

КАЛУГАХАУС

ежемесячный журнал о недвижимости

Какой
«Циолковский»
появится в центре
Обнинска

Несерьезное
исследование
микрорайона
Северного

10

30

апрель-май 2014
распространяется бесплатно

№ 4 (15)



+ фотокаталог недвижимости

офисные решения

поставщик офисной мебели

- Мебель для персонала
- Кабинет руководителя
- Кресла и стулья
- Конференц-залы
- Офисные диваны
- Сейфы

- Выезд консультанта

Калуга,
ул. Кирова, 36
офис 52.
(4842) 57-30-40

mebel.kaluga.ru



	Новости	5
КРУПНЫМ ПЛАНОМ	«Остов», Обнинск, «Циолковский» <i>Как наукоград обретает новое лицо</i>	10
ВЫСТАВКА	«Правград»: квартиры в тренде	14
ВЫСТАВКА	С ВТБ24 ипотека доступнее	16
ВЫСТАВКА	DeltaCredit: Свой среди своих	17
ВЫСТАВКА	Дом с приставкой «эко» <i>Технология деревянного домостроения</i>	18
ВЫСТАВКА	Сделано для людей <i>Фотовпечатления весенней выставки недвижимости</i>	20
ВЫСТАВКА	Полезное общение	24
НЮАНСЫ	Квартира как наследство	26
ПУТЕВОДИТЕЛЬ	Ветер Северный, порывистый	30
ЛИЧНЫЙ ОПЫТ	Скупой платит как минимум дважды <i>Как работают «службы заселения»</i>	34
КРУПНЫМ ПЛАНОМ	Кампус КГУ: в соавторстве с архитектором	36
	Интерьер	38
	Фотокаталог недвижимости	42

34

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

Несъемные квартиры

ПОГНАВШИСЬ ЗА ДЕШЕВИЗНОЙ,
МОЖНО НЕМАЛО ПЕРЕПЛАТИТЬ
ЗА НЕНУЖНЫЕ УСЛУГИ



20

ВЫСТАВКА

Весенняя выставка

ПРАЗДНИК НЕДВИЖИМОСТИ, НА
КОТОРОМ ВСЕМ БЫЛО ХОРОШО

Ежемесячный журнал о недвижимости

КАЛУГАХАУС

№ 4 (15), апрель-май 2014.

Подписано в печать 29.04.2014 в 16:00

Тираж 3000 экземпляров.

Отпечатано в типографии «Борус»

300041, Тула, ул. Сойфера, 6

Рекламное издание. Цена свободная.

Для читателей старше 16 лет.

Адрес редакции:

248001, Калуга, ул. Кирова, 36, офис 53

Телефон: (4842) 79-58-47,

Факс: (4842) 54-79-03

Сайт: www.kalugahouse.ru/journal/**Главный редактор:**

Кирилл Андреевич Гусев

Редакция:

Ирина Личутина, Даниил Марченко,

Дмитрий Игоревич,

Иллюстрации: Алексей Васильев

Дизайн: Ольга Хелашвили

Верстка: Кирилл Гусев

Корректор: Ольга Сергеева

Менеджер: Елена Боченкова

Отдел рекламы:

(4842) 79-58-47

Учредитель и издатель журнала:

ООО «Информационные решения»

Адрес: 248001, Калуга, ул. Кирова, 36, офис 52

Издание «Ежемесячный журнал о недвижимости «КАЛУГАХАУС» зарегистрировано в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Калужской области.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ТУ40-00177 от 13.06.2012

Колонка редактора



*Кирилл Гусев,
главный редактор*

Наконец-то пришло время подвести итоги прошедшей в конце марта весенней выставки недвижимости. Гораздо проще делать это через месяц, пересматривая удачные и не очень удачные фотографии, перечитывая отзывы участников, готовясь, в конце концов, к новым мероприятиям.

Самое важное, пожалуй — удалось создать доброжелательную и конструктивную атмосферу. Все участники выставки делают общее дело, каждый из них является важным игроком рынка недвижимости или сопутствующих этому рынку услуг. Никто не выставил свой стенд «для галочки» — и гости выставки смогли это оценить. Атмосферу хотелось запаять в консервную баночку — как сувенир «Воздух Крыма». Что же, рецепт известен, и наши будущие выставки будут организованы так же.

Выставка получилась международной, и не только формально. Полезные контакты установили архитекторы из Франции. Представители банков пообщались с турецкими инвесторами. В детской программе приняли участие семьи из Германии, Дании, Франции, Польши.

О ней, о детской программе, надо сказать отдельно. Деский уголок сделать не получилось. Маленькие градостроители быстро выбрались за пределы «Города будущего» и завоевали всю выставку, вместе с родителями исследуя самые интересные макеты и выпрашивая конфеты у стендистов. Впрочем, несмотря на это, сам город из вторсырья получился интересным и убедительным — ведь над ним работало больше 50 детей и равнодушных взрослых.

Им, равнодушным, я хочу сказать отдельные слова благодарности. Спасибо всем, кто своей хорошей работой позволил провести пожалуй лучшее отраслевое мероприятие этой весны. Прежде всего нашим партнерам, участникам, сотрудникам выставочного центра, а также всем тем, кто нас поддержал. Вместе, да еще делая полезное дело, мы сильнее!

А вообще-то этот номер — далеко не только про выставку. Новый корпус КГУ, традиционный путеводитель (по Северному), правовые вопросы и актуальные новости — как всегда, мы ищем для вас новые возможности и исследуем набитые другими шишки. Спасибо, что вы с нами!

Кирилл Гусев
от лица команды проекта «Калугахаус»

«Академик» и «Олимпиец» стали намного ближе

Один из крупнейших застройщиков открыл собственный офис продаж в центре Калуги

НОВОСТИ

В начале апреля на ул. Воронина, 36 начал работу новый офис продаж открытого акционерного общества «ЦентрСпецСтрой» — одного из крупнейших застройщиков, работающих в Калуге.

Эта компания хорошо знакома профессионалам строительной отрасли, являясь одним из самых надежных местных подрядчиков, хотя покупатели квартир чаще слышат названия двух крупных проектов на Правом берегу — ЖК «Олимпиец» и «Академик», где «ЦентрСпецСтрой» выступает застройщиком.

Деятельность компании не ограничивается строительством только жилых домов: в прошлом году наш журнал публиковал репортаж с открытия детского сада «Планета» на Правом берегу. Тогда коллектив строителей ОАО «ЦентрСпецСтрой» во главе с президентом компании Рамзаном Дидаевым заслужил высокую оценку губернатора области. А сегодня «ЦентрСпецСтрой» делает очередной шаг навстречу своим клиентам.

«Мы пошли навстречу пожеланиям наших клиентов и приняли решение стать ближе к ним, — говорит Ольга Филатова, руководитель нового офиса продаж. — Компания строит отличные дома. Современные технологии, высокая скорость строительства, комфортное и качественное жилье при сравнительно разумной ценовой политике делают наши дома высококонкурентными на калужском рынке недвижимости. Поэтому квартиры раскупаются еще на ранних стадиях продаж. А теперь у нас появилась возможность донести наше предложение до более широкой аудитории».

Визитными карточками застройщика являются претенциозный «Альпийский» в историческом центре Калуги, дома на Правом берегу по ул. Академической, целый квартал на ул. Димитрова. Простые формы, качественный кирпич и надежный монолитный каркас, позволяющий возводить многоэтажные дома с квартирами удобной планировки, — и все это по весьма привлекательной цене. Как раз тот случай, когда хорошее предложение в рекламе не нуждается. Поэтому, проанализировав ситуацию на рынке, от ошеломительной рекламной кампании было решено отказаться.

Оба проекта прошли аккредитацию в крупнейших банках, что существенно упрощает процедуру одо-



брения ипотечного кредита. В офисе продаж работает консультант «Сбербанка», поэтому передача всех необходимых документов в банк занимает считанные минуты. Адрес тоже выбран не случайно: это самый центр города, при этом проехать по улице Воронина можно даже в часы пик. Все это сделано Застройщиком для комфорта клиентов.

«Академик» и «Олимпиец» — одни из немногих проектов, которые предлагаются на калужском рынке этой весной. Возросший спрос привел к тому, что свободных квартир осталось уже не так много. Поэтому откладывать визит в офис продаж не стоит: даже если вы не планируете покупать квартиру в ближайшее время, дома «ЦентрСпецСтроя» определенно нужно изучить. Тем более, уже скоро будут открыты продажи еще одного жилого комплекса. ■



Комфорт-парк: растут не только дома

На территории комплекса начали сажать деревья и другие растения

НОВОСТИ

Зеленый цвет и вообще экология ассоциируются с «Комфорт-парком» со дня презентации комплекса: зеленый логотип, зеленое здание офиса продаж, подчеркнуто «экологическая» риторика руководителя проекта и официальных лиц и множество деревьев на макете. Единственный вопрос, которым могли задаваться будущие жильцы: когда именно все «зеленые новоселы» займут свои места на территории жилого комплекса, и можно будет прогуляться или прокатиться на велосипеде по благоустроенному парку? Логичным выглядело предположение, что это произойдет где-нибудь в 2016 году, после окончания строительства пятой очереди. Однако главная идея всего проекта — абсолютно новый уровень комфорта, и поэтому покупателям квартир первой очереди благоустроенные придомовые территории для прогулок и отдыха станут доступны сразу, в день сдачи в эксплуатацию домов. Комплексное благоустройство территории «Комфорт-парка» уже началось!

Больше двух сотен взрослых деревьев высотой 3–4 м и кустов высадят к началу мая вокруг первого и второго корпусов. Парком станет даже крыша подземной парковки. Сейчас подходят к концу работы по подготовке плодородного слоя почвы и монтажу системы полива. К осени 2014 года будет готова и первая очередь огромного центрального ландшафтного парка. Это будет не просто ровная площадка, засаженная отдельными деревцами, а полноценный, освещаемый в вечернее время сквер с мощеными дорожками и зелеными газонами. А в центре сквера появится светомузыкальный фонтан.

«Создание комфортной среды вокруг нового дома — обычная европейская практика, — говорит руководитель проекта Андрей Филонов. — Мы равно заботимся обо всех наших клиентах, независимо от того, купили ли они квартиру в первой или в пятой очереди.

Конечно, запустить все запланированные объекты инфраструкту-

ры сразу — невозможно, но то, что позволяет сделать строительный процесс, мы обязательно сделаем».

Об уникальных растениях стоит сказать отдельно: по-видимому, парк «Комфорт-парка» готов дать фору ботаническому саду. Все растения приехали из Бельгии, где прошли тщательный отбор и ветеринарный контроль. Среди них — как привычные для нашего города березы, клены, декоративные яблони и черемухи, так и редкие гости из регионов с похожими климатическими условиями: например, сибирские кедры. Зеленая стена не только защитит от шума и пыли, но и будет радовать глаз, подчеркивая экологическую направленность всего комплекса.

Еще до сдачи в эксплуатацию первых домов в «Комфорт-парке» у жильцов комплекса будет немало приятных поводов приехать на территорию ЖК и прогуляться по красивому парку вместе с семьей и друзьями, а заодно убедиться, что строительство идет по графику. ■

Новая «окружная» и ее окружение

Миндорстроем утвержден маршрут южного обхода Калуги

НОВОСТИ

Министр дорожного хозяйства Калужской области Ринат Набиев показал журналистам схему проектируемого южного обхода Калуги. Новая дорога позволит разгрузить улицы городского центра, которые сейчас используются транзитным транспортом, следующим в сторону Тулы и Орла.

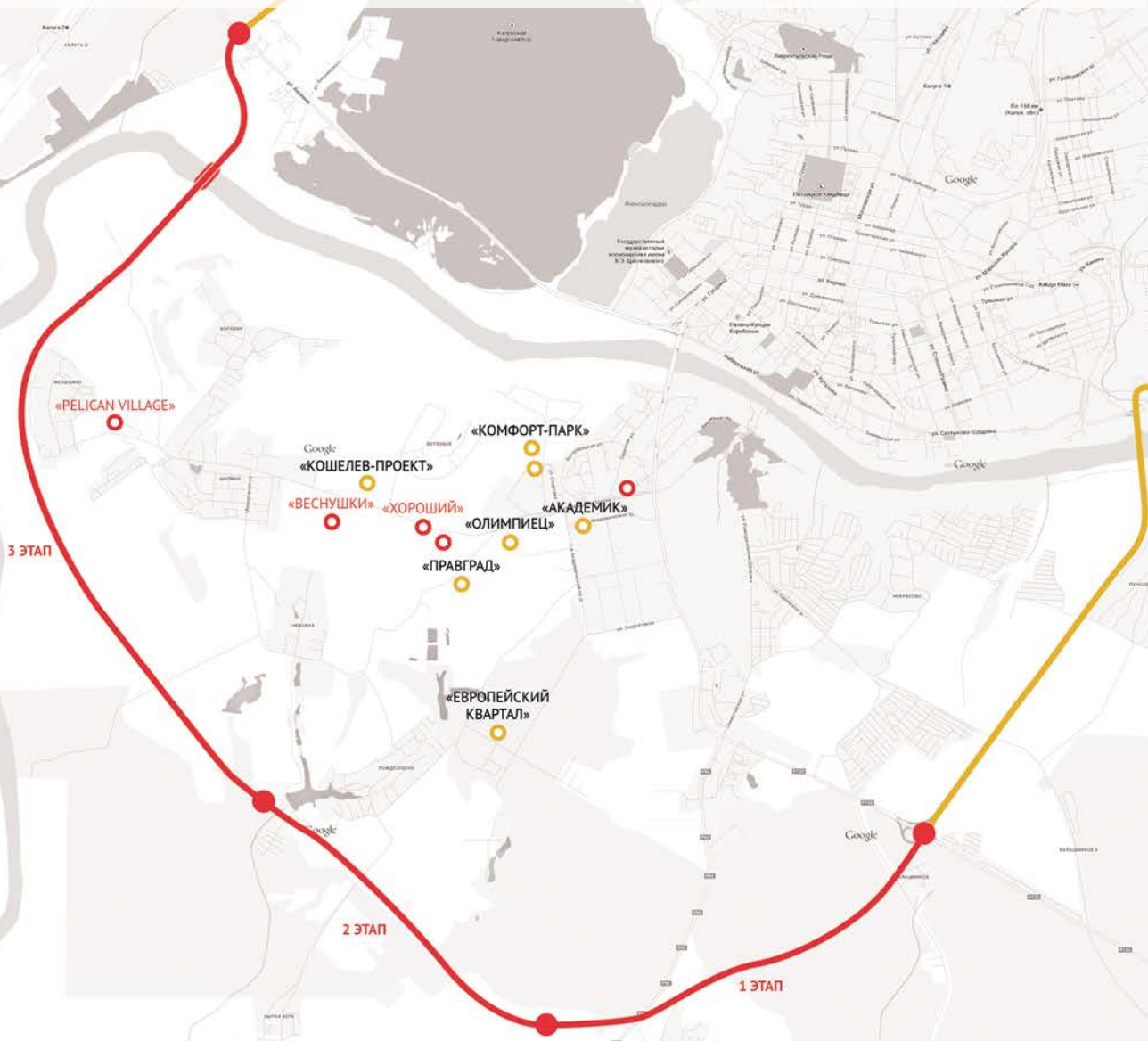
Вопреки опасениям многих жителей Правого берега, автострада не затронет ни уже построенные, ни строящиеся жилые дома.

Наоборот, увеличится пропускная способность «гагаринского» моста — пока единственной транспортной артерии района.

Строительство трассы планируется провести в три этапа, начиная с примыкания к Тульскому шоссе. Третий этап будет самым сложным: помимо моста через Оку необходимо построить три крупных развязки, а также пройти сложный лесной участок. Более-менее реальные сроки начала строительства — 2016 год, а

открыть новую трассу планируют к юбилею Калуги в 2021 году.

Мы нанесли на карту те объекты Правобережья, которые попадают в зону строительства, в том числе планируемые к запуску в ближайшем будущем. Можно констатировать, что для будущих жильцов этих жилых районов ничего принципиально не изменится. А вот деревни Шопино, Воровая, Желыбино и Рождественно явно получают новый импульс в развитии. ■



1049

Список домов, включенных в муниципальную программу сноса и реконструкции ветхого жилья, был значительно расширен

НОВОСТИ

Текст: Дмитрий Игоревич

В начале апреля был опубликован обновленный перечень домов, попадающих в муниципальную адресную программу сноса и реконструкции многоквартирных домов. Впервые эта программа была принята еще при Максиме Акимове в 2007 году, и должна была в первую очередь обозначить территории для строительства современных жилых кварталов при сохранении общей городской планировки. Стоит вспомнить, что в то время строительство было в основном точечным, а, значит, застройщик был не слишком заинтересован, например, в обновлении старых коммуникаций.

Выделив не просто отдельные дома, а целые кварталы, которые нуждались в перестройке, управа сделала огромный шаг вперед. Правда, после кризиса вектор сместился в сторону Правобережья: понадобилось строить много и недорого, проблему коммуникаций решили кардинально, построив новые. Теперь же, когда сектор эконом-класса выглядит более насыщенным, программа ожидаемо подверглась пересмотру.

Если провести беглое сравнение списков 2007-го и 2014-го годов (в первый попало 336 домов), можно выявить некоторые закономерности. Так, основной акцент первого списка пришелся на двухэтажные дома послевоенной постройки: они явно отслужили свой срок, да и количество квартир, которые нужно расселять, не шокирует потенциального девелопера. Кварталы таких домов расположены, например, на Телевизионной, Декабристов, Грабцевском шоссе.

Масштабных сносов двухэтажных домов за 6 лет не произошло, поэтому с некоторыми дополнениями все эти районы попали и в новый список. Однако главное новшество в другом: в нем появились панельные пятиэтажки первых серий, возводившиеся в конце 50-х — начале 60-х годов. Речь теперь идет о полной реконструкции достаточно плотно населенных районов — за счет строительства на месте «хрущевок» многоэтажных домов. Жителям, по традиции, будет предложено переехать в новостройки эконом-класса.

Первый подобный проект был озвучен на заседании областного Совета по жилью. Это квартал, ограниченный улицами Маршала Жукова и Чехова. По словам начальника управления строительства

и земельных отношений городской управы Калуги Дмитрия Денисова, средние затраты на капитальный ремонт только одного панельного дома серии 1-335 составляют около 100 млн. рублей. Дело не только в том, что такими средствами бюджет просто не располагает. Гораздо целесообразнее построить новый дом, квартиры в котором будут спроектированы с учетом современных требований к комфорту. В этом и состоит предложение девелопера — компании «Мосстрой-17»: он возводит два многоэтажных дома на Правом берегу, жители сносимого квартала получают там квартиры, пятиэтажки разбираются и на их месте возводится многоэтажный жилой комплекс. Обычная практика для Москвы, где панельным «хрущевкам» давно объявлена война.

Правовая схема, которую описывает действующий Жилищный кодекс (ст. 32), примерно такова. Городом принимается решение об изъятии земельного участка, на котором расположен жилой дом (и всех соответствующих жилых помещений), для муниципальных нужд. Об этом решении уведомляются все собственники жилых помещений. Теперь квартиру нельзя ни продавать, ни закладывать, а любые улучшения — например, ремонт, — не будут учитываться при определении рыночной цены квартиры. В течение года после регистрации решения в органах Росреестра собственник может заключить с муниципалитетом соглашение о выкупе. Стоимость в этом соглашении прописывается рыночная, при этом по закону должны быть учтены последствия смены района проживания. Итак, в течение года владелец квартиры *может* продать ее государству (и только), а по истечении года — *обязан* (такое обязательство накладывается судом, так что простора для торга не останется).

В случае сноса дома, признанного аварийным, срок принятия решения сокращается до шести месяцев. Для тех, кто занимает помещение на условиях социального найма, площадь новой квартиры рассчитывается по социальным нормам. Если вы стоите в очереди на улучшение жилищных условий, предлагаемая вам новая квартира должна быть уже «улучшена».

Закон предоставляет собственникам жилых помещений достаточно прав при переселении. Пожалуй, единственная серьезная проблема — изменение привычного уклада семейной жизни, особенно, если в квартире сменилось уже не одно поколение. Однако практика показывает, что переезд в новое жилье может стать хорошим импульсом как для более молодых, так и для пожилых членов семьи. Главное — заранее познакомиться с новым районом и подготовиться к переезду (его, кстати, должно оплачивать государство) только самые необходимые вещи, освободившись от хлама.

В заключение стоит отметить, что район ул. Маршала Жукова — далеко не самый «сладкий» для потенциального инвестора. Ведь панельные дома пресловутых первых серий есть и в районе площади Победы, и совсем рядом с парком Циолковского. Так что в ближайшие несколько лет центр города запросто может превратиться в большую стройку. ■

НОВОЕ ЖИЛЬЕ. ДОСТУПНОЕ. СВОЕ.

СУ-155
ГРУППА КОМПАНИЙ

(4842) 92 66 50
WWW.SU155.RU



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
«ХРУСТАЛЬНЫЙ»
г. Калуга, Октябрьский р-н., ул. Заводская

КВАРТИРЫ

ОТ 828 ТЫС РУБ.

Реклама. Информация на момент публикации.

* Ипотека предоставляется банками-партнерами:
ЗАО «ВТБ 24», лиц. №1623 от 15.10.2012 г.,
ОАО «Сбербанк России», лиц. №1491 от 08.08.2012 г.
Рассрочка предоставляется КТ «СУ-№155» и Компания».
Строительство ведет: ЗАО «Строительное управление №155».
Проектная декларация на сайте ГК «СУ-155»: www.su155.ru

ОФИС ПРОДАЖ:

г. Калуга, ул. Кирова, д. 9А
тел.: 8 (4842) 92-62-49, 92-62-50

«Остов», Обнинск, «ЦИОЛКОВСКИЙ»

Строительный холдинг «Остов» — известный участник на рынке недвижимости. Реализуемые компанией проекты отличает архитектурная эстетика и высокотехнологичная «начинка». Будет ли у калужан возможность познакомиться с работой «Остова» поближе, спросим у первого заместителя руководителя группы компаний «Остов» Ярослава Фенчина.

КРУПНЫМ ПЛАНОМ

Текст: Ирина Личутина

Фото: ИК «Остов»

— Ярослав, сегодня мы с вами беседуем на площадке демонстрационно-выставочного зала Администрации Губернатора, где проходит вторая выставка-ярмарка «Недвижимость Калужской области». Компания «Остов» представляет здесь свой новый проект. Давайте с него и начнем.

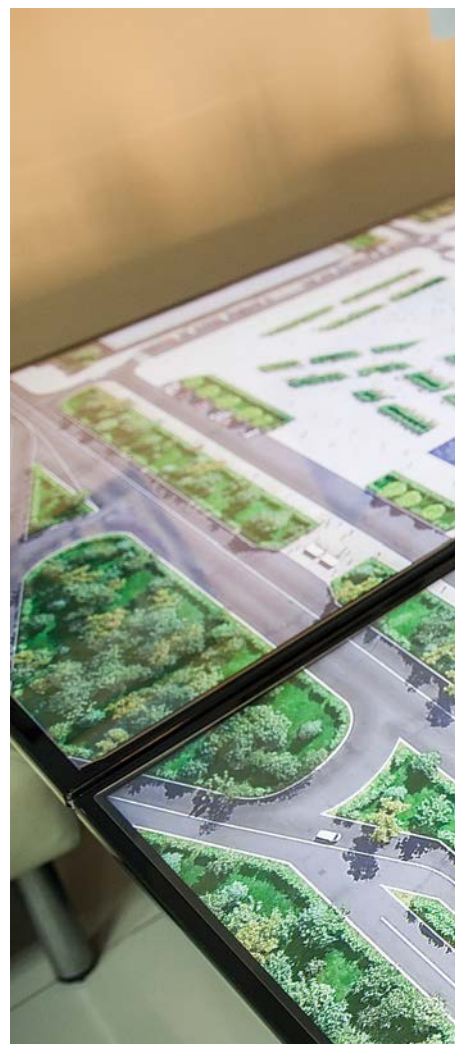
— Мы очень рады принять участие в этом знаковом для Калуги мероприятии. Сегодня мы представляем калужанам и жителем области проект нового жилого комплекса «Циолковский», который разместится в самом центре Обнинска — на пересечении двух его главных улиц, проспекта Маркса и проспекта Ленина. Надеемся, в ближайшем будущем он станет визитной карточкой города. По своим качественным характеристикам жилой комплекс будет соответствовать

верхней планке уровня «бизнес-класс».

Проектируемая территория — 7 га, 4 из которых будут отданы под сам жилой комплекс, еще 3 га — это городская земля, где будет располагаться общественно-деловая зона. На территории предусмотрена площадь с водоемом, который зимой может использоваться в качестве катка.

— Чем был обусловлен выбор места для строительства? Ответственность на ваши плечи ляжет колоссальная — все-таки самый центр города.

— Уникальность места заключается в том, что оно находится в непосредственном центре Обнинска, с одной стороны, и прилегающей природной зоной, с другой. Вблизи находится река Протва, лесной массив,





Проект «Циолковский» привлекает внимание публики оригинальной формой общественно-делового центра. Необычен и способ демонстрации: большой интерактивный макет, на котором сменяются дни и времена года. Но главный прорыв – продуманная до мелочей жилая часть комплекса, настоящий, без оговорок, «бизнес-класс»

горнолыжная база. А на самой территории застройки стоит знаменитый обнинский дуб, который на своем месте и останется.

Реализацию проекта мы начнем в следующем году. В этой же зоне сегодня строятся и другие жилые комплексы, самый большой из которых – «Солнечная долина» – тоже проект компании «Остов». Эта часть города приобретает сегодня статус нового центра Обнинска с собственной развитой инфраструктурой. Сюда входит строительство дорог, наземных и подземных парковок, магазинов, детских образовательных учреждений, объектов делового назначения и развитие сети маршрутов общественного транспорта. Нужно принимать во внимание, что рядом также находится большой торгово-развлекательный центр «Плаза» и спорткомплекс, который недавно был введен в эксплуатацию при участии Анатолия Артамонова.

– Вы рассказали, что «Циолковский» будет соответствовать верхней планке уровня «бизнес-класс». Что вкладываете в это понятие?

– Помимо инфраструктуры, мы уделяем большое внимание качественным параметрам самого жилого

комплекса. В строительстве используются современные технологии, опыт возведения жилых комплексов премиум-класса в крупных городах России и за рубежом. Дома комплекса будут оборудованы крышными газовыми котельными. Каждая из квартир оснащена системой отопления с лучевой разводкой, терморегуляторами и приборами поквартирного учета тепла. Кроме того, панорамное остекление в квартирах произведено с использованием пятикамерного профиля толщиной 70 мм с двухкамерным стеклопакетом LOW-E, которые создают эффект термоса.

Внешняя отделка представляет собой навесную вентилируемую фасадную систему из керамогранитной плитки.

Для того чтобы избежать загромождения фасада кондиционерами и спутниковыми тарелками, мы предусмотрели скрытые места для внешних блоков систем кондиционирования и очистки воздуха и размещение единой спутниковой тарелки на крыше с поквартирной разводкой кабеля.

Большое значение для нас имеет и внутренняя отделка мест общего пользования, поэтому мы выбираем только качественные материалы и современные дизайнерские решения. Например, в нашем комплексе

Линолеум в парадном холле «Солнечной долины» — явление временное: он защищает гранитный пол от случайного повреждения, пока в большинстве квартир идет ремонт



«Солнечная долина» для отделки парадных применены гранит и травертин.

— *И из всего этого складывается цена за квадратный метр, и она, полагаю, не самая низкая.*

— Цена на квартиры немного выше, чем у других застройщиков Обнинска, но, учитывая тот факт, что компания «Остов» представляет собой строительный холдинг, включающий в себя всю цепочку строительного производства, у нас получается удерживать себестоимость при отличных качественных показателях. Нам удастся сдерживать ценовую планку настолько, что стоимость квадратного метра в наших домах не превышает 2 тыс. долларов за кв. м.

— *Для Обнинска такая цена является нормой?*

— Так называемые «квартиры повышенной комфортности» на вторичном рынке жилья, в домах, построенных в Обнинске за последние 10 лет, сегодня стоят свыше 100–120 тыс. рублей за кв. м. Так что наша цена является вполне адекватной.

— *«Циолковский» — это ведь не первый проект компании «Остов», реализуемый в Обнинске?*

— В Обнинске мы работаем с 2010 года и начали с реализации проекта «Солнечная долина». ЖК «Солнечная долина» — это комплекс из девяти многоэтажных жилых домов повышенного уровня комфортности в районе Дома ученых. Общая площадь комплекса составляет порядка 160 тыс. кв. м. На текущий момент в эксплуатацию введены два дома, еще три объекта готовятся к сдаче в этом году. Сегодня мы приступили к строительству шестого дома и планируем полностью завершить его уже

Внимательному читателю нашего журнала башни «Циолковского» могут показаться знакомыми. Проект разработан московским бюро «Яузза-проект», и его руководитель Илья Заливухин в №9 за 2013 год приводил ИК «Остов» в пример как девелопера нового типа: создающего не просто квадратные метры, но точку притяжения и общественное пространство



Ярослав Фенчин,
первый заместитель
руководителя группы
компаний «Остов»

— *Мы стараемся изменять облик городов, в хорошем смысле этого слова. Нам нравится вносить новое в архитектуру и улучшать качество жизни людей.*



во втором квартале 2015 года. Все дома соответствуют описанным параметрам и заявленной планке.

— История «Остова» началась с Наро-Фоминска?

— Мы образовались в 2003 году. В прошлом году, кстати, отметили десятилетие. Наши первые проекты, действительно, нашли свое воплощение в подмосковном Наро-Фоминске, и за все время существования компании в этом городе нами было сделано немало. Мы начинали работу в качестве подрядной строительной организации и со временем выросли в строительный холдинг. На текущий момент мы имеем в составе организации бетонные заводы, парк строительной спецтехники, цементную перевалочную базу, складскую базу и штат сотрудников численностью порядка тысячи человек. Показательные проекты компании «Остов» — это жилой комплекс «Гранд-Каскад» в Наро-Фоминске и первые два дома «Солнечной долины» в Обнинске. Сегодня мы заканчиваем строительство делового центра в Наро-Фоминске, который по своим качественным характеристикам может соответствовать московскому классу «А». Бизнес-центр является архитектурным украшением города. Там мы применили все современные технологии, которые применяются при строительстве высотных зданий в ультрасовременных городах.

— Перенимали опыт у зарубежных коллег?

— Мы ездили в Арабские Эмираты и Сингапур, где изучали технологии. От «Остова» в этих странах по-

бывало несколько делегаций. У наших прорабов и мастеров была возможность лично ознакомиться с опытом зарубежных коллег. Подобные рабочие поездки для нашей компании не редкость, ведь это не что иное, как развитие.

— «Остов» пока реализует свои проекты в Наро-Фоминске и Обнинске. В Калугу собираетесь?

— Планы такие есть. Пока об этом рано говорить, но на Совете при губернаторе Калужской области в прошлом году мы представили свою концепцию строительства жилого комплекса в вашем городе. Анатолий Дмитриевич ее одобрил. На текущий момент мы получаем полную поддержку и содействие в подготовке исходно-разрешительной документации. Это большая юридическая процедура, ведь Калуга имеет историческое значение и огромная часть земель попадает под контроль Министерства культуры и прочих ведомств. Но уверенность в том, что юридические вопросы будут решены в ближайшее время, у нас есть. И мы начнем строить.

— Какие цели преследуете, участвуя сегодня в выставке-ярмарке «Недвижимость Калужской области-2014»?

— Для нас это — представительское мероприятие. Здесь мы хотим себя показать и на других посмотреть. Участие в подобных проектах дает возможность ознакомиться с предложениями «коллег по цеху», показать свой товар лицом и наладить полезные контакты. ■

«Правград»: квартиры в тренде

Результаты участия компании в калужской выставке недвижимости превзошли самые смелые ожидания

ВЫСТАВКА

Текст: Ирина Личутина

Фото: ООО «Строительная Компания «Евро Строй»

Для крупной инвестиционно-девелоперской компании, ведущей активную застройку в районе Правобережья, выставка стала хорошим поводом для встречи со старыми партнерами, а также дала возможность наладить новые связи и получить ценную информацию по актуальным потребностям калужского рынка недвижимости.

«В выставке «Недвижимость Калужской области» мы участвуем уже во второй раз, — сообщил корреспонденту журнала «Калугахаус» директор отдела продаж ООО «Строительная компания «Евро Строй» Владимир Миронов. — В этом году наше участие в выставке дало еще более серьезные плоды, потому как в этот раз отклик извне был гораздо серьезнее. За два выставочных дня мы проконсультировали порядка восьмидесяти человек, раздали полтора десятка дисконтных карт микрорайона, дающих обладателям право на получение скидок у компаний-партнеров. Наш стенд был довольно скромным, но это никак не повлияло на интерес к нашему предложению. За эти два дня нами было заключено два договора с клиентами на приобретение квартир в «Правграде» и мы остались очень довольны таким результатом».

По признанию Владимира, руководство компании решительно настроено на участие в грядущей осенней выставке недвижимости: «Нам очень нравится этот новый для Калуги формат мероприятия. Мы обязательно будем с вами и в третий раз, возможно уже с расширенным бюджетом». Однако, здесь директор отдела продаж делает паузу и улыбается: «Если до следующей выставки не успеем продать все квартиры в пятом доме, строительство которого только началось».

А вероятность того, что к осени большая часть квартир разойдет-

ся, довольно высока. «Сейчас у нас готов котлован и фундамент пятого дома микрорайона, — говорит Владимир, — с улучшением погодных условий строители начнут заливать железобетон. Казалось бы, на данный момент идет лишь первоначальная стадия работ, а несколько квартир уже проданы».

Действительно ли жилье на стадии котлована стоит дешевле? «Конечно, — получаем ответ. — В строящемся пятом корпусе нижние этажи мы продаем по цене 46,5 тысяч рублей за квадратный метр, с 9-го по 18-й этаж цена квадратного метра — 46 тысяч рублей. Это уже пятый дом, возводимый компанией «Евро Строй» и судя по тому, что почти все ранее построенные квартиры нами проданы, степень доверия граждан к нам довольно высока».

Стоит отметить, что состоявшаяся выставка показала последние тенденции и тренды строительного рынка Калуги. По ее результатам легко судить о том, что сегодня огромные инвестиции вкладываются девелоперами в развитие Правобережья. Большой спрос на жилье в этом районе в итоге приведет к тому, что Правобережье станет новым центром Калуги.

«Буквально в 2010 году людей приходилось убеждать в том, что помимо новых домов на Правом берегу будет создана вся необходимая для жизни инфраструктура, — добавляет Владимир, — а уже сегодня построены новый детский сад, и ледовый дворец, и бассейн, строится фитнес-центр с бассейном. Так что инфраструктуре Правобережья могут позавидовать жители других микрорайонов. Мы также заботимся о жителях микрорайона «Правград», и на территории уже есть продуктовый магазин».

Так что микрорайон растет и развивается! ■



Владимир Миронов,
директор отдела продаж ООО «Строительная Компания «Евро Строй»

— Цены на квартиры от компании «Евро Строй» вполне конкурентноспособны — если, конечно, речь идет о монолитно-кирпичном строительстве. Такая технология, позволяющая обеспечить хорошее качество готового жилья, является одним из наших конкурентных преимуществ





Евро Строй

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

«ПРАВГРАД»

СОВМЕСТНАЯ АКЦИЯ
от «Евро Строй» и  **ВТБ24!**

СТАВКА
по ипотеке
НИЖЕ

СКИДКА
на квадратные
метры
ВЫШЕ!!!

от **46000**
рублей за кв.м

www.pravgrad.ru

40-16-40

Проектная декларация опубликована на сайте: www.pravgrad.ru

Подробности акции в офисах партнёров акции. Акцию проводит Общество с ограниченной ответственностью «Строительная Компания «Евро Строй» и ВТБ 24 (ЗАО). Ипотека предоставляется банком-партнером ВТБ 24 (ЗАО). Лиц. Банка России № 1623 от 15.10.2012 г. Срок проведения акции 23.03.2014 г. - 31.05.2014 г. Цена на мом. публ.

Информация, в том числе касающаяся акции, цены и скидок, носит информационный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой

С ВТБ24 ипотека доступнее

Рост ипотечных сделок и приобретение комфортного жилья — главные тренды на рынке недвижимости последних лет. В ВТБ24 с этим утверждением полностью согласны.

ВЫСТАВКА

Текст: Ирина Личутина

21 и 22 марта на площадке демонстрационно-выставочного зала Администрации Губернатора состоялась вторая выставка-ярмарка «Недвижимость Калужской области — 2014», в которой приняли участие более сорока организаций. Ведущие городские застройщики продемонстрировали здесь свои проекты, риэлторские компании поделились ситуацией на вторичном рынке жилья, дизайнерские конторы рассказали о последних новинках из мира художественного оформления жилища. Свои продукты на выставке представили и банки, особого внимания среди которых заслуживает ВТБ24 — банк, являющийся одним из безусловных лидеров на ипотечном рынке России.

Стенд ВТБ24, как и в предыдущий раз, привлек потенциальных заемщиков: жители Калуги и области проявили активный интерес к ипотечным продуктам банка. В режиме нон-стоп представители финансового учреждения консультировали всех заинтересованных в получении ипотечного кредита. «Оформив кредитную заявку в нашем офисе, уже через 3 дня вы сможете получить деньги на руки, — сообщил нам специалист ВТБ24. — Для банка согласовать кредитную заявку за один рабочий день и выдать ипотечный кредит в течение трех рабочих дней с момента обращения клиента — это реальность».

Статистика говорит о том, что на сегодняшний день каждая шестая квартира в регионе покупается с использованием заемных средств ВТБ24 (из общего количества квартир, приобретенных с использованием ипотеки). Таких высоких темпов роста ипотечного бизнеса удалось достичь благодаря улучшению условий кредитов, введению новых продуктов и оптимизации процедуры их оформления.

Благодаря закрепленным договорам сотрудничества с застройщиками ВТБ24 предлагает клиентам широкий

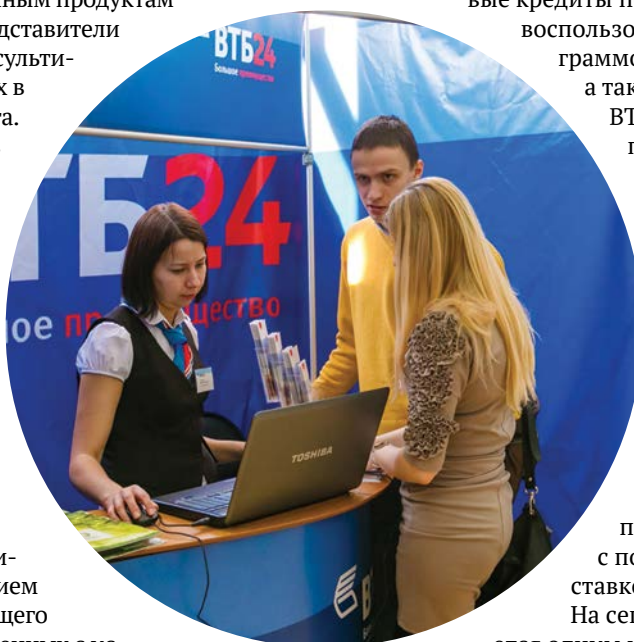
перечень аккредитованных объектов, среди которых стоит выделить жилой комплекс «Правград» от СК «Евро Строй». «Успешно проведенная в прошлом году совместная акция подтолкнула нас к разработке нового интересного предложения для покупателей квартир, — рассказывает представитель банка. — Приобретая жилье по программе ипотечного кредитования в ЖК «Правград», клиент получает дополнительный дисконт к базовой процентной ставке на покупку квартиры в строящемся корпусе № 5 и скидку на каждый квадратный метр от застройщика».

Ипотечные продукты ВТБ24 охватывают практически все сегменты современного рынка недвижимости. В рамках программ можно приобрести жилье на первичном или вторичном рынках, получить нецеле-

вые кредиты под залог имеющегося жилья, воспользоваться накопительной программой ипотечного кредитования, а также льготными кредитами.

ВТБ24 постоянно повышает привлекательность и доступность своего ипотечного предложения. Теперь ставка по ипотеке зависит только от суммы кредита, независимо от срока и размера первоначального взноса. Для клиентов банка это означает реальное снижение ставок. Сегодня в банке действует спецкация: при покупке готового жилья у застройщика здесь предлагают ипотечный кредит с пониженной процентной ставкой.

На сегодняшний день ВТБ24 является одним из безусловных лидеров на ипотечном рынке России, получившим признание именно за качество обслуживания клиентов и их дальнейшее сопровождение. По словам гостей выставки, еще больше доверия вызывает тот факт, что в 2013 году ВТБ24 укрепил свои лидерские позиции на региональном рынке ипотечного кредитования. ■



Свой среди своих

Специалисты первого ипотечного коммерческого банка DeltaCredit презентовали жителям Калуги новые программы и акции

ВЫСТАВКА

Текст: Ирина Личутина

Фото: Мария Фролова

В марте этого года состоялась очередная выставка-ярмарка «Недвижимость Калуги» — ежегодное мероприятие, которое организует крупнейший региональный сайт Калуги, посвященный недвижимости. «Недвижимость Калуги» — это традиционный слёт профессиональных игроков рынка недвижимости и смежных сфер, объединенных идеей улучшения жилищных условий в регионе. Где еще, если не здесь, представители компаний могут рассказать о своих достижениях и обменяться опытом.

Для банка DeltaCredit бизнес-площадка выставки «Недвижимость Калуги» стала местом плодотворного общения с партнерами и средой для налаживания новых деловых контактов. *«Для нас это дополнительная возможность услышать мнение ведущих специалистов своего дела, а также получить обратную связь по предоставляемым продуктам и услугам, — поделился с нами представитель банка. — На выставке-ярмарке мы рассказали о привлекательных условиях кредитования от DeltaCredit, о широком выборе ипотечных продуктов, предлагаемых Банком, а также представили свои акции и программы: популярную программу «Ипотека молодым», кредит на покупку апартаментов, приобретение недвижимости посредством участия в ЖСК, покупку или строительство загородной недвижимости (в том числе с земельным участком) и многое другое.*

Мы будем рады предоставить дополнительную информацию в офисе Банка, где специалисты DeltaCredit подробно проконсультируют вас по любому вопросу и помогут подобрать наиболее подходящий вариант с учетом ваших индивидуальных требований». ■



DeltaCredit – первый коммерческий банк в России, специализирующийся на ипотечном кредитовании. Банк осуществляет ипотечное кредитование с 1998 года и работает как на рынке вторичного, так и строящегося жилья на всей территории России через собственные подразделения и широкую сеть банков-партнеров. DeltaCredit входит в 4-ку крупнейших банков по объему ипотечного портфеля (по данным «Русипотека» на 02.03.2014г.). С 2005 года Банк входит в состав международной финансовой Группы «Сосьете Женераль» (Societe Generale). По оценкам международного рейтингового агентства Fitch, рейтинг финансовой стабильности DeltaCredit – один из самых высоких среди финансовых и банковских организаций России – BBB+.



Офис в Калуге
ул. Суворова, 124а
(4842) 909-977
www.deltacredit.ru

Дом с приставкой «ЭКО»

На протяжении многих лет компания «Полистрой» возводит жилье на территории Калужского региона, применяя в работе монолитно-каркасные технологии и крупно-панельное домостроение. Сегодня у компании появилось выгодное предложение и для частного заказчика.

ВЫСТАВКА

Текст: Ирина Личутина

Иллюстрации: компания «Полистрой»

О прогрессивной технологии деревянного строения МНМ (Massiv-Holz-Mauer) беседе с генеральным директором компании «Полистрой» Геннадием Ничиком.

— Расскажите, каковы были предпосылки для того, чтобы взять на вооружение еще и деревянное домостроение?

— В первую очередь мы опирались на мировой опыт. К тому же, жить в России, где деревянное домостроение практиковали испокон веков, и не применять его в своей работе, было бы неправильно. Сегодня наша страна обладает четвертью мировых запасов древесины — это ли не потенциал для повсеместного внедрения программы деревянного домостроения?

— Как давно вы являетесь дилером компании «Вудвилль»?

— Официальная дата начала нашего сотрудничества — март 2013 года. Срок небольшой, чуть более года, но партнерство оно уже принесло свои плоды.

— В чем заключаются преимущества технологии? Какова цена такого жилья?

— Мы оперируем следующими преимуществами: быстрое возведение; отсутствие усадки; конструктивная надежность; малогорючесть; исключительные теплоизоляционные свойства; экологичность (бесклеевая технология). Цена на сегодня сопоставима с клеевым брусом, при этом по энергоэффективности технология на 40% превышает показатели конкурирующих подходов.

— Позволяет ли данная технология строить жилье по индивидуальному проекту?

— Заказчику заводом-изготовителем предлагается большой выбор типовых проектов жилых домов раз-

личной площади и стиля, с которыми можно подробно ознакомиться на официальном сайте производителя. Но если человек приходит со своими идеями, команда опытных проектировщиков и конструкторов поможет сделать индивидуальный проект.

— Каков процесс создания каждого нового строения «от и до»?

— Ввиду того, что домокомплект поступает на площадку в виде готовых стеновых конструкций, уже с оконными и дверными проемами, сроки монтажа минимизированы. Иными словами, через два месяца после начала монтажных работ в доме уже можно жить. А с помощью нашего постоянного партнера компании «Лесстрой+», можно усовершенствовать как сам интерьер дома, так и участок, на котором он располагается.

— Позволяет ли данная технология возводить объекты общественного назначения?

— Да. Проекты уже внедряются: это фельдшерско-акушерские пункты, детские сады, школы и т.д.

— Что вкладывается в данном случае в понятие «экологичность»?

— При изготовлении деталей дома не применяются химические вещества. Сегодня это редкость.

— На совете по реализации программы «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» вы презентовали технологию МНМ губернатору. Готовы ли вы предложить свой проект строительства, к примеру, экопоселка в Калужской области?

— Да. В настоящий момент компания «Полистрой» как раз ведет разработку подобного поселка, но не будем забегать вперед... Мы уверены, что решить жилищные проблемы и обеспечить население доступным качественным жильем

Woodvil
настоящее качество деревообработки



могут помочь именно технологии деревянного домостроения, самая прогрессивная из которых на сегодняшний день — технология МНМ. ■



ООО «Лесстрой+» — это полный комплекс проектирования, изготовления и монтажа деревянных, металлических и комбинированных лестниц, дверей, беседок и элементов ландшафтной архитектуры. Квалифицированные специалисты, высокотехнологичное оборудование и качественные материалы позволяют воплотить в жизнь самые смелые дизайнерские решения и пожелания заказчика

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
МОЛОДЕЖНЫЙ

**СДАЧА ДОМА –
КОНЕЦ 2014 Г**



проектная декларация на сайте www.fsk-lider.ru



**ОТКРЫТЫ ПРОДАЖИ
НОВЫХ КОРПУСОВ**

**ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
ПО ИПОТЕКЕ ВСЕГО**

175 000* РУБ!

- МОНОЛИТНО-КИРПИЧНЫЙ ДОМ
- УДОБНЫЕ ПЛАНИРОВКИ
- МОСКОВСКИЙ ЗАСТРОЙЩИК

*Ипотека от ОАО «Московский Индустриальный банк» и ОАО «СМП Банк»

Сделано для людей

На два дня выставочный комплекс Администрации Губернатора превратился в яркий и красочный мир, в котором было интересно побывать и детям, и взрослым

ВЫСТАВКА

Текст: Кирилл Гусев

Фото: Андрей Аринушкин, Мария Фролова, Fotomafia project

21 и 22 марта в Калуге состоялась вторая выставка-ярмарка «Недвижимость Калужской области – 2014», ставшая, по оценкам посетителей и участников, одним из самых успешных отраслевых мероприятий региона.

Большой зал на площади Старый торг напоминал скорее торговый центр — с кафе, развлекательными программами, шариками и дружелюбными стендистами-продавцами. Задавали настроение два интересных макета: калужский «Комфорт-Парк» и перспективный обнинский «Циолковский». У этих стендов хоть на минуту, но задерживался каждый посетитель, от маленьких детей до руководителей крупных компаний и представителей власти.

Главный архитектор области Олег Стрекозин, открывая выставку, отметил, как важно участникам рынка недвижимости общаться между собой, чтобы совместно решать задачи, которые ставит перед рынком вечно меняющаяся экономика. А гость из Парижа Александр Архона Джакоби, представляющий бюро AS.ArchitectureStudio, рассказал, что Калугу во Франции считают одним из самых перспективных российских регионов — поэтому не за горами время, когда планку в строительстве будут задавать иностранные компании. К слову, уже два крупных проекта жилой недвижимости, реализуемые в Калуге, имеют иностранные корни: это ЖК «Дубрава» и уже упомянутый «Комфорт-Парк».



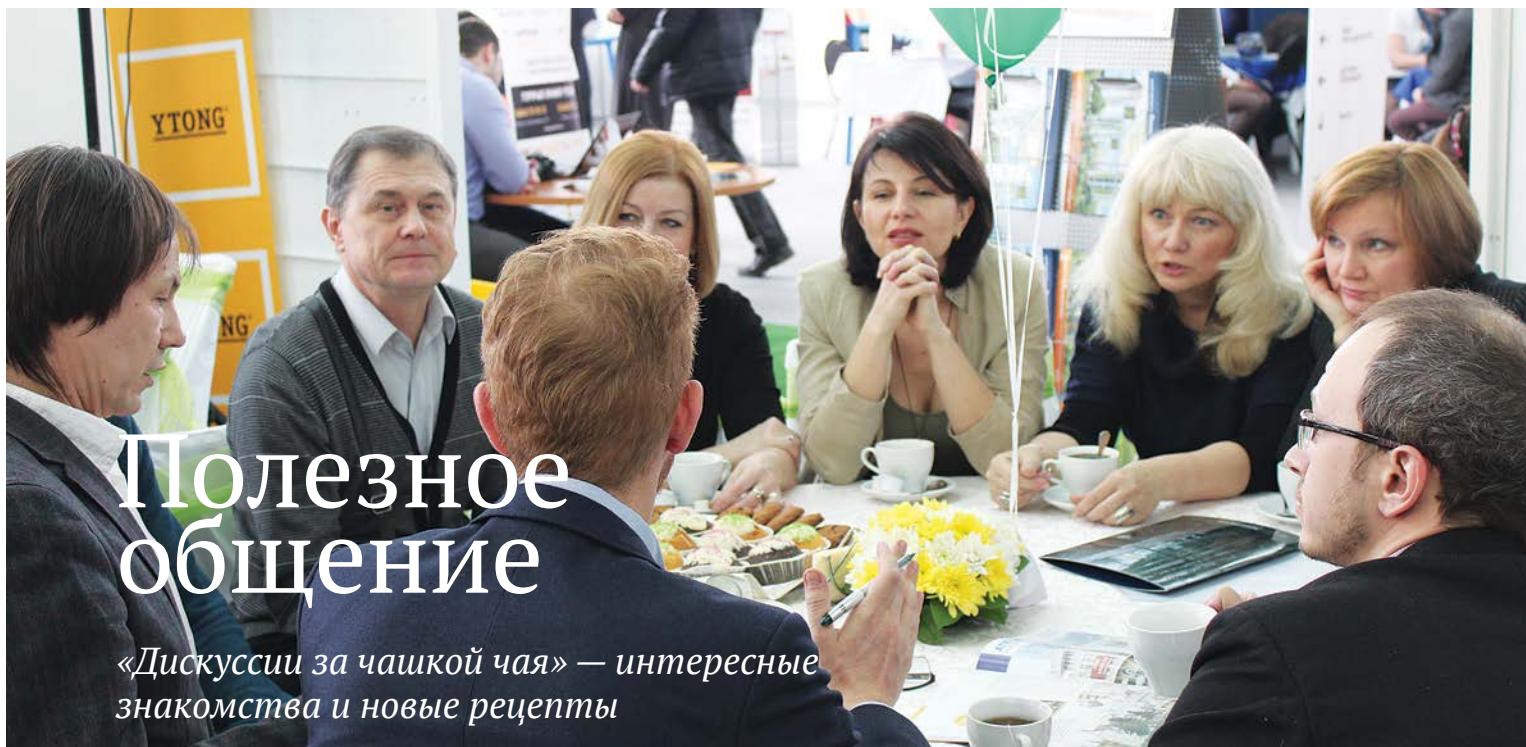


Если первый день можно было считать «официальным», хотя и с непривычно дружелюбной атмосферой, то суббота явно прошла под лозунгом «Дорогу молодой семье!». Специально для маленьких гостей центр детского развития «Пикабу» и проект «Enjoy Kaluga» организовали увлекательную программу «Город будущего». Используя картонные коробки, пластиковые стаканчики, упаковочный пенопласт и другие подручные материалы, команды ребят от 6 лет и старше строили оригинальные здания общественного назначения, жилые дома и даже целые городские кварталы. Всем творческим идеям нашлось место в импровизированном «городе» площадью 100 м². Каждый проект проходил вполне серьезную «защиту» перед лицом строгой комиссии. Как и «взрослая» часть выставки, детская программа получила международную: семьи иностранных специалистов, живущие в Калуге, также представили свои коллективные творения. Завершилась детская программа веселым представлением «Сумасшедшей науки».

Выставка-ярмарка стала вторым большим мероприятием, организованным проектом «Калугахаус» — и формат был выбран правильный. А тех, кто по какой-то причине пропустил весеннее мероприятие, мы будем ждать осенью. Приятные сюрпризы гарантированы! ■







Полезное общение

«Дискуссии за чашкой чая» — интересные знакомства и новые рецепты

ВЫСТАВКА

Текст: Кирилл Гусев

На весенней выставке недвижимости прошли две интересные дискуссии, участниками которых стали архитекторы и девелоперы. В ходе первой калужские архитекторы познакомились с возможностями французского архитектурного бюро AS, российский филиал которого не так давно открылся в Санкт-Петербурге. Ведущий архитектор бюро, Александр Архона-Джакоби, рассказал о том, как AS удается успешно работать в разных странах с разными культурами. Однако с российскими, а тем более калужскими реалиями гости не знакомы: в городе они всего второй раз. На вооружение стоит взять опыт архитектурных консорциумов, считает модератор Алекс Столярик — директор образовательной программы «Новые лидеры территориального развития» центра «Архполис». Переговоры с заказчиком проводит известное бюро с многолетней историей, а местные профессионалы выполняют техническую работу. Этот подход позволяет не только оптимизировать творческие процессы, но и делает высококлассную архитектуру доступной широкому кругу строительных компаний. Алекс напомнил, что единственным за последние годы калужский архитектурный конкурс выиграл как раз консорциум — правда, чисто испанский. В том, что конкурсы на проектирование общественных зданий нужно проводить как можно чаще, сошлись все участники.

Вторая дискуссия была посвящена редевелопменту, то есть повторному использованию ранее застроенных территорий. Тема для Калуги крайне актуальная — идет работа над программой развития города, которая позволит по-новому использовать городской центр и прилегающие районы. Поэтому неудивительно, что в дискуссии приняли участие не только ее инициаторы — московское бюро T+T, но и представители застройщиков, которым достались участки с непростым окружением. Все проблемы решаемы, отметил руководитель бюро Сергей Труханов, и не только концептуально, но и на уровне реальной работы. Он рассказал о нескольких проектах реконструкции бывших промышленных объектов, в результате реализации которых в центре крупных городов появляется высококлассное жилье со всей инфраструктурой. Была затронута и проблема апартментов, которые пока не предлагаются на калужском рынке. Однако законодательно ничто не препятствует появлению апарт-проекта, и в ситуации с перегретым региональным рынком недвижимости это может стать удачным решением.

Обе дискуссии получили продолжение в кулуарах выставки, а все участники отметили безусловную полезность таких встреч. ■



Сергей Труханов,
руководитель
T+T Architects

— *Рецепты превращения заброшенных промзон в жилые районы есть, и в России они работают. Нужно только желание инвестора.*



Алекс Столярик,
директор
образовательной
программы НЛТР
центра «Архполис»

— *У каждого проекта есть точка окупаемости. Она присутствует во всех проектах, где людям интересно и им не все равно. Я думаю, что сейчас не время сверхдоходных проектов, а время как раз устойчивых территориальных проектов.*



ГАЗПРОМБАНК

**ВЫГОДНАЯ
ИПОТЕКА**

**г. Калуга
ул. Рылеева д.4**

**(4842) 22-22-00,
22-35-64, 22-35-69**



Квартира как наследство

Что представляет собой процедура вступления в наследство и как сделать так, чтобы делимое имущество не стало камнем преткновения для наследников, спросим у нашего эксперта — адвоката Александры Фесиной.

НЮАНСЫ

Текст: Ирина Личутина

Иллюстрация: Алексей Васильев

На сегодняшний день существует два способа вступления в наследство: по закону или по завещанию. Стандартная процедура по умолчанию — это как раз первый вариант. Однако наличие завещания, оставленного умершим, полностью меняет дело: в этом случае наследники по закону не принимают наследство установленным способом, а подчиняются последней воле «ушедшего».

Давайте рассмотрим оба варианта и постараемся взглянуть в нюансы.

— Александра, расскажите, какова процедура принятия наследства по закону?

— Здесь способов принятия — два. Первый предполагает обращение наследников к нотариусу по месту открытия наследства (днем открытия считается день смерти наследодателя). Говоря юридическим языком, наследственная масса состоит из любого имущества, которое на момент смерти принадлежало наследодателю — на него-то и претендуют родственники. Мы, в данном случае, говорим о недвижимом имуществе.

Второй способ не предполагает обращения к нотариусу, но наследнику в любом случае придется доказать, что в течение шести месяцев со дня смерти он принял имущество, которое числилось за наследодателем. Имеет место и вариант фактического безоговорочного принятия наследства — это совместное проживание наследника с наследодателем на день смерти последнего. Но при этом в ход пойдут и другие доказательства, засвидетельствовать которые могут, к примеру, соседи: допустим, наследник в течение шести месяцев после смерти обрабатывал садовый участок, содержал дачный дом, уплачивал налоги на имущество и т. д.

— В течение какого срока наследники должны заявить о своих правах?

— Наследники по закону в течение шести месяцев обязаны обратиться в нотариальную контору. Пропуск этого срока недопустим, ведь для наследника это чревато лишением права наследования. Безусловно, срок может быть восстановлен в судебном порядке, но на то должна быть уважительная причина и сей факт придется доказать. К уважительным причинам относятся болезнь, отъезд в командировку, нахождение за рубежом. По сути, это те причины, которые не по воле наследника привели его к пропуску данного срока.

— А если мы говорим о наследовании по завещанию, какова процедура вступления в наследство в этом случае?

— Сама процедура не имеет каких-либо существенных отличий. Единственное «но» состоит в том, что наследниками здесь выступают только лица, указанные в завещании, но и они также должны заявить о своих правах в течение шестимесячного срока.

— Получается, что если наследников по закону пять, а умерший указал в своем завещании только одного, остальные четверо остаются не удел?

— Совершенно верно, у остальных наследников не будет шансов претендовать на имущество умершего. Однако закон оговаривает понятие «обязательной доли» в наследстве. Право претендовать на такую долю имеют лица, которые в течение года находились на иждивении наследодателя, независимо от того проживали они вместе с ним или нет. Но и факт содержания умершим этих лиц придется доказать.

— Возраст иждивенцев имеет значение?

— Возраст в данном случае роли не играет. Это могут быть как несовершеннолетние, так и те, кто в силу состояния здоровья находились на иждивении, независимо от возраста.

Есть еще один важный нюанс. Существует обязательная доля, которая выплачивается как в случае с принятием наследства по закону, так и по завещанию. На такую долю претендуют лица, которые на день открытия наследства достигли пенсионного возраста, а также инвалиды первой и второй групп, т. е. лица признанные нетрудоспособными.

— Каким образом обязательная доля рассчитывается?

— Ее размер составляет 50 % от той доли, которая причиталась бы обязательному наследнику, если бы он наследовал ее по закону.

— У наследников первой очереди, а именно супругов, детей и родителей умершего, есть право как вступить в наследство, так и отказаться от него. Правильно?

— Все верно. Отказ от наследства оформляется в письменной форме при обращении к нотариусу в тот же шестимесячный срок. В этом случае оставшиеся наследники получают долю от части имущества отказавшегося.

— Существует свидетельство о праве на наследство. Зачем оно необходимо?

— Это документ, который выдается нотариусом после того, как все необходимые документы для его выдачи собраны наследником. Свидетельство о праве на наследство выдается по истечении шестимесячного срока.

Так вот, свидетельство о праве на наследство является основанием для получения свидетельства о государственной регистрации права на унаследованное недвижимое имущество в органах Росреестра.

— Как составить и заключить соглашение о разделе наследственного имущества?

6

месяцев отводит наследникам государство, чтобы заявить о себе

— Соглашение о разделе наследственного имущества может быть заключено после получения всеми наследниками свидетельства о праве на наследство. Затем в добровольном порядке (без обращения в суд) у нотариуса они могут заключить соглашение о разделе имущества.

Например, наследственное имущество состоит из гаража, садового домика и земельного участка. Наследников двое и оба они получили по равной доле. После они решают, что одному необходим гараж, а второму — дом. Оба отправляются к нотариусу, чтобы составить соглашение о разделе наследственного имущества, а с ним уже идут в регистрационный центр, чтобы получить свидетельство о праве собственности на наследство.

— Возникают ли сложности с оформлением наследственных прав?

— В связи с тем, что раньше собственники садовых участков в садовых кооперативах не оформляли свои права официально и не получали свидетельство государственного образца на землю, после их смерти собственность, согласно данным Росреестра, не была зарегистрирована за наследодателем. Наследники, зная, что за наследодателем такая собственность числится, предъявляют нотариусу справку из садового товарищества, свидетельство собственности на землю и нотариус отказывает им в выдаче свидетельства о праве на наследство по закону. В этом случае существует вариант вступления в наследство в судебном порядке. В суд обращаться необходимо по месту нахождения недвижимого имущества. Если имущество, к примеру, находится в Перемышльском районе, дела о признании права собственности в порядке наследования рассматривает Козельский районный суд.

— Добиться справедливости реально?

— Вполне. Здесь необходимо доказать родственные отношения и предоставить наследственное дело от нотариуса. Ч. 2 ст. 218 Закона допускает признание права собственности за наследниками, если собственность не зарегистрирована за наследодателем.

— Может ли супруг (супруга) наследника претендовать на часть унаследованного им имущества?

— Супруги не имеют такого права, потому что унаследованное имущество не является совместно нажитым в браке, а значит, они не вложили средства в его приобретение.

— И напоследок — о документах.

— Главный документ, который должен предоставить наследник, — заявление нотариусу по месту открытия наследства (т. е., по последнему постоянному месту жительства наследодателя), а если оно неизвестно — по месту нахождения наследственного имущества, и приложить к заявлению паспорт, свидетельство о смерти, справку о месте проживания, документы, подтверждающие право собственности на имущество и родство, справку о стоимости имущества, копию финансово-лицевого счета, выписку из домовой книги, справку из налоговой инспекции об отсутствии задолженности по налогу на недвижимое имущество, а также справку об отсутствии задолженности по оплате коммунальных услуг. Список, понятно, внушительный, но только на основании этих документов нотариус заводит наследственное дело и через полгода выдает свидетельство. ■



Александра Фесина
адвокат,
специалист по
гражданскому праву

— Наследственное право регулируется ч. 3 Гражданского кодекса РФ.

Срок в полгода, установленный законом, дает всем наследникам возможность заявить о себе и своих правах на наследство. Ведь о смерти наследодателя многие узнают не сразу в силу разных причин.

Право на обязательную долю выражается в том, что определенному кругу наследников, несмотря на содержание завещания, предоставляется право на получение доли в наследстве.



Банк Образование

Научный подход к финансам

Ипотека

Отличный повод справить новоселье!



АИМБ «Образование» (ЗАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ № 1521.
Реклама. Вся информация носит справочный характер и не является публичной офертой.

«Молодые учителя»

Социальная программа ипотечного кредитования молодых специалистов, занятых в сфере образования

www.obrbank.ru

Короткие сроки рассмотрения • Низкие процентные ставки • Справка по форме банка

«Ваша новостройка» — для вновь возводимого дома

«Своя квартира» — для покупки жилья на вторичном рынке

«Новый дом» — для жилого дома с земельным участком

Операционный офис «Калужский»

248021, г. Калуга, ул. Поле Свободы, д. 129. Телефон: (4842) 54-97-27

Открылся новый офис «Правобережный»!

1-й Академический проезд, д. 5, корп. 1д (Мебельно – торговый центр «Новый дом»)

Ветер Северный, порывистый

Прогулка по динамично развивающемуся району, где пока не принято прогуливаться

ПУТЕВОДИТЕЛЬ

Текст: Даниил Марченко

Фото: Андрей Аринушкин

Поселок Северный, разумеется, давно уже никакой не поселок, а полноценный калужский микрорайон, а о его загородном прошлом напоминают в основном таблички с указанием конечного пункта нескольких автобусных и троллейбусных маршрутов. Но я в спешке выбрал не самый удобный вариант, запрыгнув в маршрутку, едущую аж до самой Швейцарской деревни. Чтобы узнать, где мне лучше выйти, звоню Ольге, которая обещала показать мне район.

— Выходи на остановке «Универмаг» и спроси у кого-нибудь, как пройти к 51-й школе — там и встретимся.

Для торгового центра «Октябрьский» — небольшого здания с фасадом какого-то вылинявшие-розового оттенка — действительно гораздо лучше подходит советское слово «универмаг». Тут же расположено и кафе с характерным названием «Северное». Несмотря на довольно ранний час, внутрь я войти не решился, ведь в таких заведениях по именам знают не только завсегдатаев — у многих посетителей имя можно прочесть на кофешках пальцев. А напротив кафе и универсама возник стихийный рынок, где возле ног покупателей и просто прохожих то и дело снуют бродячие собаки.

Один из таких прохожих и подсказал мне дорогу к школе. Увидев здание, по всем признакам напоминающее учебное заведение, я на всякий случай переспросил — оказалось, что это 29-я школа, а 51-я более новая и находится чуть дальше. Иногда мне все-таки кажется, что министр образования просто достает бочонки с номерами будущих школ из лототрона.

Возле школы наконец-то встречаюсь со своей провожатой. Ольга — молодая мама, к тому же работает в одном из местных детских учреждений, поэтому в первую очередь речь заходит об удобстве района для детей. По ее словам, 51-ю школу построили всего 15 лет назад, но здание уже требует серьезного ремонта. Изначально планировалось открыть здесь оздорови-



10

километров от Северного до центра Калуги



Логово рейсовых ПАЗиков, которые ежедневно перевозят «северян» в город и обратно (троллейбус до основного жилого массива не доходит), может служить границей собственно Северного: дальше уже Канищево



Школа №51 построена в 1998 году военно-космическими строителями, и сейчас всеми силами поддерживает связь с Байконуром. Бассейн для юных космонавтов построить не удалось. Не везет калужским школам с бассейнами...

Для спального района Северный выглядит очень живописно. Только пространство между домами освоено плохо

тельную школу с различными корпусами для тира, бассейна и прочих хороших и нужных секций. Но когда близился час «икс», т. е. 1 сентября, ни один из этих корпусов, кроме собственно здания школы, не был достроен. Откладывать открытие было уже нельзя — классы-то набраны, так что школу было решено оставить обычной общеобразовательной, хотя и работающей по программе «Школа здоровья». Естественно, в недостроенных зданиях начали собираться те самые «плохие компании», в которых не следует бывать хорошим детям. Власти не стали распутывать этот гордиев узел, а по примеру Александра Македонского рубанули с плеча, т. е. попросту снесли недострой. Но не все. Два корпуса были приобретены в частную собственность, и все, что смогла сделать школа, это отгородиться от них забором.

Всего в районе есть три школы. Помимо уже упомянутых 29-й и 51-й, имеется еще одна — девятилетка в Канищево (это бывшая деревня, а теперь одна из частей Северного). Около двух лет назад здесь постро-

или типовую спортивную коробку по федеральной программе, и теперь школьникам не нужно ходить на физкультуру к другому стадиону и тратить на это половину урока. Правда, подойти к этой спортплощадке не так-то просто: дороги фактически нет, сплошная грязь. Кстати, такая же коробочка есть и у 29-й школы, а зимой она превращается в каток, где можно не только кататься на коньках, но и проводить хоккейные матчи. Для детей помладше в Канищево есть маленький детский садик на четыре группы, а вообще, на Северном их три — есть еще «Теремок» и «Чипполино», но последний ориентирован на детей с проблемами со здоровьем.

Вообще, различных детских клубов на Северном хватает — развивающий центр для дошкольников «Чудо-чадо», детская школа искусств с хорошей хореографической школой, подростковый клуб «Айсберг»...

Еще здесь, в Канищево, работает ДК с разнообразными кружками и секциями для детей, вроде хореографии или кукольного театра. По

Справочник покупателя недвижимости на Северном

52 000 руб./м²

примерная рыночная стоимость квартиры в панельном доме

35 000 руб./м²

минимальная цена квартир в новостройках на этапе строительства

~ 5 000 000 руб.

будет стоить коттедж новый коттедж с минимальной отделкой где-нибудь на краю Северного

словам Ольги, раньше там проводились еще и дискотеки, где собиралась местная молодежь, но уже около 7–8 лет их нет — отменили. Вообще, с потенциально маргинальными местами на Северном предпочитают бороться, не улучшая среду, а попросту их ликвидируя. Так поступили не только с дискотекой и школьными недостроями, но и с местными кафе — то самое «Северное», что на остановке «Универмаг», как оказалось, работает лишь в формате арендного пространства для различных мероприятий. Остальные заведения вообще закрыты полностью, так что поесть здесь фактически негде.

— *Девяностые, конечно, прошли, но Северный все равно остается довольно опасным местом, особенно вечером и ночью — рассказывает Ольга. В социальном плане район можно назвать неблагополучным, но его дурная слава слишком уж раздута. Ко мне как-то должны были приехать друзья, я вышла их встречать к подъезду, а их нет. Звоню, спрашиваю, где они. Оказывается, ездят вокруг дома, потому что боятся остановиться и подождать меня. Сейчас давно уже нет массовых потасовок, вроде Северный против Кубяка. Хотя определенное разделение остается, причем даже в рамках самого района: есть «канищевские», есть «тепличные», «северские», «солдатские»... Но все равно все обычно нормально общаются.*

Топонимика Северного — особая тема. Район этот, конечно, не маленький, но такого количества разнообразных улиц и улочек от него совсем не ожидаешь. Так, улица Майская здесь внезапно переходит в Дорожную, а та, в свою очередь, вдруг становится Новой. Улица Тепличная никуда не переходит, а как-то очень самодостаточно закругляется, улица Калужского ополчения плавно перетекает в Усадьбную. В общем, запутаться здесь дело нехитрое. К тому же, тут часто можно услышать народные, не отмеченные в гугл-мэпс названия вроде «пятак» и «солдатского поворота» (когда-то рядом с ним была военная часть).

Микрорайон обслуживает одна «взрослая» поликлиника, страдающая от нехватки врачей: пациентов здесь принимают два терапевта,

хирург и стоматолог, а во всех остальных случаях люди обычно обращаются в поликлинику КаДВи. Зато аптек здесь в избытке. Все стандартные инфраструктурные объекты, вроде парикмахерских, почтового отделения, салонов красоты и продуктовых магазинов (есть даже один круглосуточный) также имеются. Возле школ и в некоторых дворах оборудованы детские площадки, а у 51-й школы есть футбольное поле. Для поклонников здорового образа жизни есть здесь и спортивный клуб, причем бесплатный, где можно поиграть в волейбол или баскетбол, а также позаниматься в тренажерном зале. Работает на Северном и своя пекарня-кондитерская, снабжающая магазины сладостями. Ну и конечно же, есть церковь — на Северном это совсем небольшой храм Михаила Архангела.

С общественным транспортом ситуация здесь выглядит лучше, чем в большинстве микрорайонов. Маршрутов довольно много, а интервалы в движении небольшие. И хотя Северный не назовешь совсем уж самодостаточным, часто ездить за развлечениями «в город» его жителям не обязательно, ведь рядом есть «Торговый квартал» с магазинами, фуд-кортом и современным кинотеатром.

Своего сквера в районе нет, поэтому для прогулок обычно выбирают дорогу до Байконура. Она заасфальтирована и обсажена деревьями. Именно здесь часто можно встретить молодых мам с колясками. Есть еще небольшой яблоневый сад около одной из школ.

Что касается жилищного фонда, то здесь нет ничего необычного. Северный, как и большинство калужских микрорайонов, застроен в основном панельными многоэтажками, хотя двухэтажных домов здесь тоже осталось немало. При этом есть здесь и частный сектор, например, в Канищево. Девелоперы, несмотря на репутацию района, работают довольно активно, так что новостройки на Северном никакая не редкость. В основном здесь работает московская группа компаний «ПИК». Конечно, жилье на Северном возводится в основном эконом-класса, так что в ближайшие годы этот район вряд ли станет очень респектабельным, а вот более удобным для жизни — вполне возможно. ■



Стены храма Михаила Архангела выкрашены в характерный для новых церквей красивый ярко-красный цвет. Правда, украшает этот храм не жилые кварталы, а скорее промзону — расположен довольно далеко от жилых домов



Кафе «Северное» — никакое не кафе, а банкетный зал. Хотите перекусить — играйте свадьбу. Общепита на Северном нет то ли из-за низкого спроса, то ли из-за плохой репутации района.

НОВЫЙ ЖИЛОЙ ДОМ
ул. Калужского Ополчения
мкр. Северный



- **ДОМ СЕРИИ 111М**
- **КВАРТИРЫ от 42 до 83 м²**
- **ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЙ РАЙОН**
- **ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ**
- **РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА**

РАССРОЧКА* / ИПОТЕКА / ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРОВ ПО 214 - ФЗ*****

*Рассрочка предоставляется ООО «ПИК-Запад».

**Ипотека предоставляется ОАО «Сбербанк России», ЗАО ВТБ 24, ОАО Газпромбанк, ОАО АКБ Балтика.

***Проектная декларация размещена на сайте www.pik.ru. Подробности в офисе продаж. Информация на момент публикации.

ОФИС ПРОДАЖ в г. Калуга:
ул. Фридриха Энгельса, 22

www.pik.ru
(4842) 22-22-21

Скупой платит как минимум дважды

Если вы хотите снять квартиру, не стоит для этого покупать лист бумаги с десятком телефонов «собственников»

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

Текст: Ирина Личутина

Иллюстрация: Алексей Васильев

Многочисленные «службы заселения», работающие отнюдь не по привычной риэлтерской схеме, сегодня изобилуют на рынке арендной недвижимости России. Работают они и в Калуге — на беду доверчивых калужан, а особенно гостей города.

История нашей героини, пострадавшей от действий псевдориэлтеров, настолько типична, что многие читатели наверняка слышали что-то похожее. Почитайте:

«Для нас с мужем приключения начались с того, что мы, будучи молодой семьей с маленьким ребенком, решили наконец-то съехать от

родителей, чтобы пожить отдельно, — рассказывает наша собеседница. — За неимением собственного жилья, естественно, стали рассматривать варианты аренды квартиры. Этот опыт был для нас первым, поэтому к делу мы подошли как полнейшие дилетанты. Первое что пришло в голову — следует начинать поиски на просторах интернета. Увидев на одном из сайтов объявление об однокомнатной квартире, сдаваемой в аренду за 11000 рублей в самом центре Калуги на улице Кирова, мы сразу же позвонили по номеру, указанному в контактах. Владелец приятного

голоса на другом конце провода сообщил, что является представителем некоей службы заселения, и, чтобы квартиру посмотреть, для начала мы должны прийти в офис компании для обсуждения деталей. А офис, кстати, удобно расположен в самом центре города — на Кирова, 36.

Возможности снять квартиру в центре за такие небольшие деньги мы упускать не хотели, а потому отправились на встречу. Здесь нас встретили любезные менеджеры, которые очень убедительно «пели», что в их базе сотни квартир, и они непременно подберут для нас под-





ходящий вариант, возможно, даже по более низкой цене. Но! Для того, чтобы просто получить информацию о квартирах сдаваемых внаем нам было предложено оплатить услуги компании. Оплатить в тот самый момент, когда мы только и успели, что переступить порог офиса. В общем, от заветного просмотра квартиры нас отделял лишь неподписанный договор и отсутствие чека об оплате услуг.

Раздумывать долго не стали (это же был наш первый опыт поиска квартиры). Вот мы и решили, что это стандартная схема работы агентства недвижимости. Поэтому

сходу отдали менеджеру три тысячи рублей за оказание услуг и еще тысячу за договор. После нехитрой процедуры передачи денег, нам пообещали регулярно присылать смс-сообщения с номерами телефонов арендодателей.

Итак, первое смс сообщение с координатами пришло нам уже через пару часов. Позвонив по указанным номерам, мы поняли: что-то явно не так. Либо квартиры были уже сданы, либо цена сильно отличалась в большую сторону от указанной изначально. Мы с мужем вернулись в агентство с просьбой предоставить нам номер телефона хозяина именно той квартиры на Кирова, ради которой, собственно, мы и пришли в службу заселения. Как выяснилось, наше потенциальное жилье за столь короткий срок уже «успело найти арендатора». Возмущившись, мы попросили расторгнуть договор. Никакого смысла в дальнейших услугах мы не видели, столкнувшись с открытым обманом уже с порога. И тут началось самое интересное.

Менеджеры, которые были так любезны с нами пару часов назад, резко поменялись в лицах и перешли на повышенные тона. Мы с удивлением узнали, что деньги нам уже не вернут, а начальство организации находится в Таганроге. В общем, посоветовали нам «заморозить» наши четыре тысячи на год, в том случае если мы откажемся от их услуг. Предложение, мягко говоря, показалось нам бредовым. Мы пытались спорить, но с криками были выдворены из офиса. К вечеру смирились с тем, что все так сложилось. В конце концов мы добровольно отдали им деньги, правда, никак не рассчитывая на такое... Желание подать в суд, естественно, было, но проконсультировавшись с юристом поняли, что потратим лишь время и нервы на то, чтобы доказать свою правоту и вернуть четыре тысячи рублей. Эти деньги того не стоят. Уверена, все так думают. И пока так будет продолжаться, подобные конторы будут процветать за наш счет.

В общем, спустя пару дней я снова начала поиски квартиры. Наткнулась на хороший вариант и позвонила, а там опять они. Услышала уже знакомое: «Приходите,

заполните договор, и мы дадим координаты этой квартиры....». Говорю в ответ: «Я уже заключила с вами договор, дайте координаты, пожалуйста». И в ответ слышу: «Ааа, это опять вы... Этой квартиры не существует!!!» Дальше — короткие гудки...

После этого на звонки мои они уже не отвечали, видимо внесли номер в «черный список». Правда, через две недели позвонили сами, осведомиться, не заселились ли мы. Услышав мое «нет», сообщили, что срок договора истек, и попросили больше их службу не беспокоить.

В итоге мы сняли квартиру через нормальное агентство недвижимости. Оплатили услуги как и положено после просмотра квартиры и принятого решения о заселении. И уже после, из разговора с риэлтором я узнала много неприятного о таких службах заселения... Оказывается, бывают случаи и похлеще нашего. Так, иногородним студентам, приехавшим в Калугу учиться, в службе заселения предоставляли адреса малоярославецких общежитий. Регулярно попадают на удочку и приезжие из Средней Азии.

Понятно, что скупой платит дважды, но когда ты ограничен в финансах, в первую очередь думаешь об экономии. Ведь агентство берет за свои услуги порядка 6-7 тысяч рублей (*от 1/2 месячной стоимости аренды — прим. ред.*), а служба заселения вдвое меньше. Здесь ведь рассчитывают на людей неопытных, застенчивых, сомневающих. В общем, зарабатывают на тех, кому легко можно лапши навешать на уши. Сейчас только, вспоминая наш первый разговор в офисе, прихожу к выводу, что вопросами вроде «впервые ли вы снимаете жилье?» и «есть ли друзья, которые квартиру снимают?» они просто почву прощупывали, пытаюсь понять, можно ли обвести нас вокруг пальца.

Калужанам я бы хотела пожелать никогда не нарываться на таких шарлатанов, которые наживаются на непростой жизненной ситуации людей, ищущих жилье. Очень хочется, чтобы нашелся тот человек, который за такой обман доведет дело до суда, а еще лучше — до закрытия этой конторы. ■

В соавторстве с архитектором

Об активном участии заказчика в проектировании будущего кампуса Калужского государственного университета

КРУПНЫМ ПЛАНОМ

Текст: Даниил Марченко

Выдающийся теоретик и практик архитектуры Чарльз Дженкс в 1977 году опубликовал свою книгу «Язык архитектуры постмодернизма», ставшей своеобразной «библией» этого течения.

Дженкс, в частности, заявлял о необходимости активного участия в процессе проектирования будущего потребителя. Эта установка получила название «партисипация». С одной стороны, строгая и планомерная реализация такого подхода приводит к снижению роли архитектора — он уже не царь и бог, а скорее модератор, который призван наладить диалог между всеми заинтересованными сторонами и найти устраивающее всех компромиссное решение. Соответственно, даже во внешнем виде проектируемого объекта архитектор не может опираться исключительно на собственные эстетические установки, а значит, доля творчества в работе существенно снижается и творец превращается в соавтора. С другой стороны, и плюсов у партисипации немало, правда, в основном социального характера, что тоже неплохо. Реализованный по этому принципу проект не только лучше учитывает интересы потребителей, но и формирует у них более личностное отношение к дальнейшему содержанию объекта. Это особенно актуально для различных общественных зданий, об одном из которых и пойдет речь ниже. Здесь стоит отметить, что и потребитель должен быть не только активным, но и достаточно подготовленным и четко понимать, что он хочет получить в итоге.

Для России подобная практика — большая редкость, а для Калуги так и вообще невиданная диковинка. Можно вспомнить, например, экспериментальный проект архитекторов Токарева и Челнокова по привлечению учеников к совместной работе по преобразованию школы №48 на Терепце. Но на заре девяностых подобное начинание на муниципальном уровне было обречено, и проект, конечно же, остался лишь на бумаге. Впрочем, и сегодня подобный подход требует от застройщика определенной смелости, и на такой шаг решился Игорь Горских, генеральный директор корпорации «Русская Недвижимость». А в качестве «соавторов» нового объекта должны выступить представители самой активной и когда-то наиболее передовой части общества — студенчества, ведь калужская попытка партисипации будет проводиться в рамках строительства главного корпуса КГУ, возводимого на пересечении улиц Тульская и Степана Разина. В результате организованного конкурса в июне 2013 года московские и калужские проектировщики представили общественности два решения, удовлетворяющие требованиям заказчика. По итогам анализа технико-экономических параметров представленных вариантов, была выбрана концепция, предложенная калужанами.

Кампус КГУ будет включать жилую, административно-общественную и учебную зоны. То есть здесь разместятся общежитие для студентов и



преподавателей, спортивный комплекс с бассейном, и, разумеется, современные учебные аудитории, исследовательские лаборатории и прочие необходимые для учебы помещения, а также подземный паркинг. Таким образом возникнет единое пространство для общения, обучения и развития студентов университета. Планируется, что кампусная модель позволит по-новому организовать жизнь студентов, повысить эффективность образовательного процесса и привлекательность университета для российских и зарубежных студентов.

Площадкой для аккумуляции студенческих идей стала группа «Банка идей для нового корпуса КГУ» ВКонтакте. Рассказывает куратор этого проекта, студент IV курса исторического факультета Олег Воронцов:

— Обсуждая с застройщиком проект кампуса КГУ, мы решили, что если сами студенты не выдвинут оригинальные идеи, то получится очередной «совок» со стенами и партами. Мы же хотим создать

Иллюстрация: компания «Русская недвижимость»



Проект кампуса получился впечатляющим: общежитие надолго станет самым высоким жилым зданием в округе, а большие окна первых этажей украсят улицу Степана Разина

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Учебный корпус: 3000 мест

Общежитие: 650 мест

Бассейн: 6 дорожек, 25 м

Спортивный зал: 1800 м²

Подземный паркинг

Срок окончания строительства: август 2015 года



Чарльз Дженкс — американский архитектор, стоявший у истоков и разрабатывавший теорию постмодернизма в современной архитектуре. В том числе благодаря Дженксу на старые здания сейчас смотрят как на общественную ценность, а не как на досадную помеху на пути развития города

комфортную зону для саморазвития студенчества. А кто, как ни сами студенты лучше всего могут это сделать? Важно, чтобы тот, кто предлагает нам какую-либо идею, мог ответить на вопрос «Почему после его реализации студенты станут лучше?» Конечно, в первую очередь нас интересуют предложения учебного плана, но, как и следовало ожидать, студенты в основном устремились на идеи для досуга вроде всевозможных кафешек, зон отдыха и тренажерных залов. Мы не против развлекательных мест в новом кампусе и они там обязательно будут. Так, сейчас уже подготовлены проекты тайм-кафе и литературного салона. Но есть и более серьезные предложения, такие как создание на базе КГУ фитнес-института, зон обмена знаниями и единой виртуальной библиотеки.

Каждый месяц создатели проекта планируют проводить встречи со студентами, на которых те будут демонстрировать презентации своих идей. Затем идеи будут выноситься на голосование в группе ВКонтакте.

Теоретическая часть работы продлится до марта-апреля следующего года, а затем самые рейтинговые предложения будут рассмотрены рабочей группой, в состав которой войдут представители профессоры и администрации КГУ, студенты и представители проектной организации. А финансироваться проект будет из федерального бюджета.

По словам Игоря Горских, предлагаемые идеи в основном направлены на организацию внутреннего пространства кампуса. Это либо планировочные решения, корректирующие назначение помещений, либо дизайнерские решения, формирующие эстетику и функциональность. Если вовремя включить их в проект, то это не приведет к дополнительным работам и, как следствие, к удорожанию проекта в целом. При этом вполне возможны и изменения во внешнем виде здания — дискуссия о фасадах по-прежнему продолжается, и если вдруг появится какое-то более яркое или функциональное решение, то такой вариант также будет рассмотрен. ■





Hörmann во главе прогресса

*На что обратить внимание домовладельцу,
который ценит немецкое качество*

ИНТЕРЬЕР

Текст: Ирина Личутина

Фото: Hörmann

Когда речь заходит о воротах, дверях и приводах, марка Hörmann — одна из первых среди производителей. О предприятии с мировым именем беседуем с Максимом Гуровом, ведущим специалистом ООО «Калуга-Инжиниринг» — официального дистрибьютера концерна Hörmann в России.

— Многие до сих пор думают, что продукция компании Хёрманн находит применение преимущественно в промышленных условиях. Давайте развенчаем этот миф.

— Строительные элементы производства Hörmann безусловно очень широко применяются в промышленных масштабах. При строительстве новых заводов, особенно иностранных, проектная документация чаще всего подразумевает установку оборудования Hörmann по умолчанию, ведь этот бренд давно стал синонимом непревзойденного качества: немецкий концерн Hörmann является крупнейшим в Европе производителем и поставщиком гаражных и промышленных ворот, приводов, коробок и дверей различного назначения, а также перегрузочной техники.

Однако стоит помнить о том, что и в масштабах отдельно взятого домовладения для продукции Hörmann всегда найдется место.

— Остановимся подробнее на ассортименте продукции, которую сегодня вы готовы предложить частным заказчикам.

— Это гаражные ворота, и приводы к ним, а также входные двери. Что касается последних, то данные строительные элементы благодаря

использованию материалов высокого качества и продуманному вплоть до мельчайших деталей процессу изготовления износостойки и крайне долговечны в эксплуатации. Поэтому стальные двери применяются именно там, где требуется надежность и безопасность, в данном случае в частных и многоквартирных домах.

Если говорить о воротах, то Hörmann предлагает на Российском рынке автоматические гаражные ворота секционного типа. Данная линейка продукции очень широка. Мы можем удовлетворить потребности любого, не побоюсь этого слова, владельца гаража. Начиная от акционных ворот фиксированной линейки типоразмеров нескольких стандартных цветов и продолжая широчайшим спектром поверхностей, материалов исполнения (вплоть до натурального дерева с 3D изображением на поверхности полотна). Так же для работы с архитекторами мы имеем возможность изготовить специальную конструкцию ворот для их дальнейшей обшивки материалом, которым обшивается фасад дома. В России очень часто к выбору гаражных ворот подходят по «остаточному» принципу, забывая, что ворота — это очень большая часть фасада дома и они очень влияют на его внешний вид.

Ну и конечно приводы, позволяющие одним нажатием на кнопку дистанционного управления открыть гаражные или въездные ворота. Приводы въездных ворот



Hörmann обеспечивают бесшумное и надежное их перемещение. С их помощью ворота открываются без рывков, а при закрытии плавно замедляют свой ход. Таким образом, ворота и привод эксплуатируются более бережно и бесшумно.

— Принимая решение о дилерстве Hörmann, на что вы ориентировались прежде всего?

— Тот факт, что немецкий концерн Hörmann является крупнейшим в Европе производителем и поставщиком строительных элементов высочайшего качества, стал для нас решающим. За 12 лет работы мы пробовали представлять различных производителей автоматических ворот и автоматики. Среди наших поставщиков были и Российские производители и крупный поставщик из Белоруссии, имеющий крепкую позицию на Российском рынке, но спустя несколько лет работы в мультибрендовом режиме мы решили сделать ставку в первую очередь на качество и репутацию. Hörmann стоит во главе прогресса и задает стандарты на международном рынке. Основой корпоративной философии компании являются многолетний опыт, гарантированное качество и ориентация на потребности заказчиков. Все эти факторы и сыграли роль в момент принятия нами решения.

— Что касается надежности продукции, какое она имеет подтверждение?

— Двери и секционные ворота Hörmann проверены и сертифицированы как по отдельности, так и в комбинации с приводами в соответствии с высокими требованиями по безопасности Европейского стандарта 13241-1. Вряд ли что-то может быть надежнее. Кстати, все элементы безопасности изначально включены в цену продукции.

— Цена дверей, ворот и приводов Hörmann довольно высока, но в итоге, заказчик экономит. Так ведь?

— Начну с того, что цена на нашу продукцию не высока, это заблуждение. Мы можем предложить нашему клиенту как бюджетные решения, так и решения класса «Премиум». Каждый год концерн проводит акцию, фиксируя цены с очень серьезными скидками на весь год на типовые размеры ворот и дверей. Эта акция позволяет переключить несколько производственных линий на серийную продукцию и работать «на





ПРЕИМУЩЕСТВА HÖRMANN

Модный дизайн и высочайшее качество

Работа с нестандартными решениями

Большая цветовая гамма гаражных ворот

Разнообразные варианты поверхности

Дизайнерское решение – ворота и двери в едином стиле.

Индивидуальный подбор оборудования на уровне архитектурного решения.



склад», а серийное производство как известно позволяет снизить стоимость. Данные акции имеют огромную популярность на Российском рынке. Еще бы, узнав заранее при строительстве дома какие размеры подходят под акцию и сделав въезд в гараж такого размера, клиент получает по очень выгодной цене оборудование высочайшего немецкого качества. Именно немецкого, все оборудование производится именно в Германии.

Долговечность продукции экономит деньги наших клиентов. Ведь установив ворота однажды, заказчик будет избавлен от необходимости вкладывать дополнительные средства в поддерживающий сервис.

— А если требуется как раз нестандарт?

— Это наш конек! Именно нестандартные решения может обыгрывать концерн Херманн, как никто другой. В этом мы пожалуй лидеры на мировом рынке. Не преувеличу, если скажу что мы удовлетворим любые запросы самого придирчивого дизайнера или архитектора.

— Как сделать заказ?

— Достаточно прийти в офис компании «Калуга-Инжиниринг». Наши менеджеры предоставят исчерпывающую информацию о продукции, продемонстрируют образцы, помогут подобрать оптимальный вариант и оформят заказ.

— И напоследок попрошу вас привести еще несколько аргументов в пользу продукции Hörmann.

— Hörmann стоит во главе прогресса и задает стандарты на международном рынке. Компания использует новейшие технологии и непрерывно работает над совершенствованием и созданием продукции. Это ли не аргумент? Hörmann — это выбор людей, знающих толк в безопасности и надёжности. ■

Компания «Калуга-Инжиниринг» активно развивается на строительном рынке с 2002 года. На сегодняшний день компания представляет собой холдинг, объединяющий несколько направлений деятельности в области промышленного и частного строительства. Компания является официальным партнером концерна Hörmann с 2005 года. Инженеры, менеджеры и монтажники компании Калуга-Инжиниринг проходят постоянное обучение и повышение квалификации на программах и семинарах концерна Херманн как в Российских филиалах, так и на заводах Херманн в Германии.

ООО «Калуга-Инжиниринг»

Калуга, ул.Пушкина, 1/20, 3 этаж
Тел./факс: (4842) 400-700
www.kaen.ru

схема проезда



- Более 80 магазинов
- 16000 кв.м. торговых площадей
- 7 минут езды от центра

для покупателей



**скидки
специальные
предложения**

В торговом центре работает
БАНК - КРЕДИТНЫЙ ОТДЕЛ - КАФЕ

у нас вы можете найти:

Строительные
и отделочные материалы



Обои
Плитку
Сантехнику
Люстры
Двери
Мебель
Кухни
Стол
Стулья
И многое другое



Адрес: г. Калуга, Правый берег
4 км Тульского шоссе
(Первый Академический проезд, д.5, к.1д)
сайт: новый-дом40.рф

Приглашаем арендаторов
8 (903) 636-10-10

ТОВАРЫ И УСЛУГИ

НОВЫЙ РАЗДЕЛ НА САЙТЕ
KALUGAHOUSE.RU

РАЗМЕЩЕНИЕ БЕСПЛАТНО!

KALUGAHOUSE.RU/SERVICE/



Цены, указанные в фотокаталоге, действительны на момент публикации.
Больше объявлений на сайте www.kalugahouse.ru

Все объявления в фотокаталоге размещаются на правах рекламы. Редакция журнала «Калугахаус» не несет ответственности за содержание объявлений и не обладает сведениями о собственниках объектов.



5 700 000 р.

Ул. Можайская. Земельный участок общей площадью 11 соток. Все коммуникации. Участок примыкает к лесополосе и окружен ей с 3 сторон. Вокруг элитная застройка. Собственность. Документы готовы. Без торга.

АН «Большие города»
8-910-609-23-17, Александр



3 700 000 р.

Земельный участок 60 соток в д. Колюпаново. Коммуникации: электричество и газопровод по границе земельного участка. Возможна продажа 45 соток, 30 соток, 15 соток. Подойдет под строительство таунхаусов.

АН «Большие города»
8-920-095-07-57, Алексей



2 750 000 р.

Продается квартира с великолепным дизайнерским ремонтом! Квартира в идеальном состоянии! Продается с новой современной мебелью и бытовой техникой. Заезжай и живи. Отлично подходит для сдачи.

АН «Большие города»
8-930-843-29-77, Олеся



900 000 р.

Земельный участок в д. Воровая 15 соток. Электричество и газ в 50 метрах. Панорамный вид на город Калугу и сосновый бор. Есть разрешение на строительство и градостроительный план. Собственность.

АН «Большие города»
8-920-095-07-57, Алексей



2 000 000 р.

Земельный участок 35 соток, д. Нижняя Вырка. Участок соприкасается с сосновым лесом. Вокруг тыльной части участка протекает р. Вырка. Площадка ровная. Газопровод 30 метров, электричество по границе.

АН «Большие города»
8-920-095-07-57, Алексей



1 500 000 р.

Продается земельный участок 30 соток под застройку в д. Григоровка. Электричество по границе, газ рядом. Хороший подъезд. Вокруг все застроено коттеджами. 100 метров до пруда. С участка великолепный вид.

АН «Большие города»
8-920-095-07-57, Алексей



1 050 000 р.

Продается земельный участок 15 соток под застройку в д. Петрово. Электричество по границе, газ и водопровод рядом. Круглогодичный подъезд. Вокруг активно строятся коттеджи. Живописное место.

АН «Большие города»
8-920-095-07-57, Алексей



1 450 000 р.

Продается участок 18 соток, ветхий дом 40 кв.м под снос, свет – на участке, вода, газ, канализация по границе, подъезд – асфальт. Участок располагается по ул. Михалевская, район Силикатного.

АН «Большие города»
8-920-095-07-57, Алексей



11 000 000 р.

2-уровневая большая квартира (264 кв.м.), ул. Чичерина, дом 18. Смотровая площадка около 40 кв.м, огороженная ковкой, два санузла, бильярдная, камин, 3 спальни, детская, гостиная, зимний сад. Можно разделить на две.

АН «Большие города»
8-930-843-29-77, Олеся

Дóма

Агентство недвижимости

**Калуга, ул. Гагарина, д. 4,
офис 413**

тел.: (4842) 72-33-44

www.doma-an.ru



8 900 572 999 4
8 900 574 6000

8 (4842) 40-15-06
an.domin@list.ru



Коттедж на Правом берегу, 450 м² (кирпич) на участке 40 соток, 8 км до города. Стены двойной кирпич, 10 см прослойка керамзита, + 2 пеноблока. Скважина (минеральная вода). Свет 380V, разрешено 15кВт. Очистная система. Евроремонт, 3этажа. Высокий забор, автоматические ворота. Продажа с мебелью и бытовой техникой. Камин, итальянская сантехника.



Недвижимость в Болгарии, Горица. Общая площадь 2-х этажного коттеджа - 240 кв.м. Общая площадь участка - 9,5 соток. Дом предназначен для круглогодичного проживания. Полностью меблирован итальянской мебелью, оснащен бытовой техникой. Имеется 3 вида независимого отопления. Полы с подогревом. Открытый бассейн 4х7.



3-х этажный коттедж в престижном районе с. Дворцы. Предназначен для постоянного проживания. Р. Угра 50 метров (1-я линия, со своим выходом на пляж), красивый панорамный вид из окон дома на изгиб реки. Общая площадь 330 м², под всем домом сухой цокольный этаж 120м². Все коммуникации. Участок 20 соток, огорожен.



Продается дом 80 м² в Перемышле. 2 настоящие русские бани, летний дом, беседка, все коммуникации, прекрасный вид из окон на слияние р. Оки, р. Жиздры и перемышльское озеро. Участок 30 соток, двухгодичный запас березовых дров. Вечером из окон можно наблюдать закат, вся инфраструктура 10 мин. пешком. Недорого.



Продается дом в д. Плетеневка. Рядом сосновый бор, река Угра 300м. Дом 295 м², 3 этажа + цокольный, 2 лоджии, 2 с/у, теплые полы, канализация-септик, окна - стеклопакет, стены - облицовочный кирпич, утеплитель, блоки, газ, свет, отопление. Участок 20 соток. Гостевой домик - 2 комнаты, 2 подсобки, веранда, гараж. Забор, во дворе тротуарная плитка. В деревне асфальт, развитая инфраструктура.



Дом в Пучково, из блоков, обложен кирпичом, 80кв.м, 2013 г.п., глубина фундамента 1.90см., участок 6 соток, огорожен, коммуникации по границе, окна ПВХ, стяжка на полу, стены обшиты гипсокартоном, утеплена крыша, 2 этажа, балкон. отделка уже сделана. Рядом р. Ока, лесополоса, прекрасная природа, городская прописка. 10 минут от города.



Секция таунхауса 104,5 м², 2009 г.п. Все коммуникации, 3 этажа, 2 с/у, ремонт на 2х этажах, мансарда без отделки, окна пвх, 1й этаж теплый пол, 3 комнаты, к дому пристроена терраса 20 кв.м из пеноблока без отделки. Навес для машины, дом огорожен, круглогодичный подъезд, городская прописка, отдельный вход.



80 000 \$

Участок 20 соток в 12 мин. от Калуги, прямоугольной формы, огорожен забором, 1я линия от р. Ока, в 10м от границы участка щебеночный спуск к реке, участок ухожен, так же на участке имеются ж/б плиты для фундамента, кирпич, свидетельство на незавершенный строительством жилой дом 215 кв.м



1 900 000 р.

Дом в Перемышльском районе. 80 м², кирпич. В доме ремонт. 2 комнаты, отопление АОГВ, участок 20 соток, вода в доме. Различные посадки, развитая инфраструктура, школа, магазины. Дом в глубине от проезжей части.

СОЗВЕЗДИЕ

Жилой комплекс в Калуге

Квартиры в строящемся 17-этажном многоквартирном кирпичном жилом доме с крышной котельной в микрорайоне Тайфун

1-комнатные квартиры – от 33,5 до 45,3 м².
 2-комнатные квартиры – от 46,2 до 56,6 м².
 3-комнатные квартиры – от 72,3 до 89,9 м².
 Микрорайон с развитой инфраструктурой, хорошая транспортная доступность. Проектом застройки предусмотрено благоустройство прилегающей к дому территории с озеленением двора, где расположатся оборудованные детские площадки и площадки для взрослого населения. Вблизи дома предусмотрена автомобильная стоянка.
 Сдача дома – III квартал 2014 г.

www.sozvezdie40.ru

(4842) 75-02-84, 8-910-545-47-37





70 000 р./сот.

Продаю земельный участок, деревня Воровая, 20 соток, аренда, свет на участке, газ рядом, разрешение на строительство, отличный вид. Цена 70 000 р. за сотку.

8-961-120-59-89



9 500 000 р.

Продаю дом на ул.Верховая, правобережье 8 соток земли, 2 этажа 180 кв.м., гараж. Все коммуникации в доме. Штукатурка. шпаклевка. стяжка. готов в внутренней отделки. 2013 г. постройки.

8-961-120-59-89



7 200 000 р.

Продаётся дом п.Терепец, ул.Яновских 6 соток, 2 этажа, 110 кв.м., все коммуникации, теплица, баня.

8-961-120-59-89



10 100 000 р.

Продаю дом на Правом берегу, ул.Верховая 290кв.м., 10 соток земли. Красный кирпич, 2013 г. постройки, под чистовую отделку. Все коммуникации в доме. Благоустроенная территория. Торг.

8-961-120-59-89



2 800 000 р.

Продаю земельный участок, улица Заречная, 15 соток собственность, все коммуникации рядом, градостроительный план, разрешение на строительство.

8-961-120-59-89



14 000 000 р.

Продаю дом в Аненках. ул.Ипподромная, 200 кв.м., 9 соток земли. Все коммуникации в доме, под чистовую отделку. Красный кирпич. 2013 г. постройки. Гараж на две машины, автоматические ворота.

8-961-120-59-89



www.domavkaluge.ru



от 5 100 000 руб.

СОВРЕМЕННЫЕ, КАПИТАЛЬНЫЕ, УЮТНЫЕ ДОМА в черте Калуги у реки Ока. От 120 м²

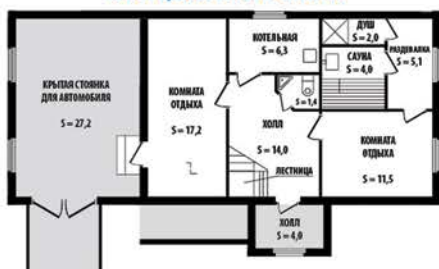
СОВРЕМЕННЕЕ, ЧЕМ В СОЧИ

КАПИТАЛЬНЕЕ, ЧЕМ В СИБИРИ

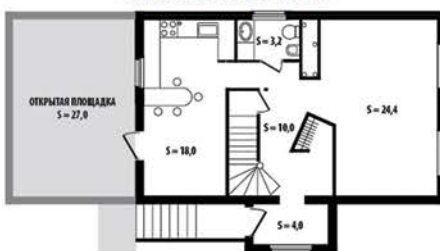
УЮТНЕЕ, ЧЕМ В КРЫМУ



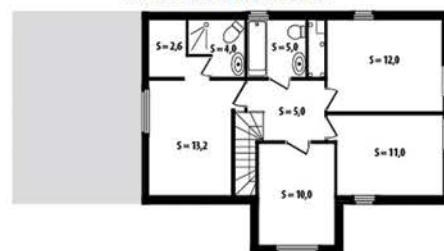
ПЛАН ЦОКОЛЬНОГО ЭТАЖА



ПЛАН ПЕРВОГО ЭТАЖА



ПЛАН ВТОРОГО ЭТАЖА

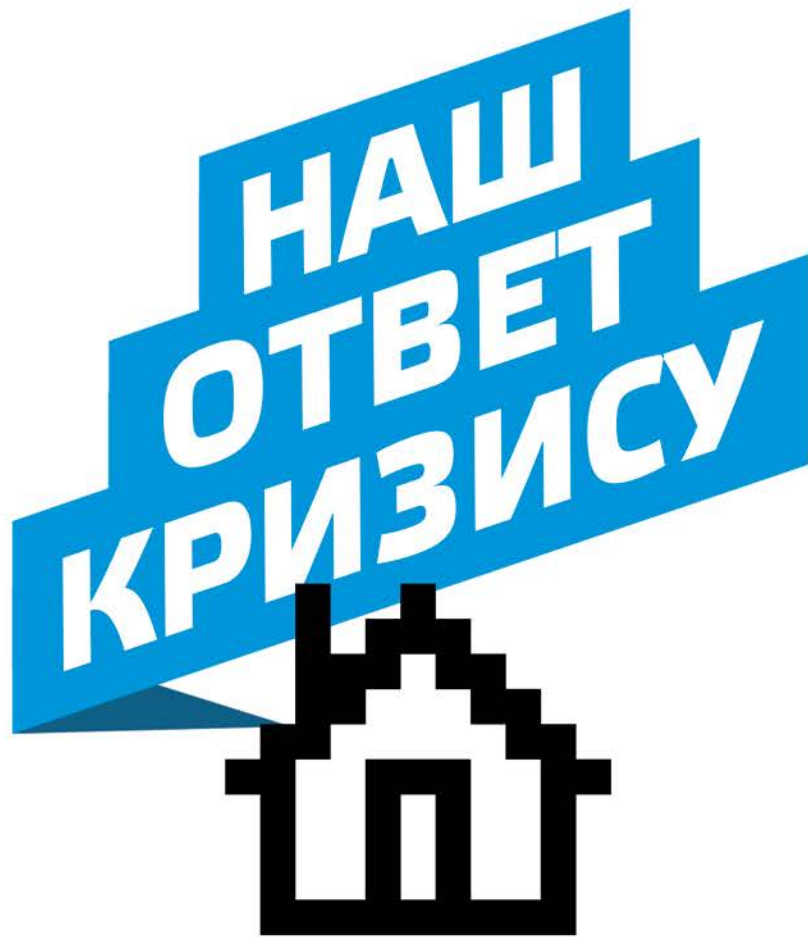


- Монолитный фундамент
- Современная железобетонная конструкция наружных стен (теплотехника $R_0 \geq 3,0$)
- Железобетонные перекрытия
- Пластиковые окна, двухкамерный стеклопакет (4.10.4.10.4)
- Металлочерепица
- Свободные планировки
- Наружные сети: газ, вода, электричество, канализация
- Внутренние сети: разводка электрики, газа, воды, отопления
- Участок 5 соток

ООО «Фирма НЕРА К»

248002, РФ, г. Калуга
ул. Болдина, 57

тел. (4842) 54-64-81
тел./факс (4842) 54-64-82
моб. +7 (910) 604-04-04
www.domavkaluge.ru



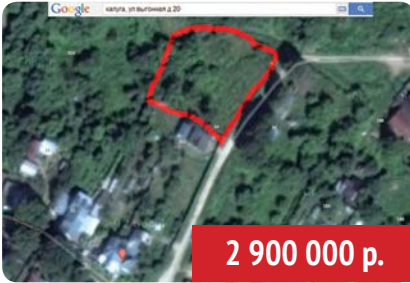
**КАК БЫСТРО ПРОДАТЬ
ИЛИ СДАТЬ КВАРТИРУ?**

**РАЗМЕСТИТЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ
НА САЙТЕ**

KALUGAHOUSE.RU



Больше информации: kalugahouse.ru/item/550725/



2 900 000 р.

Участок 15 соток, Верхнее Подзавалье, террасного типа, старые яблони, сливы, весной поющий соловей, в собственности, ИЖС, электричество, газ, городской водопровод по границе. Хороший подъезд, живописное место, рядом Сосновая роща, родники, детский сад, школа, поликлиника.
8-919-772-3357, Ирина Васильевна



22 341 000 р.

Продается здание с земельным участком в центре города.

Назначение: торговое, офисное, производственное, складское. Площадь здания: 677 кв.м, высота потолков 3,3-3,5м. Площадь з/у: 1000кв.м. Идеальный вариант для представительства: шоу-рум+офис+склад. Год постройки 2012г. Все коммуникации (электроэнергия 220/380В, хол/гор вода, канализация, кондиционирование, в/наблюдение). Готовность к эксплуатации 100%, отопление газовое от собственной топочной. Подъезд любым транспортом, в т.ч. еврофурами. Охраняемая территория. Рядом ТЦ и Автосервис с высокой проходимостью. Предложение от собственника. Возможна аренда. Цена от 33т.р./кв.м.

8-920-888-87-30, Денис

Больше фото: kalugahouse.ru/item/999104/



1 530 000 р.

Продано 2-комнатную квартиру в доме из красного кирпича в поселке Льва Толстого. 20 минут до центра г.Калуга. Перекрытия между этажами железобетонные. Индивидуальное отопление, теплый пол, печь-камин, окна-стеклопакеты, новая электропроводка по всей квартире, новые водопроводные пластиковые трубы, новая сантехника, в наличии все коммуникации, спутниковое телевидение. Есть хоз. постройки около дома. Рядом монастырь, пруд, лес, река. Развитая инфраструктура, до Калуги 18 км. Цена указана без земельного участка.
8-905-640-22-27

Больше фото: kalugahouse.ru/item/999104/



9 500 000 р.

Продам участок 17 соток, земли поселений (ИЖС), пер. Богородицкий 13, все коммуникации подведены, свидетельство на недострой, разрешение на строительство до 2020г, в сформированном коттеджном посёлке, участок уходит в лес.
8-961-125-00-49, Елена Степановна

Больше фото: kalugahouse.ru/item/600272/



1 500 000 р.

Дом 60 м² на участке 27 соток, 50-59 км от г.Калуги, (Перемышльский р-н Калужской области). На участке баня, гараж, хозяйственные постройки. Электричество, вода колодец. Экологически чистый район, леса, озера. Подъезд круглый год. Документы на землю и жилой дом.
8-910-521-62-97

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1042684/



40 000 р./мес.

Сдам 5-комнатную 2-этажную квартиру в Воротынске. Установлена французская сантехника, газовая плита. Метлахская плитка в ванной и туалете. Паркетные полы. Двойные деревянные стеклопакеты (качественнее пластика). Два отдельных санузла. Интернет, телефон.
8-916-631-24-01, Валентин

Больше фото: kalugahouse.ru/item/918740/



1 200 000 р.

Дом в деревне Семейкино. 30 км от Калуги. Новый, 76 кв.м, 2 этажа. Электричество. Участок 15 соток. На берегу небольшого пруда, 500 метров большой пруд, торг.
8-910-865-47-70, Сергей

Больше фото: kalugahouse.ru/item/701786/



4 750 000 р.

Продается трехкомнатная квартира улучшенной планировки в новом сданном доме по ул.Анненки, общей площадью 91,25 кв.м, с индивидуальным отоплением. Квартира расположена в 10-этажном доме на 7-м этаже, без внутренней отделки, лифт, лоджия не застеклена.
8-915-894-33-11, Александра

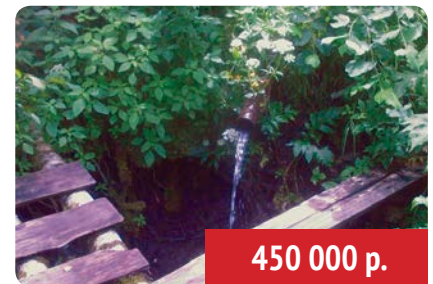
Больше фото: kalugahouse.ru/item/694840/



1 000 000 р.

Продается участок площадью 60 соток (или 2 по 30 соток), в с. Куракино, Бабынинский р-н. ИЖС, участок стоит на окраине села как продолжение жилой улицы. Подъезд – асфальт, бетонные плиты, электричество и газ на границе участка. Рядом озеро, леса. Соседи уже строятся.
8-929-941-14-61, Антон Станиславович

Больше фото: kalugahouse.ru/item/721112/



450 000 р.

Участок 30 соток, край деревни, берег пруда, под ИЖС. Киевское ш. 20 км от г.Калуги Бабынинский р-н, д. Ильино. Экологически чистое место, чистейший воздух, грибы, ягоды, рыбалка, охота, родник. Круглогодичный подъезд. Имеется разрешение на строительство.
8-968-817-61-53, Василий Николаевич

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1059541/



13 000 000 р.

Продается производственно-складской комплекс на Малинниках для реализации Вашего бизнеса! (Собственник). Земельный участок общей пл. 3070 кв. м, здание общей пл. 956,9 кв. м. Рядом находятся предприятия оптовой торговли, производственно-складские здания.

8-910-513-28-01, Елена

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1060193/



12 100 000 р.

4-комнатная квартира в Калуге на Суворова.

Пл.Победы, кирпичный дом (2007 г., охрана, парковка, видеонаблюдение). 3 изолированные спальни, кухня + гостиная (47,9). 2 санузла, 3 лоджии, свежий евро ремонт, индивидуальное отопление.

Продаётся с мебелью.

Собственник.

8-910-597-07-00, Галина

Больше фото: kalugahouse.ru/item/926829/



1 100 000 р.

Продаю дом в д. Батишево (Мосальский р-н) и 25 соток земли. От города Юхнов 30 км. Дом постройки 2002 г. На территории 25 соток есть баня, беседка, два сарая-один каменный. Свет, газ в деревне, телефон, вода колодец в 10 метрах от дома. Документы готовы.

8-926-273-10-70, Ольга

Больше фото: kalugahouse.ru/item/902588/



5 000 000 р.

Земельный участок 118,6 Га, примыкает к деревне Клины, Износковского р-на. 160 км от МКАД. Линия электропередач проходит прямо по краю участка. Разрешенный вид использования - для сельскохозяйственного производства. На участке имеется месторождение ПГС 260 тыс. кубов.

8-916-775-96-96

Больше фото: kalugahouse.ru/item/738298/



2 300 000 р.

Гараж VIP, 3-уровня, многофункциональный, а/к Машиностроитель-2 (Калуга-1). На 2 а/м + зона отдыха. Площадь: общая площадь 131,6 кв.м. Подвальный этаж: 33,1 кв.м. Яма: 9,6 кв.м. Первый этаж: 46,1 кв.м. Второй этаж: гостиная-спальня 25,7 кв.м, кухня-гостиная 17,1 кв.м.

8-915-891-99-33, Андрей

Больше фото: kalugahouse.ru/item/136166/



3 990 000 р.

Продается дом с сауной в 20 минутах от Калуги. 2 этажа, 3 спальни, теплые полы, все коммуникации. Энергосберегающие технологии. Отделка под ключ. Экология на высшем уровне.

8-930-842-00-09, Дмитрий

Больше фото: kalugahouse.ru/item/298406/



800 000 р.

Земельный участок в д. Георгиевское (черта Калуги). Земли населенных пунктов. 15 соток, рядом лес, река, уединённое место. Свет на участке, планируется проведение газа. Нет соседей, которые стоят вплотную. Полная свобода застройки и проектирования. Сделано межевание.

8-926-613-82-87, 905-773-36-34, Андрей, Олеся

Теперь разместить объявление в фотокаталоге стало еще проще!

Вам понадобится только доступ в Интернет и немного времени. Зайдите на сайт www.kalugahouse.ru, добавьте новое объявление и поставьте галочку «Разместить в журнале». Оплатите объявление любым удобным способом, и оно появится в ближайшем номере «Калугахауса».

По-прежнему подать объявление можно в редакции нашего журнала по адресу: ул. Кирова, 36, офис 53.

ЭкоДом

ДОМА, ДАЧИ, БАНИ, БЕСЕДКИ
ул. К. Либкнехта, 31, оф. 309



eco-homes.ru srubi-kaluga.ru

(4842) 75-25-50 • 8 (953) 469-38-83



Наружная отделка сруба ручной рубки



Брусовой дом, мансардный этаж с «кукушечками»



Дом из полулафета



Хозблок



Дом из бруса «под ключ»



Застекленная терраса



Монтаж печи



Лестница



Дымоход с инверторами для отопления мансардного этажа

Зима – не время для отдыха в строительстве! Заготовка леса, рубка срубов, монтаж винтового фундамента, отделочные работы – все это можно и нужно делать, потому что в этот период стабилизируются цены, многие компании предлагают хорошие скидки и подарки, чтобы порадовать своих заказчиков.

Винтовой фундамент, на который мы устанавливаем большинство домов, возможно монтировать за 1 – 2 дня. После монтажа не остается ям и куч земли, как при заливке ленточного фундамента. Сруб на такой фундамент устанавливают сразу по окончании монтажа.

Сруб из зимнего леса более качественный. Заготовка древесины проходит по окончании сокодвижения дерева, в период минимальной солнечной активности, что повышает его эксплуатационные характеристики, а именно: минимальное растрескивание при высыхании; минимальное выцветание; сокращение срока выстаивания сруба до отделки за счет вымерзания оставшейся влаги.

Не упустите выгодных предложений!

Стоимость сруба в базовой комплектации из бревна ручной рубки

от 125 000 р.

Строительство домов, бань, беседок из дерева.

Компания «Эко-Дом»
(4842) 75-25-50,
8-953-469-38-83

Адреса и телефоны

Специальная страница для тех, кто не хочет еще раз пролистывать журнал в поисках контактных координат нужной фирмы.

СПРАВОЧНИК

Застройщики

Жилой комплекс «Комфорт-Парк»

ООО «Московская инвестиционная группа»
(4842) 40-33-40
ул. Комфортная, 3 (Правый берег)

Жилой комплекс «Солнечная Долина»

Группа компаний «Остов»
(48439) 9-99-98
Обнинск, улица Долгининская, дом 4, офис 25

Жилой комплекс «Правград»

ООО «Строительная компания «Евро Строй»
(4842) 40-12-40
ул. Пухова, 23а

Жилой комплекс «Олимпиец»

ОАО «Центрспецстрой»
(4842) 59-66-99
ул. Воронина, 36

Жилой комплекс «Созвездие»

ООО «Стромсервис Калуга»
(4842) 75-02-84
ул. Кирова 24, 4 этаж, оф.3

ГК ПИК

(4842) 22-22-21
ул. Ф. Энгельса, 22

ФСК «Лидер»

(4842) 59-51-20
Солнечный бульвар, д.4

СУ-155

(4842) 92-62-49, 92-62-50, 40-11-12
ул. Кирова, д. 9А

ООО «Полистрой»

(4842) 59-11-44, 76-75-32
ул. Кирова, 15/43, оф. 4.

ООО «Фирма Нера К»

(4842) 54-64-81
ул. Болдина, 57

Архитекторы

T+T Architects

(495) 669-67-32
Москва, Лужнецкая набережная, д. 2/4, стр. 16

Центр территориальных инициатив «АрхПолис»

(495) 663-91-32
Москва, Нижняя Сыромятническая, д. 10, ARTPLAY, стр. 10, подъезд А, офис 207 (этаж 2)

Банки

Сбербанк

Лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012 г.
8-800-555-55-50
ул. Кирова, 21а

Банк «Образование»

Лицензия Банка России №1521 от 22.08.2013 г.
(4842) 54-97-27
ул. Поле Свободы, 129

Газпромбанк

Лицензия Банка России № 354 от 12.10.2012 г.
(4842) 22-22-00
ул. Рылеева, 4

ВТБ24

Лицензия Банка России № 1623 от 15.10.2012 г.
8-800-100-24-24
ул. Ленина, д. 82

DeltaCredit

Лицензия Банка России № 3338 от 04.03.2014 г.
(4842) 90-99-77
ул. Суворова, 124а

Агентства недвижимости

«Дома»

(4842) 72-33-44
ул. Гагарина, 4, оф. 413

«Большие города»

(4842) 75-06-26, 8-920-886-55-29
ул. Кутузова, 14

«Доминус»

(4842) 40-15-06, 8-900-572-99-94

Товары и услуги

ООО «Калуга-Инжиниринг»

(4842) 40-07-00
ул.Пушкина, 1/20

«Экодом»

Строительство домов из дерева
(4842) 75-25-50, 8-953-469-38-83
ул. Карла Либкнехта, 31, оф. 309

ТЦ «Новый дом»

(4842) 92-20-46
Правобережье, 4-й км Тульского шоссе



СБЕРБАНК

Всегда рядом



Ищете простой способ оформить ипотеку

СО СБЕРБАНКОМ
ВАМ ДОСТАТОЧНО
2 ДОКУМЕНТА



Ипотека по 2 документам



8 800 555 55 50
(звонки по России – бесплатно)



www.sberbank.ru

Оформление ипотечного кредита по двум документам осуществляется при условии одобрения Банком заявки заемщика. Предложение распространяется на программы «Приобретение готового жилья» и «Приобретение строящегося жилья» во всех кредитующих подразделениях ОАО «Сбербанк России». При условии внесения первоначального взноса в размере не менее 40% (для территории Юго-Западного банка Сбербанка – 30%) стоимости кредитуемого объекта недвижимости для оформления заявки на жилищный кредит вам потребуется паспорт и второй документ, удостоверяющий личность – любой из следующего списка: водительское удостоверение, удостоверение личности военнослужащего, удостоверение личности сотрудника федеральных органов власти, военный билет, загранпаспорт, страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования. Минимальная сумма кредита – 45 000 рублей, максимальная сумма кредита – 15 000 000 рублей для кредитов на объекты, расположенные на территории г. Москвы и г. Санкт-Петербурга, 8 000 000 рублей для кредитов на прочие объекты. Процентная ставка до и после регистрации ипотеки по программам «Приобретение готового жилья» от 11,00% до 14,75% годовых, «Приобретение строящегося жилья» от 12,5% до 14,75% годовых. Срок кредита от 3 месяцев до 30 лет (включительно). Комиссии за выдачу кредита отсутствуют. Обеспечение по кредиту – залог приобретаемого или иного жилого помещения. Дополнительные расходы по кредиту: оплата услуг по оценке и страхованию жилого помещения, оформляемого в залог, а также расходы, связанные с оформлением аренды банковского сейфа (при необходимости). Подробная информация – по телефону справочной службы или на сайте Банка www.sberbank.ru ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012, тел. 8 800 555 55 50 (звонки по России бесплатно). Изменение условий производится Банком в одностороннем порядке. Информация, представленная в данном материале, не является публичной офертой. Реклама.