

ЖИЛОЙ ДОМ

КОММЕРСАНТЪ УФА

Жилье в подарочной
упаковке | 8
Движение против метра | 14
Комната родом из детства | 20

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». Группы ССБ и Кредит. Россия

ВМЕСТЕ МЫ СИЛЬНЕЕ



РОСБАНК

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP

8-800-200-66-33

(звонок по России бесплатный)

www.rosbank.ru

ЖИЛОЙ ДОМ

в номере
№6 (7) декабрь 2011

3



8

РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ

Жилье в подарочной упаковке

Девелоперы, риэлторы и покупатели недвижимости готовятся к Новому году. Стоило ли ждать декабря, чтобы купить жилье?



18

РИЕЛТИ-ШОУ

Высотка для певца небоскребов

Вилли Токарев считает высотку на Котельнической набережной самым комфортным небоскребом из всех, которые он видел и в которых жил в разных странах мира.

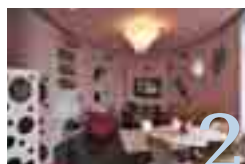


14

РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ

Движение против метра

Прошедший ноябрь показал относительную устойчивость на городском рынке и резкое падение спроса на загородном.



20

ВНУТРЕННИЙ МИР

Комната родом из детства

О том, что в доме живет ребенок, говорят многие детали интерьера. Впрочем, зачастую и взрослые не прочь окружить себя предметами из детства.

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: 20.12.2011 Г. ЗАКАЗ №2.0233.11.

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



РОМАН ЯРОВИЦЫН

Продажи на рынке недвижимости в кризис сократились, по разным сегментам от 20-35%, спрос пропорционально снизился.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА АССОЦИАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РБ: «Сегодня, в завершение 2011 года можно подвести некий посткризисный итог для рынка недвижимости Уфы и ответить на вопрос: Что это было и как жить дальше?».

ЧЕМ НАМ ЗАПОМНИЛСЯ УХОДЯЩИЙ 2011 ГОД

Мировой экономический кризис 2008 — 2011г.г. внес существенные коррективы. Прежде всего в психологию покупателей. Теперь они больше не приобретают квартиры «навырост» или огромный дом за городом просто «чтобы было как у людей». Вне всякого сомнения, кризис заставил практически всех без исключения взглянуть на жизнь под новым углом зрения. Доходы уменьшились, многие потеряли престижную работу. Те же, кто продолжают работать или имеют значительные накопления, не спешат тратить деньги и инвестировать их в недвижимость. Потребители стали бояться жить в кредит и ответственнее подходят к серьезным приобретениям. Как результат — продажи на рынке недвижимости в кризис сократились, по разным сегментам, от 20 — 35%, спрос пропорционально снизился.

Но даже в этом сценарии никакого снижения цен я не ожидаю. На мой взгляд, более вероятна кратковременная (максимум 6 мес.) стагнация с последующим стабильным ростом.

При данном негативном сценарии выиграют застройщики макси-

мально аффилированные с банком, государственным заказчиком, либо не имеющие этих контактов, но имеющие многолетнюю безупречную репутацию.

ТЕНДЕНЦИИ И ЦИФРЫ

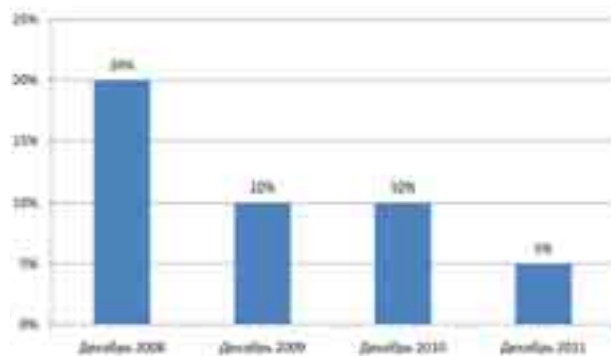
Основной тренд девелоперов, застройщиков, продавцов рынка недвижимости на 2012 год — предложить «больше за те же деньги», например не просто квартира, а квартира «с отделкой», система скидок, подарков. Максимальную вариативность и надежность схем приобретения строящегося жилья (ФЗ - №214 от 30 декабря 2004г.) Малогабаритные квартиры с отделкой, комплексная и малоэтажная застройка, доходные дома, развитие кредитных инструментов для новых типов жилья, рост роли маркетинговых инструментов. Но основной акцент, на мой взгляд, необходимо делать на надежность, как на основную ценность объекта недвижимости в кризис.

За 9 месяцев 2011 года объем выданных ипотечных жилищных кредитов превысил показатели 2010 года более чем на 20 процентов. И это говорит о многом, хотя ипотечные продукты банков сегодня достаточно

«тяжелые» для потребителя. В 2012г., в связи со вступлением России в ВТО стоит ожидать приход крупных западных игроков на ипотечном рынке и как следствие-снижение процентных ставок по ипотеке на 1,5 — 2 пункта. И это еще один повышающий фактор для рынка. По разным оценкам сегодня отложенный спрос на жилые объекты только по Уфе составляет около 1,3 млн кв.м. Из них предположительно (согласно данным Гос. комитета РБ по строительству и архитектуре) около 660 тыс. кв. м. будет построено и введено в 2011г. Это примерно на 10% больше чем в 2010 г. Эта динамика явно не достаточна для удовлетворения растущего спроса. Из них около 65% — это малоэтажные загородные дома. И это тоже тренд, правда, уже многолетний.

Исходя из вышесказанного, наиболее вероятным сценарием динамики цен в г.Уфе на недвижимость на 2012г. — это рост на 12 — 18 процентов. Но такое значительное повышение цен может происходить только по наиболее эффективным и востребованным объектам в своих сегментах.

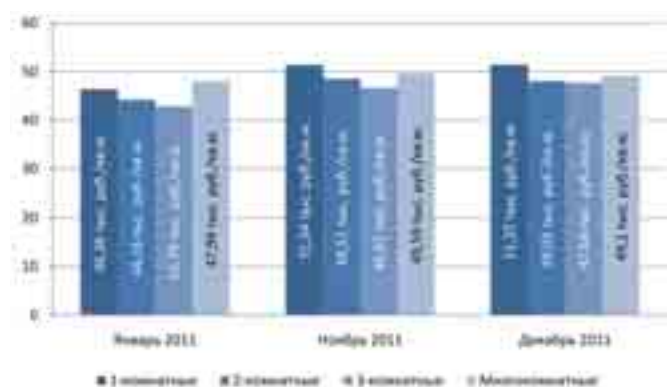
СТРУКТУРА ДИСКОНТА НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ЖИЛЬЯ



Источник: АН «Квартал»

48,926 тыс.руб./кв.м. — средняя стоимость квадратного метра готового жилья в Уфе на 10 декабря 2011 года. С начала года цена выросла на 9,2%. За месяц — на 0,44%.

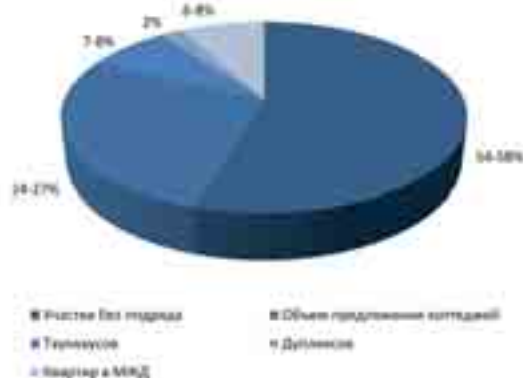
СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТИПОВ КВАРТИР



Источник: САН «Эксперт»

58% — такую долю рынка занимают участки без подряда. Они по-прежнему лидируют среди иных вариантов в отрасли малоэтажного строительства. При этом на 17% за полгода сократилась средняя площадь квартиры в малоэтажных жилых домах по России в целом. В настоящее время средняя площадь объекта данного формата загородного жилья составляет 67 кв. м. На 9% сократились и средние площади продаваемых коттеджей — в настоящий момент они составляют 273 кв. м. При этом структура рынка малоэтажного жилья остается стабильной.

СТРУКТУРА РЫНКА МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛЬЯ



Источник: Аналитический центр Корпорации «ИНКОМ»

5%

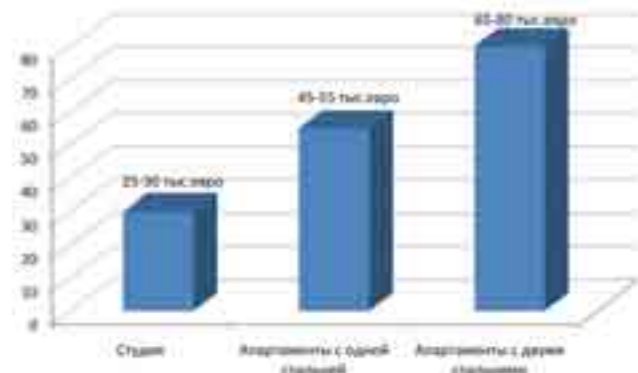
Такую скидку на покупку жилья предлагали башкирские строительные организации в декабре этого года. Аналитики говорят о том, что в сентябре — ноябре 2011 года квартиры раскупались хорошими темпами, поэтому серьезных скидок сейчас не будет. Был некоторый скачок цен на строящееся жилье в конце лета, поэтому до конца года роста цен в строящемся жилье не наблюдается.

800% — так выросли цены на квадратный метр в типовом российском вторичном жилье за последние десять лет: с шести с половиной тысяч рублей в 2001 году до 56 тысяч рублей в 2010-м. В среднем по России строится чуть больше 30 квадратных метров жилой недвижимости в расчете на каждого родившегося. Но цифры в разных регионах отличаются практически в 100 раз.

Источник: Росстат

На 6,4% снизились цены на жилье в Болгарии в 2011 году. Скидки от застройщиков уходят в прошлое, они предпочитают предоставлять рассрочку платежа на готовую недвижимость или дарить мебель. Россияне с удовольствием покупают элитное жилье: около 60% сделок приходится на элитную недвижимость. Впрочем, это совсем не удивительно, так как цены на престижных объектах начинаются от 2 до 2,5 тыс. евро, а на ранних этапах строительства еще дешевле. Источник: Росстат

СТРУКТУРА СПРОСА



Источник: Национальный институт статистики

62,5 кв.м. — средняя площадь продаваемой в Уфе новой квартиры на ноябрь 2011 года. На вторичном рынке — 61,27 кв.м. С рынка в первую очередь уходят квартиры меньшей площади, так как их цена ниже. Несмотря на желание жить в новых домах, покупатели ограничены в финансовых возможностях.

ПЛОЩАДИ В ПРОДАВАЕМЫХ КВАРТИРАХ ГОРОДА

- Средняя площадь кухни в продаваемых новостройках Уфы — 10,7 кв.м.
- Средняя жилая площадь — 33 кв.м.
- Средняя площадь одной комнаты — 16,56 кв.м.

Источник: САН «Эксперт»

Жилье в подарочной упаковке

Девелоперы, риэлторы и покупатели недвижимости готовятся к Новому году. Но ситуация в Уфе разительно отличается от того, что происходит в Москве. Там уже запущены новогодние акции, определены размеры скидок на квартиры, участки, коттеджи. Но в регионе при дефиците предложения праздника на рынке покупателя не случилось, хотя некоторые застройщики все же готовы предложить скидки.



ЮРИЙ МАРТЫНОВ

ЮРИЙ СКОРОХОВ,
ЛИЛИЯ РАЯНОВА

Внесезонье Несмотря на общероссийскую тенденцию — раздавать скидки в период новогодних праздников — уфимские застройщики и агентства недвижимости не торопятся идти навстречу покупателям. Причиной тому стал дефицит жилья, о котором «Жилой дом» уже писал в предыдущих номерах. В отделе продаж ЖК «Купеческий» готовы идти на скидки, но по прайсу они не предусмотрены. С каждым потенциальным покупателем здесь готовы обсуждать скидки индивидуально, отмечая, что чем больше квартира, тем больше скидка. Те, кто планирует приобрести квартиру в ЖК

«Пушкин», на скидки тоже не попадут — здесь нам пояснили, что цены стабильно растут, в покупателях недостатка не чувствуют, а значит, нет надобности в акциях и скидках. Хотя ранее, отметил застройщик, такое было возможно. В компании «Башинвестдом» на рост цен пенять не стали, заявив, что ситуация стабильна, и ничем не отличается от той, что

была несколько месяцев назад, но и они в скидках для привлечения покупателей не нуждаются.

Директор АН «Квартал» Игорь Петухов считает, что этому можно найти объяснение. «Многие люди в конце года вкладываются в недвижимость. Застройщики и продавцы, понимая это, повышают цены, зная, что оттока желающих не случится. Учитывая, что в январе и феврале рынок ожидает застройки, то такая тактика себя оправдывает», заключает собеседник.

При этом некоторые застройщики все же готовы идти на скидки, но это не связано с сезоном подарков. К примеру, при покупке квартир в ЖК «Уфимский Кремль» можно получить определенные скидки. Скидка 4% от базовой цены на приобретение 3-х и 4-х комнатных квартир. Скидка 2% от базовой цены на приобретение 1-х и 2-х комнатных квартир. При первоначальном взносе от 50% от цены договора можно отнять 2%, при 70% — 3%.

Городская щедрость В Москве же ситуация иная, хотя в этом году скидки не в пример скромнее, чем в кризисном 2008-м. Зато получить их можно практически везде. Как объясняет Александр Зиминский, директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty, застройщики стремятся с прибылью закрыть финансовый год, поэтому даже те из них, что не рекламируют новогодние акции или спецпредложения, как правило, готовы предоставить дисконт. В 2011 году возможная скидка — в среднем около 10%. Так что если сравнивать с 2008 годом, когда ряд застройщиков, оказавшись в критическом положении, предлагали дисконт вплоть до 50% при 100-процентной предоплате, все выглядит довольно скромно.

На городском рынке одним из первых, еще в начале ноября, сезон новогодних скидок открыл «Донстрой». Покупатель может получить скидки до 9% на каждый объект недвижимости в зависимости от условий оплаты и количества дополнительно приобретаемых площадей — машиномест и кладовых помещений. Предложение распространяется на готовые жилые комплексы компании:

«Алые Паруса», «Дом на Покровском бульваре», «Дом в сосновой роще», «Седьмое небо», «Измайловский» и другие.

Компания «Мизель-Новостройки» для поощрения покупателей, готовых на 100-процентную предоплату, в этом году предоставляет семипроцентные скидки на квартиры в новостройках в городах Реутов (микрорайон 9А, ул. Победы и ул. Кирова) и Железнодорожный (микрорайон Центр-2). Для покупателей московского микрорайона Царицыно скидка составляет 5%.

Пожалуй, самые весомые скидки могут получить покупатели квартир в жилом комплексе бизнес-класса Versis: в канун нового 2012 года только 12 дней будут предлагаться 12 квартир со скидкой до 12%. Акция действует начиная с 12 декабря. Скидки предоставляются покупателям трехкомнатных и четырехкомнатных квартир при 100-процентной предоплате. Площадь трехкомнатных квартир — от 107,3 до 176,7 кв. м, четырехкомнатных — от 154,4 до 186 кв. м.

Не такие щедрые, зато более масштабные по охвату скидки предлагает покупателям группа компаний ПИК. На 10% дешевле обойдутся квартиры в московских ЖК «Английский квартал» (корпуса 1А, 1Б), «Чертановский» (корпус 40А), «Аннинский» (корпуса 1, 2), а также в жилых районах в Химках: Левобережный (корпуса 2-5, 11, 12, 17), Новокуркино (корпуса 10, 11, 11А, 20, 20А) и Юбилейный (корпуса 7Б, 8А, 10). В Мытищах скидка действует в жилом районе Ярославский (корпуса 13, 14) и в доме на ул. Трудовая. Кроме того, купить квартиру со скидкой можно в Люберцах — в жилом районе Красная Горка (корпуса 43, 44, 47). Скидка в размере 10% предоставляется при условии 100-процентной оплаты в срок до 30 декабря 2011 года.

Подарки намного скромнее дарит покупателям компания «Магистрат». При покупке квартиры в строящемся доме ЖК Dominion, а также машиноместа, при условии внесения всей суммы в течение трех недель, покупателю предоставляется скидка в 3% стоимости квартиры и 3% стоимости машиноместа. Срок акции — с 1 декабря 2011 года по 31 января 2012 года.

Трехпроцентные скидки получат и покупатели квартир в ЖК «Чемпион парк». Условия и срок проведения акции такие же.

Если нужную сумму для 100-процентной предоплаты собрать не удалось, все равно можно получить подарок, хотя и не в виде скидки. Например, iPad2 — их с 1 декабря по 7 января дарят покупателям квартир в районе Новое Измайлово (Балашиха) финансово-строительная корпорация «Лидер». Квартиру в Новом Измайлово можно приобрести по цене от 2,6 млн руб.

А вот покупатели элитного жилья на скидки не рассчитывают. Как объясняет Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton, цикл строительства в элитном сегменте и бизнес-классе в среднем составляет три года, то есть в этом году должны были сдавать в эксплуатацию дома, строительство которых началось в 2008-2009 годах. Но из-за кризиса большинство проектов было остановлено. А затем темпы строительства снизились в связи с приходом новой городской администрации и ее политикой в этой сфере. Так что еще как минимум два года будет ощущаться нехватка вводимых площадей. Поэтому компаниям нет смысла сейчас давать скидки: имеющиеся предложения и так уходят.

Загородные приемы Уфимцы и жители региона при покупке загородной недвижимости могут рассчитывать на приятный бонус. При приобретении коттеджа в поселке «Новобулгаково» до 31 декабря текущего года (и с условием 100% оплаты, разумеется) покупатель получает подарок — отделку новоприобретенного жилья. Это, по оценкам экспертов, около 10% стоимости коттеджа.

На загородном рынке подмосковья тоже распространены новогодние скидки, правда, в основном на них могут рассчитывать покупатели домов экономкласса. «Как правило, в качественных проектах бизнес- и элитного классов, реализуемых по объективным ценам, праздничных скидок не бывает, они успешно продаются и без подобных приемов, — говорит Дмитрий Цветков, директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty. — Обычно новогодними скидками

Жилой комплекс
бизнес-класса «Из-
майловский»: скид-
ки до 9 %



СЕРГЕЙ МИХЕВ

МАРК БОЯРСКИЙ



В подмосковном Ре-
утово можно полу-
чить в лучшем слу-
чае семипроцент-
ный дисконт



активно пользуются продавцы переоцененных объектов, чтобы под благовидным предлогом чуть снизить цену. Наиболее эффективно новогоднее снижение цен действует при продвижении поселков экономкласса. Объясняется это тем, что для покупателей такой недвижимости вопрос цены является определяющим. В элитном сегменте стоимость объектов такова, что скидки рассматриваются как знак внимания к клиенту, а не как реальная экономия».

Что касается вторичного рынка, там продавцы охотно идут на уступки, чтобы успеть продать дом в нынешнем году и не перетаскивать сделку в наступающий. Дисконт в предпраздничный период доходит до 10%.

Владимир Яхонтов, управляющий партнер «Миэль-Загородная недвижимость», считает, что перед Новым годом следует обратить внимание на участки без подряда. На них можно получить скидку 10-15%, а скидка на дом может составить порядка 5%. «Эта ситуация сохранится примерно до февраля, то есть до начала высокого сезона, — говорит он. — Раньше были довольно популярны акции типа «купи дом — машина в подарок», сейчас клиенты предпочитают получать подарки в форме скидок и рассрочки платежа, а машины выбирают самостоятельно».

Вот пример новогодней акции. В поселке Никольские Озера — скидка в \$500 с каждой сотки при покупке участка без подряда (условие — 100-процентная предоплата). И скидка в \$1 тыс. с каждой сотки при покупке участка с подрядом (условие — 100-процентная предоплата земли и заключение договора подряда на строительство дома из кирпича или пеноблоков).

Другой пример праздничной щедрости приводит директор по развитию инвестиционно-строительного холдинга Good Wood Александр Дубовенко. «В этом декабре мы вывели на рынок новый оптимизированный проект — 170 кв. м по цене 3,65 млн руб. (под ключ). Специально его при-

урочили к рождественским распродажам. Кроме того, мы сделали акцию по домам на 300 и 400 кв. м. Если раньше в базовой комплектации шел клееный брус сечением 170x140 мм, то теперь в качестве подарка — переход на более толстый, более теплый брус 205x188 мм», — рассказывает он.

Компания «Велес Девелопмент» сделала нетривиальный ход — вместо скидки предложила клиентом воспользоваться специальной платежной картой номиналом €5 тыс. Карта является основанием для получения скидки, которую можно использовать при заключении сделки на одном из следующих объектов компании: кварталы городских таунхаусов «Марк Твен» (Москва, Южное Бутово, 5 км от МКАД), земельные участки или дом в поселке «Маяк» (Краснодарский край, город Геленджик), земельные участки в поселке «Папушево» (24-й км Рублево-Успенского шоссе), дом в готовом коттеджном поселке «Усадьба Аносина» (28-й км Новорижского шоссе), земельный участок в поселке «Между лесом и рекой» (22-й км Новорижского шоссе), дом в клубном поселке «Дарьино» (22-й км Рублево-Успенского шоссе), квартиры в жилом комплексе Oliva Village (Черногория, курортный город Петровац). Воспользоваться картой можно будет до 31 января 2013 года.



**НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНО
НОВОГОДНЕЕ СНИЖЕНИЕ
ЦЕН ДЕЙСТВУЕТ ПРИ
ПРОДВИЖЕНИИ ПОСЕЛКОВ
ЭКОНОМКЛАССА.
ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ТАКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ ВОПРОС
ЦЕНЫ ЯВЛЯЕТСЯ
ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ.**

МИАСС МЕБЕЛЬ



*С Новым годом и
Рождеством!*

ФИРМЕННЫЙ САЛОН
ул. Цюрупы, 75, тел. (347) 291-30-47
ТВК "РАДУГА-ЭКСПО"
Промышленное шоссе, 44/1,
тел. (347) 246-47-32
www.miassmebel.ru

Риски нам - выгода жильцам!

Башкирская страховая компания «РЕЗОНАНС» (лицензия ФССН С № 1577 02) предлагает программу социального страхования. Речь идет как раз о том, что написано на обороте квитанций по оплате жилищно-коммунальных услуг. Добровольное страхование жилища рекомендуется всем, кто озабочен безопасностью собственного бытия. Буквально за копейки одновременно или в рассрочку платежей на 12 месяцев можно сделать так, что финансовая помощь при наступлении страхового случая придет от страховой компании. Не нужно вызывать оценщиков, бежать по инстанциям и по этажам своего дома в поисках виновного для возмещения ущерба. Все делается быстро, четко, просто.



Страхование жилья – это реальная возможность получить финансовую поддержку в случае ущерба, нанесенного имуществу граждан. Так реализуется программа по поддержке и развитию жилого фонда граждан Уфы. БСК «РЕЗОНАНС» заключила договор с Администрацией города Уфы по работе с Управлением жилищно-коммунального хозяйства на страхование квартир, жильцов, транспорта, лифтов. Своевременная адресная помощь не зависит от условий бюджетного финансирования ЖКХ. Это очень важно,

так как большая часть бюджетных средств, выделяемых жилищно-коммунальному комплексу, направляется на ремонт инженерных систем и конструктивных элементов жилых зданий, предоставление новой жилой площади взамен утраченной в результате пожаров, взрывов и различного рода аварий, что снижает эффективность использования и без того ограниченных ресурсов бюджета. Для города это дает привлечение дополнительных внебюджетных источников для ремонта жилого фонда при его повреждении

или уничтожении. Предусмотрено аккумулирование финансовых средств на цели предупреждения страховых событий, ремонта и реконструкции жилья.

По условиям страхования Страховщик обязуется за указанную плату (страховой взнос) в пределах определенной в Свидетельстве страховой суммы возместить убытки, причиненные вследствие повреждения или уничтожения Жилого помещения в результате следующих событий:

- пожара - неконтролируемого воздействия огня, способного самостоятельно распространяться вне мест, специально предназначенных для его разведения и поддержания,
- взрыва газа, употребляемого для бытовых надобностей, в том числе произошедшего вне застрахованного помещения,
- воздействия продуктов сгорания и мер пожаротушения, применяемых с целью предотвращения дальнейшего распространения огня;
- затопления - внезапного и непредвиденного воздействия воды и (или) других жидкостей в результате аварии водопроводных, отопительных и канализационных систем,
- проникновения воды из соседних помещений по вине соседей.

Страхование жилья – это реальная возможность получить финансовую поддержку в случае ущерба, нанесенного имуществу граждан.



Преимущество этой программы по сравнению с другими видами страхования жилья в низком (по сравнению с классическим коммерческим страхованием) тарифе; страхование без осмотра места происшествия; в возможности оплаты в рассрочку ежемесячными платежами; в отсутствии

надобности обращения (прихода) в страховую компанию для заключения договора.

По закону возместить ущерб должна виновная сторона. Но чаще всего вину необходимо доказать, а расставаться со своими деньгами и оплачивать ремонт поврежденной квартиры добровольно не хочет или не может ни виновный сосед, ни организация, обслуживающая жилой фонд.

Даже если удастся доказать вину третьей стороны, то копить на ремонт из ежемесячных отчислений от зарплаты не очень богатого соседа сверху можно очень долго. А когда, например, квартиру заливают пожарные, которые спасают жизнь и имущество погорельцев с верхних этажей, предъявлять претензии вообще зачастую не к кому.

Уплата начисленного страхового в квитанции за коммунальные услуги означает, что предложение о страховании жилого помещения принято ее нанимателем или собственником, и квартира с первого числа месяца, следующего за месяцем оплаты, считается застрахованной.

Можно дополнительно застраховать мебель и другое имущество, обратившись к нам в индивидуальном порядке по телефонам, указанным в страховом свидетельстве. Подъедет специалист и заключит отдельный договор.

Страхователь (Выгодоприобретатель) сам получит денежные средства. Выплата страхового возмещения производится по желанию Страхователя наличными деньгами или путем перечисления на банковский (расчетный) счет Страхователя. Получив страховку, Выгодоприобретатель вправе направить ее на любые свои нужды. Механизм контроля за финансовой устойчивостью страховых компаний отлажен и действует на государственном уровне.

Городские службы ЖКХ осуществляют контроль за выплатой страховыми компаниями возмещений по страховым случаям. Перечень страховых случаев, как и методика оценки ущерба, нанесенного жилым помещениям (квартирам), согласовываются соответствующими городскими службами.

Это страхование не является накопительным, и страховые взносы не возвращаются и не засчитываются на следующий год. При страховании по этой программе все находится в равных условиях. Оплатив за один квадратный метр одинаковую сумму взносов, каждый тем самым застраховал квадратный метр своей квартиры на одинаковую страховую сумму. Страховое возмещение будет рассчитываться по специальной методике, которая будет учитывать именно страховую, а не реальную стоимость квадратного метра.

Здесь есть разумный совет - застраховаться по данной программе, а затем достраховать свою дорогую отделку по обычному классическому страхованию на действительную стоимость отделки квартиры.

Условия предлагаемого страхования просты и удобны. Случилось что - достаточно позвонить в страховую компанию и жилищную организацию, по запросу страховщиков жилищная организация составит акт, затем (опять же по телефону) согласуется дата осмотра квартиры представителем страховой компании. И максимум через 10 дней после оформления всех документов, а это ваше заявление, акт жилищной организации и акт осмотра представителем страховщика, состоится выплата наличными деньгами или на банковский счет страхователя. Социальный аспект этого страхования, прежде всего, заключается в низком страховом тарифе. При традиционном страховании при страховой сумме 100000 рублей (именно на такую сумму страхуется по социальной программе среднестатистическая квартира в 50 кв. м.) пришлось бы платить взносы на сумму около более 1000 рублей. По программе с УЖКХ это 180 рублей, и эти деньги можно вносить в рассрочку ежемесячно, в этом состоит второй признак социальной направленности. И, наконец, для страхования не надо обращаться в страховую компанию ни для заключения договора страхования, ни для оплаты взносов. Свидетельство высылается на дом вместе с квитанцией для оплаты взносов вместе с коммунальными услугами. Оплата взноса является фактом заключения договора и вступления его в силу с первого числа следующего за оплатой месяца.

Выплата страхового возмещения обеспечивается Страховщиком в 15-дневный срок со дня предоставления Страхователем всех необходимых документов. Так что сомнения при оплате квитанции «со страховкой или без» нужно начисто отмести и легко и просто получить гарантированную защиту своих интересов от опытной и весьма уважаемой страховой компании.



Справка о компании

Страховая компания «РЕЗОНАНС» работает с 1993г., зарекомендовала себя как надежная, имеет опыт положительной работы по страхованию жилищного фонда в различных городах РБ и России. Имеет все необходимые лицензии, огромный опыт и желание быть полезными родной республике. Выполняла и выполняет муниципальные и госзаказы, развивает сотрудничество с Управлением жилищно-коммунального хозяйства по страхованию транспорта, опасных производственных объектов. За время работы программы социальная программа «Жилье» по добровольному страхованию квартир урегулировано более тысячи различных страховых случаев, защищены имущественные интересы тысяч семей.



450077, г. Уфа, ул. Кирова, д. 5,
Тел.: 2-922-322

РЕКЛАМА

Движение против метра

Покупатели в ожидании экономических и политических смерчей вкладывают деньги только в жилье первой необходимости



Прошедший ноябрь показал относительную устойчивость на городском рынке и резкое падение спроса на загородном. В городском экономклассе зафиксирован рост активности покупателей при небольшом снижении цены, а элитные квартиры клиенты предпочитают арендовать, а не покупать. Эксперты связывают это как с мировой экономической, так и с внутренней политической нестабильностью.

15

АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ

Спрос растет, цены снижаются «В ноябре вторичный рынок Москвы напомнил лучшие докризисные годы: наблюдался активный платежеспособный спрос, и традиционный «высокий сезон» все-таки состоялся», — высказывает довольно-таки неожиданное мне-

ние Олег Самойлов, генеральный директор «Релайт-Недвижимость». И тут же оговаривается: «Однако с двумя существенными «но». Первое — вся активность участников рынка была сосредоточена в низком ценовом сегменте. И второе — высокая активность происходила на фоне стабильных цен. Цены квартир в целом по рынку вели себя довольно вяло, что обусловило почти нейтральную ценовую динамику. При этом наиболее ликвидные одно- и двухкомнатные квартиры немного дорожали, а дорогие и многокомнатные — либо не росли в цене вовсе, либо незначительно падали, и в любом случае в их отношении у покупателей сохранялась возможность реального торга».

Руководитель офиса «Добрынинское» компании «Инком-Недвижимость» Юлия Лурье приводит следующую статистику: «В целом, по итогам ноября средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке жилья в Москве снизилась на 1,5% и составила 162,4 тыс. руб. В сегменте наиболее дешевого жилья данный показатель опустился на 2,3% до 138 тыс. руб. за «квадрат». Качественные недорогие квартиры потеряли в цене также 2,3% и теперь стоят 149,5 тыс. руб. за кв.м».

На первичном рынке цены слегка подросли, но этот рост в пределах 1—2% можно вполне отнести на счет увеличения готовности строящихся объектов. А если принять во внимание сезонность (ноябрь — традиционно такой же «хлебный» месяц для продавцов недвижимости, как и май), то этот рост вполне можно считать стагнацией. И даже падением — учитывая, что многие строительные компании уже запустили программы новогодних скидок.

«В этом году на покупателей влияют заметные тенденции ухудшения общеэкономической ситуации, колебания валютных курсов, ожидание второй волны кризиса. Под влиянием этих факторов активизировались не только покупатели, желающие улучшить свои жилищные условия, но и те, кто ищет надежное вложение средств», — считает Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Миэль-Новостройки».

Однако если действительно на рынок вернулись частные инвесторы, они предпочитают вкладывать средства в самый дешевый сектор рынка жилья. Наибольшей популярностью пользуются квартиры в городах ближнего Подмосковья.

Стирание различий Ближнее Подмосковье становится постепенно главной площадкой для девелоперов московского региона и центром риэлторской активности.

«В ноябре наблюдалось явное повышение интереса к новостройкам Подмосковья», — отмечает Юлия Лурье. — Участились сделки с задачей продать московскую квартиру в блочной девятиэтажке и купить полноценную в техническом и экологическом плане квартиру в Подмосковье. Это стало даже трендом ноября — переезд из старья в Москве в новое современное будущее в Подмосковье. Это связано еще и с тем, что открыто огромное количество стро-

ительных адресов в области, при этом ничего нового на территории Москвы по соответствующим ценам и с прозрачными условиями покупки не появляется».

«В ноябре 2011 года продолжается тенденция постепенного перетекания спроса из Москвы в область», — подтверждает Юлия Гераскина, руководитель департамента новостроек компании Est-a-Tet. — В первую очередь это связано с уменьшением предложения в новостройках и высоким уровнем цен в столице. В области основная активность сосредоточена в классе эконом (проекты «Одинцовский парк», «Зеленоградский» и др.) и в проектах, вошедших в состав новой Москвы (например, в городе Щербинка). Покупатели активно приобретают недвижимость, рассчитывая на рост цен в будущем и сбережение своих денежных средств в настоящем».

Вполне возможно, что инвестиции в подмосковные новостройки окажутся выгодными в ближайшей перспективе. Цены на них понемногу растут и постепенно приближаются к уровню отдаленных московских районов. Жилые комплексы с удачным местоположением в пределах 15—20 км от МКАД по трассам с высокой пропускной способностью (Киевское, Калужское шоссе) продаются по цене не ниже 90—95 тыс. за квадратный метр. «Такие цены держатся даже в домах с полусерыми схемами реализации (например, в ЖК «Дубровка», где квартиры реализуются по предварительным договорам), — уточняет Григорий Алтухов, советник президента Финансово-строительной корпорации «Лидер». — Цены в ближайших пригородах сопоставимы со спальными районами самой столицы и вскоре могут их превзойти. Уже сегодня, к



ДМИТРИЙ ПЕБЕДЕВ

На загородном рынке отмечен новый тренд — аренда коттеджей вместо покупки

примеру, цены на квартиры, реализуемые компанией НДВ в готовом доме в Немчиновке по цене 120 тыс. руб. за квадратный метр в однокомнатных квартирах превышают на 5—7% цены на квартиры сопоставимой комнатности в московском микрорайоне Царицыно».

Таким образом, можно констатировать повышение спроса в секторе экономкласса в Москве и Подмосковье, причем за пределами столицы это повышение гораздо более ощутимо.

Дорогое не покупают Прошедший месяц явно не был удачным для рынка элитной недвижимости. «В ноябре подешевело дорогое жилье в престижных районах. Причем наиболее существенно это проявилось в самых, казалось бы, престижных и востребованных районах: в Центральном и Юго-Западном округе столицы», — рассказывает Вера Удачина, генеральный директор компании «Адресъ-Недвижимость».

«Основным трендом можно считать очень низкий уровень первичных обращений, — соглашается

Ирина Могилатова, генеральный директор агентства недвижимости TWEED. — Вероятно, это связано с нестабильностью финансовых рынков и зоны евро, многие потенциальные покупатели элитной недвижимости решили повременить с решением жилищных вопросов. Также некое влияние на покупательскую активность оказали выборы в парламент и предстоящие выборы президента, хотя это явно не основная причина отложенного спроса. Можно говорить о том, что ожидаемый



ПЕРВОЕ — ВСЯ АКТИВНОСТЬ УЧАСТНИКОВ РЫНКА БЫЛА СОСРЕДОТОЧЕНА В НИЗКОМ ЦЕНОВОМ СЕКТОРЕ. И ВТОРОЕ — ВЫСОКАЯ АКТИВНОСТЬ ПРОИСХОДИЛА НА ФОНЕ СТАБИЛЬНЫХ ЦЕН.

после активного лета спрос места не имел».

Впрочем, эксперты рассчитывают, что дефицит нового предложения все-таки скажется на покупательском спросе и приведет к повышению цен.

«Новые объекты на рынке практически отсутствуют, если не считать апартаменты от «Дон-Строя», которые все-таки не жилье, и новый комплекс в Хамовниках Knightsbridge Private park компании «Рестаурация Н», завершение которого запланировано на начало 2015 года. Последние два объекта четко позиционируются в верхней границе элитного сегмента, они рассчитаны на очень состоятельного покупателя. Такая ситуация при условии активного рынка весной может привести к повышению цен, которые и на сегодняшний день нельзя назвать низкими».

Загород без спроса Рынок земли и коттеджей был еще менее активен, чем городская «элитка». «По сравнению с октябрём спрос на загородном рынке упал на 20%, — констатирует Анна Шишкина, директор по стратегическому развитию УК

«Абсолют Менеджмент».— Свою роль сыграли предстоящие выборы и разговоры о возможном кризисе. Средние цены на загородном рынке в ноябре упали, в среднем, на 18%, что объясняется выходом большого количества дешевых проектов. Зато проекты, которые близки к завершению, планомерно дорожали на 2—3% ежемесячно. Доля таких проектов в ноябре составила 25%, летом их было 15%. Но эти проекты не оттягивают спрос на себя, у каждого сегмента свой покупатель. Однако в целом конкуренция на рынке участков без подряда очень высокая: на каждый поселок с подрядом приходится три-пять поселков без подряда».

«В ноябре на рынке было довольно тихо, а причины этого явления по большей части общественно-политические,— подтверждает Владимир Яхонтов, управляющий партнер «Мизель-Загородная недвижимость».— Интерес покупателей к загородной недвижимости снизился

чуть более чем на 6% по сравнению с октябрём, причём последняя неделя ноября была гораздо менее активной, чем предыдущие».

Сергей Цывин, руководитель офиса «Проспект Вернадского» компании «Инком-Недвижимость», приводит ещё более удручающую цифру: «В ноябре мы наблюдали существенное снижение спроса в целом по рынку — около 30%. Причиной тому послужило не столько окончание «высокого сезона», сколько нестабильная ситуация в мировой экономике, скачки валют, выборы и ожидание новой волны кризиса».

Также проявилась интересная тенденция: замещение покупки арендой. «В ноябре было зафиксировано рекордное количество арендных сделок,— отмечает Дмитрий Цветков, директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty.— Очень многие наши клиенты, уже нашедшие «дом своей мечты» и вступившие в про-

цесс обсуждения сделки, меняют свои планы и принимают решение арендовать коттедж».

Аналитики объясняют падение продаж политическими и макроэкономическими причинами, а не только и не столько окончанием «высокого сезона». «Очень многие ждали парламентских выборов. Фраза «созвонимся в понедельник после выборов и поймем, что делать» как нельзя лучше характеризует настроение покупателей, это буквально тренд сезона. Потом будем ждать президентских выборов. Потом, видимо, конца света. Многие ждут введения налога на роскошь. Никто толком не понимает, чего ждать от новой власти»,— эмоционально комментирует ситуацию Ирина Калинина, руководитель отдела загородной недвижимости агентства TWEED. Впрочем, потенциальные частные инвесторы также не знают, чего ждать от европейской и мировой экономики, и поэтому не спешат переводить активы в зарубежную недвижимость. ■

17

ПРОДАЕТСЯ ОСОБНЯК



В элитном поселке Зубово продается особняк

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.



Высотка для певца небоскребов

Домам «за пятьдесят» сегодня трудно конкурировать с элитными новостройками — и по комфорту, и по престижу, и по дороговизне. Впрочем, говорят риэлторы, у жилищ с родословной есть и всегда будут ценители. Именно к таким людям относит себя музыкант Вилли Токарев.



Высотка на Котельнической набережной

Местоположение: Центральный административный округ, район Таганка

Адрес: Котельническая набережная, 1/15 (корпус А)

Количество квартир: 700

Площадь квартиры (кв. м): 58

Количество комнат: 2

Этаж/этажность: 8/8

Цена (млн \$): 0,7

Продавец: «Миэль-недвижимость»

Характеристики

Положительные: историческая и архитектурная ценность дома, удобное месторасположение, панорамный вид на набережные, развитая инфраструктура.

Отрицательные: отдельные недостатки в планировке.



ОЛЬГА МАМАЕВА

ГРИГОРИЙ СОБЧЕНКО (ФОТО)

Квартира с музыкальной родословной Вилли Токарев живет в знаменитой высотке на Котельнической набережной больше двенадцати лет, поэтому может рассказывать о ней часами. И не только в прозе — одноименная песня («Высотки») родилась у Токарева как раз под впечатлением от высокой сталинской архитектуры.

Этот дом для него — «Москва в Москве», свой микромир, в котором музыкант проводит много времени, несмотря на то, что его жена и дети живут в Нью-Йорке.

«Прелесть этого дома в том, что он абсолютно уникален, — делится Токарев. — Я видел много небоскребов — и в Бразилии, и в Нью-Йорке, и в Лос-Анджелесе, и в Дубае. Но они другие — и по духу, и по форме. Здесь очень

комфортно жить. В доме есть все необходимое: почта, банк, ателье, магазины, массажные салоны, рестораны, уникальная детская площадка, подобной которой нет нигде в Москве. По всей длине внутреннего двора проходят ряды крытых гаражей, построенные еще в военное время. Сейчас на их крыше расположилось футбольное поле. Неподалеку находится теннисный корт и баскетбольная площадка».



Вилли Токарев считает высотку на Котельнической набережной самым комфортным небоскребом из всех, которые он видел и в которых жил в разных странах мира. Он выбрал здесь небольшую квартиру, подходящую для музыкальной студии благодаря высоким потолкам и хорошей акустике

19

Чудовищный, по выражению самого Токарева, московский трафик, съедающий массу времени, заставил музыканта задуматься о создании репетиционной студии в собственном доме. Для этой цели идеально подошла бы небольшая квартира на последнем этаже или мансарда. Последний вариант оказался труднореализуемым, зато уютная малогабаритная «двушка» нашлась в соседнем крыле дома, куда мы и отправились вместе с Вилли Токаревым.

В советские годы эта квартира принадлежала известному композитору и военному дирижеру Семену Чернецкому, который переехал сюда в 1945 году, как только дом стал заселяться. О легендарном хозяине сегодня напоминает именной аккордеон и старые фотоснимки на стенах. А вот мемориальной доски одному из создателей советского военного марша на фасаде дома пока что нет. Увековечить имя знаменитого деда пытается его внучка Татьяна, которая сейчас здесь живет.

«Для студии очень удачный вариант,— убеждает Вилли Токарева ризлтор Ирина.— В первую очередь потому, что наверху никто не живет, над нами только чердачное помещение (квартира находится на восьмом этаже крыла А, обращенного к Москва-реке). И потом, сталинские дома хороши тем, что в них несущие стены расположены по периметру, а внутренние — довольно тонкие, что позволяет легко перепланировать квартиру так, как потребуются новым хозяевам. Высота потолков 3,35 м, и окна, выходящие во двор, который замкнут в кольцо и потому напоминает колодец, создадут хорошую акустику».

Квартира с музыкальной родословной

«А вот здесь,— показывает Татьяна, когда мы входим в маленькую прямоугольную кухню,— труба, оставшаяся еще с тех времен, когда в доме было печное отопление. Так что при желании тут можно поставить камин. «При желании,— подхватывает Вилли,— здесь можно сделать сказку. Во-первых, само местоположение дома уже ко многому обязывает. Я видел много навороченных загородных поселков, со всеми удобствами, но мне там не нравится, и жить там я бы никогда не стал. Я урбанизированный человек, люблю быть там, где люди, шум, блага цивилизации, где все кипит. Затишье меня не вдохновляет. Именно поэтому я даже дачу не хочу иметь».

Через маленький зал мы выходим на балкон. Обычно, рассказывает Татьяна, эту часть присоединяют к комнате, чтобы получилось единое пространство — лишние четыре метра такой квартире, как эта, точно не помешают. Вилли Токарев рукой делает жест в направлении набережной, которая находится с другой стороны дома: «Здесь есть очень важное преимущество: с одной стороны высотки течет Москва-река, с другой — Яуза. Летом проявляется парниковый эффект: вода испаряется и тем самым препятствует проникновению пыли в окна дома. Именно поэтому у меня окна всегда чистые. А когда я жил на Зубовском бульваре, там каждые два часа надо было протирать подоконник, потому что все было черное от копоти и пыли. Так что в экологическом отношении это достаточно чистое место».

Осмотрев квартиру целиком, заговорили о соседях — вчерашних

и сегодняшних. «Когда я сюда переехал,— вспоминает Токарев,— здесь была удивительная аура. Я увидел, что в этом доме живут совершенно другие люди — интеллигентные, вежливые, приветливые, которые всегда здороваются и улыбаются. Здесь сохранился, как ни странно, дух московского двора, свой собственный микромир, куда не вторгается ничто чужое». Татьяна грустно улыбается и качает головой: «Костяк той интеллигенции, что всегда здесь жила, пока держится, но есть немало «жильцов», которые вообще здесь не появляются. Они вложили деньги и уехали, потом приедут — продадут, и квартиры снова будут пустовать».

На лестничной площадке, прощаясь с хозяйкой и философски закуривая сигару, Токарев размышляет вслух: «Дом с историей, или, как говорят, легендой — беспроектное вложение. Например, если покупаешь автомобиль 1923 года, он, конечно, не может конкурировать с современными автомобилями. Но если привести его в порядок, получишь большую ценность, которая будет восхищать и с каждым годом становиться еще дороже. Со зданиями — та же история. Когда я еду домой на такси и говорю, что живу в высотке на Котельнической, все водители говорят мне: «О-о-о!» Понимаете? Это самое «о-о-о!» говорит само за себя».

БАЛЛЫ

Местоположение объекта недвижимости:	9
Архитектурная ценность:	9
Юридическая надежность:	9
Соотношение цены и качества:	9
Привлекательность:	9
Общий балл:	45

Комната родом из детства

О том, что в доме живет ребенок, говорят многие детали интерьера. Впрочем, зачастую и взрослые не прочь окружить себя предметами из детства.

ОЛЬГА РОЗЕТ

ДИЗАЙНЕР:

Обладатель этого интерьера — артистичная и общительная личность, скорее всего молодая женщина, возможно, актриса. Об этом свидетельствует смелое цветовое решение интерьера, сочетание элементов, нетрадиционный декор стен, организация места для общения. Есть ощущение, что здесь часто бывают гости и живет ребенок: мы видим детские рисунки на стене, детское кресло в обеденной зоне.



МАША ЦИГАЛЬ
ДИЗАЙНЕР:

Изначально интерьер нашей гостиной спроектировала моя подруга, голландский дизайнер. Но, несомненно, мы все внесли в него свою лепту. Особой удачей в интерьере мне кажется стена с граффити, а самая дорогая сердцу вещь здесь — фигурка индийского божества, приносящая удачу.

Совершенно отдельный элемент нашего интерьера — большой круглый стол около окна. Он является центром гостиной, который объ-

единяет все пространство. И за ним так хорошо собраться с друзьями за вегетарианским ужином!

Этому интерьеру шесть лет — почти столько же, сколько нашему сыну Арсению. И конечно, присутствие в доме ребенка заметно практически в каждом уголке гостиной — эксперты правильно указали на все «элементы детства» в этой комнате.

Овальная форма пространства свойственна людям самостоятельным, независимым от мнения окружающих. Владелица интерьера сочетает в себе любовь к роскоши и функциональности — это видно по шикарному потолочному светильнику Vistosi, культовым дизайнерским стульям Tulip, дизайнерской ширме. Также она интересуется и знает современные тенденции в дизайне интерьера.

БОРИС НОВОДЕРЖКИН
ПСИХОЛОГ:

Гостиная выглядит очень женской. Скорее всего, ее владелица — человек искусства, возможно, молодая актриса или телеведущая. Поскольку рабочее место пусто, хозяйка, видимо, работает вне дома. Видно, что автор дизайна гостиной — смелый, самостоятельный, слегка эпатирующий человек. Она не боится обнажить свою эмоциональность и некоторую инфантильность, которая выражается в подчеркнuto

детских и даже девчачьих элементах — розовых стенах, необычном панно, помпезной люстре. Впрочем, эти элементы, равно как и детский стульчик рядом со столом, говорят о том, что в доме есть ребенок. Может быть, именно для него была создана такая обстановка. Но родителям, несомненно, комфортно в этом интерьере.

21



Присутствие в доме ребенка заметно практически в каждом уголке гостиной

Например, Арсений очень любит рисовать и лепить за маленьким белым столом рядом с книжными полками. Ему здесь нравится больше, чем в собственной детской комнате. Именно поэтому на столе, как правило, много всяческих инструментов и материа-

лов для творчества: карандаши, краски, пластилин.

Но яркие цвета, большие окна, цветы, игрушки, мягкий ковер, задающие радостное настроение и динамизм всей гостиной, связаны не только с Арсением. Я и сама очень люблю смелые решения в

дизайне. Все лето и начало осени мы проводим за городом, а квартира — в основном для жизни зимой и в межсезонье. Понятно поэтому, что она должна быть уютной, согревающей и задающей позитивное настроение пасмурным зимним утром.

Поскольку я работаю в фэшн-индустрии, во мне есть тяга к переменам прежде всего в том, что меня окружает каждый день. Так что скоро нас ждет ремонт и полное преобразование этой гостиной. ■

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.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
АН 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!

РОЛЛ
КОМПЛЕКТ

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



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

5 причин прийти к нам

1

РАССТОЯНИЕ
Мы находимся
в центре города

2

ШИРОКИЙ ВЫБОР
строительных
и отделочных
материалов

3

ДОСТУПНЫЕ ЦЕНЫ
на территории рынка
действуют системы
скидок

4

КОМПАКТНОСТЬ
все товары
на 2-ом этаже

5

СКЛАДЫ
на территории рынка
отгрузка товара в день
покупки

ТОРГОВО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС
**СТРОИТЕЛЬНЫЙ
РЫНОК**

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

С Новым годом!