сегменте аналогичного класса.

При этом общая цена объектов пригорода Уфы значительно выше в силу иного назначения — постоянного

проживания, а также в силу наличия инфраструктуры.

Все готово В последнее время, по словам девелоперов, в коттеджных поселках вновь обретают популярность дома «под ключ» либо дома высокой степени готовности. И тому есть причины. «Строительство загородного дома задача непростая, — объясняет руководитель отдела продаж ГК «Жилой Квартал» Эльза Шагабудинова, — и требует больших затрат. Цена на дом зависит от многих факторов, и разбег может достигать нескольких сотен тысяч рублей и даже миллионов. Во-первых, это зависит от квадратуры дома, во-вторых, от материалов, из которых он будет строиться, а также от архитектурных особенностей проекта, от наличия коммуникаций и т.д. Если судить по нашим ценам, то в среднем за квадратный метр (без учета стоимости земельного участка) она составит около 22-23 тыс. за кв.м, это дом из красного кирпича, с отделкой под «чистовую» и со всеми коммуникациями. Стоимость земельного участка зависит и от месторасположения».

Во время кризиса планы у многих застройщиков менялись, и они в качестве антикризисной меры продавали участки в поселках без подряда. Для



СРЕДНИЕ ЦЕНЫ КВАДРАТНОГО МЕТРА ОБЪЕКТОВ ЭКОНОМ-КЛАССА ВЫШЕ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ОБЪЕКТОВ БИЗНЕС-КЛАССА ТАКЖЕ В СИЛУ ТОГО, ЧТО В ПРИГОРОДЕ УФЫ ДОМА И КОТТЕДЖИ ЗАСТРАИВАЮТСЯ НА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКАХ СРЕДНИХ РАЗМЕРОВ ОКОЛО 10 СОТОК.

большинства продажа земли без подряда была отступлением от концепции. И поскольку в некоторых из них землю по-прежнему распродают, это свидетельствует о том, что у загородных застройщиков хорошие времена еще не настали.

Но спрос появится в любом случае, как и предложение. Хотя бы потому, что Уфа застраивается за пределы рек. Например, строительство объездной дороги в Затоне сделает и проживание в частном секторе удобнее, и улицу Ахметова разгрузит от постоянных пробок. Сейчас активно застраивается Южное направление, Демское, Затонское. Но основным фактором, который может серьезно сдерживать этот процесс, является ограниченная пропускная способность мостов и дорог. Сейчас, помимо цены и наличия иной инфраструктуры, это основной фактор, делающий проживание в ближайшем пригороде сложным. Второй фактор — это строительство инфраструктуры в поселках. В ближайшие полгода роста цен ожидать не стоит, так как это внесезонье. Чем сложнее будет зима, тем позже начнется сезон покупок — март, апрель. Но самые активные движения загородный сегмент показывает летом — когда удобно ездить, выбирать, когда у продавцов позитивные ожидания относительно рынка, и они удерживают цены. Но пока цены в загородном сегменте не столь низки для многих покупателей. Поэтому особого роста не стоит ждать и в следующем году. «Рост коснется наиболее популярных мест с ограниченным предложением при условии благоприятной экономической ситуации и составит не более 5–6 %, что, по большому счету, значительно ниже даже инфляции — объясняет генеральный директор Сети АН «Эксперт» Елена Андреева.

Текущее развитие рынка загородной недвижимости позволяет говорить о формировании нового его витка. С одной стороны, застройщики начинают генерировать новые идеи, появляются новые проекты. С другой стороны, наблюдается стабильный рост сектора индивидуального жилищного строительства. Стоит заметить, что именно в индивидуальном жилищном строительстве ожидания от загородной жизни оправдываются на все 100%, ведь человек рассчитывает только на себя и трезво оценивает имеющиеся условия. ■

Интерьеры Италии

МИАСС  МЕБЕЛЬ

Ориентируясь на новейшие тенденции дизайна и декора, «Миассмебель» предлагает эксклюзивные модели мебели, такие, как новая коллекция «Флориана», созданная при непосредственном участии и под контролем итальянских специалистов, признанных во всем мире законодателями мебельного стиля.



Одна из особенностей новой коллекции – впервые примененная техника ручной художественной росписи дерева. Художественная роспись мебели представляет собой уникальную работу, в которой причудливым образом переплетаются идеи, опыт и мастерство художника. В итоге создается гармоничный мебельный набор с уникальными элементами декора.

Художественная роспись мебели наполнена живостью энергии и цвета, разнообразностью линий и уникальностью элементов. В результате исчезает зрительная тяжеловесность предметов и появляется шарм, очарование, индивидуальность и респектабельность. Мебель



приобретает «новое лицо», получает иную интонацию. Одинаковые улицы, дома, квартиры, мебель, машины, одежда – все это очень функционально, но все-таки скучно. А недавнее возрождение расписной мебели и внимания к ней – большой шаг на пути к эксклюзивности нашего жилища и спасению от однообразия. В наше время в мире произошел всплеск интереса к расписной мебели, о чем свидетельствует и последняя мебельная выставка в Милане, состоявшаяся весной 2011 года и подтвердившая тенденцию к возвращению в мир высокой мебельной моды традиций художественной росписи.



Соединение истории, неповторимого стиля и изыска в коллекции «Флориана» рассчитано на придание интерьеру Вашего дома особого тонкого художественного вкуса и индивидуальности, создающих уникальность и уют, вносящих в нашу жизнь тепло и красоту.

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

Первоначальный взнос в «метрах»

Пару лет назад, когда ситуация с новостройками в городе и регионе в целом была иной и предложение удовлетворяло спрос, вариант расплатиться за приобретаемую недвижимость вторичным жильем был актуальным. Но сегодня, когда строящихся объектов мало, а готового жилья и вовсе недовольно, можно ли отдать вторичное жилье в качестве оплаты при покупке квартиры? Мы решили провести мониторинг рынка жилой недвижимости, чтобы понять, насколько возможно сейчас использовать имеющееся жилье и приобрести квадратные метры в новом доме.

ЛИЛИЯ РАЯНОВА

ФОТО КИМЕРЛИНГ МАКСИМ

Призрачные шансы

В качестве первоначального взноса я предлагала застройщикам свою квартиру. Это однокомнатное жилье, но в центре города, в старом доме типичной планировки. Чтобы понять, является ли она привлекательной в качестве первоначального взноса, я обзвонила более десятка уфимских компаний, продающих новостройки. И вот каковы итоги.

Почти половина застройщиков, скорее даже подавляющее большинство, не интересуются вторичным жильем в качестве первоначального взноса для покупки новой квартиры. К ним относятся Строительное управление №10 (достаточно большой выбор квартир по всему городу), «Жилстройинвест» (ж/к «Айгуль» и «Олимп»), «Строитель» (дома на улице Достоевского, улице Гоголя, Пушкина, Менделеева и пр.), «Центр недвижимости» (ж/к «ЮЛ-АЙ»).

Есть группа компаний, которые можно отнести к «золотой середине». Они не занимаются реализацией вторичного жилья самостоятельно, но готовы активно способствовать тому, чтобы клиенты работали с ними через несколько агентств недвижимости. Например, менеджер отдела продаж жилого комплекса «Пушкин» помог с выбором подходящей квартиры в доме «Онегин», а на вопрос о том, могу ли я частично рассчитаться вторичным жильем, ответил, что их компания подобные услуги не оказывает, но они с удовольствием посоветуют мне проверенное агентство недвижимости. Он уверил меня, что моя старая квартира будет продана быстро и по рыночной стоимости. На вопрос, в чем состоит помощь компании-продавца, менеджер ответил, что они позвонят специалистам по недвижимости и попросят их потропиться. На каких условиях это будет происходить, я узнала позже. Стоимость подобных услуг несколько агентств недвижимости



оценили от 10 и до 25 тысяч рублей. А это 0,5-2% от стоимости квартиры.

Мне затруднились ответить, могу ли я зарезервировать квартиру на время, пока специалисты ищут покупателей и готовят документ. Как вариант — есть возможность внести первоначальный взнос, но он не должен быть меньше 30% от стоимости приобретаемого жилья. А для того чтобы сделка не затормозила покупку, мне дали совет не устанавливать слишком высокую цену на квартиру. Точную цену моей квартиры назвать затруднились, но пообещали, что она не будет ниже среднерыночной.

Кстати, среди агентств недвижимости, которые предлагали застрой-

щики, часто встречались одни и те же конторы. Это может быть совпадением, но есть шанс, что некоторые агентства целенаправленно занимаются подобными сделками.

Возможности и их начинка В компании «Автоградстрой» (ж/к «Айгуль») готовы обсуждать вопрос оплаты вторичным жильем, но предупредили сразу, что стоимость продаваемой квартиры будет ниже, чем в целом по рынку. Уточнений по цифрам не последовало, мне сообщили лишь, что «каждый случай рассматривается индивидуально». На вопрос, почему компания неохотно идет на подобные сделки, мне ответили, что обычно начинаются «споры о стоимости».

Сначала интересным мне показался вариант, который предлагали в ГУП «Фонд жилищного строительства Республики Башкортостан». Эта организация является крупным застройщиком на рынке строительства жилья в республике. В отделе продаж меня сначала обрадовали, сказав, что схема по расчету вторичным жильем у них является обкатанной. Но готовых квартир на продажу не оказалось вовсе. Мне понравился жилой дом «Ласточка», который будет сдан в следующем году. Однокомнатные квартиры проданы, а вот среди двухкомнатных еще можно выбрать. Компания готова взять на себя работу по продаже квартиры, такая услуга обойдется мне в 10 тыс. рублей. В ходе беседы выяснилось, что еще 2 тысячи рублей придется отдать оценщикам. Для того чтобы схема приема вторичного жилья в счет оплаты приобретаемого работала, в компании функционирует специальный отдел. Но выселиться из своей квартиры мне придется в течение двух месяцев. Если это невозможно, то придется раскошелиться и сделать первоначальный взнос не менее 30% от стоимости новой площади.

Среди застройщиков есть и такие, кто весьма охотно принимает к оплате вторичное жилье. Некоторые из них специально создают в компаниях специальные отделы, которые берут на себя работу риэлторов. Схема работы оказалась примерно одинаковой. Представитель застройщика оценивает квартиру, и эта сумма, если она устраивает покупателя, становится первоначальным взносом за новое жилье. Но здесь нужно учесть тот

факт, что оценочная стоимость окажется однозначно ниже рыночной, в среднем процентов на 5. За мою квартиру стоимостью около 2 млн рублей мне предложили 1870 тыс. рублей.

Я была готова ехать смотреть квартиру от известного застройщика. Но здесь снова всплыл тот самый подвох, что и с вариантом ранее, — придется выехать из занимаемой квартиры, а заехать в новую получится не раньше, чем через год-два. Например, новостройку в элитном жилом комплексе «Уфимский Кремль» приобрести можно именно по нашей схеме. Если выезжать из квартиры не хочется, придется заплатить первоначальный взнос — 50% от стоимости. Возможность вернуть разницу есть, а вот о правах собственности рассказать затруднились, сославшись на то, что это обсуждается с юристами на стадии сделки.

Новостроек на рынке очень мало, и продавцы недвижимости свободны в выборе покупателя. Разумеется, подавляющее большинство предпочитает наличные. Отмечу, что во всех районах города наблюдается рост цен, и он обусловлен переходом на более высокие стадии строительства. В третьем квартале 2011 года, несмотря на летний сезон и традиционный сезон отпусков, спад покупательской активности не последовал.

Заход с тыла Агентства недвижимости, помимо тех, кто аккредитован от застройщиков на подобные сделки, вторичное жилье в качестве оплаты за новое принимают крайне неохотно. Альтернативой сразу же поступают предложения продать имеющуюся площадь и лишь затем подобрать новостройку. Например, агентства недвижимости «Доступное жилье», «Жилищная инициатива» и

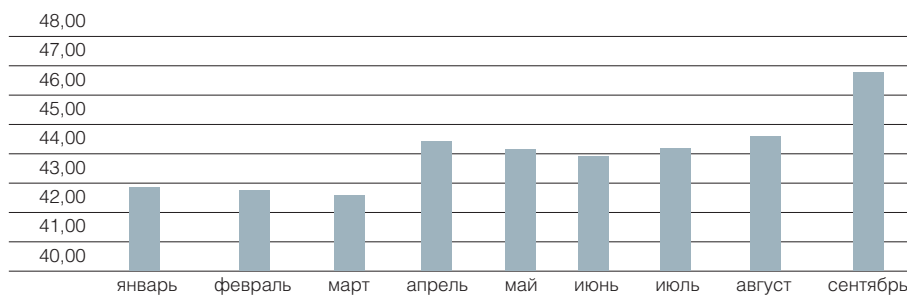
Rain Group отказались обсуждать вариант с «вторичкой» сразу. Сначала я решила, что это связано с отсутствием новостроек, но потом поняла, что это скорее тактика компании. Потому что обратившись в «Ипотечное бюро Камилы Фазлыевой», нашла сразу два идеальных для меня варианта. Это две новые квартиры, обе — в центре, небольшие, в новых домах, сданы. В бюро сделками с вторичным жильем занимается специальный отдел, стоимость услуг составляет 2% от стоимости продажи квартиры. Эта сумма должна быть не менее 25 тыс. рублей и не более 50 тыс. рублей.

Подводя итоги этого исследования рынка, я сделала вывод, что среди застройщиков сейчас нет тенденции принимать вторичное жилье в качестве взноса за новые квартиры. Готового жилья катастрофически мало, оставшееся на рынке и еще не купленное — это либо квартиры с большой площадью, либо жилая площадь с явными «минусами» — тому, кто привык жить в центре города, переехать и обжиться в отдаленном районе вроде Демы или Черниковки будет сложно. Я общалась с представителями 20 компаний-застройщиков, и лишь пять из них готовы обсуждать вариант оплаты с помощью вторичного жилья. Остальные либо сразу отказываются, мотивируя свой ответ тем, что готовое жилье прекрасно «уходит» за наличный расчет. Либо отправляют покупателя в агентства недвижимости, где риэлторы диктуют свои условия сделок.

Отмечу, что даже те, кто готов обсуждать возможность принять вторичное жилье в качестве взноса за новые квартиры, в единичных случаях предлагают готовые квартиры. Сделки возможны лишь тогда, когда новое жилье еще строится. Подождать придется минимум год.

Динамика изменения средней стоимости 1 кв.м. вторичной жилой недвижимости

январь – сентябрь 2011 г.



Декоративные настенные покрытия

Работа дизайнера интерьеров в первую очередь связана с выбором различных материалов. Мне нравится использовать необычные покрытия для стен и искать новинки на данном «рынке».



АЛЕКСАНДР БУРЦЕВ

ДИЗАЙНЕР:

В последнее время взор дизайнеров обращен к мастерам по росписи, аэрографии и художественной лепке декоративных сте-



МАРИНА КОРОЙ

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА
МАРКЕТИНГА
ООО «ДОМ ДЕКОРА»

На сегодняшний день рынок отделочных материалов очень разнообразен. Однако все чаще люди отдают предпочтение декоратив-

ным штукатуркам — очень изысканным, практичным и, вопреки сложившимся стереотипам, весьма недорогим покрытиям. Их особенность — это неповторимость стиля нанесения, обусловленная ручной работой, которая высоко ценилась с древнейших времен,

и именно от сложности работы мастера зависит окончательная стоимость отделки. Настоящую роскошь интерьеру можно подарить с помощью рельефных панно — одного из видов скульптуры, позволяющего создавать эксклюзивные объемные картины на

стенах. В сочетании с подсветкой, подчеркивающей рельеф, такие панно способны создавать просто сказочные интерьерные решения. Что не менее важно, декоративные штукатурки экологичны и безопасны, подходят для любых типов помещений.

новых покрытий. Благодаря хорошему мастеру можно воплотить в жизнь любую эксклюзивную выдумку дизайнера или заказчика. Для создания инте-

ресного интерьера часто используют не только новинки, но и вносятся новые веяния в старые приемы росписи стен, такие как аэрография. Это

позволяет оставить на стене свой авторский рисунок или узор. Придумывать что-то необычное и воплощать это в жизнь также можно благо-

даря лепке на стенах. Лепка отличается от аэрографии тем, что придуманный рисунок может быть еще и рельефным и более реалистичным. Все дела-

ется руками и в результате смотрится очень роскошно и необыкновенно красиво. Мы живем в стремительно развивающемся мире и долж-

ны использовать все возможности и идти в ногу с новейшими технологиями в области обустройства и декорирования домов и квартир.



АЗАТ КАГИРОВ
СТУДИЯ ТВОРЧЕСТВА
«ТОЧКА ЦВЕТА»:

Меня очень радует тот факт, что сегодня все чаще люди для декора стен приглашают профессиональных художников и мастеров, тем самым га-

рантируя рукотворность и эксклюзивность работ. Художественными работами можно решать и визуальные задачи интерьера. Например, за счет панорамной росписи можно расширить пространство маленькой комнаты, а за счет деко-

ративного рельефа можно эффектно обыграть узенький коридор. Так же здорово в сочетании с зеркалами можно создавать росписи обманки. Все остальное зависит от фантазии художника и его заказчика. И рукотворные стены всегда хра-

нят частичку души художника который воплотил их в жизнь.

Цвет в интерьере

В ТВК «Радуга-Экспо» прошел мастер-класс известного московского дизайнера Елены Теплицкой. Она владелица собственной студии и бренда *Teplitskaya Design*, мастер интерьеров и авторской одежды, известная телеведущая, которая знакома многим по передачам «Квартирный вопрос», «Бездонные антресоли» и «Цветная революция».



ЕЛЕНА ТЕПЛИЦКАЯ
МАСТЕР ИНТЕРЬЕРОВ,
ТЕЛЕВЕДУЩАЯ

Существует понятие «современный стиль в интерьере», а также понятие «модный цвет в интерьере». Если вспомнить историю интерьера, то можно отметить, что каждому времени соответствует свой стиль и цвет. Модным цветом этого сезона является фиолетовый, в нем есть множество тонов и оттенков — пурпурный, лиловый, бледно-сиреневый, красно-фиолетовый, все они дают возможность воплотить всевозможные варианты дизайна интерьера. Изысканный бирюзовый цвет — фаворит этого года. Его можно использо-



вать в оформлении спальни, ванной и детской комнаты, кухни и гостиной. На пике модных тенденций находится пастельно-голубой цвет в сочетании с тепло-розовым. Ноу-хау в интерьере — цвет «экрю», классический кремовый оттенок с нежной нотой желтизны. Теплый тон этого оттенка добавляет интерьеру обаяние и делает его более уютным. Оттенки молодого зеленого яблока по-прежнему актуальны. Еще одна модная тенденция в дизайне интерьера — горчичный цвет в сочетании с цветом «экрю». При обустройстве помещения необходимо прислуши-

ваться к советам дизайнеров и полагаться на собственный вкус. Мне нравится, что в ТВК «Рагуга-Экспо» профессиональные дизайнеры и декораторы бесплатно консультируют заинтересованных людей в выборе цвета. Прислушиваясь к советам специалистов, всегда базировать интерьер на своем личном представлении об уюте, продумывая общую картинку помещения и сочетание выбранных оттенков в целом. Для рабочей комнаты идеально подходят пастельные тона. Зелено-желтый, бирюзовый, голубой, серый стимулируют мыслитель-

ные процессы. Кроме этого, в интерьере рабочей зоны обязательно должны присутствовать яркие элементы. Если вокруг только пастельные тона, это скучно, и у человека возникает чувство дискомфорта и быстрой утомляемости. Яркие аксессуары и мелкие элементы обязательны для рабочей комнаты. Для жилой комнаты подойдут оттенки молодого зеленого яблока, холодный лимонный, цвет слоновой кости. Лучше если в комнате будет два оттенка одного цвета, разного по насыщенности. Основной цвет должен быть сдержанным и нейтраль-

ным. А дополнительный, наоборот, может быть достаточно агрессивным: например, яркий синий диван в сочетании с более спокойными по цвету предметами интерьера, или розовые кресла на фоне светлых тонов. В ТВК «Рагуга-Экспо» представлен отличный выбор товаров для дома. Здесь можно не только подобрать цвет для интерьера, но и приобрести все необходимое для строительства и обустройства дома. Уютная атмосфера, кафе и зоны для отдыха делают процесс нахождения в комплексе очень приятным. Рагугет,

что в одном месте представлены роскошные товары ведущих мировых брендов! Акция «Субботний дизайнер», когда каждый посетитель торгового комплекса может воспользоваться бесплатными услугами архитектора, дизайнера и декоратора — это благородное дело для ваших покупателей! Здесь много интересных товаров для дома! Обязательно заеду сюда перед отъездом. «Рагуга-Экспо» — это уникальное место, соединяющее в себе масштабные пространства с эксклюзивными товарами, выставками и мастер-классами!

21

Е.Т.: Зелено-желтый, бирюзовый, голубой, серый стимулируют мыслительные процессы

Е.Т.: Для жилой комнаты подойдут оттенки молодого зеленого яблока, холодный лимонный, цвет слоновой кости

Е.Т.: Лучше если в комнате будет два оттенка одного цвета, разного по насыщенности. Основной цвет должен быть сдержанным и нейтральным



реклама

Где взять «Жилой дом»

22

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.Рабкоров, 2
СК «Жилстройинвест»	ул.Ленина, 99
ЖК «Уфимский Кремль»	ул.Коммунистическая, 80, оф.225
ЖК «Купеческий»	ул.Окт.Революции, 40
СК «Жилой Квартал»	ул.З.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
KA 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



Строительный рынок, ул. Кировоградская, 33, корп. 1А, 3-й этаж
телефон: 266-66-11, сайт: www.rollufa.ru

Противопожарные двери Не пусти пожар в свой дом!

ВНИМАНИЕ: Только компания «Роллкомплект» в рамках программы социальной поддержки населения устанавливает специальные сертифицированные ПРОТИВОПОЖАРНЫЕ двери по цене обычных металлических дверей.

БЕСПЛАТНЫЙ вызов мастера по тел: 266-66-79

www.rollkomplekt.ru
2-66-66-79

РОЛЛ
КОМПЛЕКТ



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

ВСЕ ДЛЯ РЕМОНТА И СТРОИТЕЛЬСТВА



СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК

ДВЕРИ, ЗАМКИ,
ФУРНИТУРА



277-72-75

САЙДИНГ,
ПРОФНАСТИЛ



277-84-55

ШКАФЫ-КУПЕ,
ЗЕРКАЛА, МЕБЕЛЬ



293-44-12

ПИЛОМАТЕРИАЛЫ,
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