

# КАЛУГАХАУС

ежемесячный журнал о недвижимости

Рейтинг новостроек:  
подробный анализ  
четырёх жилых  
комплексов

9

Ее Величество  
Вторичка. Никуда она  
не денется – может, и  
к лучшему

28

январь 2014  
распространяется бесплатно

№ 1 (12)



Дмитрий Гладких:  
«**ВТБ24 укрепляет  
лидерство на  
ипотечном рынке  
Калужской области**»

6

**+ фотокаталог недвижимости**

В НОВЫЙ ГОД —  
С НОВОЙ  
КВАРТИРОЙ

скидка  
**2014**  
рублей с кв.м.

тел. 40-16-40  
[www.pravgrad.ru](http://www.pravgrad.ru)

КРУПНЫМ ПЛАНОМ	Первый шаг к собственной квартире. Ипотека ВТБ24	6
ТЕМА НОМЕРА	Рейтинг новостроек <i>Пробуем сравнить несравнимое вместе с нашими экспертами</i>	9
НЮАНСЫ	Развод в новый год	18
КРУПНЫМ ПЛАНОМ	Отель Hilton в Калуге? Это реально!	22
ПРОФЕССИЯ	Александр Токарев: внесистемная единица	24
ТЕМА НОМЕРА	Ее Величество Вторичка	28
ПУТЕВОДИТЕЛЬ	Черемушки: «альтернативный» центр	32
ТЕМА НОМЕРА	Полдня риэлтора. Проведем его вместе?	36
	<b>Интерьер</b>	38
	<b>Фотокаталог недвижимости</b>	46

9

ТЕМА НОМЕРА

## Рейтинг новостроек

ФОРМАЛЬНЫЕ КРИТЕРИИ,  
ЭКСПЕРТНЫЕ ОЦЕНКИ, ЧЕТЫРЕ  
РАЗНЫХ ПРОЕКТА

28

ТЕМА НОМЕРА

## Куда вы без меня?

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК БУКСУЕТ,  
СНИЖАЕТ ЦЕНЫ, НО СДАВАТЬСЯ  
НЕ СОБИРАЕТСЯ

Ежемесячный журнал о недвижимости

# КАЛУГАХАУС

№ 1 (12), январь 2014.

Подписано в печать 27.12.2013 в 12:00

Тираж 4000 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

**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



bandeja

idivlas

ostavi ELI nedvizimosti



*В преддверии праздника, все мы подводим итоги года и желаем коллегам, партнерам, друзьям добра, стабильности и процветания. Наша компания — не исключение. Для «Калугаагропромпроект» это добрая традиция, за нашими плечами не один новый год. Уходящий 2013-й стал для института временем профессиональных побед. В этом есть заслуга как его сотрудников, так и многочисленных заказчиков, которым я выражаю благодарность за плодотворную и слаженную совместную работу. В этом году общими усилиями нам удалось реализовать ряд масштабных проектов, имеющих глобальное значение для области. Спасибо ООО «Торговый дом» «АССА», по заказу которого мы делали проектирование инженерного обеспечения поликлиники в г. Балабанове. Благодарим «Фонд поддержки строительства доступного жилья Калужской области», для которого мы осуществляли строительство систем водоснабжения д. Яглово и Воротынской Роци. Спасибо ООО «Фрилайт», ООО «ДомСтройРегион», ООО «ЭкоСтрой», ООО «Калугаагрострой», ООО «ПолиСтрой» и многим другим за длительное сотрудничество и доверие.*

*В уходящем году, совместно с компанией «Калугаагрострой» мы осуществили проектирование и строительство нового современного торгового центра на улице Дзержинского. В данный момент продолжаем проектирование объектов газоснабжения Калужской области. Работа по всем направлениям ведется непрерывно. Наша компания, занимающаяся проектированием полного цикла, от изысканий до ведения авторского надзора, готова к сотрудничеству не только с юридическими лицами, но и с населением.*

*Сегодня мы не только подводим итоги, но и готовим фронт будущих работ. 2014-й начнется для института с активного сотрудничества со строителями и инвесторами по развитию жилищного комплекса, в наших планах и работа над объектами промышленного и сельхоз назначения города и области.*

*От лица компании всем жителям Калуги и области в Новом году я желаю хорошей и интересной работы и реализации всех планов.*

**Директор ОАО  
«КалугаАгроПромПроект»**

**Наталья Высоколян**

## Колонка редактора

**Г**од был длинным. Год был насыщенным. Он стал годом роста для калужской недвижимости: появился первый зарубежный, хотя и ближнезарубежный, проект жилой застройки. Под крылом турецкой компании в центре города построен элитный дом. Прошла первая выставка недвижимости. Как обычно, выросли цены.

Говорят, наступающий 2014-й будет не таким. Алексей Кудрин, например, называет его самым тяжелым с начала нового века. Уроки кризиса помнит каждый, у кого есть деньги — а это в том числе и покупатели недвижимости.

Я желаю вам, дорогие читатели, чтобы в новом году вы продолжали искать возможности, а не оправдания. Удача всегда на стороне тех, кто хорошо работает. А мы, как обычно, постараемся показать вам как можно больше. Спасибо, что вы с нами!

**Кирилл Гусев**  
от лица команды проекта «Калугахаус»



# Ипотека ВТБ24: первый шаг к собственной квартире

*О том, чем отличаются современные ипотечные кредиты, какие программы действуют для клиентов в банке ВТБ24, а также с какими результатами Банк завершает 2013-й год нам рассказал управляющий региональным подразделением ВТБ24 в Калуге Дмитрий Гладких.*

**П**риближение нового года — это всегда время ожидания перемен к лучшему и новых достижений. Мечта каждого человека — свой дом, уютный и надежный. Сегодня осуществить эту мечту стало проще, благодаря спецпредложениям по ипотеке от ВТБ24 кредит можно оформить по сниженной процентной ставке. Для банка согласовать кредитную заявку за 1 рабочий день и выдать ипотечный кредит в течение 3х рабочих дней с момента обращения клиента — это реальность.

— **Дмитрий Анатольевич, расскажите об итогах работы банка за 2013 год.**

— В 2013 году ВТБ24 укрепил свои позиции на общероссийском и региональном рынке ипотечного кредитования. Портфель ипотечных кредитов банка превысил 2 млрд. рублей, увеличившись с начала года на 86%. В регионе мы выдали свыше 850 ипотечных кредитов на 1,2 млрд. рублей, что значительно превышает показатели 2012 года.

Наши результаты действительно значительны. Приведу простой пример: сегодня каждая пятая квартира в Калужской области 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 кредитования, введению новых продуктов, оптимизации процедуры оформления ипотечных кредитов.

ВТБ24 постоянно повышает привлекательность и доступность своего ипотечного предложения. Банком запущены ипотечные программы, во многом определяющие сегодняшний рынок в целом: «Победа над формальностями», «Ипотека + материнский капитал», а также «Ипотека для военных».

Благодаря заключенным договорам сотрудничества с застройщиками, ВТБ24 предлагает клиентам широкий перечень аккредитованных объектов. В банке аккредитовано свыше 35 строительных компаний города. Для многих строящихся объектов действуют специальные условия кредитования — это возможность приобретения квартиры в строящемся доме на этапе котлована, по предварительному договору купли-продажи, по схеме ЖСК, по договору уступки, в неаккредитованных объектах. И в этих случаях банк готов предложить клиенту интересные условия кредитования. Продолжая тему сотрудничества с застройщиками Калужской области, отдельно хотелось бы остановиться на подписанном соглашении с ООО «Московская Инвестиционная Группа», реализующем строительство в Калуге жилого комплекса «Комфорт Парк», который станет самым современным кварталом региона. Микрорайон нового поколения с уникальной концепцией «Город в городе».

В 2014 году мы планируем повысить доступность ипотеки и увеличить привлекательность ипотечных



**Наталья Бурова,  
руководитель  
отдела продаж  
«Комфорт Парка»**

ВТБ 24 — это один из крупнейших банков, и он предлагает клиентам особые условия ипотечного кредитования. Мы высоко ценим данные договоренности, и теперь наши клиенты получили возможность выбирать для себя наиболее оптимальные условия для приобретения жилья в ипотеку.

В дополнение, хотелось бы сказать, что в эти праздничные дни мы приготовили сюрприз для всех, кто мечтает в Новом Году стать владельцем новой квартиры в жилом комплексе комфорт-класса. Покупателям квартир в «Комфорт Парке» в период с 10 декабря 2013 г. по 31 января 2014 года, мы дарим новогодние скидки.

Подробно об условиях акции можно уточнить на сайте [www.park-komfort.ru](http://www.park-komfort.ru). С Новым Годом и Рождеством, дорогие друзья! Комфортного Нового Года Вам!



продуктов ВТБ24. Кроме того, в следующем году мы будем внедрять новый формат работы с партнерами Банка (агентствами недвижимости, строительными компаниями), реализовать совместные проекты.

**— Какие ипотечные программы предлагает банк ВТБ24?**

— Ипотечные продукты ВТБ24 охватывают практически все сегменты современного рынка недвижимости. Вы можете приобрести жилье на первичном или вторичном рынках, получить нецелевые кредиты под залог имеющегося жилья, а также льготные кредиты в рамках программ «Ипотека + Материнский капитал» и «Ипотека для военных». Неизменно высоким спросом пользуется программа

ВТБ24 «Победа над формальностями». Программа существенным образом меняет представление клиентов о том, что получение ипотечного кредита — сложный и долгий процесс. По скорости принятия решения и либеральности требований к заемщику эта программа неизменно занимает первое место в рейтинге ипотечных программ.

**— Основные этапы получения ипотечного кредита?**

— Для начала — реально оценить свои потребности и возможности, предварительно рассчитать сумму ипотечного кредита, размер первоначального взноса, далее — выбрать квартиру, под которую будет оформляться кредит. Затем необходимо заполнить анкету на получение ипотечного кредита,

предоставить пакет документов, запрашиваемых банком, и пройти проверку платежеспособности, а также определение максимальной суммы кредита. В ВТБ24 этот процесс занимает от 1 до 3 дней. После одобрения кредита необходимо согласовать с банком сам предмет залога, то есть квартиру или дом с земельным участком, подходящие по стоимости и качеству под условия кредитования и соответствующие вашим требованиям. Для этого, как правило, сам продавец предоставляет весь пакет документов на продаваемую квартиру.

Неизменным преимуществом ВТБ24 остается высокий уровень сервиса. В банке могут сориентировать по множеству программ, но последнее слово всегда остается за клиентом. ■



# Рейтинг новостроек

*Итоги 2013 года показали, что в Калуге именно новостройки находятся в центре внимания покупателей недвижимости. Мы впервые предлагаем вам формат прямого сравнения совершенно разных проектов. Первая часть рейтинга, составленная нашими экспертами, поможет вам принять решение — звонить ли сразу в офис продаж или же ждать других предложений. Кто-то скажет, что сравнивать такие дома некорректно. Но мы попробуем.*

Кирилл Гусев, Дмитрий Жуков, Анна Смирнова, Ирина Личутина, Илья Максимов

# Жилой комплекс «Олимпиец»



## О ПРОЕКТЕ

Жилой комплекс «Олимпиец» располагается в районе Правобережья на улице Генерала Попова в непосредственной близости от ледового дворца «Космос», плавательного бассейна и остановки общественного транспорта. Комплекс включает два кирпичных 9-этажных дома.

Отличительной чертой жилого комплекса является наличие в квартирах индивидуального отопления. Преимуществом для покупателей станет и тот факт, что метраж лоджии не включается в общую площадь квартиры и является бонусом для будущего хозяина.

Квартиры сдаются с «подчистой» отделкой, которая подразумевает цементную стяжку полов, штукатурку кирпичных стен без оштукатуривания внутриквартирных перегородок, выравнивание межплиточных потолочных швов, гидроизоляцию полов в санузле, трубную разводку, установку входной двери, электрическую разводку по квартире, окна ПВХ, установку счётчиков, установку радиаторов отопления и нагревательного котла.

## РЯДОМ

- ❶ Ледовый дворец «Космос» — 100 м
- ❷ Бассейн — 100 м
- ❸ Детский сад — 600 м
- ❹ Магазин «Елена» — 600 м
- ❺ Комплекс «Квань» — 2.5 км

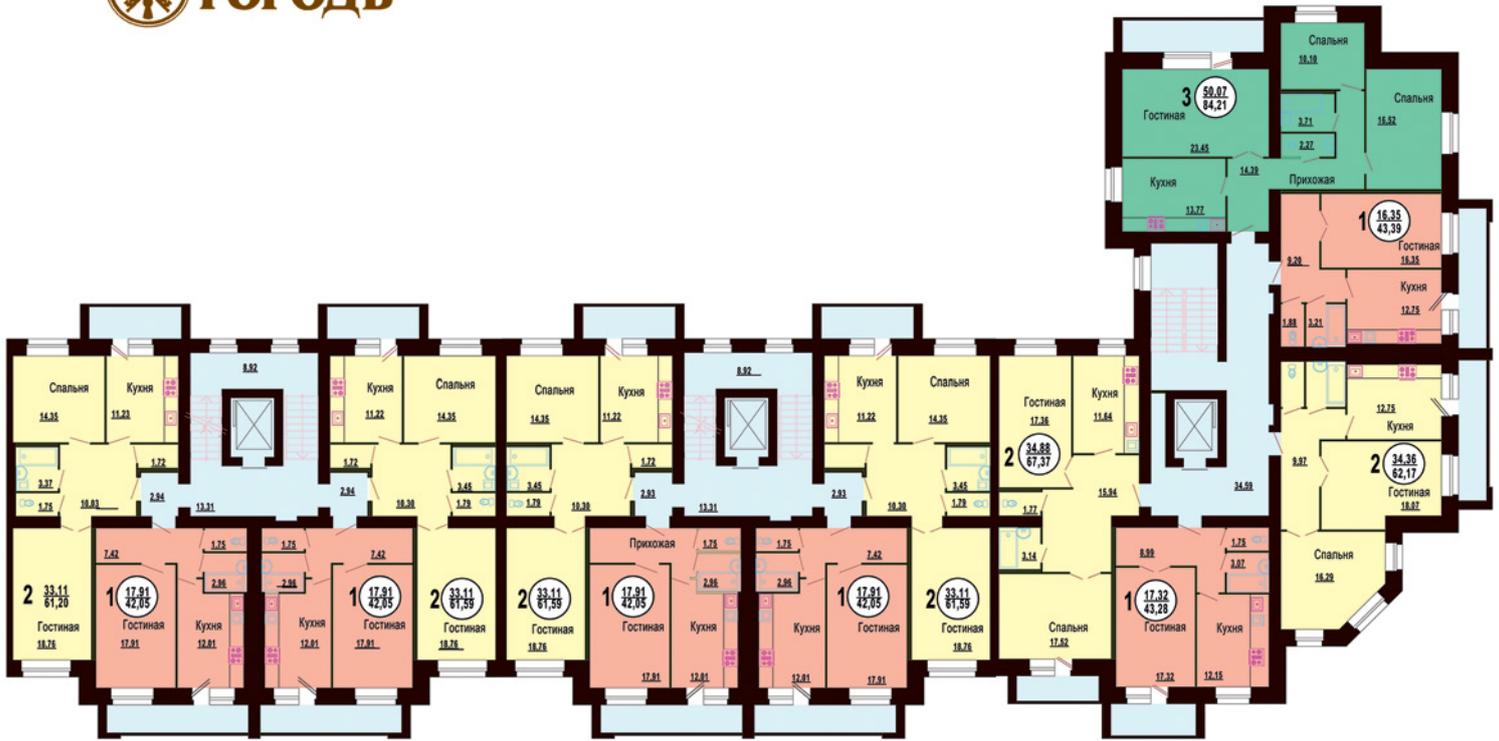


## ИНФРАСТРУКТУРА

Правобережье сегодня – один из самых динамично развивающихся районов, отличающийся благоприятной экологической обстановкой. Микрорайон имеет развитую инфраструктуру и находится в непосредственной близости к городскому центру. Во дворе жилого комплекса «Олимпиец» располагается ледовый дворец «Космос» и бассейн. Магазины продуктов, аптеки, мебельные центры находятся через дорогу. Недалеко расположен горнолыжный комплекс «Квань». В одной минуте ходьбы от домов расположена остановка общественного транспорта.

В августе недалеко от комплекса был введен в эксплуатацию новый детский сад «Планета» на 190 мест, сейчас на ул. 65 лет Победы ведется строительство еще одного детского сада.

«Олимпиец» расположен в стороне от шумных магистралей, а из окон квартир открываются прекрасные виды.



## ЦЕНЫ

от 50 000 р./м<sup>2</sup>

1-комнатные квартиры  
41,1 до 43,4 кв.м.

2-комнатные  
от 60,45 до 67,37 кв.м.

3-комнатные  
от 83,6 до 84,21 кв.м

*метраж лоджии не включается в  
общую площадь квартиры*

## ОФИС ПРОДАЖ



АН «Домовой»

**Адрес:**

Калуга, ул. Ленина, дом 85

**Телефоны:**

8 (4842) 59-91-53; 8-910-910-97-58

**Режим работы:**

будни с 9-00 до 19-00

## РЕЙТИНГ

*Приведена средняя экспертная  
оценка отдельных параметров ново-  
стройки по десятибалльной шкале*

Проект	
Архитектура	8 Рядовая архитектура
Технология строительства	10 Кирпичные стены
Планировки квартир	9 1-, 2- и 3-комнатные
Сроки строительства	7 2 квартал 2015 года

Расположение	
Общественный транспорт	10 Остановка троллейбуса в 100 м
Школы, детские сады	10 Детский сад в 600 м
Продуктовые магазины	8 «Пятерочка» – 500 м
Развлечения, досуг	8 Каток, бассейн, горнолыжный комплекс в шаговой доступности

<b>Стоимость м<sup>2</sup></b>	<b>от 50 000 р.</b>
<b>Стоимость квартиры</b>	<b>от 2 200 000 р.</b>

# ЖИЛОЙ ДОМ НА УЛ. ЗНАМЕНСКОЙ



## О ПРОЕКТЕ

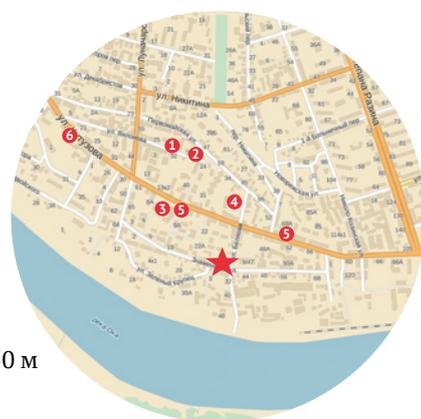
Это девятиэтажный кирпичный жилой дом с индивидуальным отоплением, расположенный на улице Знаменской в шаговой доступности от остановок общественного транспорта, школ, детских садов, поликлиник и магазинов.

Проект включает одно-, двух-, трех- и четырехкомнатные квартиры, последние из перечисленных уже обрели своих собственников. Трехкомнатные квартиры, которые еще есть в продаже, оборудованы гардеробными комнатами и кладовыми. На данном этапе проект реализован более чем на 50 процентов, а срок сдачи дома намечен на конец 2014 года.

Застройщик передает квартиры покупателям с выполненной «подчистовой» отделкой: оштукатуренные стены, стяжка на полу, пластиковые окна с двухкамерным стеклопакетом, неостекленные лоджии, разводка электрики без установок выключателей, розеток и патронов; установленные счетчики газа, воды и электроэнергии, радиаторы и разводка отопления по квартире.

## РЯДОМ

- 1 Детская поликлиника – 1 км
- 2 Детская стоматологическая поликлиника – 900 м
- 3 Областной молодежный центр – 500 м
- 4 Школа №8 – 300 м
- 5 Магазины «Дикси» и «Магнит» – 350 м
- 6 Школа №9 – 1 км



## ИНФРАСТРУКТУРА

Инфраструктура района развита в максимальной степени. В непосредственной близости к улице Знаменской находятся улицы Кутузова, Луначарского и Салтыкова-Щедрина, на которых сосредоточены магазины, аптеки, общественные центры, салоны красоты. В шаговой доступности от нового дома находятся детская поликлиника, больница, стоматологическая поликлиника, центр досуга, остановки общественного транспорта. Для семей с детьми преимуществом также станет наличие в районе двух школ и нескольких детских садов.

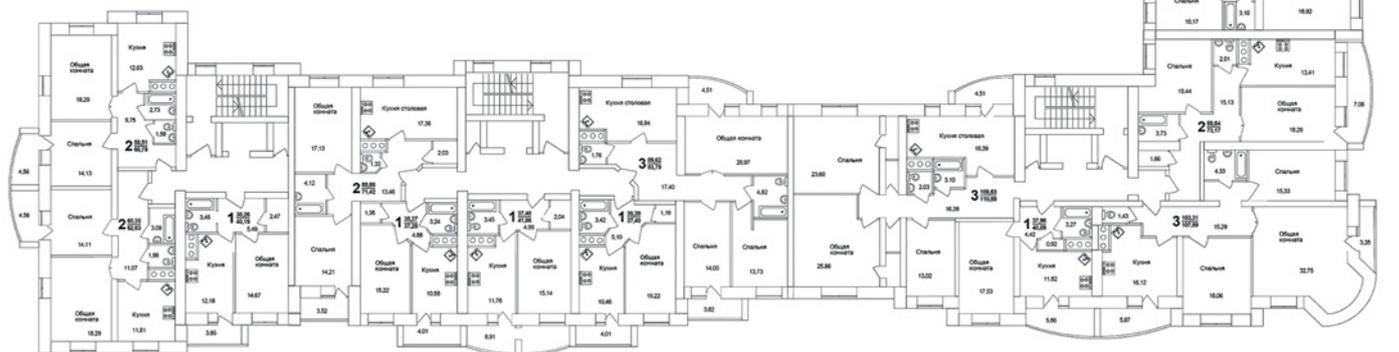
Близость к центру и в то же время удаленность дома от городской суеты и шумных магистралей делает проект привлекательным для любителей размеренной жизни. Великолепный вид из окон на лесные массивы и Оку — бонус для сторонников эстетики и экологии.

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА



**Анна Смирнова,**  
начальник отдела продаж портала *kalugahouse.ru*

Этот участок ул. Салтыкова-Щедрина с прилегающими улицами и так пользуется неплохим спросом, а новостройка «Монолита» положит начало новому жилому строительству в этом районе старой Калуги. Хороший вариант на перспективу, и по привлекательной для этого района цене.



## ЦЕНЫ

от 53 000 р./м<sup>2</sup>

1-комнатные квартиры  
от 37 до 40 кв. м

2-комнатные квартиры  
от 50 до 70 кв.м

3-комнатные квартиры  
110 кв.м

*Застройщиком предоставляется рассрочка платежа на срок 12 месяцев (до декабря 2014 года)*

## ОФИС ПРОДАЖ



**СК «Монолит»**

**Адрес:**

Ул. Никитина 50/108

**Телефон:**

8 (4842) 57-85-90

**Режим работы:**

будни с 9-00 до 19-00

## РЕЙТИНГ

*Приведена средняя экспертная оценка отдельных параметров новостройки по десятибалльной шкале*

### Проект

Архитектура	9	Авторская архитектура
Технология строительства	10	Кирпичные стены
Планировки квартир	9	1-, 2- и 3-комнатные
Сроки строительства	7	4 квартал 2014 года

### Расположение

Общественный транспорт	10	Остановка троллейбуса в 300 м
Школы, детские сады	10	Школа в 300 м
Продуктовые магазины	9	«Дикси», «Магнит» – 350 м
Развлечения, досуг	7	Молодежный центр, кафе, баня, спортзал в шаговой доступности

**Стоимость м<sup>2</sup>**

**от 53 000 р.**

**Стоимость квартиры**

**от 2 000 000 р.**

# Жилой комплекс «Дубрава»



## О ПРОЕКТЕ

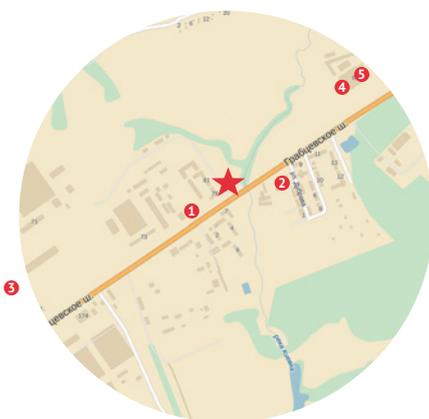
Жилой комплекс «Дубрава» расположен в одноименном микрорайоне по улице Грабцевское шоссе (в районе Нефтебазы). Это современный жилой комплекс комфорт-класса из 2-х монолитно-кирпичных домов переменной этажности с вентилируемым фасадом из керамогранита с полностью огороженной территорией, находящейся под круглосуточным видеонаблюдением. Комплекс расположен на земельном участке общей площадью 2,6394 га.

Особое внимание в комплексе уделяется концепции благоустройства. Его территория на въезде оборудована контрольно-пропускным пунктом, стоянкой на 169 машиномест, детской игровой площадкой (140 кв.м) и спортивной площадкой (400 кв. м), а также собственным фитнес-клубом и магазинами, расположенными на первых этажах обоих домов. Места на автомобильной парковке предусмотрены как для жильцов комплекса, так и для его гостей.

На сегодняшний день работы ведутся на стадии второго этажа в первом доме и на стадии первого этажа во втором доме.

## РЯДОМ

- 1 Супермаркет «Спутник» (24 часа) — 200 м
- 2 Школа №31 — 300 м
- 3 Городская поликлиника №4
- 4 Магазин «Холодильник.ру» — 800 м
- 5 Строительный гипермаркет «К-Раута» — 800 м



## ИНФРАСТРУКТУРА

Район отличает хорошая транспортная доступность и развитая инфраструктура. Добраться до жилого комплекса легко автобусными маршрутами №4, 70, 71, маршрутными такси №18, 72, 76, а также троллейбусом. В непосредственной близости к «Дубраве» находятся школы №31 (Дубрава) и №12 (Маяковка). Детские сады «Дюймовочка» и «Бригантина» расположены в шаговой доступности (район Тайфун), детский сад «Медвежонок» и «Огонек» находятся в районе Маяковки.

Рядом с комплексом располагаются многочисленные магазины, поликлиника, аптеки, общественные центры.

Большим преимуществом района является его хорошая экология: с нескольких сторон дома окружены естественными зелеными массивами. Для жителей комплекса близость леса – это возможность неспешных прогулок или спортивных пробежек на свежем воздухе.

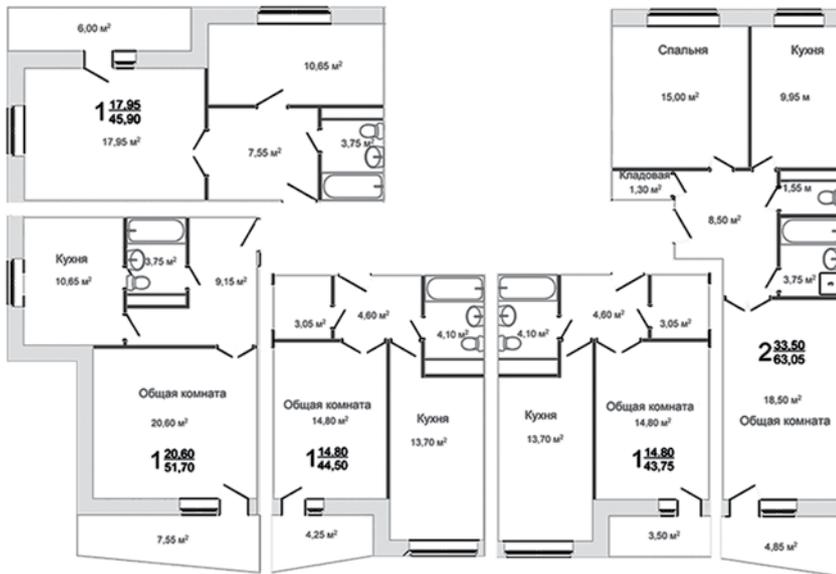
В непосредственной близости находится окружная дорога, которая соединяет город и федеральную трассу М-3 Украина.

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА



**Анна Смирнова,**  
начальник  
отдела продаж  
портала  
kalugahouse.ru

Дубрава всегда считалась удаленным районом, так как отделена от того же Тайфуна обширной промзоной. Зато с транспортом проблем нет, базовая инфраструктура также присутствует, строится комплекс по современным технологиям, и цена однокомнатных квартир весьма привлекательна. Неплохой вариант для молодежи, и просто отличный — для сдачи в аренду.



## ЦЕНЫ

от 43 000 р./м<sup>2</sup>

Открыта продажа квартир в первом доме. Продажи квартир во втором доме начнутся в конце января — начале февраля 2014 года

- 1-комнатные квартиры от 35 до 39,9 кв. м
- 2-комнатные квартиры от 56 до 58 кв. м
- 3-комнатные квартиры от 80 до 83 кв.м

## ОФИС ПРОДАЖ

Продажу жилья осуществляет застройщик  
**Телефон: (4842) 40-04-04**

**Адрес на объекте:**  
г. Калуга, ул. Грабцевское шоссе, р-н д. 79

**Представитель на объекте:**  
8 920 874-04-04

**Режим работы офиса продаж:**  
пн-пт с 09-00 до 19-00  
сб-вс с 10-00 до 18-00

## РЕЙТИНГ

Приведена средняя экспертная оценка отдельных параметров новостройки по десятибалльной шкале

Проект		
Архитектура	9	Современная архитектура
Технология строительства	10	Монолитно-кирпичная
Планировки квартир	9	1-, 2- и 3-комнатные
Сроки строительства	7	4 квартал 2014 года

Расположение		
Общественный транспорт	8	Остановка троллейбуса в 650 м
Школы, детские сады	10	Школа в 300 м
Продуктовые магазины	9	«Спутник» — 200 м
Развлечения, досуг	5	Рядом с домами лес, а вот до других развлечений не меньше километра

Стоимость м<sup>2</sup>

от 43 000 р.

Стоимость квартиры

от 1 550 000 р.

# ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «СОЛНЕЧНЫЙ»

## О ПРОЕКТЕ

Микрорайон «Солнечный» располагается вблизи центра города в быстро развивающемся восточном направлении на пересечении улиц Маяковского и Аллейной. Фактически находясь в исторической части города микрорайон «Солнечный» окружен с одной стороны малоэтажной частной застройкой, а с другой – обширным лесным массивом, простирающимся до Калужской объездной автодороги, что формирует благоприятную окружающую среду при непосредственной близости центральной части города. Генеральным проектировщиком проекта выступил проектный институт «Орелгражданпроект», являющийся лидером в области проектирования и применения прогрессивного и экономичного сборно-монолитного каркаса системы «Аркас».

Микрорайон «Солнечный» представляет собой несколько новых домов, выполненных в едином архитектурном стиле. На сегодняшний день полностью построено семь домов из одиннадцати запланированных. Используемая технология строительства – монолитно-каркасная. Ее выгодное отличие в том, что все элементы каркаса – ригели, колонны и плиты перекрытий изготавливаются в заводских условиях. Дома отличаются прекрасной звукоизоляцией, долговечностью и сейсмостойкостью. На территории микрорайона «Солнечный» запланировано также строительство детского сада на 280 мест с просторными игровыми и спальными комнатами, спортивными детскими площадками, актовым залом, и благоустроенной прилегающей территорией.



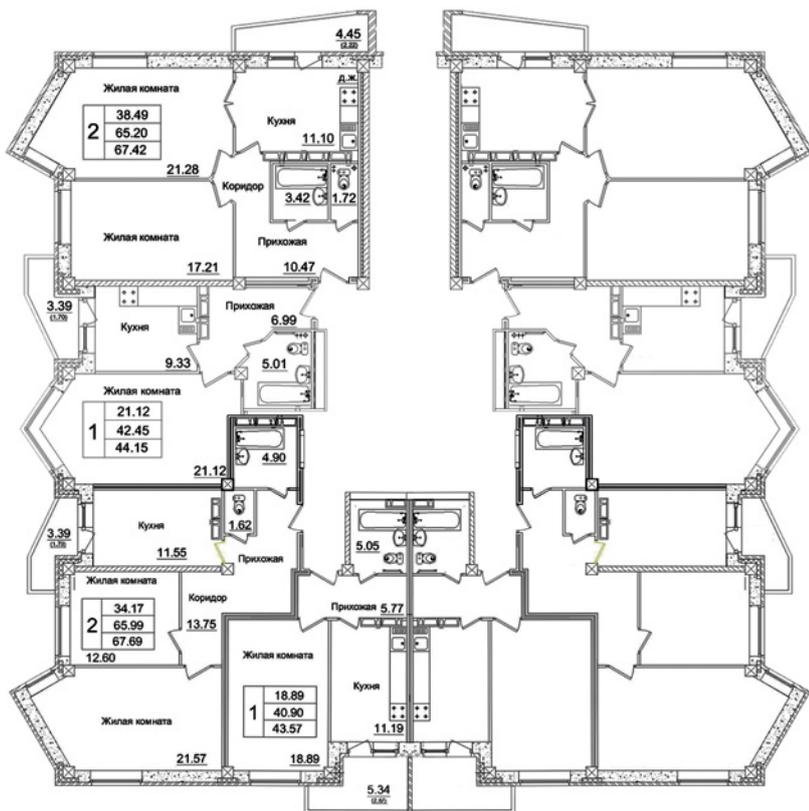
## РЯДОМ

- 1 Школа №12 – 1,3 км
- 2 Детский сад (в 2015 г.)
- 3 Продуктовый магазин – 100 м



## ИНФРАСТРУКТУРА

15 минутная близость от центра Калуги, удобное транспортное сообщение (автобусные маршруты № 75 и 73) и развитая социальная и бытовая инфраструктура внутри микрорайона делают его привлекательным для будущих жильцов во всех отношениях. «Солнечный» отличает безупречное состояние экологии, стильная общая территория с бульваром и удобным паркингом. В микрорайоне предусмотрено: размещение детского сада на 280 мест, по линии бульвара будут выстроены одноэтажные блоки под магазин, отделение связи, аптеку, отделение банка, кафе и др. объекты инфраструктуры. В соседнем строящемся микрорайоне «Тайфун» предусмотрено возведение школы, которая рассчитана на потребности жителей всего района.



## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА



**Анна Смирнова,**  
начальник  
отдела продаж  
портала  
*kalugahouse.ru*

Высокие дома в спальных районах имеют своих поклонников, и 17-этажный дом в «Солнечном» — не исключение. 1- и 2-комнатные квартиры приличной площади пользуются стабильным спросом. Если покупать жилье с прицелом на переезд лет через 5 после неспешного ремонта — отличный выбор.

## ЦЕНЫ

от 45 000 р./м<sup>2</sup>

На момент публикации рейтинга в продаже имеются 2-комнатные квартиры в 17-этажном доме (ул. Маяковского, 64)

1-комнатные квартиры  
от 42 до 44 кв. м  
2-комнатные квартиры  
от 66 до 68 кв. м

## ОФИС ПРОДАЖ



Продажи квартир в комплексе осуществляет Калужский Риэлторский Центр

Адрес:  
Калуга, ул. Театральная 5.

Телефон: (4842) 770-444

## РЕЙТИНГ

Приведена средняя экспертная оценка отдельных параметров новостройки по десятибалльной шкале

### Проект

Архитектура	9	Современная архитектура
Технология строительства	8	Сборно-монолитная
Планировки квартир	7	1- и 2-комнатные
Сроки строительства	10	4 квартал 2013 года

### Расположение

Общественный транспорт	8	Остановка троллейбуса в 650 м
Школы, детские сады	7	Школа в 2 км
Продуктовые магазины	9	«Подворье» — 100 м
Развлечения, досуг	5	Развлекательная инфраструктура пока не развита

### Стоимость м<sup>2</sup>

от 45 000 р.

### Стоимость квартиры

от 1 850 000 р.

# Развод В НОВЫЙ ГОД

Текст: Ирина Личутина

*В отличие от браков, которые, как известно, заключаются на небесах, разводы вершатся здесь — на земле и зачастую последние не обходятся без раздела недвижимого имущества.*



**П**ри разводе обычно возникают две главные проблемы — с кем останутся дети и как разделить имущество, в том числе недвижимое, между бывшими супругами. Первый вопрос сугубо индивидуальный, а ответ на второй мы попробуем найти в этом материале. Почему всегда проще договориться, нежели делить недвижимость через суд? Как быть если квартира куплена в ипотеку? И можно ли получить свою долю, если брак зарегистрирован не был? Об этом и многом другом спросим эксперта — адвоката, члена квалификационной комиссии Адвокатской палаты Калужской области Александру Фесину.

## Каждый останется при своем

До момента регистрации брака в собственности супругов может находиться какое-либо имущество, в том числе и недвижимое. Закон трактует ситуацию следующим образом: при расторжении брака данное имущество остается в собственности того человека, которому оно принадлежало до момента заключения брака, ведь оно не является объектом совместно нажитого имущества в период супружества. Эти простые истины обжалованию не подлежат и недобросовестный супруг при всем желании не сможет претендовать на квартиру, дачу, гараж или земельный участок второй половинки после развода.

Легко понять будущих супругов, которые уже на начальном этапе совместной жизни стараются расставить все точки над «i» путем заключения брачного договора. «До регистрации брака будущие супруги могут заключить брачный договор, — рассказывает адвокат Александра Фесина, — но в законную силу он вступит с момента регистрации брака. В нем муж и жена могут оговорить порядок передачи в собственность каждому того или иного имущества. Брачным договором всегда предусматривается равенство долей от стоимости совместно нажитой недвижимости. В этом равенстве, правда, могут возникнуть определенные отклонения, но, как правило, суд стремится к тому, чтобы доли мужа и жены после развода остались



Адвокат **Александра Фесина** — специалист по гражданскому праву, — прекрасно ориентируется в Семейном Кодексе



равными». Существуют и частные случаи, когда одному из супругов может быть присуждена большая доля, например, с учетом интересов несовершеннолетних детей, в объеме имущества находящегося в их пользовании.

### **Добровольный раздел имущества**

Все, что супруги приобретают после факта регистрации брака, признается их совместной собственностью, и доли их согласно ст. 39 Семейного кодекса РФ признаются равными.

Существует раздел имущества между супругами путем заключения договора или соглашения, которые по желанию супругов могут быть утверждены нотариусом. Эти документы являются основанием для регистрации права собственности за каждым из супругов.

Добровольный вариант раздела недвижимого имущества является наиболее предпочтительным и легким. «Преимущество добровольного раздела имущества заключается в том, — говорит Александра Васильевна, — что стороны сами

определяют его условия и могут указать в нем такие пункты, которые они сочтут целесообразными для каждого из них. Например, они могут договориться таким образом, что квартира будет оставлена после развода жене, а мужу останется земельный участок с дачным домом и денежные накопления».

Супруги, решившие без судебного разбирательства разделить совместно нажитое имущество экономят свое время, нервы и деньги. «При добровольном разделе люди не тратят дополнительных средств на проведение экспертизы по рыночной оценке недвижимости, которая по ходатайству одной из сторон назначается судом, — говорит адвокат. — Подавая иск, ты можешь оценивать имущество исходя из своего видения. В случае если супруг, получая это исковое заявление, не соглашается с данной оценкой, он может представить свою независимую экспертизу. Если подавший иск, в свою очередь, отказывается признать его оценку, он подает ходатайство о назначении судебной экспертизы. И суд,

## **— Добровольный вариант раздела недвижимого имущества является наиболее предпочтительным и легким.**

удовлетворяя данное ходатайство, назначает независимую экспертизу по оценке имущества. Оплачивать ее придется истцу».

### **«Когда в товарищах согласия нет...»**

Если супругам все же не удалось прийти к соглашению, имущество будет поделено в судебном порядке. Цивилизовано произвести развод с разделом имущества удастся в единичных случаях, поскольку у каждого из супругов, как правило, имеется свое мнение на счет доли в квартире или доме, которая ему полагается. Поэтому раздел имущества в суде таит множество нестандартных спорных ситуаций, решить которые можно лишь с помощью профессиональных юристов. Вот что говорит об этом Александра Фесина: «Если идет судебный спор по разделу нажитого в браке имущества, и стороны в суде не договариваются о том, что жене, допустим, достается квартира, а мужу земельный участок с домом, то при таком несогласии судебная практика не допускает лишения супругов этой недвижимости как таковой. Суд в этом случае определит права собственности обоих супругов на данные объекты недвижимого имущества в равных долях. Таким образом, супруга будет владеть ½ частью квартиры и ½ частью дома и земельного участка. Те же пропорции будут и у бывшего супруга».

### **Претензия на чужое?**

Но, сколько людей, столько и жизненных ситуаций. Каждый развод через суд — это отдельная история.

Совсем недавно обратилась ко мне подруга за советом. Ее случай

— довольно нестандартный. Вот в чем суть проблемы. Они с мужем сейчас находятся в процессе развода и недавно она узнала, что супруг претендует на часть дачного дома, подаренного ей родителями во время брака. По ее словам, Сергей (так зовут мужа) не сделал ничего сверхъестественного, чтобы претендовать на часть ее имущества. «Мы просто жили вместе и как миллионы других семей занимались каждый своим делом, — говорит она. — На нем лежали мужские обязанности, в том числе и ремонт, на мне женские — готовка, уборка. На наши общие средства он сделал на даче ремонт: поменял окна, сантехнику, стены привел в божеский вид. Теперь мы не можем договориться, он уверен, что тоже имеет право на часть дома при разделе. Насколько это законно?».

**— Любые доказательства того, что супруги улучшали данную недвижимость в период брака, дают одному из них шанс получить свою, хоть и малую, долю при разводе**

«Если в период брака одному из супругов в порядке наследования или через договор дарения досталось недвижимое имущество, то оно признается при разводе за ним, — комментирует ситуацию Александра Фесина. — Однако если общие средства были вложены в реконструкцию, перепланировку, ремонт, то другому супругу при разделе имущества может быть присуждено право собственности на долю данного объекта, с учетом стоимости вложений, произведенных в период совместной жизни, исходя из требований ст. 39 Семейного кодекса РФ.

Если супруги не договариваются добровольно, как в данном случае, в судебном порядке определяется доля каждого на владение дачей, независимо от того, что изначально она была подарена. Правда, супруг должен будет доказать, что он принимал участие в ремонте и затрачивал на это денежные средства. Это должны быть письменные доказательства - относительно приобретения строительных материалов — чеки, свидетельские показания, договора со строительными фирмами. Любые доказательства того, что супруги улучшали данную недвижимость в период брака, дают одному из них шанс получить свою, хоть и малую, долю при разводе».

А если доказательства нет? Как поступит суд в данном случае? «По гражданскому процессуальному кодексу (статья 56) каждая сторона, должна доказать те обстоятельства на которые они ссылаются как на основание своих требований и возражений (если иное не предусмотрено Федеральным законом), — добавляет Александра Васильевна. — Представление доказательств лежит на каждой из сторон. А если доказательств нет, то это очень проблематично, особенно в том случае если вторая сторона отрицает этот факт».

Этот случай — лишь капля в море, а нюансов множество и озвучить все мы просто не в состоянии. Слишком уж все индивидуально.

**Гражданский брак. Закон не действует?**

Нередки случаи, когда мужчина и женщина живут вместе на протяжении многих лет и ведут совместное хозяйство. Они называют друг друга мужем и женой, но на деле, документов подтверждающих факт государственной регистрации брака в органах ЗАГС у них не имеется. Такой брак считается гражданским. А если не было составлено акта регистрации, значит не может быть и документального развода, а, следовательно, и раздела имущества, пусть и совместно нажитого. Оно попросту не будет признано таковым. «Правда есть исключительные случаи, — говорит Александра Васильевна, — когда лица находящиеся в гражданском браке и приобретающие в ходе совместной жизни

общее недвижимое имущество доказывают суду факт расходования общих средств на его приобретение». Данным лицам следует знать — для того, чтобы обезопасить себя на будущее, им придется заключить между собой договор о строительстве недвижимого имущества в долевом отношении. «Здесь все очень сложно, — добавляет юрист. — Такие дела идут очень непросто и суд, как правило, в разделе отказывает, так как это имущество не признается совместно нажитым в отсутствие факта регистрации брака. Правда был в моей практике такой случай, когда часть общего дома все же досталась бывшей гражданской супруге, которая обратилась ко мне за помощью. Эти люди очень долго жили в гражданском браке. Сначала на севере, спустя время переехали оттуда в Калугу. Они приобрели здесь дом на общие деньги, и гражданский муж зарегистрировал собственность на себя. Вместе они благоустроили свою недвижимость, делали постройки, расширяя, таким образом, площадь дома. В итоге дальнейшая семейная жизнь не состоялась и брак был расторгнут. И по закону, дом должен быть остаться собственностью гражданского мужа. В итоге нам с гражданской супругой очень долго пришлось доказывать, что это имущество — совместно нажитое и у нас в итоге получилось. Тут нужно собирать все чеки, договора, свидетельские показания, доказывать, что фактически семья была, велось совместное хозяйство, что ее и его зарплаты вкладывались в улучшение жилищных условий, приобретение стройматериалов и домашнего имущества. Все эти доказательства свидетельствовали о том, что семья была, а главное, был доказан факт совместной договоренности на приобретение и улучшение жилья для пользования всей семьей». Но в идеале гражданским супругам стоит заключить договор о создании совместной собственности.

**Срок исковой давности или когда делить имущество**

Имущество может быть поделено как до развода так и после него. Существует срок исковой давности по разделу имущества между супругами в течение трех лет после развода. Но необходимо иметь ввиду вот

какой нюанс. Срок исковой давности исчисляется с того момента, когда было нарушено право. «Возьмем простой пример, — говорит Александра Фесина. — Развелись супруги, допустим в январе 2013 года. У них есть недвижимость в виде дачи и гаража. После развода супруги продолжают пользоваться своим недвижимым имуществом в равной степени, но согласно свидетельству о государственной регистрации права, собственником и дачи и гаража является муж. Пользуются они своей недвижимостью год, два и все вроде бы обоим устраивает. И вдруг бывшая жена узнает, что супруг принял решение о продаже дачи. Нарушено ее право — она лишена

возможности пользоваться своим имуществом. Вот именно с этого момента и начинает течь трехлетний срок исковой давности».

### **Без помощи не обойтись?**

Свои интересы в суде можно представлять самостоятельно, а заявление легко подготовить и самим в произвольной форме. Но лучше обратиться за помощью к адвокату или юристу, который подготовит исковое заявление более грамотно со ссылками на нормы права и судебную практику. «Заявление готовится в двух экземплярах: один для суда другой для стороны по делу для ответчика, — рассказывает Александра Васильевна. — Оно

должно быть оформлено согласно требованиям процессуального кодекса, содержать реквизиты суда, сторон, исковое требование и все основания, нормы права и, естественно, те доказательства и обстоятельства на которые ссылается сторона при предъявлении данного иска. Мировые суды рассматривают иски о разделе имущества до 50 тысяч рублей в рамках его стоимости, а суды общей юрисдикции, допустим Калужский районный суд, рассматривают иски на сумму свыше 50 тысяч».

Помощь адвоката поможет сократить риски и максимально защитить интересы доверителя при разделе имущества. ■

## Вопрос-ответ

*Адвокатская практика говорит о том, что в процессе работы с каждым конкретным спором возникает порой множество весьма неожиданных нюансов. Член квалификационной комиссии Адвокатской палаты Калужской области Александра Фесина отвечает на некоторые характерные вопросы, возникающие при разделе недвижимого имущества в ходе развода.*

### **Как будет поделена собственность при разводе, если квартира была куплена супругами с привлечением ипотечного кредита?**

— О том, в каком порядке и кем будут осуществляться ежемесячные выплаты по ипотеке супругам придется договориться в ходе судебного разбирательства. Если не договорились, то суд в любом случае придет к какому-либо решению. Если и он и она претендуют на часть квартиры, ведь по договору она принадлежит им в равных долях, то долги по оплате оставшейся части ипотечного кредита будут поделены между ними пополам. Это произойдет в том случае, если спор идет только по квартире. Если в споре участвует еще какое-либо имущество, все суммируется и делится пополам. Таким же образом будут поделены и все долги».

### **Если у супругов есть дети, как поступит суд при разделе имущества в этом случае?**

— Если свидетельство о собственности оформлено на обоих родителей, а ребенок только зарегистрирован на этой площади,

квартира будет делиться без учета интересов ребенка, независимо от того, с кем он будет проживать после развода. Если ребенок владеет частью квартиры, данная собственность, безусловно, останется за ним.

### **Как поступит суд, если супруги проживают в непричастизированной квартире?**

— Непричастизированная квартира находится в муниципальной собственности, поэтому все лица, проживающие в такой квартире имеют только право пользования и никак не владения и распоряжения. После развода каждый останется вправе проживать в данной квартире. Другой вариант, если бывшие супруги отказываются жить вместе после расторжения брака. В этом случае решается вопрос по размену. Если в добровольном порядке размен жилья осуществить не представляется возможным, данный вопрос решается в судебном порядке.

**Суд присвоил каждому из супругов равную долю имущества. Получается, что с этого момента**

### **одна квартира принадлежит двум чужим людям. Можно ли продать свою долю?**

— Продать, конечно, можно. Однако это довольно проблематично. Агентства недвижимости с трудом подыскивают варианты для продажи данной доли, но по закону это возможно. Все зависит от спроса. В практике нередки факты продажи исключительно доли. Но, по сути, такая квартира превращается в квартиру с подселением. Многие заблуждаются, думая, что в квартире можно продать комнату. Это не реально. Если речь идет о частном владении, там фактически можно разделить свои доли — сделать отдельный вход, кухню, санузел. В квартире проделать такое невозможно. А собственность распространяется не только на жилые помещения, но и на места общего пользования. Выделить долю в натуре невозможно.

При наличии согласия обоих супругов, квартира как разделенная в долях, так и не разделенная, может быть продана, и вырученные от продажи деньги поделены между сторонами.

# Hilton Garden Inn: ТЕПЛЫЙ ПРИЕМ

Текст: Ирина Личутина

*Международная сеть «Hilton» — это высококлассные отели, которые до недавнего времени располагались лишь в мировых столицах и крупных мегаполисах. Однако теперь в этом списке значится и Калуга.*

Калугу, скромный и неамбициозный до недавнего времени город, десятки компаний с мировым именем сегодня выбирают в качестве места для реализации самых смелых и прогрессивных проектов. Экономически успешный регион получает все новые инвестиционные вливания, обеспечивающие стремительное развитие промышленного сектора. Вместе с тем увеличивается и приток в область новых специалистов, а вместе с ним — и потребность в их комфортном размещении.



Какое-то время назад в калужских СМИ прозвучала весть о скором появлении в нашем городе первого отеля всемирно известной сети Hilton. Застройщиком выступает корпорация «Русская недвижимость». Они же являются соучредителем и инициатором подписания договора на передачу франшизы.

Решив получить достоверную информацию о проекте из первых рук, мы встретились с руководителем Управляющей компании, реализующей западные гостиничные проекты по договору франчайзинга на территории России, Станиславом Ивашкевичем.



**— Станислав, добрый день. Расскажите, почему именно Калуга была выбрана в качестве места реализации проекта?**

— Прежде всего потому, что Калужский регион на сегодняшний день — один из мощнейших производственных регионов нашей страны. Здесь успешно воплощается в жизнь Федеральная программа по созданию технопарков. Количество промышленных предприятий неустанно растет на территории области: это и многочисленные автопроизводства и фабрики, производящие товары народного потребления. Соответственно, растет и количество специалистов, приезжающих в город в деловых целях. А значит, существует серьезная потребность в номерном фонде.

**— Выбирая место для строительства отеля, вы какими критериями руководствовались?**

— Выбор у нас был не богат. Конечно, если бы у нас была возможность, мы бы разместили отель на улице Кирова, в деловом центре города. Но и у нынешнего местоположения имеются свои преимущества. Во-первых, гости, приезжающие в отель, смогут миновать основную магистраль, избежав таким образом автомобильные пробки.

Во-вторых, отель находится в хорошей транспортной доступности от исторического центра и, в то же время, на одном из основных выездов из города, что для гостей является преимуществом. Так, они всегда смогут без проблем добраться до всех технопарков, расположенных за городом.

**— Hilton Garden Inn находится на улице Салтыкова-Щедрина, которая является скорее промышленным, нежели культурным районом Калуги. Каким Вы видите будущее района в плане развития инфраструктуры?**

— Во-первых, через дорогу от отеля находится завод, который в ближайшем будущем будет перепрофилирован под офисные и торговые площади. Для нас такой вариант будет идеальным. И не только для нас. Создание в данном районе многофункционального комплекса, включающего современный отель, офисы, банки, магазины, послужит базой для использования местных трудовых ресурсов и привлечет внимание со стороны. Такой комплекс станет местом притяжения заинтересованных лиц и сыграет роль в развитии данного района Калуги. Из опыта могу сказать, что, как только подобные центры где-то вырастают, вокруг них тут же появляется обжитая территория, да и сама атмосфера вокруг становится благоприятнее.

**— Т. е. сегодня вас не пугает тот факт, что улица, на которой отель расположился, далека от идеала?**

— С точки зрения местных жителей, репутация данного района, может, и не самая благоприятная. А нам, неместным, приходилось работать в разных городах России, и, поверьте, данный район мы оценили как очень даже пригодный для жизни. К тому же, если я приезжаю в Калугу на машине из

другого региона, важнее для меня будет отельный сервис и простота маршрута, нежели окружающая действительность. А у данного местоположения есть огромный плюс — иногородние гости всегда с легкостью смогут его найти. Въезжаешь в город, поворачиваешь направо и едешь по главной улице, никуда не сворачивая. Так что с точки зрения логистики, этот район очень интересен.

**— Расскажите о самом проекте.**

— В силу определенных причин проект отеля получился довольно нестандартным: корпус здания имеет вытянутую форму и низкую этажность. Изначально проект предусматривал наличие в отеле всего 100 номеров, но затем мы нашли дополнительные возможности и увеличили номерной фонд до 134 комнат, увеличив эффективность гостиницы почти в 1,5 раза. Любое увеличение номерного фонда пропорционально увеличивает доходность отеля.

Нами был подписан контракт на франшизу с компанией Hilton International на использование бренда Hilton Garden Inn. Калужский отель данной сети по набору услуг станет полноценной «четверкой» по меркам российского рынка. Для постояльцев здесь будет работать конференц-зал, вместимостью до 200 мест, несколько переговорных комнат, ресторан на 100 посадочных мест и фитнес-центр.

Мы предложим нашим постояльцам разные категории номеров. Это обусловлено потребностями будущих гостей.

**— Заявленное количество номеров, по меркам отельного бизнеса, — это много или мало?**

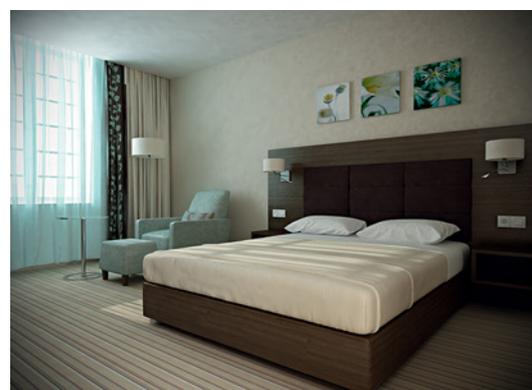
— По мировым меркам, это — средний показатель.

**— Вы рассчитываете, что постояльцами отеля станут в основном экспаты?**

— Не только. Сегодня поток бизнес-туристов в Калугу очень серьезен, и это не обязательно граждане других государств. Конечно, мы рассчитываем на иностранцев. Однако уверены, что в Hilton Garden Inn будут останавливаться и командированные специалисты из других



HGI — один из «младших» брендов международной сети Hilton, ориентированный на много путешествующих профессионалов. Отличное обслуживание, набор самых необходимых для делового человека сервисов и разумные цены — вот что позволяет отелям Garden Inn процветать по всему миру: сейчас под таким названием работают более 570 гостиниц.



городов, и обычные туристы. Ведь в Калужском регионе развитию туризма отведено особое внимание.

**— По какому принципу осуществляется набор персонала для работы в отеле?**

— Мы берем на работу людей без опыта: проще заново научить, чем переучивать. Основными требованиями являются: знание претендентом английского языка, порядочность и трудолюбие.

Чем хороши сетевые отели? Они сильны своими стандартами. Люди знают, что, независимо от страны, города и местоположения отеля, получат размещение и привычный сервис высокого качества, а также помощь в решении возникающих вопросов в любое время суток. Цель персонала — все это обеспечить.

**— На какой стадии реализация проекта находится сегодня?**

— Работы находятся в завершающей стадии. В данный момент идет внутренняя отделка помещений и мебелировка. В январе мы планируем принять в отеле первых гостей. ■

Александр Токарев:

# Архитектурные конкурсы — это развитие города

*Есть то, что объединяет героев рубрики «Профессия» помимо цеховой принадлежности — все они так или иначе живут активной жизнью в рамках калужского архитектурного сообщества. Мой сегодняшний собеседник — Александр Токарев — пошел по другому пути, став своеобразной «внесистемной единицей», впрочем, весьма уважаемой среди коллег.*

Текст: Даниил Марченко

— **Расскажите, как вы начинали работать в Калуге. Вы ведь не калужанин?**

— Я родился в Сибири, в городе Омске, архитектурное образование получил в МАРХИ, как и многие из работающих в Калуге архитекторов. Начинать обучение на градостроительном факультете в группе Николая Николаевича Улласа (одного из авторов проекта Лужников и крайне интересного человека), но на 5-м курсе перешел в группу теории — меня интересовали некие существенные, философские основания архитектуры как вида деятельности, причем не только профессиональной, а как деятельности *любого* человека, преобразующего свое пространственное окружение и тем самым делающего это окружение частью себя. На Западе в это время над такими вопросами в рамках темы партисипации (participation — соучастие) активно работал архитектор и теоретик Кристофер Александер.

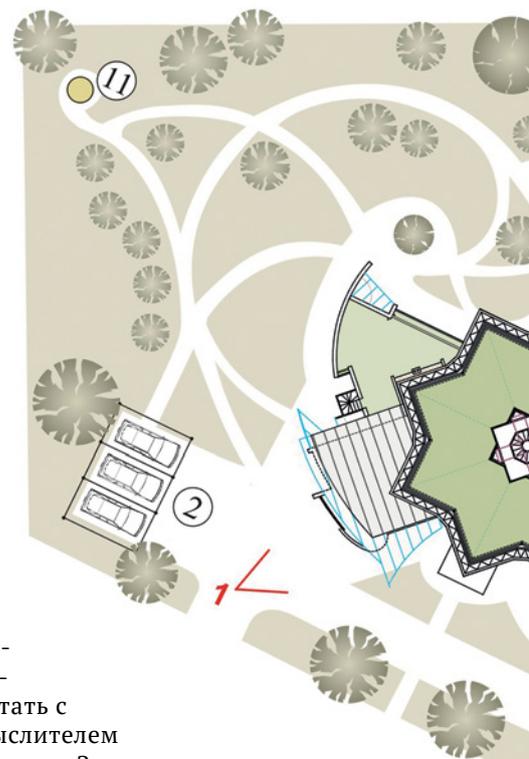
Мой диплом был посвящен анализу зарубежного опыта проектирования семейных детских

домов (в нашей стране до этого их не создавали) и разработке методологических оснований для проектирования объектов такого типа, в которых, по сути, должна происходить *реанимация* разрушенных естественных семейных отношений, уклада. Параллельно с дипломом участвовал во Всесоюзном конкурсе на проект семейного детского дома и в разработке концепции одного из первых семейных домов в Ульяновске, задумывавшегося как своеобразный культурно-образовательный городской центр.

После успешной защиты диплома мне предлагали остаться в аспирантуре, но я предпочел этому работу в Институте теории архитектуры и градостроительства, поскольку в нем тогда создавалась лаборатория основ организации проектного дела под руководством известного философа и методолога Георгия Петровича Щедровицкого. Еще студентом я участвовал в проводимых им семинарах и организационно-деятельностных играх, посвященных экспериментам и исследованиям в образовании. Упустить возможность

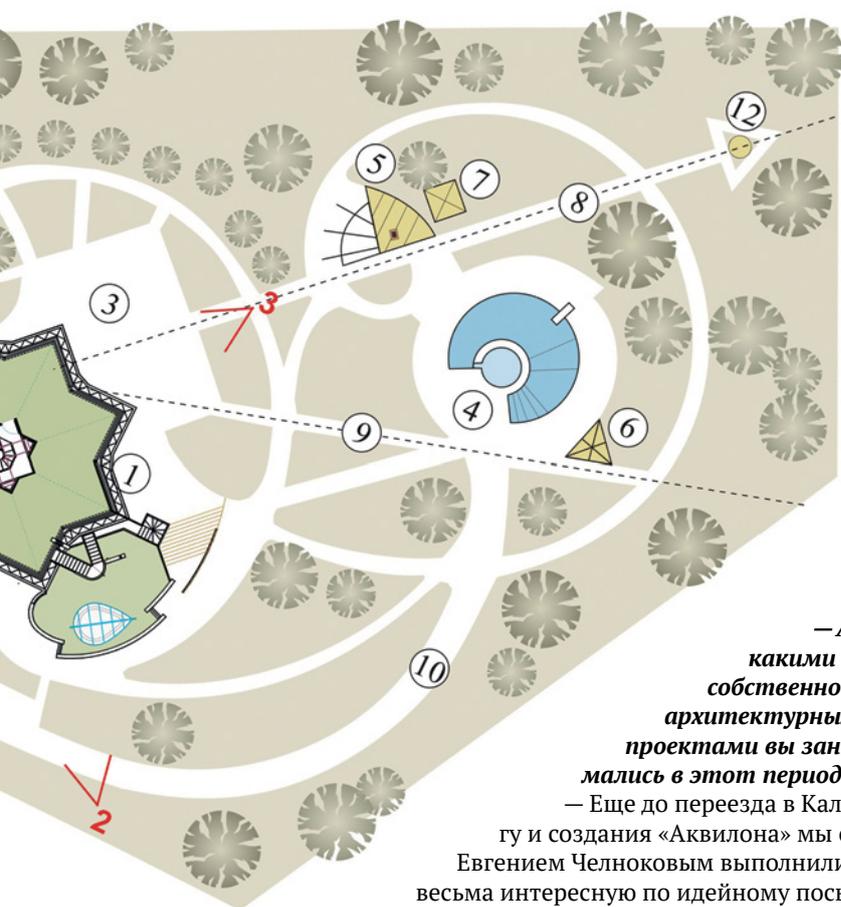


Александр Токарев уделяет огромное внимание философским аспектам архитектуры



поработать с мыслителем из круга Зиновьева, Мамардашвили, Грушина, Глазычева я не мог. К сожалению, лаборатория просуществовала недолго, и в 1992 году я переехал в Калугу, где вместе со своим студенческим другом Евгением Челноковым создал частную проектную фирму.

Фирма называлась «Аквилон» и, помимо архитектурного, дизайнерского проектирования, вела образовательную работу в студиях для детей разного возраста, начиная с 3 лет, проводила различные культурные акции, наиболее значимой из которых стала выставка-семинар «Дети — новая реальность» летом 1994 года.



— А какими собственно архитектурными проектами вы занимались в этот период?

— Еще до переезда в Калугу и создания «Аквилона» мы с Евгением Челноковым выполнили весьма интересную по идейному посылу работу в духе партисипации для школы № 48 на Терепце.

Простой заказ на интерьеры холлов, рекреаций мы попробовали перевести в жанр акции, совместного действия, соучастия нас как профессионалов и реальных хозяев школы — ее учеников.

Иного плана работы были связаны с реконструкцией городского ТЮЗа, концепцией развития ансамбля Областного художественного музея, проектированием интерьеров Театра кукол в Малом зале кинотеатра «Центральный» и реконструкции сквера за этим же кинотеатром. Все это были муниципальные

Для понимающего заказчика работа не останавливается на внешнем виде дома и планировке участка: Александр Токарев любит придумывать и даже создавать отдельные элементы интерьера

заказы, и, увы, в лихие девяностые ни один из названных проектов не смог быть реализован. Но мне и моим коллегам (в этих работах участвовали тогда Елена Кырчанова, Сергей Парамонов, Вера Москалева, Евгений Челноков) они казались и по-прежнему кажутся удачными, а некоторые (концепция ансамбля Областного художественного музея с созданием нового выставочного зала) — весьма высоко были оценены градостроительным советом. Кстати, часть из названных проектов мы смогли недавно показать на выставке «Лаборатория архитектора», за инициативу проведения которой я искренне благодарен главному архитектору города Евгению Анатольевичу Гольшеву.

Вообще, диапазон проектных работ был весьма широким — от детской площадки на Правобережье (шикарный макет крепости тогда получился!), дизайна козырьков при входе в магазины и городских урн для мусора (многие стоят до сих пор и мне нравятся) до аналитического исследования благоустройства исторической части Калуги и проекта реконструкции жилого квартала по улице Ленина напротив Гостиного двора (этот проект я делал вместе с Михаилом и Еленой Кырчановыми). Составы проектных групп по разным заказам менялись, но нам было интересно и азартно работать вместе, и, несмотря на крайне незначительный процент реализации проектов в строительстве, я считаю этот период весьма плодотворным. По сути, хороший проект — это уже реализация, поскольку в нем воплощается мысль, идея, и поэтому он ценен уже сам по себе, как красиво решенная интеллектуальная задача. А остальное — экономические и иные житейские обстоятельства, к пространству мысли и культуры имеющие отдаленное отношение. Иван Леонидов практически ничего не реализовал, что не умаляет его значения в истории советской и мировой архитектуры.

— Но что-то ведь все-таки в тот период было реализовано по вашим проектам?

— Если говорить не о частных интерьерах офисов, а о том, что заметно всем горожанам, — это памятник жертвам политических репрессий в Золотой аллее возле Каменного моста. Проект памятника мы делали вместе с Еленой Кырчановой. К сожалению, даже такой небольшой объект из-за проблем в финансировании создавался в течение 5 лет (с 1994 по 1999 год) и так и не был реализован в полном объеме — отсутствуют спроектированные нами фонари, которые композиционно важны для ансамбля памятника.

— А чем вы занимаетесь сейчас как архитектор, проектировщик?

— Тематический диапазон работ



по-прежнему достаточно широк — для клиентов, понимающих толк в дизайне и придающих значение его качеству, продолжаю проектировать даже такие незначительные, казалось бы, объекты, как козырек над крыльцом или входом в дом (удачный по качеству исполнения пример — вход в Городской почтамт). Проектирую частные дома, интерьеры квартир, включая нестандартную мебель, эксклюзивные светильники, камин, лестницы, декоративные композиции из стекла и ткани. Но такая подробная (и порой длительная, многолетняя) работа возможна только с умным, понимающим заказчика, когда возникает доверие, эмоциональный и содержательный контакт. Работать по принципу «чего изволите?» я не могу: это насилие над собой, и результат никогда не будет хорош. Значительная часть клиентов выходит на меня через общих знакомых, и это создает своеобразный фильтр, позволяющий мне работать с интересными и приятными людьми.

Вообще, многие вещи в спроектированных мной объектах я люблю и стараюсь делать сам, своими руками — мозаики, светильники, отделку каминов керамикой. Получаю от этого большое удовольствие,

да и заказчикам нравится результат. Даже с камнем недавно пришлось поработать — делал красивую столешницу в виде крыла для рабочего места администратора в холле стоматологической клиники в Москве. Очень люблю работать с деревом — оно мне близко. Если надоест проектировать — начну столярничать.

**— Получается, что вы предпочитаете работать с частным заказчиком и специализируетесь на частной, жилой архитектуре?**

— Нет, это не совсем так. Я редко работаю над проектами один, а в рамках фирмы «Арди-проект», которой сейчас руководит мой давний друг и коллега Евгений Челноков, я участвовал и в работе над зданием по улице Суворова, где расположен «Клуб на Дворянской», офисы и гостиница, и в реконструкции многоэтажного учебного корпуса института в Обнинске, и в проектировании девятиэтажного жилого дома в переулке Больничный. Пожалуй, только в разработке промышленных объектов, которыми занимается наша фирма, в силу их специфики я не участвую.

Весьма значимой для меня была работа над административным зданием на площади Старый торг. Мы пытались развить идею, наметившуюся еще при реконструкции этой площади в 70-е годы прошлого века, в связи со строительством здания Областной администрации. Автором этой идеи был Евгений Иванович Киреев, и, отталкиваясь от нее, мы сделали два варианта фасадов для здания, которое могло бы завершить ансамбль площади с восточной стороны. Проект, увы, не получил поддержки. Дома, что ступенями спускаются вниз по Воробьевке, надстроили мансардами и аккуратно покрасили, но проблема ансамбля площади осталась нерешенной.

Из объектов, которые, видимо, будут замечены в городе, следует назвать многоэтажную офисную пристройку к боулингу «Б-45» на улице Кирова. Проект близок к завершению и вскоре его уже можно будет показать.

А помимо работы в стандартной схеме «заказ — проект — реализация» есть еще и конкурсное проектирование. В 2003 году я участвовал во Всероссийском архитектурном конкурсе «Дом за городом». Там у меня совсем другая архитектура, нежели та, что я делаю, работая с

конкретным клиентом. Значимым прецедентом для города, на мой взгляд, стал заказной конкурс на реконструкцию территории так называемого «белорусского рынка», проведенный частными инвесторами. В конкурсе участвовали творческая мастерская Савичева Игоря Алексеевича, проектная мастерская «Архиплан» Кырчановых и наша фирма «Арди-проект». Увы, из-за невнятного отношения городских властей (несмотря на то, что проекты рассматривались на градсовете) никаких реальных последствий этот конкурс не имел, и в градостроительном отношении ситуация в этой части города по-прежнему остается «тухой».

Судя по тому, как велась работа над проектом реконструкции стадиона «Центральный», от первых заказных проектов воронежских и иностранных проектировщиков до недавно прошедшего открытого конкурса на строительство Ледового дворца с бассейнами, в Калуге не умеют или по каким-то причинам не хотят использовать конкурсы в качестве механизма развития города и поиска лучших (в архитектурном смысле) вариантов преобразования конкретных его фрагментов.

Сегодняшняя ситуация с нелепым, на мой взгляд, «референдумом» по поводу Центрального рынка и его реконструкции говорит о том же. Судьба такого крупного и узлового фрагмента городской структуры в ее исторической части заслуживает не менее пристального внимания, чем «Ледовый дворец» напротив Областной филармонии (крайне спорный в градостроительном аспекте из-за очевидного неблагоприятия транспортной ситуации, которую размещение крупного объекта единовременного массового посещения может довести до полного коллапса). А между тем, конкурсы, по-моему, могут стать очень значимым механизмом влияния на архитектурный облик Калуги, и в этом вопросе я разделяю позицию многих своих коллег. При этом очень важно, чтобы конкурсам уделялось должное внимание со стороны, как власти, так и СМИ, а проекты не только лауреатов, но и всех участников были бы в свободном доступе, чтобы любой желающий мог убедиться, что выиграл действительно самый достойный. Возможно, это помогло бы Калуге сделать серьезный шаг навстречу настоящему хорошей архитектуре. ■

# мкр. Хрустальный

\* Ипотека предоставляется банками-партнерами:  
ЗАО «ВТБ 24», лиц. №1623 от 15.10.2012г.  
ОАО «Сбербанк России», лиц. №1491 от 08.08.2012г.

ИПОТЕКА\*  
214-ФЗ  
Рассрочка\*\*

Реклама. Информация на момент публикации.



## КВАРТИРЫ

# ОТ 747 ТЫС РУБ

Проектная декларация на сайте: [www.su155.ru](http://www.su155.ru)  
Застройщик: ЗАО «Мосстройинвест-Калуга»

\*\* Рассрочку предоставляет ГК «СУ-155», подробности в офисах продаж.

Цена с учетом скидки 5%. Срок действия предложения с 01.11.2013 по 30.11.2013г.  
Организатор КТ «СУ-№155» и Компания».

Подробности в офисах продаж. Количество квартир ограничено!

**СУ•155**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

(4842) **926-249**  
**926-250**

Офис продаж: г.Калуга  
ул. Кирова, дом 9А  
**WWW.SU155.RU**

# Ее Величество Вторичка

Текст: Ирина Личутина

*Вторичный рынок жилья привлекает потребителя своим разнообразием: на нем представлены квартиры всех ценовых категорий и качества. Сколько достоинств у такого жилья, и почему при покупке стоит попросить совета у риэлтора – попробуем разобраться.*

История каждой отдельно взятой квартиры — это, порой, целая книга, в которую вписаны десятки имен, а иногда всего одна скромная запись о единственном хозяине. Но сколько бы собственников квартира ни повидала, сколько бы лет и зим ни пережил дом, в котором она расположена, это уже... При слове «вторичка» перед глазами предстает не первой свежести квартира где-нибудь на пятом этаже панельной хрущевки, укомплектованная старой сантехникой, совмещенным санузелом, дерматиновой дверью и хмурыми соседями. Однако на самом деле вторичный рынок очень разнообразный: от действительно отжившего свой срок жилья до только что введенных в эксплуатацию новостроек. Объединяют такие предложения два признака: полностью готовый комплект документов — все паспорта и свидетельства, и как минимум один собственник.

Сегодня в Калуге «перетягивает на себя одеяло» первичный рынок. Новостройки растут как грибы, при этом линейка предложений застройщиков очень разнообразна. Есть среди них и бюджетные

варианты, когда вполне нормальное жилье можно приобрести за очень скромную цену. Такая ситуация подкашивает вторичку. Риэлторы говорят о том, что продавать объекты нижнего ценового сегмента на вторичном рынке стало сложнее.

Что же движет людьми, предпочитающими квартиры «бывшие в употреблении»? Первое — страх. Строящийся дом полон неопределенности — а вдруг кризис, и строительство заморозят? Терапевты из правительства нашей страны разработали специальный 214-й закон, защищающий права участников долевого строительства, но проверять его действие на собственном кошельке не каждому захочется. И, хотя на вторичном рынке есть немало

рисков, связанных с наследием или дееспособностью продавца, от них можно застраховаться на этапе заключения договора.

Второе — дискомфорт. Многим не нравится жить на стройке. Да, новый микрорайон, да привлекательная цена, но это ж еще лет пять надо ждать, пока все наладится и под окнами перестанет шуметь строительная техника, а спокойной жизни хочется уже сейчас. Такие слова зачастую можно услышать от покупателей жилья на вторичном рынке. И действительно, пройдет немало лет, прежде чем вокруг нового дома все устаканится, тут уж ничего не поделаешь.

Бонусом для тех, кто выбирает обжитые дома «по любви», станет отлаженная годами инфраструктура. В советское время все новое строительство подчинялось жестким нормам социального обеспечения, для объектов быта выделялись отдельные помещения. Это значит, что поблизости всегда будет несколько продуктовых магазинов, аптека, парикмахерская, прачечная, а главное — детский сад и школа, что немало важно для семей с детьми.

«По расчету» тоже получается неплохо. Главная статья экономии — ремонт, который можно отложить до лучших времен. Возможность увидеть товар лицом, т.е. сделать вывод о состоянии квартиры при просмотре, дает потенциальному собственнику шанс еще до совершения сделки оценить степень необходимых вложений в будущую переделку. Если сумма покажется неподъемной, от покупки можно отказаться и заняться поиском более подходящего варианта.

Но, пожалуй, главным плюсом при выборе жилья на вторичке станет для потенциального покупателя практически безграничный выбор. Только от индивидуальных потребностей и, что немаловажно, суммы в кармане зависит положительный результат поиска. Риэлторы уверены в том, что подходящий вариант можно найти всегда.

Рынок вторичного жилья настолько обширен, что человек неподготовленный будет крайне





# Банк Образование

Научный подход к финансам

## Ипотека

Отличный повод справить новоселье!



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

[www.obrbank.ru](http://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»)

удивлен обилием предложений. Это и сталинки, и брежневки, и хрущевки, и новостройки.

Сегодня сталинки, отличительной чертой которых являются большие площади и высокие потолки, утратили свою актуальность. Время их активных продаж пришлось на 90-е годы: тогда новостроек в Калуге было еще мало, а людям «при деньгах» хотелось жить красиво. Улучшенных брежневок в Калуге тоже не много. Но с ними ситуация обстоит немного лучше. По словам риэлторов, какой-никакой спрос на них есть.

Лучшим по качеству предложением на вторичном рынке жилья считаются квартиры в многочисленных новостройках, выросших в Калуге в первое десятилетие нового века. Здесь вам и современные планировки, и просторные подвезды, и готовая инфраструктура, и в ряде случаев даже свежий ремонт. Вот только один минус — цена. Такое жилье стоит сегодня недорого.

Основной же товар на калужском рынке недвижимости — пятиэтажные хрущевки. Они есть в каждом районе и зачастую становятся единственным вариантом, на который стоит обратить внимание. Действительно, одно из важнейших требований будущих владельцев квартир — расположение дома: одни всю жизнь на Малинниках прожили и переезжать в другой район не собираются, у вторых родители живут в Турынино, и им хочется поселиться рядом с ними, а у третьих ребенок ходит в 24-ю школу, и им просто необходимо жилье где-нибудь на площади Победы. Этот район — достаточно характерный пример: квартир в новостройках на этапе строительства здесь просто нет. И даже с бюджетом 60 тысяч рублей за метр приходится рассматривать квартиры в хрущевках, более свежие дома на Кирова (конец 80-х) или Тульской (начало 2000-х) уже существенно дороже.

Точно сказать, какому из районов Калуги принадлежит пальма первенства по количеству продаж, нельзя по той причине, что решающим

фактором здесь будет количество доступного жилья. Малинники, например, — район большой и квартиру здесь при желании можно найти всегда. А взять район поменьше и количество сделок по нему уже не будет таким внушительным.

Если говорить о стереотипах, то жилье в центре города, который тоже, кстати, подразделяется на отдельные районы, всегда привлекало и будет привлекать потенциальных покупателей. Самый дорогой и престижный район, который на протяжении многих лет находится в лидерах по спросу на вторичное жилье — это окрестности парка Циолковского, Сквера Мира и улицы Га-



гарина. Однако этот район славится своими баснословными ценами на жилье (мы подробно писали об этом в самом первом номере «Калугахауса» — прим. ред). «Цена адекватна до того момента, пока за нее покупают, — комментирует ситуацию Сергей Мамонтов из агентства «Китеж». — А обстановка на рынке вторичного жилья в районе парка Циолковского сегодня такова, что предложений по продаже там не слишком много. Пусть мы считаем, что цены здесь серьезно завышены, но покупатели готовы платить. Поэтому квартира продается, может, и не так скоро, как того хотели бы собственники, но рано или поздно она уходит». «Кусаются», правда, в основном цены на элитную вторичку — квартиры в домах, построенных в конце 90-х — начале 2000-х. Квадратные метры в хрущевках здесь тоже стоят дорого, но не настолько, чтобы хвататься за голову от негодования.

Если абстрагироваться от района, и порассуждать о ценах в глобаль-

ном смысле, то в последние месяцы наметилась тенденция замедления роста цен на вторичное жилье. Об этом сегодня заявляют риэлторы. «Сейчас цена на хрущевки постепенно снижается, — говорит Сергей, — хотя статистика предыдущих лет показывала их стабильный рост. В перспективе цена на хрущевки все-таки упадет, и дело не только в их физическом и моральном устаревании, а еще и в количестве строящегося жилья, которое сегодня составляет таким квартирам конкуренцию. В Калугу пришли такие застройщики, которые готовы продавать квадратный метр жилья по относительно низкой цене. И если перед семьей

стоит выбор купить квартиру площадью 30 метров на вторичном рынке или новую шестидесятиметровую двушку на первичном по схожей цене, я думаю, выбор многие сделают в пользу второго варианта. В масштабе калужского рынка это уже начало приводить к корректировке цен на некоторые типы квартир на вторичке».

Для покупателя снижение цены, пусть и в неопределенном будущем, — это только плюс. С чего же

начать, когда окончательно оформилось желание стать собственником квартиры на вторичном рынке?

«Научно-популярные» статьи о недвижимости, которые часто встречаются и в печати, и в Интернете, советуют начинать подбор квартиры, основываясь на таких параметрах, как место расположения дома, его тип, метраж квартиры и количество комнат. Все они, конечно, важны, но на практике стоит за отправную точку принять сумму, которую планируется потратить на покупку. Если у покупателя есть четкое понимание того, какое количество средств он готов потратить, специалист агентства недвижимости сможет сделать для него подборку предложений в рамках заданной суммы. Если же планируется использование ипотечного кредита, лучше заранее решить все вопросы с банком, чтобы на момент обращения в агентство быть в курсе своих возможностей. «В некоторые банки можно подать заявку на получение ипотечного

кредита прямо из нашего офиса и в ряде случаев получить скидку с процентной ставки по нашей рекомендации, — говорит Сергей Мамонтов. — Часто бывает так, что люди уже выбрали свой вариант жилья, и даже мысленно расставили в нем мебель, а суммы, одобренной банком, оказывается недостаточно. В этом случае многие теряют интерес и откладывают решение квартирного вопроса в долгий ящик».

Второй вопрос, который встает перед покупателем: самостоятельный поиск квартиры или помощь риэлтора? «Сегодня все меньше людей покупают квартиры самостоятельно, — отвечает Сергей Сергеевич. — В Москве, например, уже мало кто станет заниматься этим без помощи профессионалов. Однако калужский менталитет отличается от столичного, наши люди все еще пытаются покупать и продавать без посредников и таким образом экономить. Но можно ли назвать это экономией? Попробуем разобраться.

Начнем с того, что у агента изначально большая база объектов, шире область поиска, профессиональное ПО и больше опыта. Многие объекты просмотрены им лично, а значит он может посоветовать обратить внимание на хороший вариант, о котором покупатель и не думал, но который того стоит. К тому же, у агента есть широкая сеть партнёров, дающая возможность выудить вариант, не мелькающий в объявлениях, а, следовательно, не доступный покупателю.

Второй момент, который стоит учесть — это сопровождение сделки. В ряде случаев и продавцы, и покупатели, уже имеющие опыт совершения сделки купли-продажи недвижимости, приобретают мнение о кажущейся несложности процесса сделки. Конечно, замечательно, если сделка простая, и проблем не возникает, но на практике часто проявляется множество нюансов. Речь идёт не только о сложных составных сделках, состоящих из многих объектов в цепочке, с привлечением ипотеки и различных сертификатов. Контролировать такие сделки без помощи профессионала неподготовленному человеку не хватит ни времени, ни опыта, ни знаний. Порой даже относительно несложные ситуации могут загнать людей в тупик.

## Плюсы вторички

- + *практически безграничный выбор вариантов*
- + *отлаженная годами инфраструктура*
- + *возможность заселения сразу после совершения сделки*
- + *заранее понятный объем дополнительных вложений*

Ну и наконец, третье — это ответственность. При покупке квартиры самостоятельно, даже если всё прошло гладко, нет полных гарантий, что после заселения не всплывут какие-либо нюансы юридического или иного характера. Агентство же несёт ответственность за каждую совершённую сделку, что подтверждается обязательным договором, заключаемым с каждым клиентом.

Исходя из вышесказанного ключевым фактором при выборе является стаж и наработанный опыт агентства, ведь именно от этого зависит скорость и точность решения вопросов, а также гарантия успеха сделки».

И это далеко не все преимущества. Традиционно, именно риэлтор ведет все переговоры, организует и проводит показы в удобное для клиента время, передачу аванса или задатка, согласовывает сроки проведения предстоящей сделки, а самое главное проводит экспертную оценку юридической чистоты квартиры, что при покупке жилья на вторичном рынке является обязательным условием. Наконец, он организует и проводит саму сделку. Таким образом, риэлтор освобождает клиента от бумажной волокиты, хождения по инстанциям, а, следовательно, экономит его время и гарантирует юридическую безопасность сделки купли-продажи.

Риэлтор не только четко знает ситуацию на рынке и способен дать

дельный совет, зачастую он берет на себя и функцию психолога. «У меня были клиенты, — рассказывает Сергей Сергеевич, — с которыми мы посмотрели 21 квартиру, прежде чем они приняли окончательное решение. Эти люди пришли к нам в агентство с конкретными требованиями: кирпичный дом, район площади Победы, определенная сумма денег. В итоге, пересмотрев все возможные варианты, они остановились на квартире улучшенной планировки в панельном доме на Дубраве и остались очень довольны выбором. Мы понимаем, что даже при конкретных пожеланиях, высказанных клиентами, область поиска должна быть довольно широка. Часто так бывает, что люди хотят одно, а покупают то, что на душу легло».

Принимая решение о необходимости привлечения агентства недвижимости, стоит обратить внимание на опыт и репутацию компании, поинтересоваться гарантиями, которые она предоставляет клиентам. «Агентство «Китеж» работает на рынке недвижимости Калуги с декабря 1991 года и является одним из пионеров в этой области, — добавляет Сергей. — С самого начала работы как агентство недвижимости, мы находимся по одному адресу - на Кирова, 44 и никогда его не меняли. Многие калужане смогли решить свои жилищные вопросы с нашей помощью и спустя годы просто заходят к нам как старые друзья, поделиться своими радостями или проблемами, а иногда просто посоветоваться по житейским вопросам».

Вот такая она, калужская вторичка — дорогая, требующая огромного внимания и даже профессионального сопровождения, окруженная огромным количеством мифов и ставшая частью определенного жизненного уклада, бесконечно разнообразная и в каждом районе уникальная, уже не такая популярная, как раньше, но все еще в силах преподнести любой сюрприз недвижимости любой вкус и кошелек. Плохо, если для вас она станет единственным вариантом покупки, хорошо, если вы просто полюбили ее всем сердцем, но уж точно забывать о ней не стоит — даже если реклама новостроек будет транслироваться по телевидению круглые сутки. ■

# «Альтернативный» центр

*Две широких, но вечно забитых машинами улицы, живописные холмы и овраги, «стеклянная» топонимика и виртуальное место встречи самого знаменитого советского маршала с самым знаменитым советским поэтом — застывший в прошлом район Черемушек, вроде бы, смотрит в будущее.*

Текст: Даниил Марченко

Известный российский архитектор и урбанист Илья Заливухин в интервью нашему журналу раскритиковал принятую в Калуге практику строительства «в чистом поле», поскольку в этом случае энергия инвесторов может разрушить городскую структуру. По словам архитектора, «на участке в центре города можно построить более дорогое жилье и быстрее его продать, для инвестора такой бизнес честнее и выгоднее».

Однако здесь необходимо разобраться в определениях, ведь словосочетание «центр города» вовсе не так однозначно, как кажется на первый взгляд. Он бывает историческим, бывает деловым (т. н. «даунтаун»). Вообще, это слово часто используют исключительно в маркетинговых целях, порождая рекламные обороты вроде «квартиры в географическом центре Калуги». Если речь идет об условной территории между «шариком» и Площадью Победы, то здесь возможна лишь точечная застройка, если, конечно, городские власти не откажутся от весьма спорной идеи создания сквера на месте Центрального рынка. Но мы под словом «центр» будем подразумевать более широкое понятие, и прежде всего — наличие инфраструктуры, в том числе и инфраструктуры досуга. Поиски такого места и привели

нас в микрорайон «Черемушки», оказавшийся где-то между калужским центром и периферией.

В 50-60-е годы практически все районы новостроек в Советском Союзе назывались «Черемушки», по аналогии с одноименным районом столицы. Эта тенденция не миновала и Калугу. Так что в отличие, например, от Малинников, растительную подоплеку в названии искать не нужно. Район этот не был элитным, однако по советским меркам считался вполне привлекательным, поскольку отвечал едва ли не главному критерию комфортной жизни: здесь рядом работали сразу два магазина — собственно, универмаг «Черемушки» и продуктовый «Маяк» (не путать с одноименным мебельным торговым центром).

В общем, с тех пор здесь мало что изменилось, разве что магазинов стало больше. В отличие от многих окраинных районов, со свободной землей здесь большие проблемы, так что строительные краны в здешнем пейзаже пока отсутствуют. Правда, есть как минимум один заметный проект, а именно жилой дом «Маршал» от ГК «ПИК». И, хотя до выполнения плана «Маршала» еще далеко, уже сейчас понятно, что купить квартиру в доме с ностальгической архитектурой а-ля сталинский ампиризм будет по карману





Сквер имени Жукова – единственное благоустроенное место для прогулок, правда, продуваемое всеми ветрами



Старых торговых центров, даже с хорошим подходом и подъездом, инвесторы боятся как огня

очень немногим. А пока основной достопримечательностью улицы Маршала Жукова, не считая знаменитой автомобильной пробки, можно назвать сквер, разбитый здесь в честь 40-летия освобождения Калуги от немецко-фашистских захватчиков. Состоит он из двух частей – благоустроенной, с бюстом Георгия Константиновича, скамейками и выложенными плиткой дорожками, и «дикой», с оврагом и живописно поваленными деревьями. Зимой здесь есть большие черные собаки на белом снегу и катающиеся с горки дети – для классических голландских пейзажей не хватает разве что мельницы. Чуть дальше напротив сквера есть мини-рынок со ставшим уже знаменитым киоском «Шаурма-Дональдс», а рядом работают еще несколько супермаркетов, так что за продуктами далеко ходить не надо.



Основной жилой фонд района – еще крепкие пятиэтажки, как кирпичные, так и панельные

В районе есть несколько детских садов и школа, а также Коммунально-строительный техникум. Поликлиник тоже вроде бы хватает, к тому же на Болотникова



работает Железнодорожная больница. Железная дорога тут тоже имеется — она пересекает улицы Маршала Жукова и Баррикад. По ней даже изредка проходят какие-то грузовые составы, а на ее обочине стоят гаражи — что-то более капитальное в санитарной зоне железной дороги возводить запрещается. Здесь вообще много гаражей, включая территорию таксопарка на Грабцевском шоссе. А где гаражи и стоянки, там и автомойки с шиномонтажами. Временами даже складывается впечатление, что здесь живут Автоботы, а люди в лучшем случае являются их обслуживающим персоналом.

А вот с развлечениями здесь дело обстоит не очень: кроме нескольких небольших спортивных площадок и катка на Маяковке, трудно припомнить что-то еще. Ну разве что находящийся сравнительно недалеко модный «Арт-завод». Та же история с кафе, пабами и ресторанами. Впрочем, район этот хорош прежде всего тем, что он почти центр, а значит, добраться до всего этого не

составит большого труда, причем сделать это можно даже пешком.

Как ни парадоксально, сегодня «Черемушки», при всей их близости к центру, выглядят одним из наиболее «советских», если не сказать «совковых», районов Калуги. Это чем-то напоминает ситуацию с Восточным Берлином после падения стены — вроде бы и город один, а с другой стороны, разница видна невооруженным глазом. При этом соседние территории осваиваются как-то более активно. Будь то грандиозный элитный жилой комплекс «Мельница» на месте разрушенного мелькомбината или панельный микрорайон эконом-класса «Хрустальный» — в любом случае это кажется лучше и комфортнее наследия Никиты Хрущева. И пусть на первый взгляд здесь действительно трудно найти территорию под застройку, практика показывает, что при большом желании инвесторов и власти площадки, как правило, находятся. ■

Все чаще вместо «Черемушек» употребляют фразу «в районе магазина «Маяк». Здесь сосредоточена вся общественная жизнь района: находится крупнейший продуктовый магазин, одноименная остановка, и именно здесь можно найти креативные локальные топонимы. Хотя вот сам «Маяк» уже давно «Дикси».



# ЖК «МОЛОДЕЖНЫЙ»



**33 000**  
РУБ. М<sup>2</sup>

**16** ОСТАЛОСЬ  
КВАРТИР

[www.fsk-lider.ru](http://www.fsk-lider.ru)

**ПРОСТОРНЫЕ КВАРТИРЫ от 80 до 125 м<sup>2</sup>  
ДЛЯ БОЛЬШИХ СЕМЕЙ**

**МОНОЛИТНО-КИРПИЧНЫЙ ДОМ  
УДОБНЫЕ ПЛАНИРОВКИ / РАССРОЧКА / СКИДКИ**



г. Калуга **(4842) 59-51-20**

# День полдня риэлтора

Текст: Ирина Личутина

*В преддверии Дня риэлтора, который традиционно отмечается в России 21 декабря, я решила примерить эту непростую роль на себя. Много ли общего у светливого журналистского дня с рабочим днем риэлтора? Во всяком случае, ноги кормят и журналиста, и профессионалов рынка недвижимости.*

## 9:30

Мы встречаемся с Татьяной Золотаревой, риэлтором Калужского риэлтерского центра, в один из декабрьских дней. Сегодня сделок нет, а значит, за рамками материала останется посещение Регистрационного центра. Это радует, и хотя уже давно адрес «Вилонова, 5» произносят без содрогания, подолгу ждать своей очереди никто не любит. Поэтому я сижу на втором этаже старого здания на Театральной, разглядываю интерьер офиса компании и спрашиваю Татьяну о всех нюансах ее профессии. Ее ежедневная работа — это встречи с клиентами, показы объектов, документальное сопровождение сделок. Существенную часть времени занимает работа с базой объектов, которая есть у любого уважающего себя агентства. Информация для базы собирается из СМИ, Интернет-ресурсов и по рекомендациям, но самый желанный клиент, конечно, тот, который сам пришел в агентство.

На каждую квартиру составляется паспорт, куда вносятся все ее достоинства и недостатки, фиксируется ее документальная история. Примерно раз в месяц всех продавцов, включенных в базу, обзванивают, чтобы база данных была в актуальном состоянии, —

квартиру могут снять с продажи, снизить или повысить цену, снять какие-то ограничения. На основании анализа базы формируется общая картина рынка.

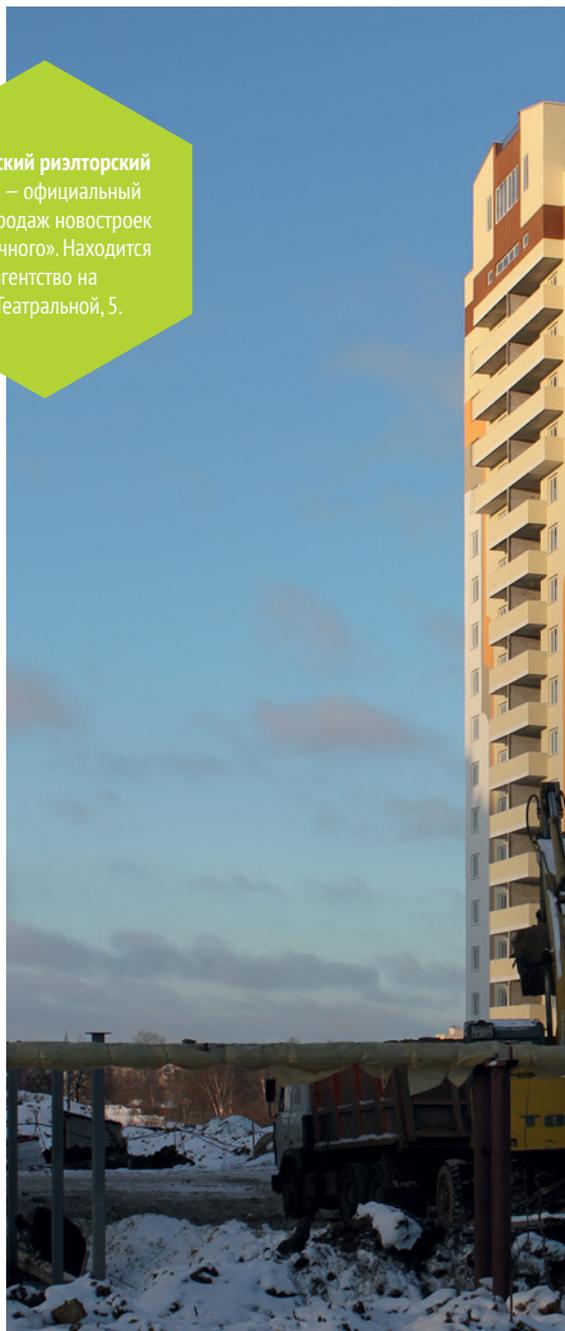
## 10:00

Смысл работы риэлтора, говорит Татьяна, вовсе не в том, чтобы осуществить как можно больше сделок. Главное — выслушать и услышать клиента, а потом подобрать для него подходящее предложение. Риэлтор должен быть и хорошим психологом: далеко не все, что выскажет потенциальный покупатель, для него на самом деле станет определяющим фактором при выборе квартиры. В ту картину, которую рисует клиент агентства недвижимости в своем воображении, нужно будет добавить несколько тонких и не очень штрихов. В итоге довольны останутся все трое: и счастливый покупатель, ставший владельцем устраивающего его по все параметрам жилья, и риэлтор, совершивший сделку, и получивший деньги продавец. Татьяна, как и любой человек, стремится получать от работы удовлетворение и, по ее словам, ей это удается.

Сегодня рынок диктует свои правила: цена квадратного метра в новостройке гораздо привлека-

Калужский риэлторский центр — официальный офис продаж новостроек «Солнечного». Находится агентство на ул. Театральной, 5.

тельнее, чем на вторичном рынке, и многие риэлторы плотно работают с застройщиками. Часто встречается ситуация, говорит Татьяна, когда люди приходят с желанием купить квартиру в старом доме, руководствуясь собственными представлениями о ценах. Буквально через несколько минут, когда выясняется, что нужная площадь в новостройке обойдется существенно дешевле, проблем с документами будет меньше, а переезд, что называется, «не горит», покупатель может легко отказаться от своих первоначальных планов.





## **Ситуация Юлии довольно типична: на протяжении нескольких недель они с мужем занимаются поиском подходящих вариантов**



из сайтов, с агентством работать готова, хотя и решает квартирный вопрос впервые в жизни.

Ситуация Юлии довольно типична: они с мужем приняли решение об улучшении жилищных условий и на протяжении нескольких недель занимаются подбором подходящих вариантов. Будет ли это квартира на первичном рынке или «вторичка», они пока не определились. Для них этот вопрос не принципиален. Свою нынешнюю квартиру в хрущевке они продадут, чтобы вложить средства в будущую покупку и временно поживут у родителей. Главное для них сейчас — найти подходящее по всем параметрам жилье: дом посвежее, метраж побольше, перспективный район. Сегодня Юлия настроена получить полную информацию о заинтересовавшем ее предложении и, конечно, увидеть его своими глазами.

На столе появляется толстая папка, озаглавленная «Микрорайон «Солнечный». Этот проект комплексной застройки территории сегодня реализуется в районе улице Маяковского, и одним из достоинств стоящих на продаже

домов является привлекательная цена квадратного метра. Татьяна рассказывает о жилом комплексе, квартирах в нем и для наглядности демонстрирует их расположение и планировки на схеме. Как-то незаметно разговор фокусируется вокруг двухкомнатных квартир — «двушек». Это и есть невысказанное желание Юлии, которое уже принял на вооружение риэлтор. Чтобы проверить предположение, заводим речь о «вторичке», но разговор явно склоняется к первому варианту. Тридцати минут плотной беседы Юлии хватает для принятия решения о просмотре. Мы садимся в машину Татьяны и отправляемся на объект.

### **11:05**

До часа пик еще далеко, поэтому всего за 15 минут мы доезжаем до места. «Солнечный» видно еще с площади Маяковского — яркие высокие дома хорошо выделяются на фоне зимнего неба и окружающей серости. Выходим из машины, и Татьяна, как заправский экскурсовод, уже без толстой папки рассказывает нам о микрорайоне. «Солнечный» — это одиннадцать



Зачастую в новостройках есть выбор из нескольких похожих квартир, поэтому покупателя интересует все: от расположения стояков до вида из окна именно с этого этажа

### **10:15**

Пока Татьяна проверяет электронную почту, а я изучаю огромную стопку газет с объявлениями (они стали гораздо тоньше за последние несколько лет: большинство продавцов предпочитает Интернет), в офис агентства входит первый за сегодня клиент. В начале рабочего дня почти все встречи заранее запланированы: если не договориться, то есть риск застать в офисе только охранника и девушку на ресепшн. Юлия, так зовут клиента Татьяны, звонила ей накануне: объявление о продаже квартиры увидела на одном



17-этажные дома уже давно не пугают новоселов: многие специально забираются повыше. Юлия выбирает золотую середину — 8-й этаж

домов, выполненных в едином архитектурном стиле, из которых на сегодняшний день построено семь. Технология строительства — монолитно-каркасная, она уже проверена временем и позволяет уйти от несущих стен в квартире. Для возведения стен использовался пористый газобетонный блок и утеплитель, заменяющие в совокупности один метр кирпичной кладки, далее — сетка и слой штукатурки.

На улице довольно холодно и мы перемещаемся в дом, чтобы посмотреть несколько квартир и предварительно намеченную цель — «двушку» на 3-м этаже.

На месте Юлия «примеряет» на себя планировку комнат, а Татьяна продолжает рассказывать о достоинствах квартир. Мы говорим об универсальной планировке, которую при желании можно скорректировать по собственному усмотрению, и просторных лоджиях. Риэлтор отвечает на вопрос о метраже комнат, которые, к слову, мне показались довольно просторными. Выясняется, что площадь большой комнаты равна 20 кв. м, той, что поменьше, — 12 кв.м. Таня говорит, что всегда рассказывает потенциальным покупателям об отличительной особенности домов в микрорайоне. Все они оборудо-

ваны крышными котельными, а на каждом этаже есть тепловой пункт, и подача тепла в квартиру осуществляется непосредственно из него.

### 11:50

Ловлю себя на мысли, что приглашать экскурсии на такой стадии строительства еще рановато: если квартира выглядит уже знакомо, примерно как во время ремонта, и цвет стен себе еще можно представить, то в подъездах пока страшно-вато. Но в сданном доме квартиры будут продавать уже инвесторы — те, кто заселяться не собирается, а хочет заработать на дорожающем жилье. Татьяна это понимает, поэтому речь заходит о подъездах. И мы узнаем, что места общего пользования застройщик передаст в пользование жильцов с выполненной чистовой отделкой, а два лифта — пассажирский и грузовой — будут введены в эксплуатацию уже в ближайшее время.

Похоже, что предложение очень нравится Юлии: новый дом, хороший район, очень привлекательная цена. Но она немного сомневается и просит показать на обратном пути квартиру на вторичном рынке в этом же районе, о которой тоже шла речь в офисе КРЦ.

Татьяна собирает документы, а я, пользуясь моментом, интересуюсь тем, почему Юлия рассматривает варианты квартир именно в этом районе. Оказывается, сейчас они живут недалеко отсюда — на «Лампочке». В сотне метров от них находится дом ее родителей. Район для них не просто привычка — он устраивает по всем показателям. Именно поэтому, получив от риэлтора информацию о квартирах в «Солнечном», Юлия очень предложением заинтересовалась.

### 12:25

Отправляемся на следующий объект, по пути говорим о ценах и условиях ипотечного кредитования. Риэлтор рассказывает о действующей акции для клиентов, вносящих от 50 % до 100 % от суммы стоимости квартиры одновременно. Таким покупателям КРЦ предоставляет скидку в 1 тыс. рублей с каждого квадратного метра. Спрашиваю о стоимости квартир в «Солнечном» и приятно удивляюсь, услышав ответ. Стоимость двухкомнатной квартиры площадью 65 м<sup>2</sup> без скидки составит пример-

но 2,84 млн рублей. Что касается ипотеки, то дом аккредитован в ведущих калужских банках, и условия кредитования будут для клиента довольно привлекательными.



### 12:30

Подъезжаем к кирпичному дому, в котором будем смотреть следующую квартиру. Предложение довольно привлекательное: дом построен в 90-е годы, подъезд ухоженный, квартира просторная, но требует ремонта. Вроде бы все ничего, но Юлию смущает тот факт, что заплатить за «подержанное» жилье придется почти на 500 тысяч больше, чем за квартиру в новостройке. У нового микрорайона все же есть свои минусы: он находится немного дальше, а, значит, на дорогу придется тратить больше времени. Но плюсы, как мне показалось, перевешивали чашу весов в пользу новостройки. Какие мысли были в этот момент у Юлии можно только догадываться. Но на следующий день она обещает вернуться в КРЦ с супругом — нужен его совет.

Здесь мы расстаемся с моими спутницами. Они едут смотреть еще один вариант, а я отправляюсь на очередную встречу — на носу сдача номера.

Через несколько дней звоню Татьяне — узнать, закончилась ли наша история, и если да, то чем. «Решили остановиться на первом варианте, — слышу от риэлтора. — Предложение очень выгодное, не стали долго раздумывать». ■



Офис КРЦ: ул. Театральная, 5.  
Тел.: (4842) 40-23-24, 770-444

# ЖИЛОЙ МИКРОРАЙОН В КАЛУГЕ «ПРАВГРАД»

ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «ЕВРО СТРОЙ»

КВАРТИРЫ  
ОТ **48 500** Р. ЗА КВ.М.\*

*Сладкая жизнь*

Офис продаж: 40-16-40 [www.pravgrad.ru](http://www.pravgrad.ru)

предоставление ипотеки: ВТБ24 – ген. лиц. ЦБ РФ № 1623, ФОРАБАНК – ген.лиц. ЦБ РФ № 1885, ТРАНСКАПИТАЛБАНК – ген. лиц. ЦБ РФ № 2210,  
Сбербанк – ген. лиц. ЦБ РФ № 1481; предоставление рассрочки: ООО «Империал Трест»

Скидка от застройщика

\*Цены действительны на момент публикации. Проектная декларация размещена на сайте

Предложение не является публичной офертой



Информация в рубрике размещена на правах рекламы. Предложения действительны на момент публикации

[www.markeev.ru](http://www.markeev.ru)



ул.Луначарского, 41  
тел.: 57-35-02

ул. М.Жукова, 52  
тел.: 50-60-88

ул.Зерновая, 30 (павильон 18)  
тел.: 75-20-45

МАГАЗИН ДВЕРЕЙ *Галерея*  
*широкий выбор*  
*входных и межкомнатных дверей*



# 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](http://mebel.kaluga.ru)





25 млн

высококачественных  
изображений содержится  
в фотобанке «Студии  
печати»

## Интерьерные зарисовки

*Заставить «заиграть» по-новому привычную обстановку, визуально расширить пространство, зонировать интерьер и добавить ему ярких штрихов — все это под силу современным фотообоям.*



**О** безграничных возможностях оформления интерьера вашей квартиры или загородного дома с помощью фотообоев и их особенностях поговорим с Андреем Калошиным – руководителем отдела развития РПК «Студия печати».

**— Андрей, в чем главное отличие фотообоев от привычных нам предложений, в изобилии представленных в строительных гипермаркетах?**

— Главное отличие в том, что наши обои изготавливаются на заказ, т.е. именно по тем размерам, которые нужны клиенту, а также в почти безграничном выборе изображений и качестве используемых материалов.

Беседовала Ирина Личутина

**— Естественно, интересуюсь тем, какие материалы используются при производстве?**

— Обои мы используем пока только от одного производителя. Завод по изготовлению находится в Голландии. Это виниловые обои на бумажной основе. Они достаточно плотные, чтобы скрыть некоторые неровности на стене, если таковые имеются. Эти обои разработаны специально для печати: их верхний печатный слой способствует насыщенности и яркости отпечатка.

Теоретически магазинные обои под подкраску могли бы использоваться для нанесения изображения, но, честно говоря, результат вас бы не впечатлил. В такие обои краска сильно впитывается, и картинка в итоге получается хуже по качеству, чем на специально предназначенных для печати обоях.

**— Что касается текстур, они могут быть различными?**

— Конечно. На сегодняшний день мы предлагаем нашим клиентам пять разновидностей текстур: это «песок», «пыль», «холст», «кисть» и «бетонная стена». Подбирать подходящую текстуру стоит, ориентируясь на собственный вкус, или же сюжет изображения. Для обоев с изображением природы, панорамных видов или животных больше подойдет «песок» или «пыль». Для имитации живописи или изображения с цветами подойдут текстуры «холст» или «кисть».

— Чем обои, выполненные по индивидуальному заказу, отличаются от стандартных магазинных вариантов?

— Те фотообои, что вы видите на прилавках магазинов, не имеют текстуры — они напечатаны на гладкой и довольно тонкой бумаге. А значит, при наклеивании на стену все ее неровности и изъяны будут очень заметны. Если же говорить про обои, заказанные у нас, то именно текстура придает им более объемный вид, что позволяет наклеивать их даже на проблемные стены. К тому же, такие обои выглядят благородно и дорого.

— Насколько цвета на фотообоях будут стойкими, при условии, что на них ежедневно попадает солнечный свет?

— Производитель чернил дает два года гарантии на выгорание. Но следует принять во внимание тот факт, что в квартирах прямой солнечный свет почти никогда не попадает на стены, по большей части он является рассеянным. К тому же, не все ультрафиолетовые лучи проходят через оконное стекло.

В нашем офисе есть старые отпечатки, правда, на других носителях, которые долгие годы украшают стены и совсем не потускнели. Но в нашем мире, к сожалению, ничто не вечно. Со временем выгорают и обычные обои и даже мебель.

— Насколько фотообои практичны при использовании, к примеру, в офисе?

— Это вполне подходящий вариант для оформления скучных офисных стен. У себя в офисе мы недавно поклеили фотообои с видом на море, которые радуют глаз, поднимают настроение сотрудникам и клиентам и напоминают об отпуске.

А вообще, фотообои легко найдут свое место в любом интерьере: будь то офис, банкетный зал в ресторане или гостиная в квартире.

— А в детской комнате их можно использовать? Насколько такие обои экологичны?

— Фотообои в детской — идеальный вариант для того, чтобы порадовать свое чадо. В нашей галерее множество детских сюжетов. Почему бы не вырастить на стене в детской волшебное дерево? А может мысленно прогуляться по дороге, ведущей в сказочный замок?



Наши обои соответствуют всем стандартам, поэтому использование их в детской комнате будет вполне уместным.

— Процесс наклеивания на стену чем-то отличается от привычного нам случая с магазинными вариантами?

— Принцип будет тот же, что и при наклеивании обычных виниловых обоев на бумажной основе. Клей подбирается соответствующий. Единственное отличие в том, что их, все-таки, стоит клеить более аккуратно, не используя металлических шпателей и сухих тряпок. Они могут оставить царапины на влажном полотне. Своим заказчикам мы рекомендуем использовать резиновый валик. Клеить лучше внахлест, обрезаю еще сырые края, в этом случае, стык получится идеально ровным и незаметным.

— Сюжет для фотообоев может быть абсолютно разным?

— В нашей фотобанке свыше 25 миллионов изображений. Доступ к нему можно получить из дома, чтобы вместе с семьей полистать картинку, и обсудить понравившиеся варианты. А что это будет, городские пейзажи, изображения животных



или кирпичная стена, решать нашим клиентам. Но, если у кого-то возникнут затруднения с выбором, мы поможем определиться.

— Каковы дизайнерские тенденции в отношении использования фотообоев в интерьере?

— Фотообои наших дней — это вовсе не те обои родом из советских времен, которые красовались, наверное, на стене в каждой второй квартире.

Сегодня с помощью фотообоев можно решать различные задачи, например, зонировать помещение или использовать их как декоративное панно, благо мы готовы сделать отпечаток любого размера, необходимого заказчику. Полет фантазии безграничен, главное — это желание сделать свой интерьер по-настоящему неповторимым. ■

«Дом Скинали»

Тел.: (4842) 402-602  
[www.domskinali.ru](http://www.domskinali.ru)

  
**СКИНАЛИ**  
г.г.г.



# Офис с границами

*Как сделать так, чтобы скучный деловой интерьер выглядел современно и был при этом функциональным? Решить эту задачу помогают офисные перегородки.*

*О том какими они бывают и как правильно их использовать, спросим у Натальи Сивалевой из «Офисных решений»*



**— Наталья, зачем вообще в обычном офисе нужны перегородки?**

— Прежде всего, для зонирования пространства. В небольшом офисе, где стоит только мебель, все как на ладони: документы, купленные в разное время столы и стулья, личные вещи сотрудников. А ведь клиенту порой достаточно одного взгляда, чтобы сделать вывод о надежности вашей компании. И даже самая простая перегородка может стать визитной карточкой — главное, поставить ее в правильном месте. Сама офисная перегородка — это конструкция из легкого каркаса, на котором смонтированы стеклянные, гипсокартонные или пластиковые модули. Понятно, что ее смонтировать проще и быстрее, чем стационарную стену, да и задач она решает гораздо больше. Первая, как я сказала, зонирование. Вторая — шумоизоляция, чтобы сотрудники не мешали друг другу. Третья — презентационная:

можно выбрать практически любые цвета, оформить перегородки в соответствии с фирменным стилем, разместить логотип фирмы — внешний вид зависит только от вашей фантазии.

**— Где обычно монтируют перегородки?**

— Практически в любых помещениях, где в принципе существует задача разделения пространства. Совершенно необходимы перегородки в оупен-спейсах: работать в огромном зале психологически некомфортно. Стеклянные перегородки серии CRYSTAL используются в современных торговых центрах и торговых залах. Зоны обслуживания клиентов в банках, больницы, учебные заведения, фитнес-центры — сложно придумать ситуацию, когда перегородка будет лишней. Несмотря на то, что эти системы традиционно называются офисными, у нас немало и частных заказчиков: все чаще стеклянные перегородки находят применение в домашних интерьерах при оборудовании гардеробных комнат, душевых кабин или при зонировании пространства — это может быть декоративная стена в гостиной с любимым рисунком, в том числе с семейным фото.

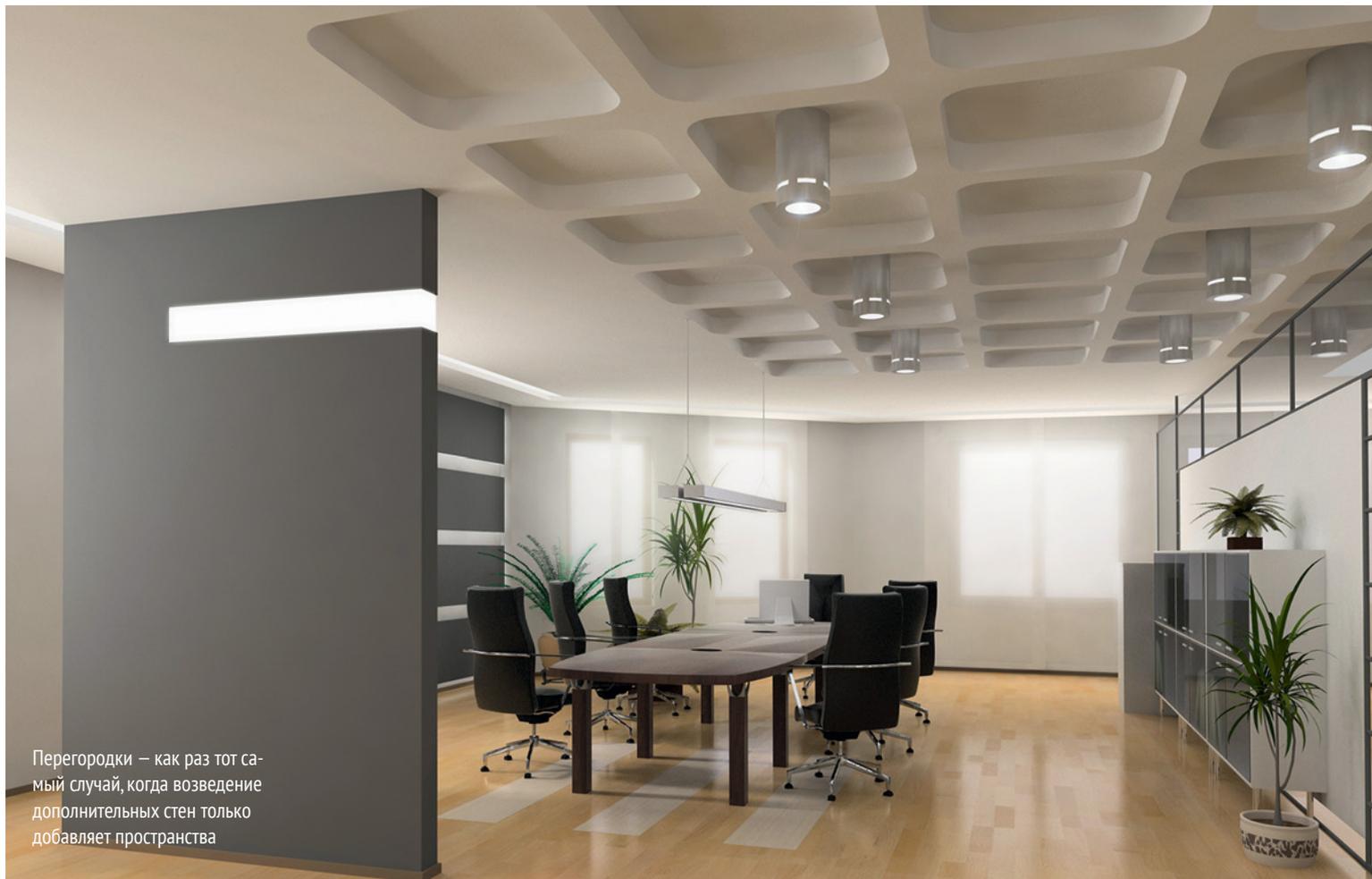
**— Перегородки бывают разными...**

— ...стационарными, мобильными и раздвижными, пожалуй это главное. Дальше можно выбирать материал. Стационарные перегородки — это стеновые конструкции, крепящиеся к полу и потолку помещения. Каркасом для них служат алюминиевые или стальные профили. Такие перегородки обладают высокой жесткостью и обеспечивают отличную звукоизоляцию. Их основным отличием от обычных стен является то, что они предоставляют гораздо более широкие возможности для декорирования.

Вторая группа — мобильные перегородки, они, кстати, наиболее часто используются в калужских офисах. Их особенностью является тот факт, что они легко разбираются и собираются, меняют конфигурацию и передвигаются. Они не крепятся к полу или потолку и обычно состоят из одного или нескольких модулей, скрепленных между собой специальными соединительными стойками. Такие перегородки почти всегда есть на складе, так что хорошо подходят для быстрых решений.

И наконец, раздвижные перегородки. Они позволяют при необходимости быстро и легко трансформировать пространство в зависимости от задач: всего за пару минут один зал можно превратить в несколько переговорных комнат. Таким образом, у владельца офиса отпадает необходимость обзаводиться дополнительными помещениями: раздвижные перегородки позволяют использовать одно и то же пространство для различных целей.

Беседовала Ирина Личутина. Фото компании Nayada



Перегородки — как раз тот самый случай, когда возведение дополнительных стен только добавляет пространства

**— Какие перегородки предлагает своим клиентам компания «Офисные решения»?**

— Наш партнер — компания NAYADA — ведущий разработчик и производитель систем интерьерных перегородок, дверей и офисной мебели на территории России, СНГ и в странах ЕС. Их продукция не вызывает сомнений по качеству, удобно монтируется практически в любом помещении, и мы хорошо изучили все нюансы их монтажа. Эту марку я могу смело рекомендовать всем клиентам.

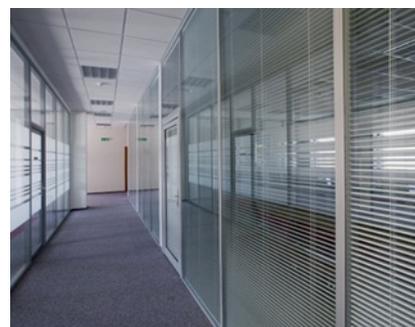
**— Кстати, насколько в этих нюансах должен разбираться ваш клиент?**

— Можно вообще не разбираться. Все, что от вас требуется — набрать наш номер. В этот же день специалист приедет к вам на объект для замера, учтет все ваши пожелания и проконсультирует по интересующим вопросам. Приведу пример: к нам обратилось руководство рекламного агентства. В небольшом по площади помещении (25 м<sup>2</sup>) с одним окном работает пять человек, включая руководителя. Каждый из них ведет постоянные телефонные переговоры с клиентами, проводит встречи прямо в офисе. Организовать отдельную

переговорную нет возможности. Требовалось грамотно зонировать помещение, чтобы менеджерам не приходилось перекрикивать друг друга. Мы поставили три легкие мобильные перегородки высотой 180 см. Верхняя часть перегородки прозрачная, а нижняя глухая, светло-бежевого цвета. Цена вопроса — меньше 40 тысяч рублей, а эффект виден с порога.

**— Что касается материалов, цветов и модификаций. Насколько широк выбор?**

— У фабрики NAYADA больше 20 серий, ориентированных на любые задачи, возникающие в офисе, торговом центре, в доме или в квартире. Цвета, фактуры, материалы отделки можно подобрать под любые требования, продиктованные дизайном помещения. Если же бюджет ограничен, есть смысл обратить внимание на самые простые серии, которые тоже отлично себя зарекомендовали на практике. Так что лучше всего обратиться к нам, чтобы по каталогам и образцам подобрать устраивающий во всех отношениях вариант. Мы любим сложные задачи и всегда готовы предложить своим клиентам креативные решения стандартных вопросов. Приходите к нам! ■



Полную информацию можно получить в офисе по адресу: Калуга, ул. Кирова, 36 («Фаворит»), офис 52

Тел.: (4842) 57-30-40  
[peregorodki.kaluga.ru](http://peregorodki.kaluga.ru)



(4842)  
**57-59-49**  
**57-92-29**  
**59-94-53**

## ВСЕ ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ В КАЛУГЕ

Калуга, ул. Кирова, д. 44

[www.kiteg-kaluga.ru](http://www.kiteg-kaluga.ru)



**25 000 р./м<sup>2</sup>**

Дзержинский р-н, д. Жилетово; новый 5-этажный 6-подъездный кирпичный дом, введён в эксплуатацию в 2012 году; в продаже 2 и 3-комн. квартиры, возможность выбора этажа и расположения.

АН «Китеж»  
 (4842) 57-59-49, 59-94-53, 57-92-29



**3 780 000 р.**

Район пл. Победы; 3/5 панельн.; 2-комн. кв. 50,5 кв.м. с изолир. комн. 20,5 + 11,8 кв.м., кухн. 8,9 кв.м, стеклопакеты, тёплые полы, застекл. лоджия, отличное сост., возможна продажа с мебелью, встроен. кухн. и бытовой техникой.

АН «Китеж»  
 (4842) 57-59-49, 59-94-53, 57-92-29



**50 000 р./м<sup>2</sup>**

Ул. Знаменская. Строящийся 4-подъездный 9-10 этажный кирпичный дом. 1-комн. квартиры от 37,04 до 41,86 м<sup>2</sup> 2-комн. квартиры от 50,3 до 73,17 м<sup>2</sup>. В квартирах индивидуальное отопление – настенные газовые котлы.

АН «Китеж»  
 (4842) 57-59-49, 59-94-53, 57-92-29



**от 50 000 р./м<sup>2</sup>**

1-2-3-комнатные квартиры в строящемся 9-этажном 6-подъездном кирпичном доме с индивидуальным отоплением в центре мкрн. Правобережье; в квартирах стяжка, штукатурка, электроразводка.

АН «Китеж»  
 (4842) 57-59-49, 59-94-53, 57-92-29



**2 160 000 р.**

Ул. Платова; 2/5 панельн.; 1-комн. квартира 30,9/17,9/6,3 кв.м, застеклённый балкон, окна во двор, хорошее состояние, стеклопакеты, новые трубы и с/т; возможна ипотека.

АН «Китеж»  
 (4842) 57-59-49, 59-94-53, 57-92-29



**1 770 000 р.**

Мкрн. Черёмушки, 3 этаж 5-этажного крупнопанельного дома, 1-комн. квартира 31,2 кв.м, окна во двор, балкон; квартира требует ремонта, возможна ипотека.

АН «Китеж»  
 (4842) 57-59-49, 59-94-53, 57-92-29



**7 000 000 р.**

Улица Гагарина; 3 этаж 5-этажного кирпичного дома; 5-комн. квартира 92,4 кв.м., изолированные комнаты, кухня 10,4 кв.м., широкие возможности для перепланировки.

АН «Китеж»  
 (4842) 57-59-49, 59-94-53, 57-92-29



Квартиры премиум-класса в экологичном районе г. Калуги по ценам застройщика! Дома сданы и активно заселяются. Ограниченное количество квартир в сданных домах. Возможна скидка на процентную ставку при получении ипотеки!

АН «Китеж»  
 (4842) 57-59-49, 59-94-53, 57-92-29



**1 870 000 р.**

Мкрн. Маяковка, выделенная часть 1-этажного шлаконаливного дома с отдельным входом и кирпичной пристройкой общей площадью 57,1 кв.м, всё в хорошем состоянии; в доме центральный газ и электричество.

АН «Китеж»  
 (4842) 57-59-49, 59-94-53, 57-92-29



**5 620 000 р.**

Черёмушки; выделенная часть 2-эт. кирп. дома (таунхаус) 197,5 кв.м. на з/у 4,6 с.; центральные коммуникации, подвал 58,8 кв.м. с баней, огороженная территория, отдельный кирпичный гараж.

АН «Китеж»  
 (4842) 57-59-49, 59-94-53, 57-92-29



## Агентство недвижимости «Гарант-РИЭЛТ»

**Все виды операций с недвижимостью**  
срочный выкуп, покупка, продажа, обмен, подбор вариантов по ипотечному кредитованию, работа со всеми видами сертификатов и субсидий, оценка всех видов собственности, юридическая консультация, представление интересов в суде

Garant-rielt@yandex.ru

ул. Достоевского, 30, этаж 2, офис 5  
график работы: 10:00 — 18:00

(4842) 27-70-80, 8-903-635-17-57



2 319 000 р.

ул.65 лет Победы, Правый берег, (р-н ледового дворца Космос), 1-комнатная квартира, новострой, 7,8/9 этаж, кирпичный дом, 47,32/19,32/12 кв.м. с лоджией 2,43 кв.м. стяжка, штукатурка, индивид.отопление, застройщик ООО «КАЗМИН СтройИнвест», сдача дома III квартал 2014 года, оформление по переуступке права, вся инфраструктура рядом.



3 391 000 р.

ул.65 лет Победы, Правый берег, (р-н ледового дворца Космос), 2-комнатная квартира, новострой, 2,3,4,6/9 этаж, кирпичный дом, 69,2/38,44/11 кв.м. с лоджией 2,13 кв.м., стяжка, штукатурка, индивид.отопление, застройщик ООО «КАЗМИН СтройИнвест», сдача дома III квартал 2014 года, оформление по переуступке права, вся инфраструктура рядом.



3 050 000 р.

ул.Баумана, д.12/17 (район Сквер Мира), 1-комнатная квартира, улучшенной планировки, 5/5 этаж, кирпичный дом, 2000 года постройки, 40/18,5/9 кв.м., с/у разделен, г/х вода, жилое состояние, встроенная кухня, закрытая территория, автоматические ворота, детская площадка, более 3х лет в собственности.



3 200 000 р.

с.Дворцы, Дзержинский район, земель.уч-ок, ИЖС, 20 соток, коммуникации по гр-це уч-ка, развитая инфраструктура: продовольственные магазины, школа, детский сад, фельдшерско-акушерский пункт, православный храм, живописное место, 200 м. река Угра, хороший подъезд, 20 км от г.Калуга, 160 км от г.Москва. Торг возможен.



6 750 000 р.

ул.Труда, д.5а корп.2, (р-н ул.Герцена), нежилое помещение, 1/3 этаж, кирпичный дом, 101,9 кв.м., торговый зал 70,6 кв.м. + подсобные помещения, хороший пешеходный и авто-трафик, удобное место расположения, служебный вход, парковка, возможна пристройка. Возможен торг.



300 000 р./мес.

улица Спартака, Правый Берег, нежилое помещение торгово-офисного назначения, 3-этажное кирпичное отдельно стоящее здание, 300 кв.м. индивидуальное отопление, пожарно-охранная сигнализация, хороший пешеходный и авто-трафик, парковка, помещение будет сдано в срок до 31.12.2013 года.



7 500 000 р.

д.Плетенева (Резвань), ул.1-ая Цветущая, д.6, таунхаус, 2 этажа, 2012 года постройки, пеноблок, бетонные перекрытия, 293,7/109,5/48,5 кв.м., 2 с/узла совмещенных, балкон, 8 жилых комнат, гардеробная 5,5 кв.м., все коммуникации в доме — канализация, отопление АГВ, водоснабжение, э/энергия, забор-профлист, 15 соток земли в собственности. Торг возможен.



8 500 000 р.

д.Колупаново, ул.Усть-Каменогорская, д.37 (городская черта, 10 км от города), 2-эт. коттедж, кирп., 2009 г.п., общ.пл. 220 кв.м., жилая пл. 123 кв.м., высота потолков 3 м., без внутр.отделки, тех.подполье 17 кв.м., 20 сот.земли в собст-ти, проект, газ и электричество заведены в дом, престижный район, экологически чистое место, природа, рядом святой источник. Торг.



1 750 000 р.

пер.Воинский д.6 (р-н Силикатного), 1-комнатная квартира, улучшенной планировки, 1/5 этаж, кирпичный дом 1979 года постройки, 34,8/18,0/8,7 кв.м., с/у раздельный, г/х вода, хорошее состояние, стеклопакеты, встроенная кухня, электрическая плита, железная дверь, коридорная система, более 3х лет в собственности. Торг возможен.

KLG

# Наш дом

недвижимость



Калуга, ул. Суворова, 128а

**(4842) 222-716****от 1 800 000 р.**

Ул. Никитина 140. Новый кирпичный дом, дом сдан. Квартиры под чистовую отделку. 1-комн. квартиры 1 800 000, 42м<sup>2</sup>, 2-комн. 2 900 000, 66м<sup>2</sup>. Возможна ипотека.

**АН «Наш дом»**  
(4842) 222-716, 401-822



Аренда квартир, комнат разных ценовых категорий. Подберем вам жилье в аренду по вашему желанию и вкусу в кратчайшие сроки!

**АН «Наш дом»**  
(4842) 222-716, 401-822

**8 600 000 р.**

3-к квартира 125 м<sup>2</sup> 7/9 этаж кирпичного дома. Квартира с интересной планировкой, есть две лоджии, индивидуальное отопление, без отделки, панорамный вид на реку с одной стороны и на город с другой. Дом 2013 г.

**АН «Наш дом»**  
(4842) 403-122, 401-822

**от 500 р./м<sup>2</sup>**

Ул. Тульская. Аренда помещений до 90 м<sup>2</sup>. 1 этаж 700 р./м<sup>2</sup>, цоколь 500р./м<sup>2</sup>

**АН «Наш дом»**  
(4842) 222-716, 401-822

**от 43 000 р./м<sup>2</sup>**

Ул. Калужского ополчения. 1,2,3-комн. квартиры в строящемся кирп. доме с инд. отоплением. Под чистовую отделку. Развитая инфраструктура. Возможна оплата в рассрочку, ипотека. Дом вводится в эксплуатацию.

**АН «Наш дом»**  
(4842) 222-716, 401-822

**от 34 500 р./м<sup>2</sup>**

Ул. Аллейная. Новый 17-этажный кирпичный дом. Сдача под чистовую отделку.

**АН «Наш дом»**  
(4842) 222-716, 401-822

**от 42 000 р./м<sup>2</sup>**

Ул. Кибальчица. Современный многоуровневый кирпичный дом. Индивидуальное отопление, сдача первой очереди 4 квартал 2014, под чистовую отделку.

**АН «Наш дом»**  
(4842) 222-716, 401-822

**от 4 000 000 р.**

Таунхасы. В черте города на любой вкус! От 4 000 000 до 10 000 000.

**АН «Наш дом»**  
(4842) 222-716, 401-822

**17 000 000 р.**

4-х уровневый дом в районе Терепца 300 кв.м. Все коммуникации, дорогая мебель, камин, зимний сад, спортзал, гараж. 14 соток ухоженной земли. Возможен обмен

**АН «Наш дом»**  
(4842) 222-716, 401-822

**Все операции с недвижимостью.  
Полное юридическое сопровождение сделки.**

В наш большой и дружный коллектив требуются новые креативные умы. В агентстве существует учебный класс, поэтому возможно трудоустройство и без опыта работы.

Запись на собеседование по телефонам:  
8-953-323-77-21, 8-953-318-74-82,  
(4842) 222-716

ООО «АЛМАЗ КОНСТАНТА» ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ

# Almas Constanta

75-03-78  
8 910 516-76-99

Калуга, ул. Гагарина, дом 4, офис 417

Купля-продажа, аренда, найм недвижимости  
Юридические консультации  
Анализ рынка



8 000 р./мес.

Сдается комната в общежитии коридорного типа по ул. Болотникова, 2/5 кирп., 10 кв.м, мебель, техника, косметический ремонт. Оплата + коммунальные услуги.

Almas Constanta  
(4842) 75-03-78, 8-953-467-96-35



13 000 р./мес.

Сдается однокомнатная квартира по ул. Сиреневый бульвар, 6/6 кирп., 22/14/5, с/у совм., х/г вода, присутствует вся мебель и техника, чистый хороший ремонт. Оплата + коммунальные услуги.

Almas Constanta  
(4842) 75-03-78, 8-953-311-24-86



25 000 р./мес.

Сдается двухкомнатная квартира по ул. Вооруженного восстания, 2/5 кирп., 63/32/16, комнаты изолированные, косметический ремонт, укомплектована мебелью и техникой. Оплата + коммунальные услуги.

Almas Constanta  
(4842) 75-03-78, 8-953-467-96-35



1 250 000 р.

Продается комната в общежитии секционного типа по ул. Чехова, 4/5 кирп., 19 кв.м, в блоке 5 комнат, не угловая, сделан хороший ремонт, окна ПВХ, возможна продажа с мебелью и техникой.

Almas Constanta  
(4842) 75-03-78, 8-900-575-02-62



1 650 000 р.

Продается уютная однокомнатная квартира по ул. 5 Линия, 1/5 кирп., 30/17/6, с/у совм., колонка-автомат, в хорошем жилом состоянии, рядом вся инфраструктура.

Almas Constanta  
(4842) 75-03-78, 8-953-311-26-09



3 900 000 р.

Продается однокомнатная квартира по ул. Суворова, 2/7 кирп., 42/21/10.6, с/у совм., х/г вода, окна ПВХ, лоджия застеклена и утеплена, отличный ремонт, возможна продажа с мебелью и техникой..

Almas Constanta  
(4842) 75-03-78, 8-953-311-24-86



3 650 000 р.

Продается двухкомнатная квартира по ул. Кудьяка, 8/10 кирп., 54/31/10, с/у разд., х/г вода, не угловая, комнаты изолированные, аккуратный косметический ремонт, окна ПВХ, лоджия 6 кв.м.

Almas Constanta  
(4842) 75-03-78, 8-900-575-02-62



8 150 000 р.

Продается шикарная трехкомнатная квартира с отличным ремонтом по ул. Тульская, 2/10 кирп., 94/57/15, с/у разд., х/ вода, комнаты изолированные, окна ПВХ, 2 лоджии.

Almas Constanta  
(4842) 75-03-78, 8-953-311-26-27



8 000 000 р.

2-этажный кирпичный дом по ул. Новая, 160/100/24, три с/у, все коммуникации в доме, инд. отопление, хороший современный ремонт, теплые полы, телефон, интернет, дом разделен на 2 части, асфальтированный паркинг.

Almas Constanta  
(4842) 75-03-78, 8-953-311-26-09



8 900 572 999 4  
8 900 574 6000

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



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



Продаю загородный дом в охраняемом коттеджном поселке Учхоз (Голубые озёра). Экологически чистый район. Дом предназначен для круглогодичного проживания. Общая площадь 320 м<sup>2</sup>. Также под всем домом цокольный этаж. Земельный участок 17 соток огорожен забором. Хороший вид из окон на р. Угра. Не загорожен соседними домами. Все коммуникации.



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 м<sup>2</sup>, под всем домом сухой цокольный этаж 120м<sup>2</sup>. Все коммуникации. Участок 20 соток огорожен.



Дом из пеноблоков в с. Дворцы, утеплен и оштукатурен. Крыша металлочерепица. В доме 3 жилых этажа, 5 спален, на каждом этаже с/у, теплые полы. Участок не огорожен, возможно расширение. Хороший круглогодичный подъезд. Вид на изгиб р. Угры. Недорого.



Продается дом 80 м<sup>2</sup> 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 м<sup>2</sup>, 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, 80 кв. м, 2013 г. п., глубина фундамента 1.90 см., 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.



Земельный участок 23 сотки и два дома р-н Секиотово. 23 сотки, возможно расширение, ЛПХ, на участке 2 дома, бревенчатый с беседкой на крыше 115 кв. м., и деревянный 70 кв. м., на участке залит фундамент под магазин 7\*12 м., 10 м от забора (можно использовать под парковку). 2 въезда, огорожен забором.



1 900 000 р.

Дом в Перемышльском районе. 80 м<sup>2</sup>, 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 м<sup>2</sup>.  
 2-комнатные квартиры – от 46,2 до 56,6 м<sup>2</sup>.  
 3-комнатные квартиры – от 72,3 до 89,9 м<sup>2</sup>.  
 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](http://www.sozvezdie40.ru) (4842) 75-02-84, 8-910-545-47-37





**СДАЕТСЯ В АРЕНДУ**

**Новый торговый центр «Салтыковский»**  
(Калуга, ул. Салтыкова-Щедрина, д.133А)

1 ЭТАЖ – 1165 кв.м.

2 ЭТАЖ – 470 кв.м.

3 ЭТАЖ – 1265 кв.м.

СКЛАД – 500 кв.м., отапливаемый, высота потолков 6 м.  
**Все помещения и склад имеют чистовую отделку.**

Инженерные коммуникации и инфраструктура: системы водопотребления, водоотведения, вентиляции, кондиционирования, отопления, водяного пожаротушения, видеонаблюдения, пожарной и охранной сигнализации, связи и интернета.

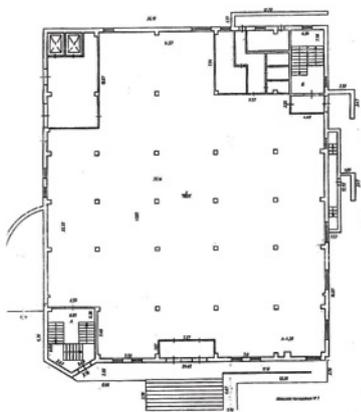
2 грузопассажирских лифта грузоподъемностью 1000 кг.

Подземная парковка на 43 машино-места, надземная парковка на 60 машино-мест.

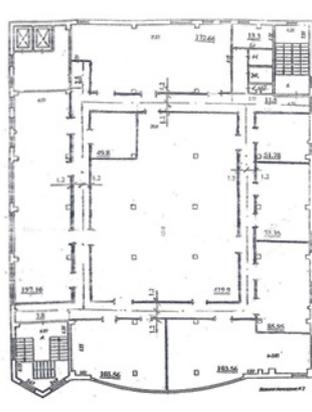
Возможность предоставления каникул по аренде на 1 месяц.

Телефон: 8-910-590-31-36

**от 500 р./м<sup>2</sup>**



1-й этаж.  
Площадь помещений: 1165 м<sup>2</sup>



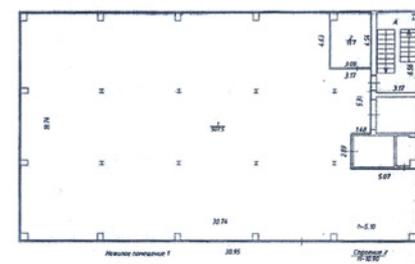
2-й этаж.  
Площадь помещений: 470 м<sup>2</sup>



3-й этаж.  
Площадь помещений: 1265 м<sup>2</sup>



Склад ТЦ.  
Общая площадь 500 м<sup>2</sup>, отапливаемый, высота потолков 6 м, расположен рядом с ТЦ, чистовая отделка.



Больше фото: [kalugahouse.ru/item/831670/](http://kalugahouse.ru/item/831670/)



**6 000 000 р.**

2-этажный дом (ИЖС) 200 м<sup>2</sup> (бревно), 19 км от города, камин + печка, окна - трёхслойные стеклопакеты, электричество, септик, круглогодичный подъезд, забор. Отделка - 50% в д. Нижняя Вырка, с участком 25 соток. На участке баня: 5х7 м (без отделки). Слияние рек Вырка и Ока. Торг. 8-910-910-99-11, Светлана

Больше фото: [kalugahouse.ru/item/827523/](http://kalugahouse.ru/item/827523/)



**11 300 000 р.**

Срочно продаётся новая 3-комнатная 2-уровневая квартира в центре (Дзержинского, 1/46). Встроенная мебель, кухня, бытовая техника, кондиционеры. Отличный ремонт. Собственник. 8-910-910-99-11, Светлана

Больше фото: [kalugahouse.ru/item/831919/](http://kalugahouse.ru/item/831919/)



**1 897 000 р.**

Мкр. Кубяка. Дом Радужный. 1-комн. квартира, Кибальчица ул. 30, 13/18, всего площадь 43,6 кв.м. (общая площадь квартиры 38,9 кв. м. + лоджия 4,7 кв. м.), жилая 20,4 кв. м., кухня 10,3 кв. м., с/у совмещенный, без отделки. Балкон холодное остекление. Дом сдан в эксплуатацию. 8-980-510-20-46, Иван

Больше фото: [kalugahouse.ru/item/562738/](http://kalugahouse.ru/item/562738/)



**5 500 000 р.**

1-комн. квартира улучшенной планировки, 46/25/14 м<sup>2</sup> в центре Калуги, ул. Луначарского. 6/9 эт. кирп. дома 2008 года постройки. Квартира в отличном состоянии, с шикарным ремонтом. Индивидуальное отопление. Не угловая. Продаётся с мебелью. Возможен небольшой торг. 8-910-547-00-57, Наталья Александровна

Больше фото: [kalugahouse.ru/item/831673/](http://kalugahouse.ru/item/831673/)



**4 000 000 р.**

Продам коттедж 160 м<sup>2</sup> (оцилинрованное бревно) на участке 16 соток, 2 км от города Боровск, коттеджный поселок «Акуловские пруды». Электричество в доме, центральное водоснабжение и канализация - заведены в дом. На участке имеется баня. Круглогодичный подъезд. 8-910-910-99-11, Светлана

Больше фото: [kalugahouse.ru/item/698173/](http://kalugahouse.ru/item/698173/)



**7 500 000 р.**

Срочно продаётся часть 2-этажного кирпичного жилого дома 1998 года постройки в приличном состоянии. Калуга, мкр. Мстихино, ул. Строителей д.3-1. Общая площадь части дома 188 кв.м, жилая 59,3 кв. м. Отопление АГВ, газ, колонка, водопровод, канализация. Гараж, сарай. Торг. 8-916-031-73-04, Николай Васильевич

Больше фото: [kalugahouse.ru/item/526111/](http://kalugahouse.ru/item/526111/)



**70 000 р./сот**

Плетеневка, 1500 кв.м. (собственность!) Прямоугольная форма 30\*50. Рядом река Ока, река Угра, озера. Выдано разрешение на строительство сроком на 10 лет. Земля плодородный слой и песок (сухо). Возможна строительства цокольного этажа. Хорошие соседи. 8-953-339-33-11, Иван Иванович

Больше фото: [kalugahouse.ru/item/845070/](http://kalugahouse.ru/item/845070/)



**90 000 р./м<sup>2</sup>**

Продуктовый магазин, расположен в тихом центре в шаговой доступности от драматического театра. Помещение сдано в долгосрочную аренду под продовольственный магазин и приносит стабильный доход. Имеется лицензия на алкоголь. Суворова, 120. Общая площадь 58 кв.м. 8-953-339-33-11, Александр

Больше фото: [kalugahouse.ru/item/834236/](http://kalugahouse.ru/item/834236/)



**300 р./м<sup>2</sup>**

Предлагаем в аренду тёплые и холодные складские помещения, производственные помещения и офисы в Калуге (Турьино). Высота потолков до 12 метров. Центральное отопление, электричество, водопровод, канализация. Охраняемая, асфальтированная территория, удобный подъезд. 8-985-992-36-00, Алексей

Больше фото: [kalugahouse.ru/item/832811/](http://kalugahouse.ru/item/832811/)



40:04:210302

**450 000 р.**

Участок 20 соток, 38 км от Калуги, земли поселений (ижс) в д. Старое Уткино Дзержинский районе под постройку дома. Живописный вид, рядом лес, от Москвы 178 км по Киевскому шоссе (М3), подъезд круглый год. Коммуникации по границе. Прямая продажа от собственника. Торг. Срочно! 8-910-910-99-11, Светлана

Больше фото: [kalugahouse.ru/item/136166/](http://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/661705/](http://kalugahouse.ru/item/661705/)



**2 000 000 р.**

Продаю участок 20 соток в д. Воровая, Правый берег, Калуга. В собственности! 11 км от сквера Мира. До всех объектов инфраструктуры 5 минут езды. Хороший подъезд, электричество по границе. Газ рядом. Перспективное место. Панорамный вид на город, бор и реку. Собственник. 8-920-613-0009, Дмитрий

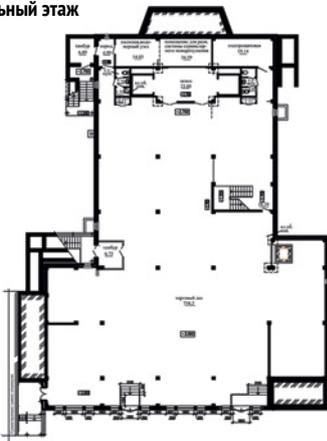


# ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО Калуга Агро Пром Проект

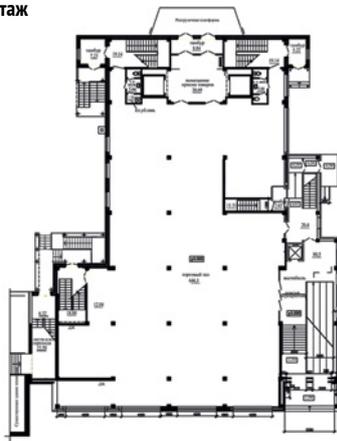
Калуга, ул. Космонавта Пацаева, 3а  
Телефон: (4842) 579-030 (приемная)  
email: [kalugaagro@gmail.com](mailto:kalugaagro@gmail.com)



Цокольный этаж



1 этаж



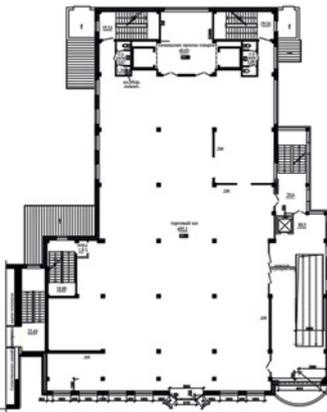
Предлагаются в аренду помещения в строящемся  
торгово-офисном центре на ул. Дзержинского, 29

Центр города, хорошая транспортная и пешеходная  
доступность, свободные планировки помещений.  
Эскалаторы на первых трех этажах, пассажирские и  
грузовые лифты.

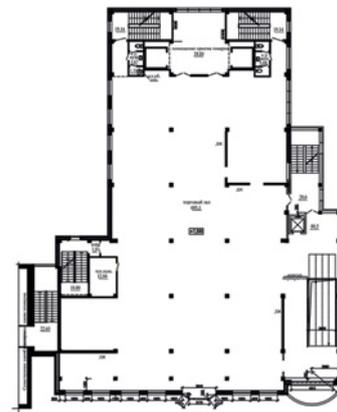
Приглашаем к сотрудничеству надежные фирмы и  
проверенные бренды.  
Окончание строительства здания:  
IV квартал 2013 года.

**ОАО «КалугаАгроПромПроект»**  
(4842) 57-90-30

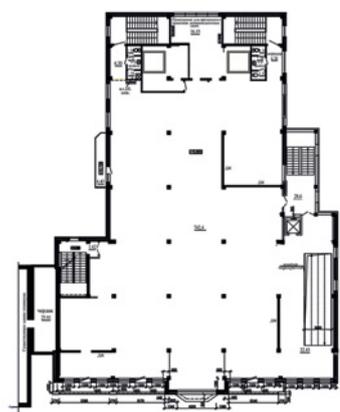
2 этаж



3 этаж



4 этаж



# ЭкоДом

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



[eco-homes.ru](http://eco-homes.ru) [srubi-kaluga.ru](http://srubi-kaluga.ru)

(4842) 75-25-50 • 8 (953) 469-38-83



Наружная отделка сруба ручной рубки



Монтаж печи



Мансардный этаж



Хозблок



Дом из бруса «под ключ»



Застекленная терраса



Монтаж печи



Лестница



Дымоход с инверторами для отопления мансардного этажа

Вот и наступил снежный и морозный январь. Наряду с новогодними хлопотами нельзя забывать и о выгодном зимнем строительстве.

**Винтовой** фундамент, на который мы устанавливаем большинство домов, возможно монтировать за 1–2 дня и в зимней период! 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.

А так же не забываем о ценах, которые стабилизируются в зимний период, так как основное повышение на строительные материалы происходит в весенний период. Это даёт нам возможность предоставлять хорошие скидки во время зимнего строительства.

**Не упустите выгодных предложений!**

Стоимость сруба в базовой комплектации

**от 110 000 р.**

Строительство домов, бань, беседок из дерева.

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

sochi.ru<sup>®</sup>  
2014 



**СБЕРБАНК**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



**СТАНЬТЕ ХОЗЯИНОМ  
НОВОЙ КВАРТИРЫ**

**С ИПОТЕКОЙ  
СБЕРБАНКА!**

 [sochi2014.sberbank.ru](http://sochi2014.sberbank.ru)

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России  
на осуществление банковских операций № 1481 от 08.08.2012.

