

КАЛУГАХАУС

ежемесячный журнал о недвижимости

июнь-июль 2014
распространяется бесплатно

Игорь Горских
о «Старгороде»,
«Хилтоне» и других
проектах

14

Новый «Путеводитель»
о том, какие чувства
вызывает у людей
Силикатный

22

№ 5 (16)

Иностранный опыт:
**Как продают элитные
новостройки на берегах
Средиземного моря**

32

16+



+ фотокаталог недвижимости

ВЫБИРАЙТЕСЬ
ИЗ
ГОРОДА



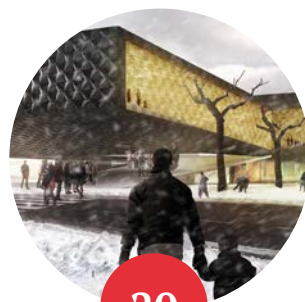
ВЫБИРАЙТЕСЬИЗГОРОДА.РФ

	Новости	6
НЮАНСЫ	Экскурсия на высшем уровне	10
КРУПНЫМ ПЛАНОМ	Микрорайон «Хороший»	12
БИЗНЕС	Интервью с Игорем Горских	14
КРУПНЫМ ПЛАНОМ	Ветераны справили новоселье в «Малиновке»	20
ПУТЕВОДИТЕЛЬ	Силикатный	22
ИПОТЕКА	Сбербанк: ипотека без посредников	26
ИПОТЕКА	КРЦ: знаем ипотеку на отлично!	28
ПРОЕКТ	Нераспустившийся «Цветок»	30
ИНОСТРАННЫЙ ОПЫТ	Продажа квартир в Турции	32
НЮАНСЫ	Первый и последний не предлагать	35
ПРОЕКТ	Фитнеса много не бывает	37
ГОРОДСКАЯ СРЕДА	Анна Сенатова о фестивале «Циолковский»	37
	Интерьер	38
	Фотокаталог недвижимости	43

14

БИЗНЕС

Игорь Горских
 ДЕВЕЛОПЕР ГОСТИНИЧНЫХ КОМПЛЕКСОВ
 И ОБЩЕСТВЕННЫХ ЗДАНИЙ О ТОМ,
 КАК СДЕЛАТЬ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ
 ХОРОШИМ БИЗНЕСОМ



20

ВЫСТАВКА

Нераспустившийся «Цветок»

ИСПАНСКИЙ ПРОЕКТ, ВЫИГРАВШИЙ
 КОНКУРС НА РЕКОНСТРУКЦИЮ
 СТАДИОНА «ЦЕНТРАЛЬНЫЙ»

Ежемесячный журнал о недвижимости

КАЛУГАХАУС

№ 5 (16), июнь-июль 2014.

Подписано в печать 25.06.2014 в 16:00

Тираж 3000 экземпляров.

Отпечатано в типографии «Борус»

300041, Тула, ул. Соффера, 6

Рекламное издание. Цена свободная.

Для читателей старше 16 лет.

Адрес редакции:

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

Телефон: (4842) 79-58-47,

Факс: (4842) 54-79-03

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

Кирилл Андреевич Гусев

Редакция:

Ирина Личутина, Даниил Марченко,

Дмитрий Игоревич

Иллюстрации: Алексей Васильев

Дизайн: Ольга Хелашвили

Верстка: Кирилл Гусев

Корректор: Ольга Сергеева

Менеджер: Елена Боченкова

Отдел рекламы:

(4842) 79-58-47

Учредитель и издатель журнала:

ООО «Информационные решения»

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

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

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

Колонка редактора



*Кирилл Гусев,
главный редактор*

Началось лето — и так-то не слишком простой период в жизни участников рынка недвижимости, да еще и осложненный политическими и экономическими факторами. Огромное число тех, кто планировал вложить деньги в недвижимость, сделали это весной — при первых признаках ослабления рубля и стагнации экономики. Теперь ждем потепления.

Однако, в отличие от погоды, на рыночную температуру можно влиять. Прошли те времена, когда обоснование девелоперского проекта можно было составить на глазок, в надежде на растущий спрос. Теперь все надо считать очень тщательно. Так, по заказу крупной строительной компании из другого региона мы сделали исследование рынка новостроек. Думаю, оно внушило руководству компании оптимизм: лишь единицы отделов продаж работают по принципам рыночной экономики и проводят внятную информационную политику. Остальные как будто застыли в 2000-х.

Жизнь вокруг кипит. Посмотрите, как подписывает инвестиционные соглашения глава региона, как знакомятся московские и парижские архитекторы, как водят за руку клиента турецкие агенты по продаже недвижимости. Как гордятся просторным паркингом в «Комфорт-Парке», как поят чаем ветеранов в «Малиновке», как заключает 160-страничное соглашение с «Хилтоном» Игорь Горских. Выживет лишь тот, кто хорошо работает. Эту бизнес-аксиому всем придется примерить на себя в ближайшее время.

Что нам поможет? Внимание к важным мелочам и постоянный поиск возможностей. Вот и в этом номере мы приготовили для вас очередную приличную порцию. От новых заводов до новых домов, от культуры до архитектуры, от интерьеров до городской среды. Спасибо, что вы с нами!

Кирилл Гусев
от лица команды проекта «Калугахаус»

P.s. В этом номере, как обычно, должна была быть иллюстрация Алексея Васильева — но материал, который она сопровождает, мы не успели подготовить. Приношу свои извинения поклонникам художника.



Промежуточные итоги полезного знакомства

Французское архитектурное бюро AS Architecture Studio и российская компания T+T Architects подписали соглашение о сотрудничестве через два месяца после первой встречи в Калуге

ФОТО НОМЕРА

Фото: T+T Architects/RoofPoint

Четверо из пяти человек, изображенных на фотографии, были гостями весенней выставки недвижимости, которую организовывал наш журнал в марте этого года. Тогда и парижане, и москвичи искали партнеров в регионе — а нашли друг друга. В середине мая на площадке Roof Point в самом центре Москвы прошло мероприятие с провокационным названием «Приключения иностранцев в России», круглый стол, на котором обсуждались объективные сложности реализации иностранных архитектурных идей на территории нашей страны. На него приехал один из партнеров AS Architecture Studio, известный французский архитектор Ален Бретаньоль (на фотографии он второй справа), один из авторов здания Европарламента в Страсбурге. А чуть позже, в конце мая, T+T Architects и AS подписали меморандум о сотрудничестве.

Комментирует коммерческий директор T+T Наталья Нефедова: «В основу меморандума легли обширные договоренности, позволяющие обеим компаниям повышать свой уровень и качество работ, обеспечивая взаимовыгодное сотрудничество на европейском и российском рынках. Помимо этого, в целях повышения профессионализма, одной из договоренностей стало прием на стажировку в бюро AS Architects сотрудников T+T Architects на регулярной основе». Сотрудничество с российским партнером поможет известному бюро перенести свои идеи на улицы российских городов. А мы будем внимательно следить за результатами этого сотрудничества — раз уж началось оно в Калуге и не без нашего участия. ■

Особенности климата

В Калужской области открываются все новые производства. Как это повлияет на рынок недвижимости?

НОВОСТИ

Фото: Пресс-служба Правительства Калужской области, ИА «Калуга»

Когда вполне оптимистичные эксперты обещают российской экономике нулевой рост по итогам года, хочется срочно оглянуться вокруг и найти хоть какой-то повод для оптимизма. К счастью, в мае и июне Калужская область дала достаточно таких поводов. Вот лишь некоторые из них:

— **19 мая** в индустриальном парке «Грабцево» открылось первое в России фармацевтическое производство компании «Берлин-Хеми» — 150 новых рабочих мест. Пока запускают производство, но в ближайшем будущем через Калугу будет идти и большая часть логистических цепочек компании.

— **В тот же день** уже в Ферзиковском районе запустили завод «Лафарж Цемент». Планируется создать 550 рабочих мест, но для строительной отрасли важнее объемы: 2 млн тонн цемента в год. Хотя на



86

инвестпроектов реализуются в технопарках региона



Иван Бортник,
Ассоциация
инновационных
регионов России

— Идет очень положительная динамика, причем не только в привлечении инвестиций, но и, что очень важно, в инновационной сфере



данный момент рыночные цены на цемент в регионе не снизились, они по крайней мере не растут — а значит, нас ожидает рост числа проектов, где большая часть конструкций запроектирована из бетона. Дело за локальными подрядчиками.

Оба предприятия имеют большое значение для экономики всей страны: и Президент, и премьер-министр направили в область поздравительные телеграммы, а на открытии «Лафаржа» присутствовал первый вице-премьер Игорь Шувалов.

— **29 мая** в индустриальном парке «Калуга-Юг» открыли завод «Меркатор» — совместное италийно-российское предприятие по выпуску коммунальной спецтехники для содержания автомобильных дорог и улиц. Создано около сотни новых рабочих мест. Продукция завода будет поставляться на российский рынок и, возможно, появиться в Калуге.

— **5 июня** там же был открыт завод по производству автокомпонентов группы «Континентал». В течение двух лет здесь будет создано 330 рабочих мест.





Главная надежда локального бизнеса — наукоемкие отрасли и яркие менеджеры



— **6 июня** уже в «Ворсино» открылся логистический центр компании «Мале», поставщика комплектующих и запасных частей для автотранспорта. Здесь пока создано 44 рабочих места.

В Санкт-Петербурге на Международном экономическом форуме губернатор Анатолий Артамонов в интервью корреспонденту информационного агентства «Интерфакс», говоря о перспективах экономического развития региона, отметил, что, несмотря на беспокойную политическую обстановку и введенные санкции против России, Калужская область продолжает переговоры с иностранными компаниями по вопросам реализации на ее территории инвестиционных проектов. «Мы в этом году планируем открыть еще 14-15 новых производств, так что драматизировать ситуацию нет никаких оснований», — сообщил губернатор.

Оснований, если верить статистике, действительно нет: запущенный на днях портал Российского фонда прямых инвестиций, где можно сравнить показатели различных регионов России, показывает, что удельные показатели региона, а также общий объем иностранных инвестиций, выводят его в лидеры по привлечению новых компаний.

Неплохо чувствует себя и инновационный локальный бизнес, в основном средний: мы уже писали о НПО «Телеметрия», одном из лидеров отрасли автосигнализаций, а в целом успешно развиваются лишь те компании, которые вовремя сделали ставку на переоснащение производства. Здесь для нашей темы важен общий оптимизм, который отличает руководи-

телей и сотрудников таких компаний.

Уже перед самой отправкой номера в типографию пришло сообщение, что в Австрии Анатолием Артамоновым подписано соглашение о сотрудничестве в авиационной сфере. А еще в область придет целевой бюджетный трансфер — на реконструкцию аэропорта «Калуга» в Грабцево. Его планируют открыть в 2016 году.

Не секрет, что одна из причин бурного жилищного строительства в Калужской области — экономический оптимизм инвесторов и властей. В начале весны рынок получал почти сплошь негативные сигналы, связанные с ослаблением рубля, прогнозами нулевого роста российской экономики, экономическими санкциями. Это вызвало нездоровый ажиотаж на рынке недвижимости, который затем сменился резким падением спроса. Сейчас, в начале лета, действуют сезонные факторы. При этом в Калужской области многие застройщики отмечают лишь минимальное падение уровня продаж в сравнении с предыдущим годом. Но и качество работы отделов продаж у всех разное.

Поэтому все новости, говорящие о том, что экономические процессы, запущенные командой Артамонова, продолжают, можно считать хорошими. Ведь как минимум две сотни человек, которые придут работать на новые производства, будут квалифицированными мигрантами из других регионов, а значит, им понадобится комфортное жилье — рядом с Грабцево, на Правом берегу, в Обнинске. Уже появлялась информация о новых микрорайонах, о которых мы подробно напишем в следующих номерах. ■



Евро Строй

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

"ПРАВГРАД"

от
46000
рублей
за кв.м

**Мы держим
ЦЕНУ!**

www.pravgrad.ru

40-16-40

Проектная декларация опубликована на сайте: www.pravgrad.ru

Общество с ограниченной ответственностью «Строительная Компания «Евро Строй».
Цена на момент публикации

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

Экскурсия на высшем уровне

Знакомство со своей будущей квартирой можно начинать, как только у нее появятся стены.

НЮАНСЫ

Текст: Кирилл Гусев

Фото: архив редакции, пресс-служба ООО «МИГ»

Покупателей квартир в новостройках можно условно разделить на три категории. Первые делают инвестиции на ранних этапах строительства: они покупают самые ликвидные на вторичном рынке квартиры, небольшие «однушки» с удачной планировкой. Вторые готовы переплатить, но заехать в дом одними из последних — нужно, чтобы с окружением и соседями было «все понятно». А третья группа покупает квартиры для себя, но до завершения строительства. Не всегда им достаточно одной планировки для принятия окончательного решения — хочется увидеть стены, окна, оценить разводку коммуникаций, посмотреть на подъезд, который станет своим на долгие годы. Настоящим подарком для этой группы покупателей стали экскурсии по уже построенному, но еще не отделанному дому, которые сейчас предлагает большинство застройщиков.

«Мы тщательно подготовились к первым экскурсиям, — говорит руководитель отдела продаж «Комфорт-Парка» Наталья Бурова. — В первую очередь нужно было обеспечить безопасный коридор для посетителей. Сейчас мы можем гарантировать вашу безопасность на стройплощадке. Кроме того, закончены все «грязные» строительные процессы, и гораздо легче представить, какую именно квартиру получит наш клиент после ввода дома в эксплуатацию. Конечно, гости посещали наш объект и раньше, но это были единичные случаи. Знаете, есть такие клиенты, которым нужно обязательно увидеть все собственными глазами. К счастью, нам и в таких случаях удавалось их впечатлить — прежде всего, порядком на стройке и качеством выполняемых работ».

По правилам техники безопасности, доступ на строительную площадку посторонних лиц сильно ограничен и должен быть вообще запрещен во



Наталья Бурова,
«Комфорт-Парк»

— Если у вас есть возможность съездить на экскурсию, обязательно сделайте это. Наверху в буквальном смысле захватывает дух, а внизу хорошо видно качество всех работ.

Зачем вам нужна экскурсия в новостройку?

На вопрос редакции ответили свыше 100 посетителей сайта kalugahouse.ru и участников группы «Недвижимость в Калуге» ВКонтакте

18%

Посмотреть планировку квартиры

68%

Оценить качество строительства

4%

Другое

10%

Для принятия решения экскурсия не нужна

время проведения строительно-монтажных работ. Поэтому сезон экскурсий начинается, как правило, на этапе внутренней отделки. Гостям в обязательном порядке раздаются каски, проводят подробный инструктаж и отправляют в сопровождении прораба по специально подготовленному маршруту. Он включает ключевые общественные помещения, квартиры и почти всегда подъем на верхние этажи. Задача продаж не просто удовлетворить любопытство покупателей, но и продемонстрировать товар лицом: грязь, небрежность, недоделки просто недопустимы.

Один из главных мотивов покупки квартиры на высоких этажах — видовые характеристики. Это как раз то, что можно увидеть своими глазами, даже если в вашей будущей квартире пока нет стен. С высоты в десятках этажей одинаково презентабельно выглядят и кварталы пятиэтажек, и благоустроенный двор, и оживленная улица. Исключительных видов мало: на левом берегу Оки после «Альпийского» ничего высокого к продаже не предлагают, на правом — возвышается над остальной застройкой двадцатидвухэтажный корпус «Правграда». Лучшие позиции — у того же «Комфорт-Парка»: именно с семнадцатого этажа первого корпуса сделан главный снимок на этом развороте. Комментирует Наталья Бурова: «Когда я впервые поднялась на верхние этажи, у меня в буквальном смысле захватило дух. Комплекс спланирован так, что свой вид на город и бор будет у всех квартир, окна которых выходят на север. И речь идет не только о самых высоких этажах. С седьмого, где расположена наша демонстрационная

квартира, открывается прекрасный вид на парк и благоустроенную территорию. Третий этаж и вовсе будет утопать в зелени».

На экскурсиях можно посмотреть не только квартиру, но и окружающую территорию, ознакомиться с планами благоустройства, даже зайти в паркинг (если он предусмотрен). Только посетив объект, можно получить наглядный ответ на вопрос, почему ценник в одной новостройке отличается от ближайших соседей, пощупать пресловутое качество работ. Можно сразу прикинуть бюджет предстоящего ремонта: придется ли менять окна, подоконники, двери, доводить и штукатурить стены. Черновая отделка тоже может быть разной у разных застройщиков, хотя на бумаге выглядеть похоже.

Особенно важным этот вопрос становится для тех, кто берет ипотеку, ведь ремонт придется делать на свои или брать потребительский кредит, где проценты гораздо выше. А стоимость всех подготовительных работ, выполненных застройщиком (и даже отделки «под ключ»), уже включена в общую цену квартиры и будет без лишних документов принята банком.

В большинстве случаев экскурсия на объект ставит точку в переговорах клиента и отдела продаж, считают представители застройщиков. Поэтому такой способ продаж становится все более популярным и среди строителей, и среди покупателей. А если вы считаете, что смотреть на стройке не на что — возьмите с собой друзей. Мало что так укрепляет авторитет, как правильно выбранная и со знанием продемонстрированная новостройка. ■



Калуга — красивый город, поэтому на прогулку по крыше **не стыдно пригласить даже главу региона**. Впрочем, новостроек много, и Анатолий Артамонов посещает только исключительные.



Некоторые **подземные паркинги** заслуживают отдельного визита — как этот, в «Комфорт-Парке»

Редакции подтвердили возможность экскурсий в «Комфорт-Парк», «Хороший», «Кошелев проект», «Академик» и «Олимпиец»

Такой вид на Калугу открывается с 17-го этажа «Комфорт-Парка»



2

дома
одновременно
строится сейчас в
«Хорошем»

У нас все хорошо!

Как построить район с «говорящим» названием

КРУПНЫМ ПЛАНОМ

Текст: Ирина Личутина

Фото: Андрей Аринушкин

12

www.kalugahouse.ru

Вектор развития города, обозначенный властями, направлен в последние годы в сторону Правобережья. В самом сердце нового жилого массива Калуги возводится сегодня микрорайон с говорящим названием «Хороший».

Микрорайон и инфраструктура

Темпы застройки земель на правом берегу Оки не могут не удивить. Статистика твердит, что калужане все охотнее отказываются от квартир в городском центре в пользу района с не менее развитой инфраструктурой, но более благоприятной экологической обстановкой.

В самом центре нового района, по площади сравнимого с уже существующей застроенной территорией на Правобережье, находится микрорайон «Хороший», что подтверждается генеральным планом развития данной территории до 2018 года. «Место, которое было выбрано под застройку, имеет очень выгодное расположение, — рассказывает Алексей Петров, представитель компании застройщика. — Именно здесь планировалось строительство нового здания Городской управы, но проект еще на обсуждении. И сегодня на этой земле возводится новый микрорайон, название которого говорит само за себя. Территория, которую мы осваиваем вместе с нашими соседями занимает внушительную площадь.

Жильцам возводимого микрорайона в будущем мы гарантируем наличие полноценной инфраструктуры — движение к этой цели мы начали уже на первоначальном этапе возведения жилого комплекса. На

первых этажах домов здесь расположатся социально-значимые объекты и предприятия сферы обслуживания. Уже сегодня мы заключили договор участия в долевом в строительстве с одной известной торговой сетью. Считаю, что в этом направлении мы движемся успешно».

Застройщиком микрорайон является ЗАО СК «Правый берег», входящее в холдинг Московского индустриального банка, который практикует строительство по всей стране. И в том случае, если строительство детского сада в микрорайоне не будет инициировано калужскими властями, нашими силами для удобства родителей здесь будет открыт детский клуб.

Технологии и инновации

Продолжая тему комфортного проживания будущих жильцов, стоит отметить, что микрорайон «Хороший» возводится в соответствии с новыми нормами, устанавливающими размер дворовых территорий. Если ранее нормативы предполагали соотношение 0,7 кв. м дворовой территории на 1 кв. м жилья, то сегодня это соотношение составляет 1:1. Дворовые территории увеличились примерно на 30 процентов, что непременно станет преимуществом нового жилого комплекса.

Применены в микрорайоне и уникальные для Калужского региона нововведения. На территории «Хорошего» будут возведены две семиэтажные многоуровневые парковки, в общей сложности на 600 машиномест.

Что касается технологии возведения стен, то и она в своем роде для нашего города уникальна и применяется здесь впервые. «По данной технологии мы возводим монолитные дома, а в основе ее несъемная опалубка, — рассказывает Булат Керимов, генеральный директор ЗАО СК «Правый берег». — Особенность технологии состоит в том, что сама конструкция изготавливается на заводе, после чего привозится на место монтажа и заливается бетоном. В результате внутри квартиры получаются ровные стены. Это освобождает покупателя от привычного выравнивания стен наложением на них нескольких слоев штукатурки, а значит и средства значительные экономятся. Высота потолков в квартирах, благодаря применяемой технологии строительства составляет почти три метра, 2.90, если быть точнее. А как известно, чем выше потолок в квартире, тем экология жилища благоприятнее. Это давно доказано путем многочисленных проведенных исследований.

Технология отопления у нас тоже в своем роде уникальна и оптимальна. Сегодня в приоритете у населения находится индивидуальное отопление. Мы предлагаем похожий вариант. Отличие состоит лишь в том, что подача тепла на дом осуществляется от общей котельной, но каждая квартира в «Хорошем» оснащена индивидуальным счетчиком и регулятором отопления. Это не только удобно, но и экономически выгодно.

Мы подтягиваем абсолютно новые коммуникации к месту застройки. Сегодня решается вопрос установки новой линии теплосетей. Это избавит наших жильцов от «головной боли» связанной с регулярными отключениями воды и поломками».

Многообразие предложений и условия продаж

По словам Алексея Петрова, над планировкой квартир работала группа представителей проектного института, застройщика и агентства недвижимости. «Все рождалось в дискуссиях и спорах, — рассказывает директор АН «Домовой». — Учитывалось все: местоположение района, ситуация на рынке, предложения конкурентов. Наши планировочные решения получились индивидуальными и сегодня они существенно отличаются от предложений конкурентов, предлагаемых на Правобережье. Во всех домах «Хорошего» планировки квартир различны. А наши однокомнатные квартиры площадью 37 кв.м. с большой лоджией и панорамными окнами в своем роде уникальны».

«В этом году мы сдаем два первых два дома, — поделился информацией Булат Керимов. — На следующий год запланирована сдача еще двух домов: 13 и 15 этажей. При разработке проекта мы старались удовлетворить потребности широкого круга людей и готовы предоставить им выбор необходимой квартиры по таким критериям как площадь и планировочные решения. В наших планах — поднять весь микрорайон сразу, чтобы люди, которые постепенно будут сюда заселяться, не видели стройки у себя под окнами.

Структура группы компаний «ГородЪ» уникальна в том, что в нее входят как застройщики, так и риэлтерские компании. Специалисты агентства недвижимости «Домовой» готовы комплексно проконсультировать покупателей квартир и предложить им выгодные условия для покупки или обмена, предоставить полную информацию о ценах, действующих кредитных и социальных программах, а также спецпредложениях. ■

Отдел продаж

АН «Домовой» (ГК «ГородЪ»)
Калуга, ул. Ленина, 85
(4842) 59-91-53; 8-910-910-97-58
www.grugor.ru



Применяемая технология строительства позволяет построить все запланированные 77 тысяч квадратных метров всего за три года



Проект «Хороший» реализуют сразу несколько компаний, хорошо зарекомендовавших себя на калужском рынке



— Для удобства покупателей, сегодня у нас действует **десяток инвестиционных программ**, которые будут зависеть от разных условий. В том числе и ипотека от 10 % годовых, предоставляемая Московским индустриальным банком. Подробную информацию об условиях предоставления можно узнать в офисах продаж.



этаж 3 этаж

этаж 4 этаж

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ

Общая площадь участка проектирования: ...
Земельный участок с кадастровым номером 43-20-01-001-001-001-001
Земельный участок с кадастровым номером 43-20-01-001-001-001-001
Земельный участок с кадастровым номером 43-20-01-001-001-001-001

Планировка застройки земельного участка

Общая площадь земельного участка, в том числе:
Подземная часть
Надземная часть

Экземпляр 1. Угловой экземпляр

Общая площадь, в том числе:
Подземная часть
Надземная часть

Экземпляр 2. Общественный, образовательный

Общая площадь, в том числе:
Подземная часть
Надземная часть

... / ...
... / ...
... / ...

... / ...
... / ...
... / ...

... / ...
... / ...
... / ...

... / ...
... / ...
... / ...

... / ...
... / ...
... / ...

... / ...
... / ...
... / ...

... / ...
... / ...
... / ...

... / ...
... / ...
... / ...

... / ...
... / ...
... / ...

... / ...
... / ...
... / ...

... / ...
... / ...
... / ...

... / ...
... / ...
... / ...

... / ...
... / ...
... / ...

Игорь Горских: «Многие наши проекты уникальны для России»

Большое интервью с нерядовым девелопером

БИЗНЕС

Текст: Даниил Марченко

Фото: Елена Адарченко

Генеральный директор корпорации «Русская недвижимость» Игорь Горских живет в постоянном движении — разъезды, переговоры, встречи, так что заставить его в Калуге нелегко. За время нашего интервью в ресторане комплекса «Старгород» Игорь Иванович не только успел выпить чашечку капучино, ответить на несколько звонков и сообщений, договориться о следующей встрече, но и рассказать много интересного о калужском рынке арендной недвижимости, своей работе с крупнейшими мировыми брендами и уникальном коттеджном поселке для пенсионеров.

О девелопменте и развитии территорий

Последние 8 лет мы существуем прежде всего как девелоперская компания. Наш основной бизнес — это развитие территорий. Как правило, речь идет о достаточно больших площадях, как под жилищное строительство, так и под комплексное освоение. Яркий пример такого комплексного подхода — «Старгород». Итоговый объем инвестиций в этот проект составит 1200 млн рублей. Сегодня уже мало кто помнит, но раньше на месте нашего комплекса была свалка. Нам же удалось преобразовать это пространство, и уже сейчас оно не только украшает город, но и дает ему то, чего раньше здесь не хватало, — дешевое жилье («Старгород»), иностранную гостиницу («Бест Вестерн»), а также, в ближайшем будущем, — отличный фитнес-центр. Кроме этого, мы развиваем и другие территории. В частности, у нас есть несколько проектов загородного жилья — это поселки «Грачевка» и «Ковчег». Здесь мы в основном продавали дома в собственность, но по традиции небольшая часть недвижимости выделяется нами под аренду. Так, в «Грачевке» (это 20 га территории рядом с Тарусским заповедником) мы оставили 10 домов для аренды. Это самые дорогие коттеджи в нашей линейке, которые мы позиционируем как апартаменты для топ-менеджмента северных технопарков. Также мы застраиваем порядка 100 га пригородной обнинской территории — в конце года эта земля войдет в состав города, поэтому наш проект называется «Новый Обнинск». Сейчас мы уже построили здесь около 1000 квартир и 500 домов, а всего проект предусматривает около 5000 квартир, и, опять же, до 20 % жилищного фонда будет арендным. Таким образом, к концу года в одном только Обнинске у нас будет сформирован портфель арендного жилья, включающий больше 1000 квартир. К тому же, мы строим множество коммерческих площадей, в основном, для малого бизнеса — магазинов, парикмахерских и так далее.

О строительстве доходного дома «Старгород»

Мы пришли сюда в 2008 году, и у нас уже был готов концепт освоения этой территории. Естественно, в то время речь не шла ни о чем другом, кроме строительства здесь элитного жилья. Но кризис внес свои коррективы, и стало понятно, что строить в Калуге еще один элитный жилой комплекс просто бессмысленно. Мы стояли перед выбором — либо замораживать проект, либо искать что-то новое, и аналитика показала, что арендное жилье может стать для нас хорошим выходом. Конечно, были некоторые опасения, но в итоге уже сейчас можно сказать, что наш расчет был полностью оправдан. Так, доходность «Старгорода» будет значительно выше, чем у калужского «Хилтона», хотя, с точки зрения инвестора, это аналогичные проекты — просто вложение средств в доходную недвижимость. Но если проживание

человека в «Старгороде» в месяц обходится в 25 тыс. рублей, из которых 6 тысяч — услуги, а 19 тысяч — доход инвестора, то в «Хилтоне» соотношение стоимости услуг и дохода инвестора составит 100 тысяч к 20. Однако пока оба эти проекта еще не заработали в полную силу. Завершит формирование структуры территории «Старгорода» строительство фитнес-клуба и конференц-комплекса на 150 человек, и таким образом мы получим достаточно крупный туристический центр, где можно будет не только переночевать, но и поехать, отдохнуть и заняться спортом.

В единый проект «Старгорода» войдет также и дом Толмачевых, реставрацией которого мы сейчас занимаемся. Это очень непростое и новое для нас ремесло. Однако основные сложности здесь возникают не в области строительных технологий: с этой точки зрения объект достаточно простой. Главной проблемой здесь для нас стало обилие необходимой разрешительной документации. Тут колоссальную работу провели наши юристы. В самом здании мы планируем открыть офис нашей управляющей компании, т. к. по-другому его никак нельзя использовать, а по периметру мы хотим разместить своеобразную зону летнего отдыха для горожан. Этот проект пока находится в разработке, и окончательного видения у нас пока нет, но скорее всего там будет кафе и какие-то столики для настольных игр.

О проекте поселка «55+»

В этом году мы начинаем еще одну очень интересную работу. На живописном участке площадью в 20 га в Жуковском районе будет построен поселок «55+». Этот проект уникален не только для калужского, но и для российского рынка. Дело в том, что «55+» — это специализированный поселок для пенсионеров. Соответственно, вся инфраструктура будет ориентирована именно на эту категорию — здесь будет построено не только около 1,5 тыс. домов, но и своя больница, зоны отдыха, спортивный комплекс и магазин. Вообще, в мире это довольно распространенная модель — в одних только Соединенных Штатах действует порядка 15 тыс. таких поселков, а всего в мире их — около 50 тысяч. Это уже вполне оформившийся тип поселений. Я был в нескольких подобных поселках в Америке, и самый большой из них насчитывал 7 тыс. домовладений — это очень большая территория, там живет около 14 тыс. человек. На Западе там селятся, как правило, состоявшиеся, успешные люди, которые хотят пожить в старости в свое удовольствие. При этом в тех же Штатах пенсионеры зачастую продают дорогую недвижимость в пригороде и покупают аналогичное жилье в таком поселке,

только в несколько раз дешевле за счет удаленности от ключевых инфраструктурных объектов. В нашей же концепции рамки значительно расширены. Мы не предлагаем нашим клиентам обмен или пожизненную ренту. Экономическая модель будет следующая: у человека в собственности есть городская квартира, которую он может сдать в аренду, а вырученные деньги он тратит на проживание в нашем комплексе. Таким образом, за сумму, сопоставимую со стоимостью аренды квартиры в Калуге или Обнинске, наш клиент получает проживание, питание, медицинские и спортивные услуги, а также возможность постоянного общения с другими пенсионерами. Такая схема позволяет сохранять свою недвижимость в городе и, допустим, оставлять ее в наследство детям или внукам. При этом мы понимаем, что подобная модель не будет очень популярной, ведь даже в США такими услугами готовы пользоваться лишь 7 % пенсионеров. А в России, по нашим исследованиям, этот процент будет еще ниже: где-то в районе 3–4 %. Для нас это означает, что мы можем построить не меньше десяти таких поселков, так что это направление я считаю очень перспективным.

О рынке арендного жилья

Эксперты предсказывали, что с появлением «Старгорода» традиционный рынок аренды квартир, когда кто-то владеет или управляет пулом из нескольких объектов недвижимости, получит серьезный удар. Однако сейчас уже можно сказать, что эти опасения практически не подтвердились. С одной стороны, этот рынок стал более цивилизованным и профессиональным, но, в то же время, то, чем мы занимаемся — это очень узкий сегмент. Например, в «Старгороде» практически невозможно жить семье с ребенком. Поэтому рынок просто разделился. «Старгород» — это жилье для командировочных, приехавших в Калугу на несколько месяцев. Как правило, это не семьи, т. е. им не нужна квартира с кухней, не нужна детская площадка во дворе. Для них главное, что это центр города и что здесь можно поесть с шести утра и до десяти вечера. Так что те, кто занимается арендным жильем, практически не пострадали, потеряв лишь часть несвойственной для них аудитории. Все те, кто приезжает в Калугу на ПМЖ по-прежнему пользуются услугами бабушек или предпринимателей, сдающих несколько квартир в аренду. При этом стоимость если и снизилась, то незначительно, просто став более справедливой и зафиксировавшись в районе 25 тыс. рублей за хорошую однокомнатную квартиру в центре — это та цена, которую сегодня диктует «Старгород».

При этом по-прежнему очень дефицитной позицией являются общежития. У нас в





— Самое ценное, что есть в Калужской области, — это адекватная власть. Надо признаться, что здесь нет ничего такого, чего не было бы в других местах. Понятно, что на Урале полезных ископаемых больше, в Сибири есть нефть и газ, а Калужская область может похвастаться только властью, которая действительно готова к диалогу.

планах есть строительство за городом, возле завода «Фольксваген», общежития, рассчитанного на рабочих. Сегодня в Калуге сложилась уникальная ситуация, когда работы больше, чем людей, поэтому мы должны будем привлекать в наш город новых жителей. И хорошо, если это будет не временный персонал. Такой приток принципиально изменит Калугу, поскольку количество перейдет в качество. И все жители почувствуют эти изменения на себе, ведь здесь появится множество интересных объектов, которые просто невозможно себе представить в маленьком городе. Но для этого потенциальных новых калужан надо как-то заинтересовать, дать им возможность здесь пожить и осмотреться, создав для них нормальные условия. У нас должен возникнуть качественный встречающий миграцию фронт-офис, и им могут стать недорогие общежития. К счастью, сейчас этим занимаемся уже не только мы — на этом рынке стали появляться другие игроки, строящие качественное и при этом недорогое временное жилье. Это тот редкий случай, когда меня как бизнесмена конкуренция только радует, поскольку в данном случае мы все работаем заодно: чем лучше будет место, тем дороже получится наш бизнес.

Сейчас у нас в портфеле находится 1,5 тыс. арендных объектов — квартир, юнитов, домов. Я рассчитываю, что за 5 лет он увеличится до 15 тыс. единиц. В настоящее время это самый крупный арендный комплекс в Российской Федерации. В Москве есть правительственная структура, располагающая 5 тыс. арендных квартир. Но надо понимать, что это просто квартиры, купленные на рынке за бюджетные деньги, которые сдаются за копейки. Это социальный, а не рыночный

Игорь Иванович Горских родился 14 февраля 1971 года и к 43-м годам сделал отличную карьеру — в течение 15 лет он успешно работал в банковской сфере (к диплому математика в 1995 добавилось и второе высшее, уже по банковскому делу), а затем занялся строительным бизнесом, и сегодня возглавляет корпорацию «Русская недвижимость», осуществляющую ряд крупных проектов в Калуге и Обнинске.

У родившегося в день всех влюбленных бизнесмена при стольких проектах не ходит время и на семью: вместе с женой Горских воспитывает двоих детей.

проект. С ними я, конечно, себя не сравниваю. Калужский бюджет себе этого позволить не может, поэтому и стратегия другая — ориентированная на сотрудничество с бизнесом. Мы прекрасно понимаем, что в этом году мы не можем построить 5 тыс. квартир. Мы просто их не продадим. Нужно сохранять устойчивость на рынке. Каждый год мы будем наращивать количество арендного жилья, но строго в таком режиме, который позволит сбалансировать финишные арендные цены. Если доходность понизится, то инвесторы просто уйдут с этого рынка. Чтобы этого не произошло, необходимо показывать доходность больше, чем в банке, и не перегревать рынок.

О зависимости от иностранных постояльцев

Иностранцы составляют примерно 40 % наших постояльцев. Мы заточены, в первую очередь, на работу в сфере бизнес-туризма, поскольку обычного туризма в Калуге не так много. Но бизнес-туризм — это не только экспаты. У нас в городе действует множество филиалов столичных компаний. Люди все равно будут приезжать, даже если количество иностранцев в регионе существенно сократится.

О работе с крупнейшими международными брендами в гостиничном бизнесе

Сейчас заканчивается благоустройство построенной нами гостиницы «Хилтон». Летом она уже должна будет открыться. Этот объект полностью делает наша корпорация — от концепции до заключения договора франшизы и поиска управляющей компании. Это второй наш крупный сетевой проект, а первым иностранным отелем, который заработал в Калуге, был «Бэст Вестерн». Вообще, «Бэст Вестерн» — это крупнейшая гостиничная сеть в мире, включающая более 6 тыс. объектов. А разница состоит в том, что «Бэст Вестерн» представляет собой объединение независимых отелей. Это значит, что любая гостиница, соответствующая определенному стандарту, может в эту ассоциацию вступить. Такая модель позволила сделать эту сеть самой массовой, сохранив при этом максимальное разнообразие в рамках единого проекта. В России таких гостиниц сейчас насчитывается около двух десятков. При этом на Западе бренд «Бэст Вестерн» гораздо более известен, чем тот же «Хилтон». Но в России все наоборот. На это и был сделан расчет, когда мы выбирали себе партнеров для открытия второй гостиницы. Нам хотелось чего-то громкого, взрывного, скандального, поэтому в итоге мы остановились на варианте с «Хилтоном».

У этих двух наших проектов есть и еще одно большое отличие — это договор франшизы. Вообще, франшиза — это некий сборник правил, которые, в нашем случае, формируют деятельность гостиницы, а также возможность использовать бренд фирмы. Но если стандарты «Бэст Вестерна» уместятся в 4 тома, то работу «Хилтона» описывают 160 томов. Такой стандарт очень тяжело реализовать в России. Регулируется все — вплоть до формы и материала пепельниц в номерах. Самый дорогой объект в номере — это кровать, которая должна быть исключительно одной фирмы и закупаться у конкретного поставщика. Это — политика «Хилтона», продающего вам комфортный сон.

В России сейчас — около 10 городов с отелями «Хилтон», и в их числе — Калуга. Этим наш город и будет известен. Любой иностранец, который планирует поездку в Россию, будет искать здесь знакомые бренды, а затем, ориентируясь на их наличие, уже начнет изучать сам город. Появление у нас таких брендов — очень важная имиджевая составляющая. Еще 5 лет назад их приход в Калугу просто невозможно было себе представить. Это было бессмысленно чисто экономически, да и мы бы не сумели уговорить тот же «Хилтон» заключить с нами договор. Если вы сегодня приедете в офис «Хилтона» из Боровска и попросите продать вам франшизу — вам предложат просто не тратить попусту деньги. Здесь опять можно провести сравнение с Олимпиадой — это напоминает выбор из городов-претендентов на звание столицы игр. Специалисты из «Хилтона»

— Потенциальных новых калужан надо как-то заинтересовать, дать им возможность здесь пожить и осмотреться, создав для них нормальные условия

Нынешний и.п. Городского головы, Константин Баранов, ещё будучи в должности министра строительства и ЖКХ, назвал создание фонда арендного жилья одной из приоритетных задач для всей отрасли. И Игорь Горских со своей корпорацией находится в авангарде этого процесса.

43

года исполнилось
в феврале Игорю
Горских



досконально изучили Калугу, прежде чем заключить соглашение. Выбранное место должно соответствовать высочайшему общему качеству бренда. В итоге получается такая цепочка — в хорошо развитый город можно привлечь известные мировые фирмы, которые, в свою очередь, будут укреплять позитивный имидж территории.

Об отношениях с региональной властью

Самое ценное, что есть в Калужской области, — это адекватная власть. Надо признаться, что здесь нет ничего такого, чего не было бы в других местах. Понятно, что на Урале полезных ископаемых больше, в Сибири есть нефть и газ, а Калужская область может похвастаться только властью, которая действительно готова к диалогу. Ведь очень часто при общении с высокопоставленными чиновниками возникает мысль, что это какие-то марсиане, живущие совершенно в другом мире. В Калуге все не так. Здесь чиновник мыслит вполне земными категориями: для того, чтобы что-то получить, надо что-то сделать. Губернатор поставил задачу сделать нашу область более привлекательной для жизни и для инвестиций, и власть создает для этого все условия.

О строительстве нового кампуса КГУ

Очень важным нашим проектом я считаю возведение кампуса Калужского университета. Изначально на этом месте мы собирались построить большой элитный жилой комплекс, но губернатор принял решение развивать на этой территории материально-техниче-

скую базу КГУ. Идея построить студенческий кампус пришла губернатору в феврале прошлого года. В мае нынешнего года проект уже реализован на 30 % в стадии строительного-монтажных работ. А вот что было бы, если бы такая идея появилась у какого-то другого губернатора другой области. Сначала он ее озвучивает, затем эту идею должен кто-то подхватить, объявить конкурс — это полгода, затем еще полгода на выбор концепции, потом следующий шаг — проектирование, заявка в бюджет на выделение средств (это где-то два года), дальше эти средства выделяются, ищется проекторщик, проводится экспертиза, а где-то на шестом году начинается поиск строителя, которые в течение трех лет строят здание. Итого — около девяти лет. А в нашем случае это всего лишь два года. Я считаю, что это сопоставимо с задачей по строительству сочинских олимпийских объектов. Даже строительство Дальневосточного Федерального университета длилось где-то лет шесть, а ведь здесь была задействована мощь федерального правительства.

Формально, этот проект характеризует нас больше как строителей. То, что сейчас происходит с новым зданием Калужского университета, тоже по сути можно назвать девелопментом — ведь в итоге город получит современный студенческий кампус площадью 40 тыс. кв. м, оснащенный всем, что сегодня актуально для высшего учебного заведения. В прошлом году я посетил достаточно много ведущих университетов Европы и США, изучал их опыт. Я думаю, что с учетом всех факторов нам удалось найти лаконичное и недорогое решение, которое превратит КГУ в серьезный, по меркам Российской Федерации, вуз. ■



Ветераны справили новоселье в «Малиновке»

В День Победы, 9 мая этого года, губернатор Калужской области Анатолий Артамонов и строители ООО «Веста» вручили ветеранам ключи от новых квартир

КРУПНЫМ ПЛАНОМ

Фото: ООО «Веста», пресс-служба Правительства Калужской области

Этот день стал двойным праздником. Утром во дворе только что построенного современного жилого дома собрались ветераны, их семьи, первые лица области и города, делегация Республики Беларусь и строители ООО «Веста», реализующего совместный проект с крупнейшей белорусской фирмой ОАО «МАПИД». Звучали песни военных лет в исполнении народного артиста Беларуси Николая Скорикова, ветеранов встречали букетами цветов, говорили им теплые слова и благодарили за счастье жить в мирное время.

Поздравить ветеранов с Днем Победы и новосельем, а белорусских партнеров — с успешным завершением первой очереди строительства приехали губернатор Калужской области Анатолий Артамонов, вице-губернатор Николай Полежаев, исполняющий полномочия Городского Головы г. Калуги Константин Баранов, заместитель Городского Головы Валерий Буравцов, министр по делам семьи, демографической и социальной политике Калужской области Светлана Медникова, начальник Управления соцзащиты г. Калуги Зоя Артамонова.

В торжественной обстановке глава региона вручил ключи от новых квартир фронтовику Александру Коршунову, вдовам участников Великой Отечественной войны Галине Копейкиной, Татьяне Яковлевой, Александре Харитоновой, Надежде Степановой, Ана-

стасии Тихоновой, Анне Гриньковой, Марфе Лучкиной и Елене Салтыковой. У многих на глазах были слезы радости... Растроганные ветераны признавались, что лучшего подарка они и представить себе не могли.

Новоселье отметили в одной из квартир, собрались все вместе за чаем с вкусными сладостями.

— Лучшего места не найти: здесь замечательная природа. В квартирах — отделка по высшему разряду, — губернатор Анатолий Артамонов высоко оценил работу белорусских строителей. — Это прекрасный подарок к нашему общему главному празднику. Нам сегодня особенно нужно быть едиными, сплотиться, чтобы вашим детям и внукам не пришлось испытать того, что испытали вы во время той страшной войны.

— Этот микрорайон не случайно назван «Малиновкой», — заметил советник посольства Республики Беларусь Николай Куцко. — В Минске есть большой жилой комплекс «Малиновка». И две «Малиновки» — символ того, что в новой истории наших отношений мы еще раз закрепили дружбу, заверили друг друга в том, что будем вместе, будем сплоченными.

Новый девятиэтажный дом, в котором ветераны получили квартиры, готов принять первых жильцов. Подъезды оснащены комфортабельными бесшумными лифтами — не нужно тяжело подниматься по лестнице. Квартиры уютные: светлые обои, стеклопакеты,



Жилье в «Малиновке» **доступно по цене**. Поэтому соседями ветеранов в новостройке станут молодые семьи. И старшее поколение будет постоянно находиться под опекой молодежи.



установлены сантехника и электрические плиты. Особенно ветеранов порадовали просторные кухни: будет где собираться на торжества всей большой семьей.

Всего же в «Малиновке» построят два девятиэтажных и три девятнадцатипятиэтажных жилых дома. Строители позаботились обо всем. Здесь предусмотрена парковка на 700 мест, детская площадка, магазины, аптека, комната временного пребывания ребенка. Рядом с жилыми домами планируются красивый парк и благоустроенный пруд. Территория комплекса будет под круглосуточной охраной.

— Для безопасности жителей мы сейчас заключаем договор с УВД г. Калуги на выделение комнаты под опорный пункт полиции, куда будет поступать вся информация с видеочамер комплекса, — сказал руководитель проекта ООО «ВЕСТА» Андрей Сокол. — Микрорайон «Малиновка» должен стать образцовым жилым комплексом эконом-класса Калуги.

Жилье в «Малиновке» доступно по цене. Поэтому соседями ветеранов в новостройке станут молодые семьи. И наше старшее поколение будет постоянно находиться под опекой молодежи. ■



По вопросу приобретения квартир в «Малиновке» обращайтесь в ООО «ВЕСТА»:

Калуга, ул. Вооруженного Восстания, д. 2/23, оф. 6

Тел. : 8 (4842) 59-33-29, 8-920-090-16-03, 8-920-090-16-04, 8-920-090-16-05, 8-920-090-16-30

Адрес в интернете: www.vesta-kaluga.ru

e-mail: vif9203@mail.ru

7

километров от
Силикатного до
центра Калуги

Силикатная долина

На этот раз «Путеводитель» расскажет о «Силикатном» — еще одном поселке, не избежавшем урбанизации и превратившимся в очередной спальный район Калуги

ПУТЕВОДИТЕЛЬ

Текст: Даниил Марченко

Фото: Андрей Аринушкин



22

www.kalugahouse.ru

Первый раз я приехал сюда в прошлом году в конце сентября. Решил выбраться в гости к другу, вот уже несколько лет живущему в небольшой квартире на Карачевской улице. Было очень холодно и неуютно, и тогда район подействовал на меня угнетающе, какой-то безысходностью веяло от его коммерческих палаток и панельных хрущевских пятиэтажек. Кстати, в пресловутый «список 1049» из этой улицы попало всего 3 дома, и вряд ли очередь из инвесторов уже штурмует властные кабинеты с ворохом интересных предложений.

Второй мой визит пришелся уже на конец мая, и Силикатный произвел на меня куда как более благоприятное впечатление. Но, скажу сразу, добираться из центра по калужским меркам достаточно долго — минут 20–25. Общественный транспорт ходит неплохо, Силикатный является конечным пунктом 10-го и 81-го маршрутов. За окнами автобуса во время поездки успевают сменяться самые разные пейзажи: советский модернизм ДК КТЗ и современная эклектика ТЦ «Московский», опоясанные колючей проволокой промзоны и унылые ряды гаражей, а потом в какой-то момент город как будто исчезает, а потом появляется вновь. И это уже Силикатный. А если вечером засидеться в центре, то нужного маршрута можно и не дожидаться. Тогда есть два варианта: сесть на «девятку» и доехать до Азарово, а дальше пройти оставшуюся часть пути пешком или вызвать такси. С последним проблем обычно не возникает. На остановке сформировался своеобразный стихийный мини-рынок, что вполне типично для спальных районов. В киосках торгуют разнообразными продуктами, рядом бабушки с рук продают урожай, здесь же расположен местный двухэтажный торговый центр.

Район этот сложно назвать однородным, хотя и очень уж сильных контрастов здесь тоже не найти. Есть как бы два Силикатных — новостройки, сконцентрировавшиеся на улице Гурьянова по направлению к Анненкам, и старые, в основном панельные, пяти- и девятиэтажки, а также небольшой частный сектор. Главный цвет микрорайона — белый. Практически все

Справочник покупателя недвижимости на Силикатном

51 500 руб./м²

примерная стоимость
квартиры в панельном
доме на ул. Гурьянова

35 000 руб./м²

минимальная цена квар-
тир в новостройках на
этапе строительства

~ 500 000 руб.

будет стоить дача в де-
ревне Белой — а это почти
Силикатный



дома здесь, за исключением «панелек» с избушками, построены, как это ни банально, из белого силикатного кирпича. Некоторые из них, правда, частично раскрашены, и тут цвета выбирались яркие, вроде салатового с розовым, но доминирует все равно старый добрый силикатный кирпич в своем первозданном виде. А ближе к лету к цветовой гамме микрорайона щедро добавляется зеленый. Деревьев, чьи кроны, как маскировочная сетка во время эстафеты олимпийского огня, скрывают некоторые непривлекательные фасады, здесь в избытке. А вот своего скверика на Силикатном по-прежнему нет.

Исторически сложилось, что практически строительным монополистом в районе является Калужский завод строительных материалов, основанный в 2000 году на базе завода силикатного кирпича, и никто пока его гегемонию нарушать не спешит. При этом местные стройки особо не пиарятся, для них не придумываются какие-то эффектные названия, что вовсе не мешает довольно устойчивому

спросу на здешние квартиры. Вероятно, застройщик руководствуется принципом «кому нужно, узнает все сам», и пока что именно так и происходит. Кстати, с верхних этажей должны открываться весьма живописные виды. В новостройках Силикатного часто приобретают квартиры молодые семьи с детьми, привлекая к сделке средства материнского капитала — здесь, оказывается, проще улучшить свои жилищные условия за приемлемые деньги. Причем некоторые переселяются сюда из центра, не испытывая при этом никакой особенной ностальгии. Именно здесь нашла для себя подходящее жилье и Екатерина.

— Здесь мы живем уже два года, переехали с семьей с улицы Тульской, где у нас раньше была квартира. Я считаю, что это фактически центр города — всего десять минут ходьбы до Площади Победы. Хотя риэлторы говорили иначе — какой же, мол, Тульская — центр? Рассматривали разные варианты, от центра до Малинников, но лучшее предложение нашли именно здесь.

Увидев такой Силикатный, люди задумываются о покупке квартиры в районе ул. Гурьянова



Незапланированный визит на Белокирпичную может обойтись невнимательному к знакам автолюбителю тысяч в 5-6

Силикатный строящийся мирно соседствует с Силикатным ветшающим



Понравилась и сама квартира по соотношению цены и качества, и окружение: во дворе хорошая детская площадка, рядом — школа. У нас двое детей: девочка учится здесь в школе, а мальчик ходит в детский сад. А вообще, в районе есть две школы и три детских сада — это только те, что в ближайшей округе. Возможно, где-то есть и еще. Вся бытовая инфраструктура здесь почти как в центре. В доме, где мы живем, на первом этаже есть два магазина — продуктовый и детский, а еще парикмахерская и спортивный зал. Так что в центр ездим, в основном, в гости к родственникам, другие поводы возникают редко.

А вот там, где не возводятся новостройки, т. е. на большей части микрорайона, ситуация иная. Улица Карачевская застыла чуть ли не с 70-х. Среди стоящих во дворах автомобилей — стареньких «Москвичей» и «Волг» едва ли не больше, чем современных иномарок. Тут даже витрины сетевых продуктовых магазинов почему-то напоминают о советских гастрономах вроде «Океана». Из примет нынешнего времени — спутниковые тарелки на фасадах.

Примерно так же выглядит и местный частный сектор, сгруппированный, в основном, в переулке Силикатном. Богатых коттеджей тут практически нет, хотя порой попадаются и довольно причудли-

вые здания, вроде дома, который, как кажется, облицован фольгой. От остальной территории здешние дома огорожены забором.

Вообще, по-моему, Силикатный больше заточен под детей, причем скорее дошкольников. Хотя наверно, такая специфика свойственна большинству спальных районов. Здесь есть довольно много детских досуговых и развивающих центров. Таких, как «Солнышко», где и работает моя собеседница.

— Работу искала здесь специально, чтобы с детьми и поближе к дому. Наш центр занимается в основном подготовкой детей к школе. Есть свой логопед, преподаватели иностранных языков, шахматный кружок, изо-студия недавно открылась. Неподалеку работает еще один центр с таким же названием, хотя хозяева у нас разные. Там можно даже заказать для своего ребенка праздник, например, отметить день рождения с аниматорами, воздушными шарами и шоу мыльных пузырей. Для детей постарше есть различные спортивные секции при школе — самбо, биатлон и другие.

Работают здесь и своя детская школа искусств, и детско-юношеская спортшкола, рядом с которой есть спортплощадка и футбольное поле, правда, весьма запущенные. Всерьез заниматься футболом на такой поляне практически невозможно, а вот просто погонять мя-





чик — запросто. Есть много новых детских площадок, хотя в некоторых дворах остались и советские раритеты. А совсем недавно здесь открылся и частный детский сад, работающий по системе Монтессори, где ключевую роль играет специально спроектированная и подготовленная развивающая среда.

Когда я заканчиваю беседу с Екатериной и уже собираюсь уходить, в разговор вмешивается ее муж.

— А чем, вообще, в центре лучше? Все равно ведь в клубы и театры не каждый день ходишь. Только «в городе» шум постоянно, а здесь тишина, птички поют, бор рядом. Когда я жил в центре, там всегда была проблема, куда машину поставить, а с утра она всегда оказывалась под слоем пыли. А здесь как-то чище, только в последнее время появилась пыль от новостроек. И гаражи намного дешевле. Даже люди здесь какие-то более отзывчивые.

Театров и клубов здесь действительно нет. За культуру и досуг в «белокирпичном» микрорайоне отвечает ДК «Силикатный», причем делает это даже своим фасадом — немного наивный внешний вид здания с портиком и колоннами на втором этаже заметно выделяется среди серых панельных пятиэтажек. В афише здесь можно найти и праздник с конкурсами для малышей, и шумный рок-концерт, и даже претенциозный спектакль люби-

тельского театра с персонифицированными смертными грехами. Но такая эклектика — обычная судьба подобных площадок.

Свое здоровье необходимо беречь, а на Силикатном особенно. И дело тут даже не в гопниках, на которых, на самом деле, можно нарваться практически в любой точке города. В районе есть серьезные проблемы с поликлиниками, в первую очередь — с детской. Как уже было отмечено выше, в новые дома в основном заселяются семьи с детьми, а в специализированной поликлинике по-прежнему работают всего два кабинета. При этом новое здание для нее было построено еще аж в 2011 году, но переезд затянулся.

Заведений общепита на Силикатном нет, кроме небольшой летней шашлычной возле местного рынка. На этом рынке можно купить самые разные товары — от продуктов питания до стройматериалов. Здесь продается даже такой экзотический товар, как шины б/у из Европы.

В общем, это неплохой микрорайон для молодых семей, ищущих недорогое, но приличное жилье в новостройке. Но при этом Силикатный — вполне типичная окраина, не слишком подходящая для людей, предпочитающих, чтобы вокруг кипела жизнь. ■

Сбербанк: ипотека «без посредников»

Стартовавшая в Сбербанке в конце прошлого года система подачи заявки на получение ипотечного кредита через офисы партнерских агентств недвижимости и компаний-застройщиков сегодня успешно набирает обороты

ИПОТЕКА

Текст: Ирина Личутина

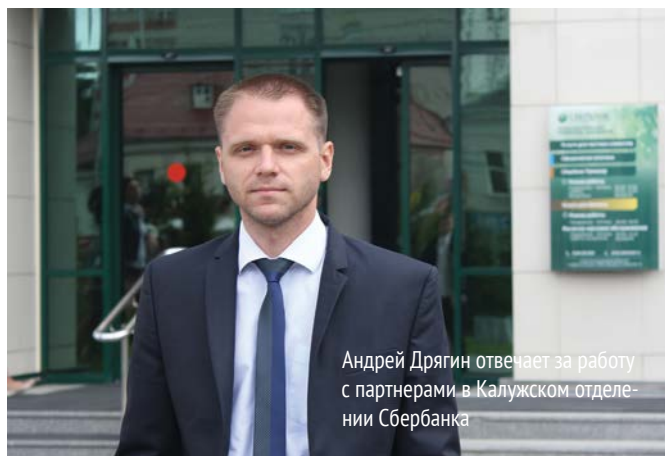
Фото: архив редакции

Количество поданных через офисы партнеров Сбербанка заявок сегодня превысило отметку в две тысячи, более половины из них уже одобрены и кредиты выданы заявителям.

«Мы долго шли к тому, чтобы наладить дистанционную работу с клиентами, пользуясь помощью партнеров, — говорит Андрей Дрягин, начальник отдела по работе с партнерами. — Специалисты Сбербанка тщательно разрабатывали программу, пытаясь учесть все нюансы, — чтобы обеспечить полный комфорт и партнерским компаниям, и клиентам».

Работа построена по принципу одного окна, что позволяет человеку, подыскивающему новое жилье, подобрать у застройщика или агентства недвижимости необходимый объект недвижимости и сразу же получить консультацию по ипотечному продукту и подать заявку на его получение. Интерес клиента заключается прежде всего в экономии времени. Все вопросы, в том числе по ипотеке, решаются на месте — в офисе выбранного им агентства или застройщика. Таким образом, сокращается количество визитов в банк (см. схему).

Сбербанк, на сегодняшний день являющийся лидером по выдаче ипотечных кредитов, очень тщательно подходит к выбору компаний-партнеров, которые впоследствии становятся полноценными представителями банка в ипотечных вопросах и являются частью системы — никак не посредниками. *«Мы отбираем партнеров с точки зрения надежности, — продолжает Андрей Дрягин. — Обязательно проверяем юридическую*



Андрей Дрягин отвечает за работу с партнерами в Калужском отделении Сбербанка

правоспособность агентства недвижимости и его роль на рынке (учитываем количество проводимых сделок, величину штата и квалификацию сотрудников). Все специалисты агентств недвижимости, которые становятся партнерами Сбербанка, обязательно проходят обучение и сертификацию. Так мы обеспечиваем нашим общим клиентам сервис на высочайшем уровне».

Для клиентов эта схема работы выгодна, поскольку это быстро, качественно и удобно. С момента поступления заявки в банк до выдачи положительного ответа проходит всего несколько дней.

Преимущества не ограничиваются выгодой только для конечного покупателя квартир. Риэлторские

Подробную информацию об акции «12-12-30» можно получить в офисах организаций-партнеров Сбербанка. Со списком партнеров банка можно ознакомиться на интернет-портале www.sberbank.ru

Партнеры Сбербанка регулярно проходят обучение и в курсе всех нюансов ипотечных программ



100

компаний входят в партнерскую сеть банка в Калуге и Обнинске

компании и застройщики с точки зрения экономии времени и сил получают свои плюсы от такого сотрудничества: во-первых, человек, подыскивающий жилье и имеющий возможность оформить ипотеку не покидая офис агентства как бы «привязывается» к компании и дает ее представителям добро на решение всех его вопросов, что называется «от и до». Во-вторых, компании-партнеры получают возможность показать себя с лучшей стороны и получить бонусы от Сбербанка. *«Канал продаж ипотеки для Сбербанка приоритетен, и мы всячески пытаемся его развивать, в том числе с помощью партнеров. Сейчас у нас проходит всероссийский конкурс для партнеров, который будет длиться в течение года, — рассказывает Андрей. — Награждение победителей пройдет в Турции. Для сотрудников, которые оформляют наибольшее количество заявок в системе, приз составит 200 тыс. рублей, для руководителей таких агентств — 1 млн рублей.*

Промежуточные итоги будут подводиться и по итогам каждого квартала, также с обязательным поощрением лучших сотрудников».

На сегодняшний день партнерская сеть Сбербанка по Калуге и Обнинску насчитывает порядка 100 компаний и количество это

Клиент



Агентство-партнер

Клиент выбирает объект недвижимости, а специалисты агентства вносят заявку в информационную систему «Партнер-Онлайн»



Сбербанк

Специалисты банка изучают заявку и, если все в порядке, выносят решение об одобрении



СДЕЛКА

постоянно растет. Ежемесячно банком одобряется не менее 150 заявок на получение ипотечного кредита, поданных через партнерские агентства. Однако поток людей, приходящих непосредственно в банк, чтобы подать заявку с введением такого сервиса не сократился.

В июне Сбербанк проводит очередную акцию, которая распространяется только на канал продаж через партнеров — застройщиков и агентства недвижимости, которые продают квартиры в новостройках. Она называется «12-12-30». На дополнительные офисы Сбербанка данная программа не распространяется.

Рассказывает начальник отдела по работе с партнерами: *«Мы регулярно проводим мероприятия, ориентированные на развитие партнерской сети. Так, сегодня в офисах у аккредитованных партнеров можно не только подать заявку, но и воспользоваться специальными ипотечными акциями Сбербанка, на выгодных и привлекательных условиях. Со списком партнеров банка Вы можете ознакомиться на интернет-портале www.sberbank.ru».*

Сегодня банк делает все возможное для развития розничных банковских услуг. Поэтому роль Сбербанка на рынке ипотечного кредитования сложно переоценить. ■

КРЦ: знаем ипотеку от Сбербанка «на отлично»

Калужский Риэлторский Центр со дня своего основания является партнером Сбербанка. Недавнее внедрение банком фронт-системы, по признанию директора агентства недвижимости Юлии Сливенко, данное сотрудничество укрепило в разы

ИПОТЕКА

Текст: Ирина Личутина

Фото: архив редакции

«Наше партнерство зародилось в те далекие времена, когда Сбербанк разрабатывал и предлагал своим клиентам самые первые ипотечные программы, — рассказывает Юлия. — С их развитием развивались и мы. Появление же фронт-системы, позволяющей ускорить выдачу кредитов, стало для нас по-настоящему переломным моментом в хорошем смысле этого слова. Работа по приему заявок и выдаче ипотечных кредитов, которая до сих пор могла тормозиться по различным причинам, в том числе из-за простого человеческого фактора, сегодня отлажена как точный часовой механизм.

Сегодня мы стали независимы от сотрудников банка и можем сами в полной мере проконсультировать клиента и принять заявку на получение ипотечного кредита. Мы помогаем клиенту выбрать подходящую программу и надо отметить, что в продуктах Сбербанка мы разбираемся ничуть не хуже его сотрудников. Специалисты КРЦ готовы подобрать покупателю квартиры именно тот ипотечный продукт, который будет для него наиболее выгоден. Исходя из практических знаний, мы понимаем, что необходимо сделать для того, чтобы заявка была одобрена. У нас есть действующие калькуляторы, и при расчете мы обязательно учитываем все факторы, которые могут повлиять на решение и сумму выдаваемого кредита.

Сотрудники КРЦ, имеющие доступ к работе с ипотечными заявками, регулярно проходят обучение и подтверждают квалификацию, доказывая Сбербанку свою компетентность. У нас всегда есть возможность, что называется, быть услышанными в ходе «бизнес-завтраков», на которых мы регулярно встречаемся с пред-

ставителями банка вместе с коллегами по цеху. Именно в ходе таких «завтраков» мы узнаем о появлении новых программ, подводим итоги проделанной работы и высказываем свое мнение относительно сотрудничества. Подробную информацию о нововведениях мы также получаем посредством специальных партнерских интернет-приложений и обязательно отчитываемся о том, насколько хорошо усвоили материал.

Процесс приема заявки на получение ипотечного кредита через офисы агентств в точности воспроизводит банковскую процедуру. «Анкета, которую заполняет клиент у нас, более подробная, но сложностей для него это не представляет, — делится с нами директор КРЦ. — Он может заполнить все самостоятельно, разумеется, с помощью нашего сотрудника, но мы готовы предоставить услугу по электронному заполнению анкеты, на которой клиенту необходимо поставить только подпись. Судьбу каждой ипотечной заявки, поданной в офисе КРЦ, мы можем отследить на любом этапе ее рассмотрения».

Сегодня Калужский Риэлторский Центр является официальным офисом продаж квартир в нескольких домах микрорайона «Солнечный», и, по признанию Юлии Сливенко, покупатели квартир в большинстве случаев пользуются продуктами Сбербанка, приобретая жилье в этих новостройках.

«Сотрудничать со Сбербанком очень комфортно, — подводит итог директор КРЦ. — Работа выстроена очень грамотно, и мы знаем, что всегда будем поддержаны нашим партнером. Единственное чего мы ждем — это снижения процентных ставок, тогда поток клиентов значительно вырастет». ■



Юлия Сливенко,
директор
Калужского
риэлторского
центра

— Сегодня 90 % всех сделок купли-продажи — это сделки с привлечением ипотечного кредита, большинство из которых проходит именно через Сбербанк. В связи с этим необходимость создания специализированной онлайн фронт-системы назрела уже давно. Наше сотрудничество только укрепляет позиции банка на рынке недвижимости.



Калужский Риэлторский Центр
г. Калуга, ул. Театральная, 5
www.krc-kaluga.ru

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



Банк Образование

Научный подход к финансам

Ипотека

Отличный повод справить новоселье!



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

«Молодые учителя»

Социальная программа ипотечного кредитования молодых специалистов, занятых в сфере образования

www.obrbank.ru

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

«Ваша новостройка» — для вновь возводимого дома

«Своя квартира» — для покупки жилья на вторичном рынке

«Новый дом» — для жилого дома с земельным участком

Операционный офис «Калужский»

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

Открылся новый офис «Правобережный»!

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

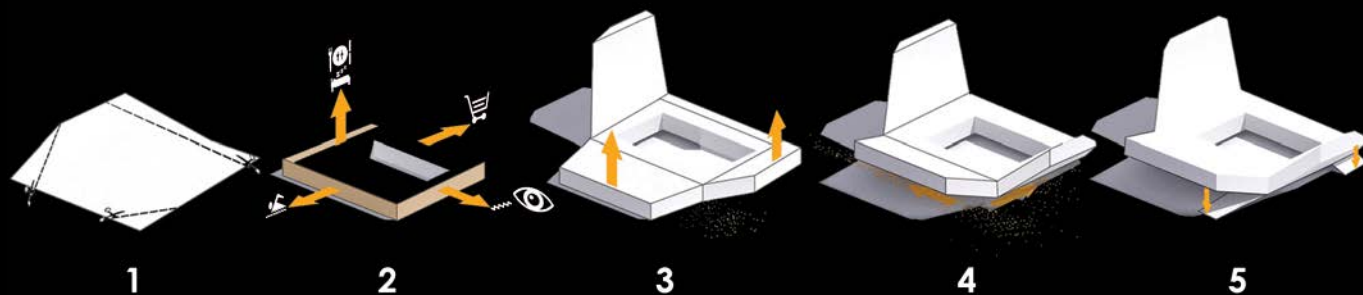
Нераспустившийся «Цветок»

Каким придумали стадион «Центральный» испанские победители конкурса — и каким он никогда не будет

ПРОЕКТ

Текст: Даниил Марченко

Иллюстрации: EsraiMGR



Как сказал в одном из интервью соучредитель журнала «Проект Россия» Алексей Муратов, архитектурный процесс у нас в стране зачастую оказывается интереснее, чем его результаты. «Калугахаус» согласен с этим утверждением и продолжает знакомить своих читателей с конкурсными проектами Дворца спорта на месте стадиона «Центральный». На сей раз очередь дошла до занявшего первое место испанского проекта «Цветок».

Для поклонников современной архитектуры Валенсия — это прежде всего родной город Сантьяго Калатравы, человека, которого при жизни называют не иначе, как «великий» и «гениальный», и одного из тех, для кого западная журналистика придумала термин «starchitecture». Но это, разумеется, лишь вершина большого архитектурного айсберга, ведь в Валенсии сложилась серьезная школа, выпускающая немало проектировщиков хорошего европейского уровня, пусть и не настолько «звездных». Вот, например, Бернат Иварс и Мануэль Лопес 6 лет назад основали консорциум EsraiMGR, занимающийся не только проектированием реальных объектов, но и работой на стыке архитектуры и актуального искусства. Так, определенную известность в Европе получила их концепция «Привычки делают нас слепыми», в рамках которой архитекторы на примере родной Валенсии с помощью 3D-графики показали, как можно более рационально использовать пустующие пространства, продемонстрировав свои идеи с помощью гигантских виртуальных кубиков «Лего».

Для Калуги испанские проектировщики предложили оригинальную концепцию спортивного комплекса, напоминающего по форме огромный цветок, как бы защищающий наш город от непогоды. Такое

архитектурное решение было продиктовано желанием смягчить неровности рельефа и максимально эффективно использовать окружающее пространство. При этом каждый «лепесток» имеет свою функцию — спортивный комплекс, трибуна стадиона, отель, конференц-зал, торговые площади. Благодаря тому, что здание оказывается приподнято с поверхности по периметру, освобождается ряд закрытых территорий между улицей и внутренней частью объекта — так обеспечивается более тесный контакт здания с окружающей средой. По задумке авторов, во Дворце спорта можно будет проводить не только непосредственно спортивные состязания, поскольку его центральная арена может быть как футбольным стадионом, спортивным многофункциональным комплексом, катком или залом для проведения легкоатлетических соревнований, так и концертным залом, местом проведения ярмарок, выставок и прочих массовых мероприятий. С остальными пространствами здания главную арену свяжет галерея, имеющая форму кольца. При этом все уровни Дворца спорта (конференц-зал, гостиница, подземный паркинг, главная арена и открытая галерея) будут соединены с улицей Ленина с помощью серии наклонных плоскостей. Таким образом авторы проекта решили поиграть различными сочетаниями планов, показывающих все внутренние части здания. А фасад, выполненный с использованием углеродного волокна — современного энергосберегающего, легкого и пластичного материала, — должен не только улучшить теплоизоляцию спорткомплекса, но и подчеркнуть его необычный внешний облик, т. е., благодаря солнечному свету и внутреннему освещению, возможно множество вариантов образа здания. ■



Будущее многофункционального спортивного комплекса сегодня находится под вопросом. Более 1,2 тыс. болельщиков футбольного клуба «Калуга», подписавших петицию губернатору с требованием оставить стадион «Центральный», добились своего. Теперь строительство современного дворца спорта на этом месте начнется лишь в том случае, если в Правительство Калужской области поступит соответствующее обращение от жителей.

Домой, к морю!

На берегах Средиземного моря, в Турции, любят и ждут покупателей квартир из России

ИНОСТРАННЫЙ ОПЫТ

Текст: Кирилл Гусев

Фото: Кирилл Гусев и Arbat Homes

Особенность работы большинства агентств недвижимости на турецком побережье в том, что их клиенты, в основном, иностранцы. Законодательство Турции достаточно либерально в отношении владения недвижимостью. В то же время существует ряд правовых нюансов, в которых сложно разобраться гостю из-за границы, а все документы составляются только на турецком языке. Именно поэтому львиная доля сделок совершается через агентства недвижимости, и именно их офисы лучше всех заметны на улицах приморских городов, а emlak, «недвижимость», для многих становится первым выученным турецким словом.

Большие жилые комплексы обычно имеют собственные названия. Даже адреса в пригороде Аланьи чаще указываются с названием комплекса, чем с номером дома. И потому русскому человеку трудно пройти мимо дома с названием «Енисей», тем более, что квартиры в нем, как уверяет реклама, спроектированы с учетом запросов россиян. «Енисей» (на самом деле, конечно, Yenisey) продает чуть ли не каждое второе агентство в Аланье, но это, скорее, рекламный трюк: квартиры в комплексе недешевы, и реально могут найти покупателя лишь единицы риэлторов с хорошей репутацией. Одно из таких, Arbat Homes, даже находится в одном из «Енисеев». Директор агентства Асым Баштуг рассказал «Калугахаусу» о том, как принято работать в Турции и какие квартиры предпочитают наши соотечественники.

— Асым-бей, какой регион средиземноморской Турции сейчас наиболее активно развивается?

— Больше всего строят в Аланье, в пригородных районах: Махмутларе, Кестеле, Кыргыджаке. Пригодных



под застройку участков на первой линии практически не осталось. Спрос стабильный, и большинство покупателей нового жилья — иностранцы.

— В чем причина такого выбора?

— Прежде всего, хорошая инфраструктура. Аланья — небольшой город, но поблизости расположен международный аэропорт Газипаша. Аэропорт Анталии тоже всего в 140 км от города. Здесь меньше туристической суеты и больше красивой природы. А турецкое законодательство с каждым годом все лучше для иностранцев. С апреля 2014 года вышел новый закон, позволяющий получить иностранцу разрешение на пребывание на территории Турции не на полгода, как было раньше, а на год. Это огромный плюс.

Адрес и телефон агентства Arbat Homes опубликован в конце журнала

Yenisey I (верхнее фото, на переднем плане). Видно, насколько больше и ухоженнее придомовая территория. А видеть с балкона море или горы — дело вкуса.

— **Вы прекрасно говорите по-русски, и название вашего агентства легко запомнить жителям бывшего СССР. Ваши основные клиенты из России?**

— Да, из России, и в последнее время много русскоговорящих из Казахстана. У нас есть представители в Астане и, конечно, в Москве. Я хорошо понимаю потребности русских клиентов, знаю их менталитет. В первую очередь вы выбираете Турцию из-за климата и Средиземного моря. Достаточно побывать здесь один-два раза, чтобы начать думать о собственной недвижимости. А название... Я два года работал в Москве, и хорошо изучил район Старого Арбата, интересовался его историей. Мне очень понравилась эта улица, и свою будущую компанию я назвал «Арбат Хомс», — «Дома на Арбате». Клиентам нравится, и действительно легко запомнить.

— **Какие квартиры предпочитают ваши клиенты?**

— Те, кто настроен жить здесь постоянно, а не по три недели в год, выбирают квартиры 2+1 площадью около 120 кв. м (в Турции отдельная кухня встречается редко, а кухня-гостиная называется салоном и обозначается как раз плюсом. — Прим. ред.). Покупателей таких квартир, как правило, все устраивает в дальнейшем, а самые дешевые квартиры 1+1 потом часто вновь выставляют на продажу, чтобы купить что-то побольше. А это уже не так просто.

— **Вы общаетесь с покупателями и после завершения сделки?**

— Конечно! По-другому в Турции нельзя работать, сделка — это не только показы квартир и подписание договора. Это может сделать и застройщик. К нам обращаются потому, что мы, как няня, помогаем нашим клиентам с первого их дня в Турции и до тех пор, пока они в этом нуждаются.

— **Персональные переводчики-консультанты?**

— Да! Люди обращаются к нам, как правило, по рекомендации, потому что им нужен качественный



55

евро в месяц
обходится жизнь
в «Енисее»

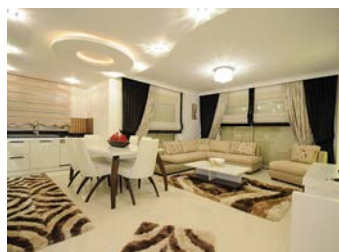


сервис. Поэтому они уже знают всю процедуру со слов друзей, а если не знают — смотрят на нашем сайте. Мы созваниваемся, обговариваем условия сделки. Если все устраивает — встречаем наших клиентов в аэропорту и везем в отель. Можно жить в наших квартирах для гостей. Дальше — 4–5 дней мы показываем различные варианты недвижимости. В основном решение принимают после просмотра двух-трех разных квартир, хотя кто-то тянет до последнего дня. Потом заключаем контракт, провожаем в аэропорт.

*Русским
достаточно
побывать здесь,
на Средиземном
море, один-два
раза, чтобы
начать думать
о собственной
недвижимости*



«Енисей» напоминает пятизвездочный отель не только на схеме: у жителей и их гостей тут нет забот



Потом клиент начинает оплату, можно в рассрочку, если еще идет строительство. После оплаты мы оформляем документы.

— В какой валюте совершается сделка?

— В евро. Дальше начинается послепродажный сервис, это очень важно. Кроме оформления сделки, есть огромное количество дел, где иностранцу нужна помощь. Оплата коммунальных услуг, интернета, покупка мебели, бытовой техники, оформление вида на жительство — для этого надо идти в полицейский участок, заполнять документы на турецком. Наши менеджеры даже в больницу ездят с клиентами. Через один-два года, если человек живет здесь постоянно, он постепенно во всем разбирается и перестает к нам обращаться.

— Квартиры продаются с чистовой отделкой?

— В «Енисее» квартиры предлагаются «под ключ». В стоимость включен хороший ремонт, мебель, бытовая техника, весь текстиль и, разумеется, вся процедура оформления документов. Мы говорим клиентам: берите чемодан и приезжайте — беспокоиться не о чем. В других домах есть квартиры с чистовой отделкой, всю мебель нужно покупать отдельно.

— Комплексы «Енисей» выглядят специально созданными для клиентов из России?

— Интересное замечание. Компания-застройщик, Yaparli, существует более 20 лет, а первый «Енисей»

появился в 2003 году, когда доля российских покупателей была не столь велика. В «Енисее-3», где расположен наш офис, большинство владельцев квартир из Скандинавии. Но, начиная с «Енисей-4», действительно, много русских. Здесь дело в удобном расположении комплексов: все они находятся в развитых районах недалеко от моря. Планировки квартир тоже уникальны. Например, 1+1 — площадью 74 кв. м, а обычная для других комплексов площадь — 60–65 кв. м. С балконов видно Средиземное море, это очень важно для России — быть рядом с морем. Европейцы предпочитают жить подальше — больше ходить пешком или ездить на велосипеде. Кроме того, в комплексе есть все, что можно пожелать: бассейны, аквапарк, сауны, хаммам, SPA-центр, бары, детские комнаты, охрана и видеонаблюдение. «Енисей» — это «все включено».

— Что бы вы посоветовали тем, кого заинтересовала турецкая недвижимость?

— Прежде всего, надо изучить процедуру покупки и условия жизни в Турции. Мы, конечно, обо всем этом еще раз подробно расскажем, но лучше, если клиент уже к этому готов. И еще важно правильно выбрать агентство, с которым вы будете работать. Клиентам из России, которые имели опыт покупки или продажи недвижимости, трудно поверить, что здесь их не обманут. Но Турция — это не Россия. Мы дорожим своей репутацией, ценим наших клиентов, предлагаем им лучшие условия и всегда будем рядом. Иначе у нас просто нельзя. ■

Кто крайний?

Стандартная для большинства частных объявлений о покупке квартиры оговорка «кроме первых и последних этажей» сегодня является нормой. Чем обусловлена такая дискриминация «крайних» и так ли плохо жить на первом или последнем этаже — попытаемся разобраться.

ИНОСТРАННЫЙ ОПЫТ

Текст и фото: Ирина Личутина

Тот факт, что квартиры на крайних этажах традиционно пользуются меньшим спросом, можно считать доказанным временем. Это подтверждается и наблюдениями риэлторов, которые утверждают, что потенциальные покупатели зачастую наотрез отказываются от таких квартир, приводя всевозможные доводы не в пользу последних. Тем же риэлторам, по их признанию, нередко приходится опускать продавцов данных квартир «с небес на землю», озвучивая разницу в цене между «средними» и «крайними», которая в Калуге, кстати, может составлять от 1 до 4 тыс. рублей за кв. м (от 1 до 16 %).

Однако «ставить крест» на таких квартирах никто не собирается, ведь в исключительных случаях находятся потенциальные покупатели, находящиеся в силу определенных причин в поиске именно такого — «крайнего» жилья. И тому можно найти объяснение, потому как у квартир на первом и последнем этажах, помимо большого количества недостатков, есть еще и немало преимуществ.

Ниже только подвал

Но обо всем по порядку. Итак, представим, что мы с вами проживаем на первом этаже обычного многоквартирного дома. За окнами, в лучшем случае, — тихий двор, в худшем — шумная магистраль. Ниже — только подвал, зачастую обеспечивающий запах специфических «благоуханий» в квартире, а также холод, сырость и выводок комаров в любое время года (правда, в домах современной постройки такое встречается довольно редко, но мы ведь рассматриваем совокупность случаев). Это уже несколько недостатков.

Наверное, самый серьезный страх всех жильцов нижних этажей — это возможность почти беспрепятственного проникновения в квартиру воров-домушников, и такие опасения имеют под собой конкретные основания. Криминальная статистика говорит о том, что жилье на первом этаже привлекает грабителей в несколько раз чаще, нежели квартиры, расположенные на других этажах. Нередко сами жильцы провоцируют незаконопослушных граждан на совершение кражи, оставляя в теплое время года открытыми окна и балконы. Конечно, можно подстраховаться, установив на окна решетки, однако в ряде случаев и они не спасают от проникновения в квартиру посторонних лиц.

Есть еще один недостаток жилья на первом этаже, который для кого-то является решающим и служит существенным доводом при отказе от покупки, — это высокая слышимость. Любителям тишины вряд ли понравятся детские крики, гул автомобильных двигателей и шумные сборища на лавочке у подъезда — прямо под окнами квартиры. И если в холодное время года шумоизоляционные пластиковые стеклопакеты вполне способны решить проблему, то летом они вряд ли спасут жильцов от зашкаливающих децибелов. Понятно, что жителям квартиры, расположенной этажом выше, тоже достается изрядная порция шума, но основной удар приходится все-таки на «нижних».

В продолжение темы стоит упомянуть патологическое отсутствие в квартире солнечных лучей и излишнюю затененность из-за бурной растительности, посаженной под вашими окнами бабушкой-садоводом с четвертого этажа. Однако для некоторых, в частности для автора данных строк, этот фактор стал бы скорее преимуществом.



Сергей Мамонтов,
агентство
недвижимости
«Китеж»

— По нашей статистике, наибольшим спросом сегодня пользуются квартиры на средних этажах — это 72 % от всех сделок. Остальные 28 % — это покупка-продажа «крайних» квартир. Разница же в цене между ними составляет сегодня от одной до четырех тысяч рублей за квадратный метр. Получается, что «крайние» квартиры дешевле «средних» на 1–16 %

Лучше ниже, да лучше

Кстати, плюсов у жилья на первом этаже тоже немало. Первый и главный плюс — это полная независимость от лифта. Зачастую именно такие квартиры становятся единственным возможным местом проживания для инвалидов, пожилых и людей с ограниченными физическими возможностями. Конечно, в большинстве случаев здесь встает вопрос отсутствия в Калуге необходимой для инвалидов инфраструктуры, в частности пандусов, но это материал уже для другой статьи.

В некоторых случаях помещение квартиры на первом этаже (правда, с письменного разрешения жильцов многоэтажки) может быть переведено в нежилой фонд и быть использовано в качестве офиса, магазина или салона красоты, а значит стать источником дохода для своего владельца.

И вот еще один плюс, уже для продавца: квартиру на первом этаже в подходящем районе можно с выгодой продать, накинув сверху пару десятков тысяч (на свое усмотрение). «Таких квартир остается в Калуге все меньше, — комментирует Сергей Мамонтов. — В районах, где это интересно, все помещения на первых этажах уже давно стали коммерческими».

Ближе к небу

Причины народной неприязни к верхним этажам, кроме возможной боязни высоты, не так очевидны, однако не менее объективны. Кстати, по словам Сергея Мамонтова, тех, кто выбирает этажи пониже довольно много — страх высоты берет верх, и даже самый изумительный вид из окна становится не актуален.

Если в доме нет технического этажа или чердака, хозяева квартиры под крышей могут столкнуться с протечками кровли, а еще — с небывалой жарой в летний сезон. Недобрым словом помянут сейчас жители верхних этажей злополучное лето 2010-го...

Если речь идет о высотных домах, то в случае поломки лифта или отсутствия электроэнергии до верхних квартир добраться будет ой как непросто, особенно если это 15-й или, хуже того, 20-й этаж. Преодолеть такой маршрут вряд ли будет по силам пожилому или нездорово-



Выведенные из жилого фонда квартиры на первых этажах давно стали магазинами. Основная их часть в Калуге сосредоточена в окрестностях центрального рынка.

му человеку, беременной женщине или ребенку.

Есть дома, в которых между крышей и квартирой находится чердак. Хозяева жилья на последнем этаже в таких многоэтажках жалуются прежде всего на наличие на чердаке непрошенных гостей: бомжей, а вместе с ними различной живности, вроде кошек, голубей или летучих мышей. Такое соседство в два счета способно испортить привычный быт жильцов посторонними звуками и запахами.

Сюда приплюсуем слабый напор воды в трубах, шум лифта и тех же грабителей, не поленившихся ради сомнительной выгоды забраться на крышу. Кажется, все...

Больше преимуществ

Трендом современной Калуги в последние годы стали высотные дома, с верхних этажей которых открываются чудесные виды. Это ли не преимущество для тех, кто ценит простор и свободу? Районом-лидером по количеству высоток с шикарными видами из окон является сегодня Правобережье. Однако, по признанию представителя агентства недвижимости «Китеж», продаются такие «видовые» квартиры не слишком хорошо. «Зачастую мы сталкиваемся с тем, что данное жилье оценивают дороже, чем за него реально готовы заплатить покупатели. В итоге желающие приобрести такую квартиру находятся, но процесс это не быстрый. Были случаи в

Калуге, когда застройщик продавал квартиры на верхних этажах почти в 2 раза дороже, чем на нижних и средних, ссылаясь все на тот же вид».

И все-таки, помимо панорамного вида из окна, жильцам последних этажей в многоэтажных домах достаются свежий незагазованный воздух и отсутствие топота соседей сверху.

К тому же, в некоторых случаях, если планировка дома позволяет, можно за дополнительные деньги реконструировать квартиру и присоединить к ней часть пространства под крышей, сделав таким образом мансарду. Заплатить за такую «репланировку» придется недешево, но почему бы не превратить свое жилище в подобие пентхауса, если позволяют финансы.

На каждый товар есть свой купец

В зависимости от цели приобретения квартиры, типа дома и его расположения, крайние этажи могут стать как минусом, так и преимуществом для владельца. От совокупности ряда показателей зависит, понижающий или повышающий коэффициент будет применен при оценке жилья, в сравнении с аналогичным жильем на промежуточных этажах.

В любом случае каждая «крайняя» квартира рано или поздно найдет своего владельца. Ведь, как гласит народная мудрость, на каждый товар есть свой купец. ■



Варианты дизайна интерьера фитнес-центра

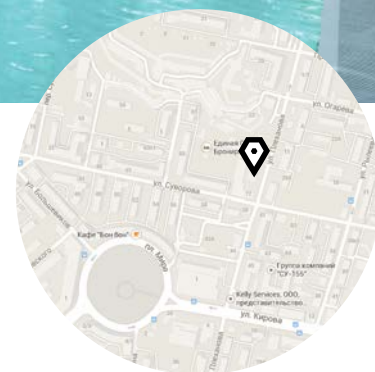
Фитнеса много не бывает

Большой спортивный центр с бассейном вскоре откроется на ул. Плеханова

ПРОЕКТ

Текст: Даниил Марченко

Иллюстрации: «Русская недвижимость»

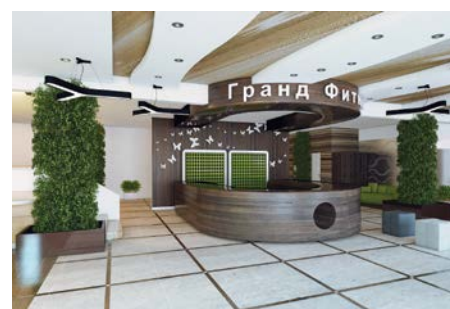


Калуга не самый спортивный город, однако разнообразных фитнес-центров и тренажерных залов у нас достаточно. Есть и недорогие олдскульные подвальчики-качалки с постерами молодого губернатора Калифорнии, и вполне уважаемые клубы с современными тренажерами, соляриями и прочим, вплоть до бассейна. Кажется, что в этой индустрии калужан уже ничем не удивишь, но в корпорации «Русская недвижимость» думают иначе.

На улице Плеханова, рядом с домом Толмачевых, подходит к концу строительство фитнес-центра Grand Fitness, которое завершит формирование структуры «Старгорода». При этом Grand Fitness, как и другие объекты комплекса, будет доступен как постояльцам, так и любому горожанину. Именно выгодное расположение в экономическом центре Калуги во многом позволило создать проект в ценовом диапазоне выше среднего. Здесь будут представлены практически все наиболее востребованные на сегодняшний день формы занятия спортом. Клиентов фитнес-центра будут ждать двадцатипятиметровый бассейн, огромный тренажерный зал площадью 750 кв. м (и это не считая велотренажеров, вынесенных в отдельное здание), а также уникальный для нашего города зал для мини-футбола размером 25x30 м. По всей России клубов с таким залом — единицы. Набор секций тоже планируется не совсем стандартный, ведь, помимо довольно распространенных занятий танцами, йогой и восточными единоборствами, в Grand Fitness будет действовать некий обособленный «клуб в клубе» для мужчин, желающих помериться силой. В общем, Тайлер Дерден одобряет. Будет здесь и зал для детей со своим бассейном, так что Grand Fitness вполне можно назвать местом для семейного отдыха.

Но главное — это даже не бассейны и тренажеры. Чтобы здание превратилось в настоящий клуб, необходим опыт, творческий потенциал и огромное количество наработок. По словам Игоря Горских, инициатора этого проекта, «качалка», спортивный клуб и фитнес-клуб — это три совершенно разных бизнеса, и именно для последнего крайне важно создать собственную атмосферу. Поэтому в качестве управляющей компании была выбрана фирма «Фитнес Холдинг», умеющая создать клуб, который будет отличаться от остальных, будет безошибочно узнаваем. В клубе, по расчетам, будет около 7 тыс. членов, т. е. тех людей, которые будут его посещать несколько раз в неделю. Уже осенью планируется запустить продажу клубных карт, а зимой Grand Fitness уже примет первых посетителей. ■

Фитнес-центр станет частью комплекса «Старгород», но будет открыт для всех калужан. Расположение — удобнее не придумаешь.



Что заставляет людей жить в городах, тем более в наше время, когда почти каждый сталкивался с плохой экологией на собственном опыте? Постоянная урбанизация опирается на возможности, создаваемые городом для личности. В первую очередь, экономические — работа, жилье, социальная мобильность. Однако планы региональных властей, если кто за этим следит, простираются дальше: ключевые специалисты постоянно проходят обучение, закладывается основа экономики знаний — региональный университет. Ставка делается уже не просто на трудовые ресурсы, а на человеческий капитал. Устойчивое развитие региона будет обеспечено сочетанием экономических, социальных и инфраструктурных факторов.

Хотя словосочетание «креативный класс» стало почти ругательным, с экономической точки зрения, этот термин нейтральный. Так называют людей, в чьей работе присутствует творческий компонент, создание чего-то нового, работа вне шаблонов. Инженеры, архитекторы, учителя, предприниматели, чиновники, менеджеры — вклад креативного класса в экономику может быть огромен. И, если обеспечить высокую работоспособность его представителей, город, и даже небольшое государство, сможет совершить настоящий рывок. Поэтому в самых авторитетных книгах по развитию территорий рекомендуют развивать городскую среду — источник вдохновения для всех сразу. С одной стороны, это вопрос инфраструктуры: разнообразие архитектуры, парки, пешеходные маршруты. С другой — многочисленные события культурной жизни. Качественная городская среда — это когда есть выбор. Это когда город служит не только местом работы или проживания, но и просто радует глаз или удовлетворяет культурные запросы. По этому пути Калуга только начинает идти.

Среди культурных событий мая-июня ярко выделяется международный фестиваль «Мир гитары», который давно стал одной из визитных карточек Калуги. Но нас заинтересовал другой, более молодой фестиваль — второй фестиваль современного искусства «Циолковский-Фест». Во-первых, потому что редакция наша не чужда современному искусству. А во-вторых, именно такой фестиваль, где важны не направления работы, а общая атмосфера, может выйти за границы своей площадки и стать частью городской среды. Слово — куратору фестиваля.

Анна Сенатова: Для тех, кто не попал на «Солярис»

Куратор фестиваля «Циолковский»
о том, куда пойти культурному человеку

ГОРОДСКАЯ СРЕДА

Фото: Михаил Борисов, архив фестиваля «Циолковский»

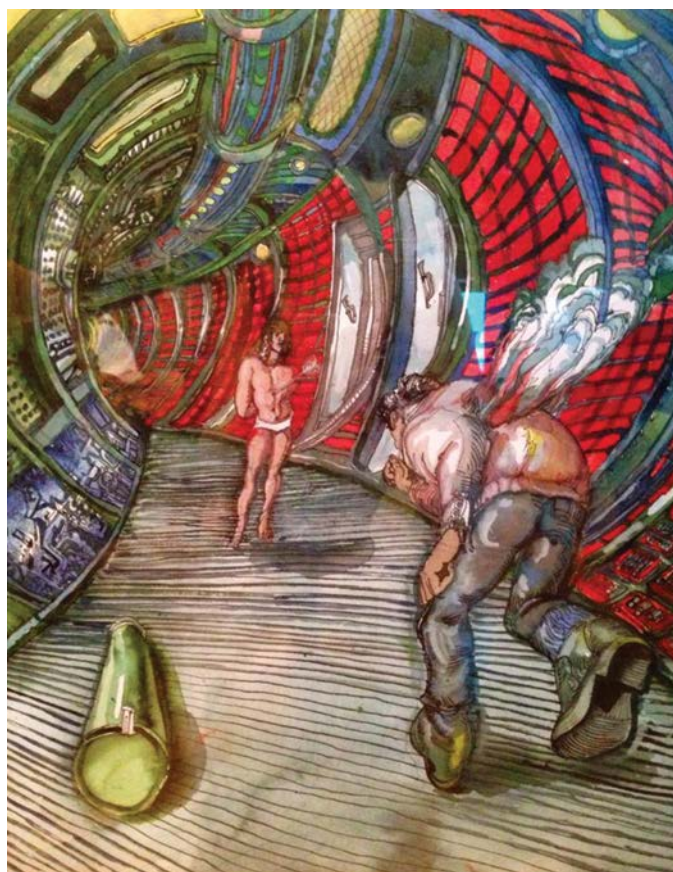
Так уж сложилось, что развитие фестивального движения в Калуге происходит по особому, индивидуальному пути: через преодоление препятствий, через сомнения и неприятие, как проверка на прочность инициаторов и авторов идеи. Так было в свое время с Международным фестивалем «Мир гитары», который рождался в муках в самое трудное перестроечное время благодаря фанатичной преданности мечте его идеолога Олега Акимова.

Придуманной нашей командой фестиваль «Циолковский» (Tsiolkovsky-Fest Art Kaluga Contemporary) — другой, молодой и новый. Это — синтез и взаимопроникновение разных видов искусства, когда зритель видит не только работы художника, но и его образ мыслей. Объединяет участников фестиваля не направление творчества, а культурный контекст: Калуга — город Циолковского, не только гениального ученого-космиста, изобретателя, но и мистика, футуролога, философа! Как и ему, современным художникам тесно в привычных рамках, в одной и той же функции. Как и он, деятели искусства жаждут новых открытий, хотят изменить мир к лучшему. Сквозь тернии и звезды несем мы свое послание жителям Калуги во всем многообразии форм и красок.

Вот оно — искусство как способ коммуникации между людьми, между временными пластами, наконец, между измерениями. Уверена, Циолковскому понравилась бы эта идея! Он же был, что называется, абсолютно «наш человек»: помимо страстного увлечения наукой, очень много читал, гонял на велосипеде, увлекался фотографией, устраивал то, что сейчас назвали бы инсталляциями, и даже был своего рода «хипстером»-модником (посмотрите на старые снимки, там он — настоящий фронт, денди в цилиндре и крылатке, вызывающе контрастирующий с окружающей сонно-провинциальной действительностью). Пожалуй, в дерзости своей дал бы нам фору! Хотя у нас на Вернисаже он был все же мечтателем, ожившим своим памятником с Театральной. Сны Циолковского о будущем, может быть, были и такими...

Итак, фестиваль. Все виды современного искусства: от музыки и поэзии, театра и танца — до видео-арта и перформанса. Тема полета, выхода за пределы. Земное — окружающий мир, упоение цветом, красками, звуками и вкусами. Вернисаж, 20-е годы, синематека, немая *фильма* и сопровождающий ее тапер. Дальше — театр, уже современный, но никаких декораций — только

01. Эскиз Михаила Романдина к фильму «Солярис». 02. Оживший памятник на открытии фестиваля. 03. Андрей Горлачев, работа для выставки «Солярис. Возвращение». 04. Читка пьес на космическую тему: Константин Солдатов и Леонид Клец. 05. Команда фестиваля



01

читка пьес: они все о Циолковском — неожиданные, яркие. Моноспектакль «Комета» по повести Габриэля Маркеса поставлен специально для нас. И уже совсем полет — «Солярис. Возвращение». Выставка работ современных художников Калуги вокруг смыслового центра экспозиции — эскизов Народного художника России Михаила Романдина к «Солярису» Андрея Тарковского, которые помогли наполнить культовую картину волнующими деталями. Далекий Космос, обитаемый Космос, холодный и манящий.

Фестиваль фактически начался с «Ночи Музеев» (а вы видели когда-нибудь такую очередь в Музей Космонавтики?), а закончится уже в июле лекцией киноcritика Антона Долина. И мне как куратору, несмотря на всю сложность организационной работы (непросто в наше консервативное время делать фестиваль *современного искусства!*), хотелось бы, чтобы он продолжался, проникал в нашу городскую среду. В новом искусстве, которое мы показываем, нет ничего опасного — есть лишь вечные ценности, которые понятны нам, нашим детям и будут понятны внукам. Немного меняется лишь язык, а ведь так здорово говорить с будущим на одном языке! ■



02



04



03



05



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



Кухня как искусство

Когда новейшие технологические разработки становятся одним целым с прогрессивной дизайнерской мыслью, на свет появляется совершенная кухонная мебель, сравнимая с произведением искусства



Эксперт — Ирина Дутова, директор салонов Kuchenberg и Veneta Cucine

ИНТЕРЬЕР

Текст: Ирина Личутина

Фото: архив редакции

Качество и стиль

О том, что в Калуге на площадке мебельного центра «Гагаринский» появились представительства двух фабрик — производителей кухонной мебели Veneta Cucine и Kuchenberg стало известно совсем недавно. Однако люди, следящие за происходящим в «кухонном» мире, сразу сделали свой выбор в пользу представленной в салонах продукции. Оба бренда давно завоевали признание во всем мире и стали синонимами понятий «стиль» и «качество».

Итогом совместной работы специалистов салонов Veneta Cucine и Kuchenberg с заказчиком станет совершенно уникальный образец кухонного гарнитура с неповторимым дизайном и фурнитурой, который станет для владельца настоящим шедевром.

«Главное отличие наших кухонь — это их индивидуальность, выраженная в новейших дизайнерских разработках и мельчайших деталях, доведенных до совершенства, — рассказывает руководитель салонов в Калуге Ирина Дутова. — Некоторые их детали совершенно уникальны».



Полет фантазии с учетом реалий

Дизайнеры салонов Veneta Cucine и Kuchenberg всегда находятся «на гребне волны»: они регулярно проходят обучение в представительствах обеих компаний и всегда готовы помочь клиенту профессиональным советом или консультацией. «С заказчиком работают не случайные люди, — продолжает Ирина. — Мы выбираем грамотных и опытных специалистов, готовых

детально проработать проект с учетом всех необходимых нюансов, основываясь на пожеланиях клиента».

Обращаться за помощью к специалисту следует на первоначальной стадии ремонта. Замерщик выезжает на объект в сопровождении дизайнера. Этот симбиоз важен для того, чтобы полет фантазии дизайнера был приземлен реалиями в виде индивидуальных особенностей помещения.

АКЦИЯ

35

рабочих дней
займет доставка
гарнитура
клиенту

Салоны кухонной мебели Kuchenberg и Veneta cucine в честь своего открытия проводят специальную акцию для клиентов. Вплоть до 6 июля при покупке кухонного гарнитура клиент получает возможность приобрести любую бытовую технику и кухонные комплектующие от компаний-партнеров салонов на сумму, равную 10 % от стоимости заказа. Не упускайте возможность и уже сегодня становитесь участником акции: реальная выгода очевидна. Станьте обладателем полностью укомплектованной кухонной мебели от производителей с мировым именем за меньшие деньги.



Все кухни оснащены механизмами австрийской компании «Blum», имеющими бессрочную гарантию

Veneta Cucine
Progettati da Veneta

KUCHENBERG
GERMAN QUALITY

Кухня под ключ

Нашим клиентам мы готовы предложить множество интересных решений при планировании будущего кухонного гарнитура. Мы помним о том, что классика вечна, и к ней у нас особое отношение. Однако фабрики Veneta Cucine и Kuchenberg сегодня разрабатывают для своих заказчиков оригинальные образцы фасадов с самыми необычными текстурами, благодаря которым ваша новая кухня может стать настоящим шедевром.

Являясь официальными дилерами компаний-производителей бытовой техники и кухонных аксессуаров, своим заказчикам мы предлагаем изготовление «кухни под ключ». Решений может быть невероятное множество: стиль, цветовая гамма, детали. Все образцы представлены не только в каталогах, но, для удобства заказчика, и непосредственно в салонах.

Сегодня мы готовы доказать, что хорошая кухня не обязательно должна стоить дорого – мы подбираем лучшие решения по привлекательной цене».

Veneta Cucine

Veneta Cucine – всемирно известный итальянский бренд, существующий на рынке на протяжении 80 лет. Компания старается использовать возобновляемые ресурсы, например, для элементов кухонь, используются композитные материалы, на 100% состоящие из дерева. Одна из самых интересных идей Veneta Cucine – недавно разработанная технология BBS® (Bacteria Blocker Silverguard). Это эксклюзивная технология, обеспечивающая антибактериальную обработку поверхностей ламинатов с использованием ионов серебра. Обработка позволяет снизить скорость роста бактерий на 99,9%. Большим преимуществом технологии является то, что антибактериальное действие остается неизменным с течением времени, так как серебро используется не в виде раствора, а инкапсулировано в твердые частицы в ходе пропитки материала. Это значит, что серебро никуда не испарится, и будет работать в течение многих лет.

Kuchenberg

При изготовлении всего модельного ряда Kuchenberg применяются современные промышленные технологии, которые непрерывно совершенствуются, используется только экологически чистое сырье. Внедрен в технологический процесс контроль качества каждого кухонного гарнитура. Между тем, в процессе изготовления фасадов из массивной древесины традиционно применяются ручные операции. Сегодня кухни Kuchenberg производятся в Чебоксарах исключительно на немецком оборудовании. Накопленный годами опыт, компетентность специалистов, традиции и культура производства положительно влияют на конечный результат, тем самым, даже нестандартные фасады из массивной древесины имеют высокие прочностные и эстетические характеристики.

Торговая марка Kuchenberg – это современные, стильные, эргономичные и многофункциональные кухонные гарнитуры, соответствующие всем европейским требованиям к качеству, и способные удовлетворить требования самого взыскательного клиента. ■

НОВЫЙ ДОМ

СТРОИТЕЛЬНО - МЕБЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР

с **НОВЫМ ДОМОМ**
всегда новоселье!

схема проезда



Более
100
магазинов



У нас есть

Строительные
и отделочные материалы



Обои
Плитка
Сантехника
Люстры
Двери
Мебель
Кухни
Стол
Стулья



И многое другое

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

сайт: новый-дом40.рф
8 (903) 636-10-10

ТОВАРЫ И УСЛУГИ

НОВЫЙ РАЗДЕЛ НА САЙТЕ
KALUGAHOUSE.RU

РАЗМЕЩЕНИЕ БЕСПЛАТНО!

KALUGAHOUSE.RU/SERVICE/



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

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

БГ
Большие Города
 Агентство недвижимости

75-06-26
8-920-886-55-29

Ул. Кутузова, 14

5 490 000 р.

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

АН «Большие города»
 8-953-338-10-34, Александр

2 350 000 р.

Земельный участок в микрорайоне «Кубьяка». Участок общей площадью 10,5 соток, прямоугольный, ширина 26 метров. Подъезд круглогодичный, коммуникации рядом. В этом месте последний продаваемый участок.

АН «Большие города»
 8-953-338-10-34, Александр

4 490 000 р.

Предложение для застройщиков! Земельный участок 60 соток в д. Колопаново. Коммуникации: электричество и газопровод по границе земельного участка. Возможна продажа 45 соток, 30 соток, 15 соток.

АН «Большие города»
 8-953-338-10-34, Александр

3 200 000 р.

Земельный участок производственного назначения, р-н «Галантуса», 20 соток, прямоугольный, в собственности. Подъезд – асфальт. Газопровод по границе, водопровод, канализация промышленная, электричество. Не 1-я линия.

АН «Большие города»
 8-953-338-10-34, Александр

1 090 000 р.

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

АН «Большие города»
 8-953-338-10-34, Александр

1 700 000 р.

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

АН «Большие города»
 8-953-338-10-34, Александр

1 500 000 р.

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

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

1 090 000 р.

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

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

6 300 000 р.

Участок производственного назначения 75 соток, коммуникации по границе, подъезд круглогодичный. ЖД ветка с эстакадой под разгрузку. Территория бывшего СДВ. Есть заезд с ул. Московской. Возможен хороший торг.

АН «Большие города»
 8-953-338-10-34, Александр

2 700 000 р.

Земельный участок 39 соток, подъезд асфальтированная дорога, все коммуникации по границе для строительства административного здания (при желании можно поменять вид разрешенного использования). Разумный торг

АН «Большие города»
 8-953-338-10-34, Александр

Дóма

Агентство недвижимости

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

тел.: (4842) 72-33-44

www.doma-an.ru



8 900 572 999 4
8 900 574 6000

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



Коттедж 450 м² (кирпич) на участке 40 соток, Правый берег, 8 км до города. Стены - кирпич+пеноблок. Скважина 86 кв.м (минеральная вода). Свет 380 В, разрешено 15кВт. Очистная система. Евроремонт, 3 этажа. Высокий забор, автоматические ворота. Продажа с мебелью и бытовой техникой. Камин, итальянская сантехника.



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



Продается новый дом 100 кв.м, 2 этажа. Бревно, обшит сайдингом. Печное отопление. В лесной деревне на берегу реки Жиздра. Вся инфраструктура в соседней деревне, с 3-х сторон лес. Скважина во дворе. Летний душ, туалет, сарай. Недалеко санаторий Краинка. 45 км от Калуги, 15 км до монастыря Оптина Пустынь. Тихое спокойное место для отдыха и для души.



Дом в Перемышле, 60 кв.м, шлакоблочный. В хорошем состоянии, можно заезжать и жить, большая веранда. В доме русская печь с лежанкой, газ вода в 5ти метрах, участок 20 соток, сад, лес 500м., озеро Бездонное 200м, панорамный вид на пойму Оки и озеро. Круглогодичный подъезд, развитая инфраструктура школа, магазины, дет. сад, Перемышльский колледж.



Коттеджный поселок Плетеневка, 2-х этажный кирпичный дом 2006 г.п., обшит немецким сайдингом, общей площадью 270 кв.м, евроремонт, 5 комнат, 2 санузла, в цокольном этаже сауна, теплые полы. Пристроенный гараж. Коммуникации центральные: свет, вода, газ, двухконтурный котел. Участок 10 соток, ухоженный. Кирпичный забор, 2 парковочные площадки на 4 машины. Дом строили для себя. Остается частично мебель.



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



1 900 000 р.

Дом в Перемышльском районе, Сильково. 80 кв.м, 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.



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



80 000 \$

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



www.domavkaluge.ru



от 5 100 000 руб.

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

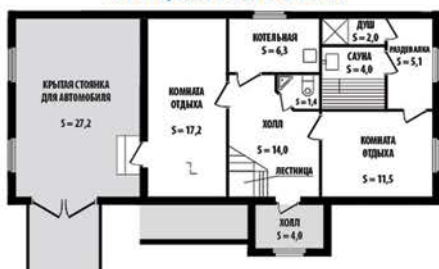
СОВРЕМЕННЕЕ, ЧЕМ В СОЧИ

КАПИТАЛЬНЕЕ, ЧЕМ В СИБИРИ

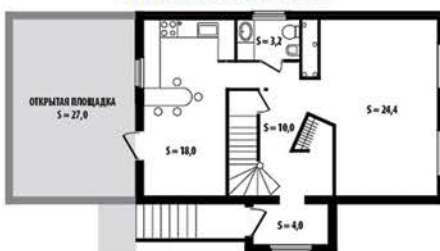
УЮТНЕЕ, ЧЕМ В КРЫМУ



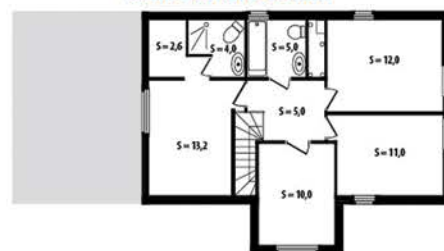
ПЛАН ЦОКОЛЬНОГО ЭТАЖА



ПЛАН ПЕРВОГО ЭТАЖА



ПЛАН ВТОРОГО ЭТАЖА



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

ООО «Фирма НЕРА К»

248002, РФ, г. Калуга
ул. Болдина, 57

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



10 000 000 р.

Продаю 1 секцию таунхауса 220 кв.м.
3 уровня, свободная планировка. Все
коммуникации в доме.
Собственник

8-961-120-59-89



10 000 000 р.

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

(4842) 20-20-25



6 600 000 р.

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

8-961-120-59-89



11 000 000 р.

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

(4842) 20-20-25



50 000 р./сот.

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

8-961-120-59-89



14 000 000 р.

Продаю дом в Аненках. ул.Ипподромная, 300 кв.м., 10
соток земли. Все коммуникации в доме, под чистовую
отделку. Красный кирпич. 2013 г. постройки. Гараж на
две машины, автоматические ворота.

8-961-120-59-89

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1113534/



30 000 р./мес.

Сдам квартиру на Билибина, 4. Хороший район, сдается впервые, первый этаж (высокий), новая сантехника, фильтр воды, два телевизора, новая кровать с матрасом. 2 лоджии, решетки на окнах, видео-домофон, стиральная машинка, итальянская кухня, французские окна.

8-910-510-05-10, Магомед Магомедович

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1014071/



500 р./м²/мес.

ТК «Правобережье» сдает торговые помещения от 20 м². (возможно сдача под офис, склад). Калуга, Генерала Попова 16.

8-920-616-92-22, Роман

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1042248/



300 000 р.

Продаю земельный участок в с/т Елочка, д. Еловка по Тульскому шоссе. Общая площадь 600 кв.м. Вода - колодец на участке, свет - проведен. На участке есть закрытая веранда, сарайчик для инструментов и парник. Дорога асфальтированная до д. Еловка. Участки слева и справа пустые.

8-961-122-47-45, Дарья

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1145789/



1 000 р./м²/мес.

Сдается торговый павильон, 80 м². Переулок Кирова, под любой вид деятельности.

8-910-910-78-75, Роман

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1041082/

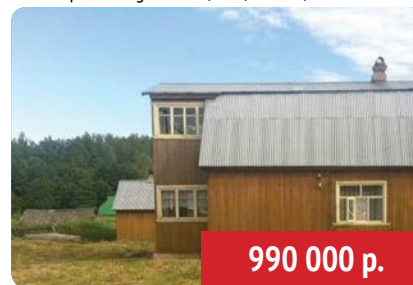


3 400 000 р.

2-комнатная квартира в Калуге, Пестеля 1-й пер. 2/5 этаж кирпичного дома, 48/29/75 кв.м, комнаты изолированные, с/у раздельный, вода г/х, окна на две стороны, застекленная лоджия, есть подвал. Дом 1985г. В хорошем состоянии. Собственник.

8-985-975-56-24, Сергей

Больше фото: kalugahouse.ru/item/926829/



990 000 р.

Дом в д. Батищево (Мосальский р-н). От г. Юхнов 30 км. 2002 год. 25 соток, баня, беседка, два сарая. Свет, газ в деревне, телефон, колодец. Тихое место вдали от трассы, рядом речка, ключ с чистой родниковой водой, есть школа, магазины. Собственность более 3-х лет, документы готовы.

8-926-273-10-70, Ольга

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1168746/



10 500 000 р.

Полностью отделанный дом в Шопоино. Экологически чистое, тихое место. 10 минут на машине от центра. На участке: гараж 25 м², сарай, беседка, вольер для собаки, ухоженный сад с плодовыми деревьями, качели. Дом кирпичный. Электричество, вода городская, газ в доме, ГВС.

8-906-640-99-99, Сергей

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1176004/



2 800 000 р.

Продается 1-комнатная квартира, 5 эт. 17-этажного нового дома (2013 г.п.), р-он Бушмановки, ул. Маяковского, 64. 44/20/11,5 кв.м, лоджия (не застеклена); крышная котельная; на окнах двойной стеклопакет. Сделан евроремонт. Дом введен в эксплуатацию.

8-916-003-66-60, Сергей Юрьевич

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1177540/



5 600 000 р.

Дом в Красном Городке. 2013 г. 200 м². Кирпич + керамо-блок Braer. Вода, электричество 380 В, газ, септик. Потолки 3 м, стены 75 см. В доме сделано отопление, разведено электричество, оштукатурены стены, заведена канализация. Асфальт до дома. Участок 20 сот. Свой колодец.

8-965-700-96-73, Егор

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1074698/



27 000 р./мес.

Сдается 2-к квартира на Ленина. Без комиссии для прямого арендатора. Агенту бонус 7000 рублей. Обставлена новой современной мебелью. Телевизор, стиральная машина, кухня. Окна во двор, утепленный балкон. Вся инфраструктура в пешей доступности. Оперативный показ.

8-910-517-00-09, Катерина

Больше фото: kalugahouse.ru/item/694840/



1 000 000 р.

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

8-929-941-14-61, Антон Станиславович

Больше фото: kalugahouse.ru/item/694845/



550 000 р.

Продается участок в тихом образцовом с. Куракино, 30 соток, в собственности. Земли населенных пунктов, ИЖС, ПМЖ, участок стоит на окраине села как продолжение жилой улицы. Участок ровный, сухой, 30x100 м. Электричество и газ на границе участка.

8-929-941-14-61, Антон Станиславович

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1085999/



60 000 р./мес.

Сдается 3-к квартира улучшенной планировки в новом кирпичном доме на ул. Николо-Козинская, 93 кв. м. Стиральная машина, духовка, посудомоечная машина, холодильник, телевизор, интернет. Все необходимое для проживания. Евроремонт. Сдается впервые.

8-903-530-52-83, Ольга

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1199804/



Дом на берегу озера, 10 км от Калуги, рядом с д. Мстихино. Собственный выход на берег озера, вокруг - сосновый лес. Подъезд - асфальт, дороги зимой чистят. 2-х эт. дом построен по каркасной технологии, внутри обшит деревом, теплый. В доме: гостиная с каминном, кухня-столовая, гостевая комната, ванная комната, 2 спальни, большая лоджия. Вся мебель из дерева. Канализация, гор./хол. вода, газовая плита. На участке - баня, беседка, сарай, газон, огород, сад. Вода - скважина, по вкусу и составу близка к воде из «Святого источника» из монастыря в п. Льва Толстого. Дом продается в связи с отъездом.

8-915-197-90-42, Виктория



3 200 000 р.

Больше фото: kalugahouse.ru/item/600272/



1 700 000 р.

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

8-910-521-62-97, Целенко З.С.

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1219487/



38 500 р./мес.

Сдается или продается торгово-офисное помещение на первой линии. Площадь 50 кв.м. имеются подсобные помещения, санузел. Отдельная ветка электричества 380 В Более года используется под магазин текстильной продукции.

8-953-339-33-11, Александр

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1220417/



1 500 000 р.

Продам дом с участком. Кирпичный дом 80 кв.м в д. Сулихово, 12 км от Юхнова и участок 4300 кв.м. У дома сад, хоз. постройки, баня, погреб. В доме электричество, камин, печь, мебель. К деревне подведен газ. Прекрасный проезд до дома. Рядом озеро, лес.

8-911-521-83-05, Надежда

Больше фото: kalugahouse.ru/item/1158462/



600 000 р.

Продается дача в СНТ Электрон (Мишково), Обнинск. Дом 40 кв.м (кирпич) 2-этажный на ленточном фундаменте. В доме дровяная печь, электричество. Участок 4 сот. ровный, огорожен забором. На участке колодец с питьевой водой, хозблок, душ/туалет. Удобный круглогодичный подъезд.

8-906-506-32-22, Антон

Больше фото: kalugahouse.ru/item/738668/



30 000 р./мес.

Собственник предлагает в аренду офисные, производственные и складские помещения., ул. Азаровская, 18. Удобные подъездные пути авто и железнодорожным транспортом, все коммуникации, возможность организации производства любой сложности.

8-910-668-51-20, Сергей Валерьевич



8 000 000 р.

Продается участок, пер. Богородицкий 13, в сформированном коттеджном поселке, участок уходит в лес, внизу река Ока, ИЖС, свидетельство на недострой, разрешение на строительство до 2020 г, все коммуникации подведены.

8-961-125-00-49

Теперь разместить объявление в фотокаталоге стало еще проще!

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

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

ЭкоДом

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



eco-homes.ru srubi-kaluga.ru

(4842) 75-25-50 • 8 (953) 469-38-83



Наружная отделка сруба ручной рубки



Брусовой дом, мансардный этаж с «кукушечками»



Дом из полулафета



Хозблок



Дом из бруса «под ключ»



Застекленная терраса



Монтаж печи



Лестница



Дымоход с инверторами для отопления мансардного этажа

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

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

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

Не упустите выгодных предложений!

Стоимость сруба в базовой комплектации из бревна ручной рубки

от 125 000 р.

Строительство домов, бань, беседок из дерева.

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

Адреса и телефоны

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

СПРАВОЧНИК

Застройщики

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

Микрорайон «Хороший»
Строительная компания «Правый берег»
(4842) 59-91-53; 8-910-910-97-58
ул. Ленина, 85
www.grugor.ru

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

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

Жилой комплекс «Малиновка»
ООО «Веста»
(4842) 59-33-29, 8-920-090-16-03
ул. Вооруженного Восстания, д. 2/23, оф. 6

ООО «Фирма Нера К»
(4842) 54-64-81
ул. Болдина, 57

Архитекторы

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

Банки

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

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

Агентства недвижимости

Arbat Homes
www.arbathomes.ru
+90 (530) 442-42-33
(495) 215-53-81
ул. Намык Кемаля, Но: 8А/С,
поселок Махмутлар, Аланья, Анталия

«Калужский Риэлторский Центр»
www.krc-kaluga.ru
ул. Театральная, 5

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

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

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

Товары и услуги

ООО «Калуга-Инжиниринг»
(4842) 40-07-00
ул.Пушкина, 1/20

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

ТЦ «Новый дом»
(4842) 92-20-46
Правобережье, 4-й км Тульского шоссе

**Салоны кухонной мебели
Veneta Cucine и Kuchenberg**
ул. Гагарина, 1 (мебельный центр «Гагаринский»)



**КАК БЫСТРО ПРОДАТЬ
ИЛИ СДАТЬ КВАРТИРУ?**

**РАЗМЕСТИТЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ
НА САЙТЕ**

KALUGAHOUSE.RU





СБЕРБАНК

Всегда рядом



Ищете простой способ оформить ипотеку

СО СБЕРБАНКОМ
ВАМ ДОСТАТОЧНО
2 ДОКУМЕНТА



Ипотека по 2 документам



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



www.sberbank.ru

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