

Обзор возможностей для  
вложений в калужскую  
недвижимость

с. 6

Личный опыт необычных  
инвестиций: загородная  
база отдыха

с. 18

Что могут предложить  
частному инвестору  
агентства недвижимости?

с. 14, 16

# КАЛУГАХАУС

ежемесячный журнал о недвижимости

№ 2, ноябрь 2012

## Инвестируем в недвижимость

с. 18

16+



+ фотокаталог недвижимости



# СБЕРБАНК

Всегда рядом



Простой ответ  
на квартирный  
вопрос



ОФОРМИТЕ  
**ЖИЛИЩНЫЙ  
КРЕДИТ!**



**Широкий выбор программ  
жилищного кредитования**



**8 800 555 55 50**

(звонки по России – бесплатно)

**75 70 07**



**www.sberbank.ru**

*Прекрасно, что доля активных инвесторов растет. Как видно из подборки способов вложения средств в недвижимость, таким инвестором сейчас может стать практически каждый.*

«От 500 тысяч и выше» 6

Событие 5

ТЕМА НОМЕРА От 500 тысяч и выше 6

АНАЛИТИКА Аналитика для инвестора  
*Где стоит поискать всю нужную статистику?* 14

ВОПРОС-ОТВЕТ Инвестиции с минимальным  
риском 16

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ «Я купил дом в Косьмово»  
*Редчайшая возможность узнать, как принимаются решения о немалых вложениях* 18

ВОПРОС-ОТВЕТ Возможность для выбора,  
*или кто такой кредитный брокер* 21

НЕДВИЖИМОСТЬ И ЗАКОН О том, как прокуратура  
защищает покупателей  
жилья 22

КРУПНЫМ ПЛАНОМ Калужская международная  
школа 24

ТЕМА НОМЕРА Этот отель принадлежит мне  
*Стоит ли сдавать свою собственную квартиру* 26

ВПЕЧАТЛЕНИЕ Страна золотых гор —  
Черногория 32

СПРАВОЧНИК Ипотечные программы  
калужских банков 36

Фотокаталог недвижимости 39

СПРАВОЧНИК Калужские агентства  
недвижимости 52

6

ТЕМА НОМЕРА

## От 500 тысяч и выше

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ  
ДЛЯ ВЛОЖЕНИЯ РАЗНЫХ  
СУММ ДЕНЕГ В КАЛУЖСКУЮ  
НЕДВИЖИМОСТЬ

18

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

## «Я купил дом в Косьмово»

КОРОТКИЙ РАЗГОВОР  
С САМЫМ НАСТОЯЩИМ  
ИНВЕСТОРОМ



32

ВПЕЧАТЛЕНИЕ

## Черногория

КУРОРТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ  
В ЕВРОПЕЙСКОЙ СТРАНЕ —  
СТОИТ ПРИЦЕНИТЬСЯ!

## Ежемесячный журнал о недвижимости **КАЛУГАХАУС**

**Главный редактор:**  
Кирилл Андреевич Гусев

**Редакция:** Даниил Марченко,  
Дмитрий Игоревич, Сергей Фрольцов

**Иллюстрации, обложка:** Алексей Васильев

**Отдел рекламы:**  
Елена Манкевич: (4842) 54-79-03  
Галина Капитонова: (4842) 79-58-47

**Адрес редакции:**  
248001, Калуга, ул. Кирова, 36, офис 53  
Телефон: (4842) 79-58-47,  
Факс: (4842) 54-79-03  
[www.kalugahouse.ru](http://www.kalugahouse.ru)

**Учредитель и издатель журнала:**  
ООО «Информационные решения»

Издание «Ежемесячный журнал о недвижимо-  
сти «КАЛУГАХАУС»» зарегистрировано в Управ-  
лении Федеральной службы по надзору в сфере  
связи, информационных технологий и массовых  
коммуникаций по Калужской области.  
Свидетельство о регистрации средства мас-  
совой информации ПИ № ТУ40-00177 от  
13.06.2012

**№ 2 (2), ноябрь 2012.**  
**Подписано в печать 01.10.2012**  
**Тираж 3500 экземпляров.**  
Отпечатано в типографии «Борус»  
300041, г. Тула, ул. Соيفера, 6

Рекламное издание. Цена свободная.  
Для читателей старше 16 лет.

# Колонка редактора

**П**очему этот номер посвящен инвестициям? Речь пойдет о западных компаниях? Об успехах Калужской области по привлечению капитала в промышленный сектор экономики? О чем-то сложном и непонятно чем грозящем? Так?

В том-то и дело, что не так. Вложение денег в недвижимость — самая понятная людям инвестиция. Одна из немногих, которую можно без потерь передать потомкам. Так думали наши родители, и в этом уверены многие из нас.

Вы видите, как в течение нескольких лет можно неплохо заработать на продаже квартиры? Тогда вам будет интересна статья «от 500 тысяч и выше», где мы сделали подборку вариантов вложения разных сумм денег. Хотите сдавать свободную квартиру? Есть опыт других людей, который мы постарались суммировать. Ищете что-то необычное? Специально для вас — рассуждения одного инвестора. Возможности для вложений в зарубежную недвижимость наш автор искал в Черногории.

Конечно, инвестиции в недвижимость — немалые деньги даже для успешного бизнесмена или чиновника высшего ранга. Не стоит ими необдуманно рисковать. Поэтому лишней информации в этой сфере не бывает, и мы еще вернемся к этой теме в ближайших номерах. А пока — приятного чтения!

**Кирилл Гусев**

от лица команды проекта «Калугахаус»

№1

**Новостройки – новое  
качество жизни**

октябрь 2012

№3

**Элитная  
недвижимость**

декабрь 2012

№5

**Индивидуальное  
строительство**

март 2013

№2

**Инвестиции  
в недвижимость**

ноябрь 2012

№4

**Коммерческая  
недвижимость**

февраль 2013

№6

**Коттеджные  
поселки**

апрель 2013

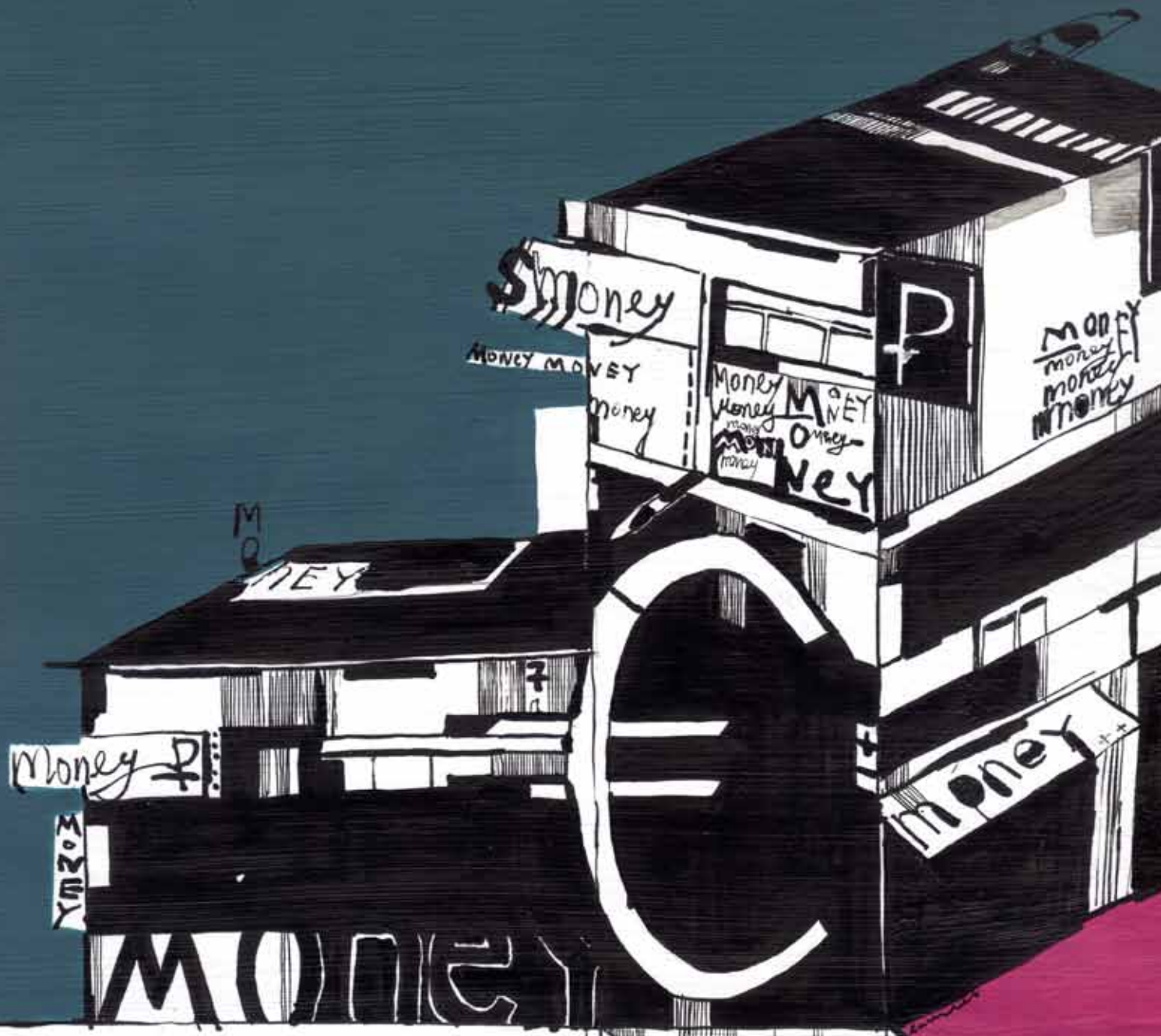
# Событие

*В Калуге открылся офис одного из ведущих российских банков, который специализируется почти исключительно на ипотеке. Речь о банке «ДельтаКредит». На торжественном открытии присутствовали руководители крупнейших агентств недвижимости, представители страховых компаний. Приглашение получил и Калугахаус.*

По секрету нам сообщили, что в Калуге откроется как минимум два офиса «ДельтаКредита». Первый уже работает по адресу ул. Суворова, 142а.

По данным РБК банк «ДельтаКредит» входит в пятерку российских лидеров по объему выданных ипотечных кредитов





# От 500 тысяч и выше

*Идея вложить свободные средства в недвижимость появлялась у многих.*

*Как лучше всего использовать те возможности, которые имеются на калужском рынке в конце 2012 года?*

Текст: Кирилл Гусев, Даниил Марченко

Одна из интересных черт современной России – особое отношение к жилой недвижимости. Значительная часть людей, не связанных с предпринимательской деятельностью, рассматривает ее как единственный надежный способ вложения достаточно серьезных средств. Действительно, если у вас нет собственного бизнеса, пристроить крупную сумму становится проблематично. Гарантии системы страхования вкладов только собираются поднимать до миллиона рублей, а случай Ксении Анатольевны Собчак, хранящей дома десятки миллионов рублей, представляется не очень типичным. Поэтому около 30% опрошенных посетителей портала Kalugahouse.ru признаются, что подыскивают для себя квартиру, скорее, как средство вложения свободных денег, чем место для жизни. Что интересно, такая стратегия не наследие советской эпохи, когда свободного оборота жилых площадей не было. Это – следствие стабильного роста стоимости квадратного метра в крупных горо-

дах и отсутствие явных угроз рынку в ближайшей перспективе.

Среди всех людей, которые вкладывают средства в недвижимость, можно выделить две основные группы. Представители первой выбирают достаточно привлекательный объект недвижимости, чаще всего, в новом доме, в расчете на то, что его стоимость будет расти чуть быстрее, чем инфляция. Обычно это долгосрочная стратегия, и все сложности сводятся к отслеживанию того, насколько ликвидным остается объект. Такие вложения нередко составляют «семейный капитал» и могут быть использованы следующими поколениями уже для жизни, если семья растет. В случае финансовых затруднений такая недвижимость, как правило, без проблем продается. В среднем около 5% покупателей новых квартир – это именно такие пассивные инвесторы.

Вторая группа более склонна к активным действиям. Ее представители рассчитывают на дополнительные возможности, которые сегодня может дать рынок

***Если вы готовы действовать активно, собственно количество свободных денег отходит на второй план: неплохо вложить можно даже небольшие накопления.***

недвижимости. А это, прежде всего, правильный выбор объекта для вложения денег и, самое главное, времени, когда это стоит делать. Собственно количество свободных денег отходит на второй план, т. к. неплохие варианты можно найти даже для небольших накоплений.

Вкладывая деньги, важно обеспечить контроль за их использованием. Это означает немалые затраты времени и сил на поиск подходящего варианта, однако только так можно получить хороший доход.

### До 500 тысяч рублей

Если речь идет о небольших вложениях, то основой для получения прибыли будет рост стоимости земельного участка, вызванный его переходом в более дорогую рыночную категорию. Обеспечить этот переход придется силами и временем инвестора.

Один из самых недорогих способов – получение земельного участка в аренду под цели строительства жилого дома, а затем его «продажа» (вернее, переуступка прав аренды). Лучше, если этот участок находится в черте города или в ближайшем пригороде. Затраты инвестора сведутся к оформлению необходимых документов (около 10 тыс. рублей), и при отсутствии причин для отказа, на получение участка в аренду уйдет около трех месяцев. Рыночная стоимость участка в аренде, находящегося в одной из деревень в черте Калуги, составляет от 25 тыс. рублей за сотку. Правда, аренды многие покупатели боятся, и продажа может затянуться на несколько лет, но, если участок хорошо расположен, сделка практически неминуема. Увеличить вероятность помогут коммуникации в нескольких десятках метров, хороший вид, нетронутая природа и возможность доехать до границ участка на легковом автомобиле. Хотя бы летом.

Поднять стоимость участка на несколько сотен тысяч рублей можно, переведя его в собственность. В настоящий момент в Калуге сделать это можно только после строительства жилого дома. К счастью, пригодность для жилья проверяется только нормативами, поэтому, как правило, строят максимально

Домик «Крепыш-150» сейчас продается на сайте «Зодчего» за 196 тыс. руб.



экономный вариант. Нужно получить разрешение на строительство, затем техпаспорт на готовый дом, и только потом подать заявление на выкуп земли. Бюджет вложений увеличится, зато продать участок будет проще.

Второй интересный вариант связан с традиционными дачными массивами. В последние годы Калуга стала достаточно привлекательной для москвичей. Некоторые из них ищут готовую к летнему проживанию дачу в крупном кооперативе, причем бюджет покупки может достигать миллиона рублей. В расчете на таких покупателей можно недорого приобрести заброшенный участок, привести его в порядок и поставить на нем типовой дачный дом, к примеру, производства компании «Зодчий» ([www.zod.ru](http://www.zod.ru)). В свободной продаже есть участки от 150 тыс. рублей, а заброшенный участок можно купить и гораздо дешевле, если удастся найти владельцев. Рассчитывать на продажу можно весной или осенью, залогом успеха будет симпатичный вид вашего участка с новым домом и красивые фотографии на сайте.

### 1 миллион рублей

Упомянутый в первой части способ с получением участка в аренду зачастую требует использования административного или профессионального ресурса. С его помощью можно оценить вероятность изменения статуса земли, оценить перспективы подведения коммуникаций или других событий, влияющих на цену. А вот если свободных денег побольше, можно воспользоваться более доступным широкой публике способом инвестирования.

Для этого нужно выбрать хороший участок из тех, которые недавно перевели в собственность.

Хорошо, если он будет видовым или вблизи будет лес, тогда чисто визуально он будет выигрывать при продаже. Далее оцениваем вероятность подведения к нему коммуникаций, состояние дороги и потенциал соседей. Принимаем во внимание, что неплохая грунтовая дорога на несколько лет превратится в непроезжую кашу, если вдоль нее проложат газ или водопровод. Теперь мысленно перенеситесь на год-полтора в будущее и посмотрите на свой участок. Если вы увидите газ или свет, а рядом – достроенный соседский дом, значит, ваш участок подорожал процентов на 30.

Нужно учитывать, что такой участок, скорее всего, будет располагаться в уже существующей деревне. Пожалуй, оптимальные районы для поиска – правобережный пригород Калуги, деревни Шопино, Воровая, Желыбино, Пучково и Тиноно.

В миллион рублей укладывается однокомнатная квартира в новом микрорайоне «Правобережье», который строится под брендом «Кочелев проект». Пока трудно оценить его привлекательность именно с точки зрения инвестиций, но в

---

**Основой для получения прибыли при небольших инвестициях будет рост стоимости земельного участка за счет перехода в другую рыночную категорию**





Евро Строй

НОВЫЙ МИКРОРАЙОН В КАЛУГЕ

# "ПРАВГРАД"

Самый высокий дом в Калуге -  
22-этажное здание!

Подобности рассрочки в офисе компании. Предлож. на момент публ.

Проектная декларация на сайте pravgrad.ru \*Рассрочка предоставлена ООО «Империя Траст» Д. У. ЗПИФ недвижимости «Империял – первый фонд недвижимости».

РАССРОЧКА\* - ИПОТЕКА\*\* - СЕРТИФИКАТ

40-16-40, 8-903-636-51-65

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

\*\*Кредит предоставлен:

ОАО «Сбербанк России», ген. лиц. ЦБ РФ №1481  
ОАО "Газэнергобанк", ген. лиц. ЦБ РФ № 3252  
ВТБ 24 (ЗАО), ген. лиц. ЦБ РФ № 1623  
ОАО АКБ "Связь-Банк", ген.лиц. ЦБ РФ № 1470

ОАО «Калужская ипотечная корпорация»,  
серт. СДС.ТП.СМ.00241-11, выд. Фед. аг-вом по тех. регул. и метр.  
АКБ "ФОРА-БАНК" (ЗАО), ген. лиц. ЦБ РФ № 1885  
ЗАО "РУССТРОЙБАНК", ген. лиц. ЦБ РФ № 3205



Самаре стоимость квадратного метра в готовой, со всеми документами двухкомнатной квартире составляет около 40–43 тыс. рублей. Стоимость инвестирования в самарский проект – 30,9 тыс. рублей за кв. м (цена рассчитывается по нормативу, установленному Минрегионразвития РФ, для Калуги он 35 250). Срок строительства – около 2-х лет. Аналитики ожидают, что подобная ситуация сложится и в Калуге.

## 2 миллиона рублей

Имея в распоряжении несколько миллионов рублей, можно рассчитывать на инвестиции в самый быстрорастущий сектор калужского рынка – новостройки. Вкладывать средства нужно на этапе строительства и, желательно, выбрать для этого наиболее ликвидную квартиру. Если речь идет о вложении 2 млн рублей, то тут рецепт такой: больше комнат – меньше стоимость. В бюджет укладываются, например, двухкомнатные квартиры в монолитно-каркасных домах «Солнечного», который строит компания «Новградстрой». Чуть дороже обойдется «двушка» в панельных домах на Правом берегу (застройщик СУ-155). Но иногда просят варианты с переуступкой прав по договору долевого участия дешевле 2 млн. Когда дома будут сданы и начнут заселяться, стоимость метра вырастет процентов на 30. Инвестиция получается долгосрочная, поэтому, чтобы минимизировать риски, нужно выбирать надежного застройщика.

Проследив динамику цен на новостройки в 2012 году, можно обнаружить и другие варианты. Так, последовательно поднимает цены на квартиры в «Правграде» компания «Евро Строй». Весной 2012 года, до ввода 22-этажного дома в эксплуатацию, стоимость однокомнатной квартиры площадью 45 кв. м составляла 1,8 млн рублей. Сейчас точно такая же квартира продается уже за 2 163 000 рублей (данные [kalugahouse.ru](http://kalugahouse.ru)). Этот пример иллюстрирует другую стратегию, когда максимальная прибыль достигается за достаточно короткий срок. Но здесь нужно быть уверенным в ликвидности конкретной квартиры и правильно выбрать

время для продажи. Например, конец года.

## 3 миллиона рублей

Такая сумма позволит снизить риск потери ликвидности квартиры. Ведь можно купить две: однокомнатную на Правом берегу и такую же на другом конце города, в «Московском» или в «Солнечном». В случае временных затруднений у одного из застройщиков общая рыночная стоимость ваших вложений упадет не так значительно.

Чуть больше 3 млн рублей потребует инвестиция в перспективный поселок «Косьмово клуб» (подробней об опыте покупки дома в нем читайте в отдельной статье). Здесь сочетаются сильные стороны обеих стратегий инвестирования, активной и пассивной. С одной стороны, типовой дом в охраняемом коттеджном поселке в непосредственной близости от Калуги будет расти в цене сам по себе. Дополнительный прирост стоимости обеспечивает дорожающая земля, стоимость которой включена в инвестиционный пакет. С другой стороны, усилия управляющей компании-оператора проекта направлены на постоянную загруженность дома арендаторами, что обеспечивает солидный ежемесячный доход. На сегодняшний день из 12-ти планируемых домов поселка доступны для покупки только 2.

В пригороде Калуги можно найти еще несколько крупных коттеджных поселков, но сейчас их стоит рассматривать скорее как место для жизни, чем как способ вложения денег. К тому же, строительство даже небольшого дома выведет ваш бюджет далеко за установленные нами рамки.

Рыночная цена недостроенного дома может быть ниже общей суммы инвестиций. Продавать такой объект придется годами.

## И так далее

Довольно трудно представить, что у счастливого обладателя 5 млн рублей имеются какие-то трудности с их вложением. К примеру, можно комбинировать описанные выше подходы: в Калуге немало людей, начавших скупать квартиры еще в 90-е годы и успешно продолжающих делать это сегодня. Пустующий участок в исторической части Калуги тоже будет дорожать как минимум выше уровня инфляции и ждать своего застройщика. Можно прицениваться к зарубежным вариантам. За таких клиентов готовы побороться крупные мировые агентства недвижимости, предлагающих объекты в странах с гарантированным ежегодным ростом спроса.

Тут, скорее, стоит рассмотреть варианты, которые лежат на поверхности, но могут быть не слишком эффективными из-за обилия тонкостей. Например, строительство дома с целью дальнейшей продажи имеет смысл только в том случае, если у вас под рукой есть своя строительная компания. Иначе смета по ходу строительства превысит все мыслимые размеры, сам процесс затянется, а в результате получится никому не нужный объект. Не стоит забывать, что покупателю должен понравиться и дом, и участок.

Модные в Подмосковье таунхаусы на две и более семьи пока не очень распространены в Калуге, а значит, их будет не слишком легко продать. Если вы верите в перспективы этого вида недвижимости, разумнее будет выступить соинвестором для одного из понравившихся вам проектов. Однако разбираться в нюансах будущего дома, контролировать смету и





# KALUGAHOUSE.RU

ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ КАЛУГИ И КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

## 3500

неслучайных посетителей  
каждый день

Рекламная служба:

(4842) 79-58-47

(4842) 54-79-03

ДОМА, **НОВОСТРОЙКИ** КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ  
УЧАСТКИ

**КВАРТИРЫ** КОМНАТЫ



осуществлять продажу придется все же самому.

Наконец, вариант с вложениями в строительство условно-элитного дома (стоимостью свыше 70 тыс. за кв. м на этапе строительства) оправдан только в том случае, если качество строительства и «элитность» применяемых решения не сможет быть поставлена под сомнение через несколько лет. В этом году на рынок вышли сразу несколько домов, которые, по видимому, станут образцом для застройщиков высококлассного жилья. Поэтому на этом направлении имеет смысл взять паузу, а самому сектору рынка будет посвящен 3-й номер журнала «Калугахаус».

### Что выбрать

В последние годы слово «инвестор» стало в Калуге очень распространенным. Широко обсуждаются налоговые преференции, которые власти региона предоставляют иностранным компаниям (на самом деле, только представителям, зарегистрированным в

## На сегодняшний день самый перспективный размер инвестиции – в районе 3 млн рублей.

Калужской области). Делается все возможное, чтобы огромные денежные массы, вливаемые в новые производства, оставались в регионе, оживляя местную экономику. Роль частного инвестора не так заметна, но все же очень велика: практически любой из описанных нами способов заставляет деньги двигаться, между фирмами и частными лицами создаются новые связи, развивается малый бизнес в сфере недвижимости, что повышает надежность и устойчивость экономики в целом. Прекрасно, что доля активных инвесторов растет. Как видно из подборки способов вложения средств в недвижимость, таким инвестором сейчас может стать практически каждый.

Крупный бизнес, как правило, использует для инвестирования

заемные средства. В описанных нами случаях мы предполагаем, что читатель будет рассчитывать на собственные накопления. Обслуживание даже самого недорогого варианта кредита, ипотеки, может съесть всю прибыль, если что-то пойдет не так. И, так как речь, в любом случае, идет о существенных суммах, к реализации вашего замысла нужно тщательно подготовиться. Нелишними будут консультации с агентствами недвижимости, строителями, другими инвесторами. На сегодняшний день самый перспективный сектор для частных инвестиций – суммы в районе 3 млн рублей. Именно здесь кроется больше всего резервов для роста стоимости приобретаемых объектов. И, похоже, что этот рост практически неизбежен.

## Вкладчики или инвесторы?

Большинство тех, кто не собирается жить в купленной квартире, хотят **сдавать ее и зарабатывать на аренде**. Вопрос: «Для чего вы ищете квартиру?»



На сайте [www.kalugahouse.ru](http://www.kalugahouse.ru) на вопрос ответили 268 человек.

## Все варианты в одной таблице

| Сколько денег? | Что покупаем?   | Что продаем?  | Когда продаем?                      |
|----------------|---|---|-------------------------------------|
| 500 тыс. руб.  | Дачный участок и щитовой дом                                  | Дачный участок с новым домом                            | С середины весны до осени           |
| 1 млн руб.     | Участок в пригородной деревне с перспективами подведения газа | Участок в пригороде с газом и соседями                  | Через 3-4 года                      |
|                | Договор долевого участия в «Кошелев-проекте»                  | Готовая квартира с документами в доме с инфраструктурой | Через 3 года                        |
| 2 млн руб.     | 2-комнатная квартира в новостройке на стадии строительства    | Двухкомнатная квартира в уже заселенном доме            | Через 2 года                        |
|                | 3 млн руб.  | Две квартиры на стадии строительства в разных домах     | Две квартиры по одной, как выгоднее |
|                |   | Дом на базе отдыха (на стадии строительства)            | Готовый бизнес                      |



# Микрорайон **Солнечный**



**770 - 444**

**591-144**

**45 000 р / кв.м.**

Застройщик:

ООО «Новградстрой»

Ул.Кирова 15/43, 4 этаж офис №4

Подрядчик:

ООО "Полистрой" 59-11-44

ЗАО ТСО "Экострой" 55-06-14

ООО "Комфортстрой" 22-20-50

## **3 очередь строительства**

**ул. Маяковского - Alleyная**

проектная декларация размещена на сайте [www.solnechnyi-kaluga.ru](http://www.solnechnyi-kaluga.ru)



Офис продаж: **Калужский  
Риэлторский Центр**

Театральная 5. **770 - 444**

**Для тех, кто  
продает, покупает, сдает и снимает.**



Юрий Кири́н

Учредитель агентства  
«Новый адрес»

# Аналитика для инвестора

*Основное оружие инвестора — цифры. И естественно, каждому в первую очередь интересно — сколько же он заработает. Существует масса методов определения рентабельности вложений. Но все они требуют достоверных исходных данных. На калужском рынке недвижимости такие данные есть только у агентств. И здесь решающее значение имеет количество объектов, которые находятся в базе компании, а также число проходящих через агентство сделок.*

**У**знать, за какую цену реально покупается и продается недвижимость, — задача для обывателя практически невыполнимая. Конечно, можно проанализировать информацию, имеющуюся в открытых источниках — интернет в помощь! — и составить кое-какое представление о динамике цен на этом рынке. Однако для потенциального инвестора данных, полученных таким образом, будет явно недостаточно. Даже если у вас есть возможность получить статистику в Росстате или в регистрационном центре, то и эту информацию нельзя назвать до конца достоверной. Зачастую покупатель и

продавец указывают в договорах купли-продажи те суммы, которые их устраивают. А ведь для того, чтобы заработать на квартире или земельном участке, надо видеть пазл целиком, а не отдельные его детали. И такая картина есть только у специалистов, который наблюдают весь процесс в динамике и изучают его не один год.

— Ситуацию на рынке недвижимости можно сравнить скорее с хорошо всем знакомым колхозным рынком, чем с супермаркетом, — рассуждает директор агентства недвижимости «Новый адрес» Юрий Кири́н. Ценник на товаре висит один, а реальная цена, по которой он продаётся, может быть совсем другой, причем разница порой очень существенна. Особенно это относится к частным домам, земельным участкам и объектам коммерческой недвижимости.

Агентство «Новый адрес» является одним из крупнейших в Калуге, с огромной базой данных, включающей в себя более 8000 объектов недвижимости. Это позволяет получить объем информации, достаточный для последующей аналитической работы. Чтобы иметь возможность давать более точные прогнозы относительно колебания цен на рынке, необходимо иметь доступ к различным источникам и уметь оценивать ситуацию комплексно. Например, если речь идет о земельном участке, нужно понимать, что это за земля, как ее можно использовать, в каком районе она находится и как в дальнейшем этот район будет развиваться, какие люди живут по соседству, — все это и многое другое будет оказывать влияние на возможные изменения цены этого участка.

Если говорить об инвестировании в квартиры, то тут все более прозрачно (если не брать в расчет возможные непредвиденные изменения в экономике страны в целом). Динамика движения цен на квартиры достаточно прогнозируема. Анализируя в течение длительного периода этот сектор рынка жилья, можно достаточно точно оценить целесообразность вложения средств в ту или иную квартиру.

Часто нам задают вопросы о том, как меняются цены на кварти-

ры в домах-новостройках, от нулевого цикла до сдачи объекта, у того или иного застройщика. Действительно, этот рост может составлять от 5 до 25%. Но при вложении средств в строящиеся дома существует и некая доля риска. По тем или иным причинам застройщик может «заморозить» объект или не сдать его в эксплуатацию.

Что касается инвестиций в коммерческую недвижимость, здесь необходимо понимать, какие процессы и тенденции происходят сейчас в данном секторе рынка. А именно, насколько наполнен рынок помещениями для сдачи в аренду под офисы, магазины, кафе и т.д. Как часто предприниматели ищут производственные и складские помещения, какие метражи наиболее востребованы. И таких критериев может быть много. Чтобы сформировалось четкое понимание вопроса, необходимо заниматься целенаправленно и ежедневно именно этой тематикой.

В итоге, потенциальному инвестору следует обратиться в агентство с четко сформулированным техническим заданием, в котором должны быть указаны сроки инвестиции, желаемый доход и сумма, которой он располагает. А специалисты, в свою очередь, продемонстрируют клиенту возможные варианты вложения средств и, исходя из его пожеланий, помогут подобрать наиболее подходящий объект.



Калуга, ул. Кропоткина, д.2  
(4842) 53-20-30  
+7(910) 510-00-44  
[www.agency40.ru](http://www.agency40.ru)



Агентство недвижимости «Новый адрес» является членом Калужской Торгово-промышленной палаты.

## Где дороже земля?

Примерная стоимость сотки земли в самых популярных для частного строительства районах города.

Анализ подготовлен специалистами АН «Новый адрес» на основании собственной базы данных. В базе компании более 8000 объектов, из них 3000 – земельные участки.



## Стоимость м<sup>2</sup> в Калуге

Зависимость цены за квадратный метр вторичного жилья от количества комнат и района, где расположена квартира.

Анализ подготовлен специалистами АН «Новый адрес» на основании собственной базы данных (2000 квартир).

### Однокомнатные



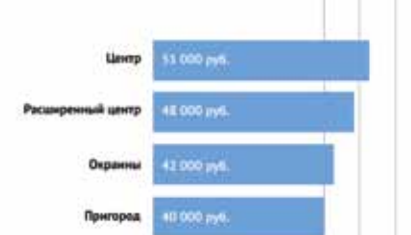
### Трехкомнатные



### Двухкомнатные



### Многокомнатные



**Андрей Плещов**

Директор агентства  
«Домашний очаг»

**Зоя Кузьмина**

Старший менеджер  
агентства

## Инвестиции с минимальным риском

*Как выбрать квартиру, которая через несколько лет существенно прибавит в цене? Чем здесь может помочь агентство? Какие секреты накопили риэлторы за годы работы на калужском рынке? Спросим у специалистов агентства, чей девиз — «Тепло Домашнего очага – в каждый дом».*

**К**выбору недвижимости для инвестирования нужно подходить не менее взвешенно и ответственно, чем к покупке квартиры для собственного проживания. Независимо от того, каким именно образом вы планируете на ней заработать – будь то выгодная перепродажа или сдача в аренду – приобретаемая квартира должна быть достаточно привлекательной для потенциального покупателя или постояльца непосредственно как жилье, оставаясь при этом ликвидной. Однако уследить за колебаниями цен на этом рынке не так просто, поскольку они варьируются в зависимости от ряда факторов. Что же это за факторы и насколько важную роль играют те или иные из них, как правильно подобрать объект для вложения средств и уравновесить желания и возможности инвестора – все это отлично знают специалисты агентства недвижимости «Домашний очаг».

Они обязательно проверят юридическую чистоту сделки, а также помогут значительно ускорить ее проведение, организовав взаимодействие между различными сторонами договора и государственными структурами. Сбор документов риэлторы тоже берут на себя. А еще профессионалы рынка недвижимости анализируют процесс формирования цен, а значит могут объяснить своему клиенту причины, которые на него влияют. Ведь, помимо характеристик самой квартиры и района, где она расположена, определенный отпечаток на ее стоимость накладывают и внешние условия. И подробнее речь пойдет именно о них.

Если говорить о сезонности, то этот фактор гораздо заметнее проявляется на рынке загородной недвижимости. При покупке квартир время года не оказывает столь существенного влияния, однако, и здесь можно проследить определенные закономерности. В первую очередь, следует отметить

увеличение числа сделок в период с сентября по декабрь. В это время баланс спроса и предложения смещается в пользу первого, и это влечет за собой рост цен, который порой может достигать 10%. К тому же к минимуму оказывается сведена и возможность поторгаться – продавец в таких условиях вряд ли согласится сбить цену. Такая активность в эти месяцы объясняется тем, что, с одной стороны, люди возвращаются из отпусков, а с другой – стремятся завершить все серьезные дела до Нового года. Однако, следует помнить, что в канун новогодних праздников часто проводятся различные стимулирующие акции и предлагаются скидки. Агентство «Домашний очаг» тоже не осталось в стороне от этой тенденции и в прошлом году подготовило подобную программу, в ходе которой ее участникам предоставлялись скидки на риэлторские



услуги при совершении сделок с использованием заемных средств одного из партнеров агентства – Сбербанк. Можно еще упомянуть про небольшой спад на рынке в летний период, причина которому – все тот же упомянутый выше сезон отпусков. Но в целом, фактор сезонности является в большей степени условным, и грамотные специалисты способны его нивелировать и подобрать для своих клиентов подходящий вариант в любое время года.

Гораздо более существенную роль здесь играют политические и экономические обстоятельства в стране и регионе и связанные с ними ожидания рынка.

Если человек, обратившийся в агентство, хочет заработать на недвижимости, его вниманию будут предложены несколько вариантов. Для такого клиента можно найти объект с учетом возможности впоследствии сдавать его в аренду. Этот механизм хорошо отрегулирован, в том числе, благодаря налаженному сотрудничеству со многими иногородними и иностранными компаниями, работающими в нашем регионе, и, как следствие, детальному знакомству с их требованиями к комфорту своих сотрудников: какие те предпочитают районы, какова должна быть планировка, какую мебель и бытовую технику желательно предоставить. Как правило, речь в этом случае идет о достаточно долгосрочной аренде: исходя из практики, командировки продолжаются минимум по полгода, к тому же, на место съехавших из квартиры людей обычно присылают новых, так что жилплощадь не пустует.

Неплохо заработать можно и на перепродаже купленной квартиры. Специалисты агентства постоянно мониторят рынок, отслеживают тенденции и анализируют цены, благодаря чему потенциальный инвестор всегда может получить здесь грамотную консультацию. Если проследить динамику роста цен на недвижимость в Калуге, то станет видно, что в 2005 году «однушку» в центре города вполне можно было купить за 1,5 млн рублей, а сейчас подобная квартира может стоить уже в районе 2,5 млн. Так что такое вложение мож-

но считать достаточно выгодным даже с учетом инфляции. Когда появляется подходящий вариант, сделкой лучше не затягивать, а в тех случаях, когда у клиента на руках не оказывается необходимой суммы, в агентстве помогут не заблудиться среди множества предлагаемых банками ипотечных продуктов и выбрать оптимальный.

Куда лучше вложить деньги, в новостройку или в квартиру на вторичном рынке, зависит, прежде всего, от срока предполагаемых инвестиций. Если ваша цель – начать получать прибыль максимально быстро, то логичным будет обратить внимание на вторичку. В случае более долгосрочного проекта лучше подыскать подходящий объект среди нового жилья, возможно, даже на стадии строительства. На начальном этапе цена за квадратный метр будет минимальной, однако здесь возможен серьезный риск: нужно хорошо знать застройщиков, работающих на калужском рынке, чтобы понимать, насколько каждый из них заслуживает доверия. У обывателя, как правило, такой информации нет, и за ней лучше обратиться в агентство. К тому же, инвестиции в новостройку потребуют еще и дополнительных затрат на ремонт, что также необходимо учитывать.

При наличии более серьезных средств стоит рассмотреть вариант инвестиций в коммерческую

недвижимость. Хорошие, удачно расположенные в центре города нежилые помещения будут стоить значительно дороже квартиры, однако и прибыль от них будет ощутимо выше. Иногда люди хотят приобрести квартиру (как правило, это бывают первые этажи домов, находящихся на центральных улицах) с целью последующего ее перевода в разряд коммерческой недвижимости. Это далеко не самая простая процедура, и она полна деталей, вникнуть в которые без помощи профессионалов крайне тяжело. А в отдельных случаях вывод из жилищного фонда вообще невозможен, о чем мы сразу и предупредим наших клиентов, помогая им сохранить свои деньги.

*Выбрать хорошее агентство в Калуге сейчас сложно – предложений очень много. Ориентироваться следует, прежде всего, на опыт и репутацию, ведь во всех описанных выше нюансах могут разобраться только специалисты, давно и успешно работающие на этом рынке. Важно, чтобы в штате состоял хотя бы один высококвалифицированный юрист. Клиент, желающий заработать на недвижимости, должен особенно четко понимать, что выплачиваемая им комиссия станет не пустой тратой денег, а инвестицией в надежность и успех совершаемой сделки.*



Отдел продаж:  
+7 (910) 525-86-36  
Отдел аренды:  
+7 (910) 525-95-15



Агентство «Домашний очаг» является **официальным партнером ведущих банков Калуги** в реализации программ ипотечно-жилищного кредитования.

С 1 декабря ждём вас в новом офисе по адресу: ул. Театральная, 12, 3 этаж.

Входит в состав Калужской Областной Палаты Недвижимости и Российской Гильдии Риэлторов.

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

# «Я купил дом в Косьюмово»

*Редчайшая возможность узнать, как  
принимаются решения о немалых  
вложениях.*

Текст Даниила Марченко

3,5

миллиона  
рублей нужно  
инвестировать в  
такой дом

К Новому году все семь построенных домов поселка будут сданы и, кажется, забронированы

**С**реди инвесторов, решивших вкладывать свои средства в недвижимость, наиболее популярным решением становится покупка квартир. Однако есть и те, кто предпочел идти другим, менее очевидным путем и остановил свой выбор на загородном доме. Один из них, Алексей, выступил в качестве инвестора проекта коттеджного поселка «Косьмово-клуб».

- Имея основное направление деятельности, мне захотелось подстраховаться и получить еще один, параллельный, источник дохода. Как говорится, чтобы не складывать все яйца в одну корзину. Анализируя различные варианты, остановился на недвижимости. Во-первых, это надежное вложение, а во-вторых, недвижимость – это для меня золотая середина по соотношению прибыли и энергозатрат. Ведь, с одной стороны, я не могу себе позволить сильно отвлекаться от своего главного бизнеса, а с другой, просто положить деньги в банк или инвестировать в драгметаллы – это совсем для ленивых.

Из-за первого снега пришлось приостановить фасадные работы и сосредоточиться на внутренней отделке. Отопление и коммуникации уже работают.



По словам Алексея, личный опыт по приобретению квартиры в новостройке его несколько разочаровал: дома возвели новые, а старые проблемы остались – шумные соседи, несвоевременный вывоз мусора, нехватка парковочных мест, плохие коммуникации... Загородная недвижимость в этом отношении кажется ему более привлекательной.

– «Косьмово-клуб» приглянулся мне по многим причинам. Конечно, прежде всего это удачное расположение – от города недалеко, 15 минут езды, рядом есть речка Ужередь, а также лес и большой яблоневый сад. Виды прекрасные! Ну и дизайн домов очень выделяется на общем фоне. Я смотрел еще несколько подобных поселков, там все весьма однообразно – деревенский сруб и баня.

Действительно, домики в Косьмово строятся по европейскому проекту и по европейским же технологиям – стены возводятся из экологически чистого газобетона, негорючего материала, обладающего отличной теплоизоляцией.

*— Дизайн сильно выделяется. Я смотрел еще несколько подобных поселков, там все весьма однообразно: деревенский сруб да баня.*

За счет удачно подобранных материалов достигается высокая энергоэффективность, то есть для отопления дома потребуется совсем немного газа или электричества. На первом этаже уложены теплые полы (батареи нет), на втором – радиаторы встроены в пол рядом с окнами. Окна, кстати, панорамные, от пола до потолка, и тоже максимально теплоизолированы. Все дома оборудованы сауной. На участках рядом с коттеджами оборудованы парковочные места.

– Что касается финансовой стороны вопроса, – продолжает Алексей, – то я очень рассчитываю

на этот проект. Скорее всего, это будет краткосрочная аренда. Вложения получились вполне сопоставимыми с инвестициями в квартиру в Калуге, т. е. чуть больше 3 млн рублей, а ежемесячный доход планируется минимум в 45000. Содержать такие домики не очень накладно, так что выгода должна быть ощутимая. У меня есть планы взять в ипотеку квартиру, а часть прибыли от Косьмово пустить на погашение платежей по кредиту. И если все сложится удачно, будет повод задуматься о приобретении еще одного коттеджа.

7 из 12 домов планируется завершить уже к Новому году. А в следующем году в клубе будут построены летний каркасный бассейн, большая детская игровая зона, мини-футбольная и волейбольная площадки.

#### Обслуживание

Приобретая дом, его можно полностью поручить управляющей компании «Зеленый дом». Компания укомплектует его мебелью, будет следить за чистотой и порядком, а также позаботится об аренде. Все, что потребуется от владельца, – реквизиты банковского счета, куда будет переводиться доход.

#### Прогнозы

Предложение в сегменте «дом на природе для постоянного комфортного проживания» на рынке практически отсутствует. Пока взоры крупных инвесторов обращены в сторону больших коттеджных поселков, дома в которых покупают скорее в качестве загородной резиденции. Поэтому, хотя Алексей и говорит о своем выборе как о «золотой середине», его скорее можно отнести к активным инвесторам, которые выбирают не очень традиционные способы вложения денег и рассчитывают на хороший доход. И для таких, как он, есть хорошая новость: динамика ценовых предложений по участкам на тульском направлении позволяет прогнозировать рост стоимости нового бизнеса Алексея на уровне 17-20% годовых в ближайшие несколько лет.



**Анастасия Воркова**

Руководитель отдела по кредитованию корпоративных клиентов «Единой службы кредита»

## Возможность для выбора

*Увеличение спроса на кредиты привело к значительному росту числа предложений, которые теперь есть практически у любого банка. Всё чаще появляются новые кредитные программы, а ориентироваться самостоятельно в таком многообразии вариантов становится всё сложнее. К примеру, только ипотечных продуктов в Калуге свыше 50. Чтобы найти подходящий именно вам вариант, нужно тщательно проанализировать их все. Задача, непростая даже для специалиста.*

### Кредитный брокер — кто он?

В результате, на авансцену выходит кредитный брокер, который и выступает связующим звеном между заемщиком и банком. Он полноценно владеет информацией о банковских продуктах, актуальных на сегодняшний день процентных ставках и пакетах документов, необходимых для получения кредита. Сфера деятельности кредитного брокера охватывает не только собственно кредитование, но и такие области, как страхование, взаимодействие с риэлторами, автосалонами и оценочными компаниями.

### В Калуге появился первый кредитный брокер

ООО «Единая служба кредита» является профессиональным консультантом на рынке услуг по организации кредитования физических и юридических лиц. Это первая компания в регионе, организованная

высококласными специалистами банковского и брокерского рынков. Она сотрудничает более чем с десятью кредитными организациями города, и этот список постоянно расширяется. Среди ее партнеров есть оценочные и страховые компании, которые предоставляют скидки для клиентов.

В базе данных компании собраны предложения по ипотеке, потребительскому кредиту, автокредиту, кредиту для бизнеса на самых разнообразных условиях.

За каждым клиентом закреплен персональный консультант. Кредитный брокер оказывает помощь в получении кредита, делая его более комфортным, выгодным и быстрым.

### Что может предложить кредитный брокер?

Спектр услуг кредитных брокеров достаточно широк. Их работа начинается с бесплатной первичной консультации, после которой для клиента будут подобраны индивидуальная программа кредитования и программа страхования с наиболее выгодными условиями, а также выбрана оценочная компания, в которой можно будет получить скидку. Помимо этого, кредитный брокер обладает актуальной и важной информацией о рынке кредитования. Он может поспособствовать уменьшению сроков рассмотрения заявки, получению налогового вычета и рефинансированию ипотечного кредита. В задачи брокера входит и грамотное формирование пакета документов для банка. Можно сказать, что он сопровождает заемщика в процессе получения кредита от начала до конца, экономя время своего клиента.



г. Калуга, ул. Пушкина, д.4 Б  
Тел.: 8(4842) 22-20-20  
E-mail: [vaa@esk-broker.ru](mailto:vaa@esk-broker.ru)  
[www.esk-broker.ru](http://www.esk-broker.ru)



Татьяна Погодина

Калужская областная  
прокуратура

# Частный инвестор, Вас защищает закон!

*Многие покупатели квартир и не подозревают, насколько хорошо законы Российской Федерации защищают их права. О типичных случаях рассказывает старший прокурор отдела по надзору за исполнением законов, соблюдением прав и свобод граждан Татьяна Погодина.*

**О**сновные ситуации риска при покупке жилья можно разделить на три категории: покупка жилья на вторичном рынке у собственников, участие в долевом строительстве, инвестирование в строительство по договору инвестирования.

## Вторичный рынок

При покупке хорошей квартиры на вторичном рынке есть ряд ситуаций, на которые покупателю следует обратить самое пристальное внимание. Например, вы покупаете квартиру в доме 1981 года постройки в центре Калуги. Право продавца на эту собственность должно быть подтверждено свидетельством о государственной регистрации. В данном свидетельстве указано основание его выдачи: договор купли-продажи, мены, дарения жилого помещения, свидетельство о праве на наследство, договор на передачу жилого помещения в собственность и др. Эти документы обязательно надо проверить! Кроме этого, нужно убедиться, что условия купли-продажи соответствуют всем требованиям Гражданского Кодекса (ст. 550, 549, 554, 558, 551, 420-425, 432). В случае, если в помещении проживают супруги или несовершеннолетние, нужно рассмотреть также ст. 292 ГК РФ и ст. 35 Семейного кодекса. Но, даже заручившись знанием этих статей, нельзя быть полностью уверенным в отсутствии рисков. Поэтому экспертами рекомендуется оформлять сделки с недвижимостью под чутким руководством юриста. Полный порядок продажи жилья можно узнать на сайте областной прокуратуры: [rgokigor.kaluga.ru](http://rgokigor.kaluga.ru), раздел «Прокуратура разъясняет», далее – «Жилищное законодательство».

Если при заключении сделки по покупке/продаже жилья все же были допущены нарушения, дальнейшие действия зависят от того, в отношении каких лиц нарушается законодательство. При нарушении прав инвалидов и несовершеннолетних, как правило, закон непреклонен:

- прокуратурой может быть предъявлен иск, направленный на отставание жилищных прав инвалидов, пенсионеров, несовершеннолетних;

- могут быть опротестованы незаконные правовые акты, издаваемые органами власти и местного самоуправления (например, решение органов опеки и попечительства, разрешающее продажу жилого помещения, в котором зарегистрирован несовершеннолетний).

И в любом случае, при выявлении признаков уголовно-

наказуемого деяния (мошенничества) в действиях продавца лучше обратиться в прокуратуру. Прокурор вправе вынести постановление о направлении материалов в органы предварительного расследования для решения вопроса о привлечении лица к уголовной ответственности.

### **Новостройки и долевое строительство**

Участие в долевом строительстве, благодаря СМИ и слухам, часто воспринимается как рискованное предприятие. Истории обманутых дольщиков заставляют многих крепко задуматься, прежде чем вложить свои деньги в строительство. Однако здесь, помимо Гражданского Законодательства, правоотношения регулируются еще и специальным Федеральным законом № 214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». Основанием для применения этого закона является заключение договора долевого участия в строительстве. Существуют серьезные требования к застройщикам, которые проверяются прокуратурой на всех этапах. К примеру, для начала привлечения средств застройщику нужно иметь разрешение на строительство, готовый проект и зарегистрированное право собственности или аренды на земельный участок. Прокуратура регулярно проводит проверки соблюдения застройщиками указанных положений закона и принимает меры в целях устранения этих нарушений (подробности можно прочесть в рубрике «Иное законодательство» в разделе «Прокуратура разъясняет» на сайте [prokuror.kaluga.ru](http://prokuror.kaluga.ru)).

По сути, как только дольщик получает в руки договор, дающий ему право собственности на результат произведенных инвестиций, он попадает под защиту федерального закона. Суровость проверок и санкций в этом случае гораздо значительней, чем при взаимоотношениях с частными продавцами. В случае выявления органами прокуратуры нарушений Федерального закона № 214 могут приниматься меры прокурорского реагирования,

как в отношении недобросовестного застройщика, так и в отношении органов власти. Так, за нарушения законодательства о долевом строительстве в адрес застройщика может быть внесено представление об устранении выявленных нарушений закона. Например, по факту несвоевременного предоставления обязательной отчетности о привлечении денежных средств граждан. Скрытие денег, полученных от честных дольщиков, – серьезное правонарушение. В адрес органов власти может быть внесено представление в связи с отсутствием контроля за осуществлением строительства объекта, при возведении которого используются денежные средства граждан.

За нарушения законодательства застройщиком ему грозит постановление о возбуждении дела об административном правонарушении. Ну а если в действиях строительной компании просматриваются признаки уголовно наказуемого деяния, прокурор вправе вынести постановление о привлечении лица к уголовной ответственности. В 2012 году по факту мошеннических действий со стороны застройщиков было возбуждено 3 уголовных дела. Отступить от прописанной в законе процедуры застройщику многоквартирного дома крайне невыгодно, т. к. закон трактует такие действия как мошенничество.

### **Инвестиции в строительство частного дома**

Если вы заключили договор со строительной организацией на возведение индивидуального жилого дома, то ваши отношения с застройщиком должны регулироваться нормами ГК РФ и Федерального закона от 25.02.1999 года № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений». При этом, решающим для определения того, под действие какого закона попадает инвестирование, является количество собственников у итогового объекта строительства. Если объект целиком оформляется в собственность одного лица, то следует руководствоваться инвестиционным законодательством, если

## *Вопросы соблюдения закона в долевом строительстве находятся на постоянном контроле органов прокуратуры.*

же права собственности принадлежат нескольким лицам, – действует закон о долевом строительстве. Со стороны прокуратуры, соблюдение прав инвестора обеспечивается путем вынесения представлений и предостережений. Всем субъектам инвестиционной деятельности гарантируется право обжаловать в суд решения и действия (бездействия) органов государственной власти, органов местного самоуправления и их должностных лиц.

Жилищное законодательство Российской Федерации не делает различия между гражданами, приобретающими жилье для личного пользования, и теми, кто вкладывает свободные средства, рассчитывая в дальнейшем получить доход. Они имеют равные права, которые определяются, главным образом, положениями Гражданского Кодекса. А вот инвестор выступает уже, скорее, в роли предпринимателя, и объем рисков, который он несет, существенно выше. Соответственно, органы прокуратуры гораздо больше внимания уделяют первым двум случаям вложения средств, рассмотренным выше, т. к. государство в данном случае гарантирует гражданам более высокую степень защиты.

В целом же, прокуратура всегда стоит на стороне честного покупателя или инвестора. Да и застройщики сейчас строго придерживаются всех законодательных норм. Соблюдение законодательства в долевом строительстве жилья находится на постоянном контроле органов прокуратуры. Как показывает практика последних лет, и продавцу недвижимости, и ее покупателю выгодно сотрудничать без мошеннических схем. В этом случае любые риски минимальны.



**Дэвид Уотсон**

Глава Калужской  
международной школы,  
доктор наук

# Будущее ваших детей — лучшая инвестиция!

**Б**ыть родителями – это всегда огромная ответственность, ведь каждый день, каждый час надо принимать решения, от которых зависит будущее ребенка. И очень важно не ошибиться, сделать правильный выбор так, чтобы ребенок чувствовал себя комфортно и счастливо. При этом, каждый из нас знает, что для полноценного и всестороннего развития личности недостаточно простого обучения. Нужны свобода творчества, свобода мысли и опытные наставники, помогающие в трудную минуту. Какие бы перемены ни происходили в жизни семьи, они не должны мешать вашему ребенку получать образование и развиваться как свободной и творческой личности. Именно этими принципами руководствуемся мы в Калужской Международной Школе. Я, доктор наук, Дэвид Уотсон хотел бы немного рассказать об уникальных возможностях, которые предоставляет наша школа детям иностранных граждан и жителям Калуги.

Школа задумывалась как проект для детей иностранных специалистов, давая им возможность получать образование в максимально комфортной языковой и познавательной среде. Но в процессе создания стало понятно, что уникальный образовательный подход школы интересен и россий-



ским семьям, которые хотят видеть своего ребенка знающим, активным, талантливым, свободно владеющим иностранными языками. Наша школа предлагает комплексное европейское обучение на базе Программы Начального Образования Международного Бакалавриата (IB PYP). Ее особенностью является воспитание детей успешными, уверенными в себе, всесторонне развитыми – достойными гражданами мира. Ребенок, при этом, является самостоятельным участником педагогического процесса – именно вокруг него поэтапно строится обучение естественным наукам, математике, гуманитарным наукам, информатике. Но самое главное – уникальная возможность постоянного совершенствования английского языка, на котором ведется преподавание в школе. Свободное владение достигается уже через 4-6 месяцев после начала обучения.

В нашей школе мы рады принять детей всех стран от 3 до 12 лет. Забота, поддержка, увлеченность – всё, что активизирует инте-





Яркое здание новой школы в центре нового микрорайона «Воскресенский»



рес к учебе, лежит в основе образовательного процесса. А постоянное желание узнавать новое об окружающем мире и стремление быть первым развивается и поощряется нашими педагогами. Также при Калужской Международной Школе нами создан Центр дошкольного образования для детей от 3 до 6 лет. Ваш ребенок познает окружающий его мир в атмосфере доброжелательности, внимания и любви. Наши внимательные педагоги всегда помогут, подскажут, направят энергию Вашего ребенка на решение поставленных задач.

Преподавательский состав школы – это педагоги-профессионалы из Великобритании, Австралии, США, имеющие многолетний опыт работы в сфере образования. Каждый из специалистов свободно владеет несколькими иностранными языками. Для российских детей процесс обучения на английском языке курируют лучшие преподаватели иностранных языков из Калуги, помогающие своим европей-

ским коллегам. Образовательный стандарт школы предполагает сдачу ЕГЭ, но, в то же время, дополняя аттестат о Российском образовании дипломом международного бакалавриата (ИВУР).

Новое, построенное в 2011 году, здание школы оснащено по последнему слову техники и соответствует современным педагогическим требованиям. Школа располагается в живописных местах, в селе Воскресенское, всего в 15 минутах езды от центра Калуги.

Как основатель Калужской Международной Школы, я ставлю перед своим педагогическим коллективом цели воспитания ребенка гармоничной и успешной личностью. Каждый ученик уникален и дорог нам, в каждом мы стараемся развить свободное творческое начало, умение применять знания на практике, чувствовать себя частью современного европейского сообщества. Двери нашей школы всегда открыты для Вас и Ваших детей.

**КАЛУЖСКАЯ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ШКОЛА**



**KALUGA  
INTERNATIONAL SCHOOL**

Телефоны: 7 (4843) 75-15-05,  
(4843) 75-15-10  
Эл. адрес: [info@kischool.ru](mailto:info@kischool.ru)

Калужская область,  
Ферзиковский район,  
с. Воскресенское,  
ул. Центральная аллея, 1.

# Этот отель принадлежит мне

*Причины, по которым люди не используют свою квартиру для проживания, могут быть любыми. А вот решение напрашивается чаще всего одно: почему бы ее не сдавать?*

Текст Даниила Марченко

---

Прошли те времена, когда соседи знакомились между собой в первый же день после получения ключей от новых квартир. Сегодня новостройки заселяются поэтапно: первые жильцы узнают друг друга в боях с коммунальными службами или городскими властями, а в течение года-полутора основное население дома определяется окончательно. Тогда и становится понятно, какие квартиры пустуют, а таких вполне может быть процентов десять. В некоторых уже поработали отделочники, в других – только заменили входную дверь. Объединяет эти квартиры одно: их новые владельцы не купили себе новое жилье, а вложили свободные средства. Пройдет время, и пустующая недвижимость будет расти в цене, согревая кошелек своего хозяина. «Среди немногих положительных сторон высокой цены на недвижимость в Калужской области – все более ценный актив в руках коренных жителей», – говорил на одном из брифингов губернатор Артамонов. Но, чтобы носить гордое имя Инвестор, недостаточно просто куда-то вложить деньги. Нужен источник дохода, обгоняющий банковский процент, и здесь житейская мудрость часто пасует.

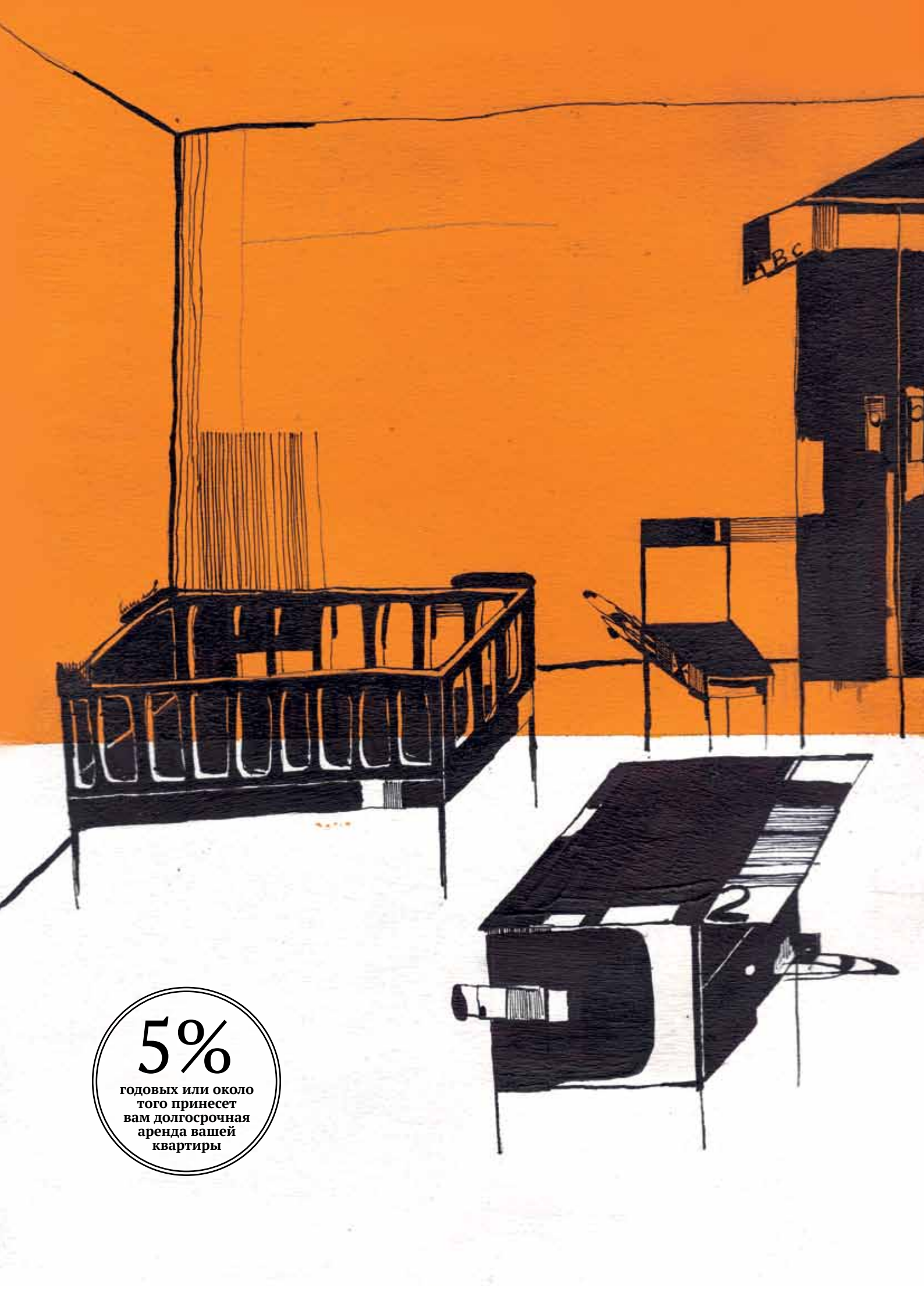
Выбирая покупку недвижимости среди доступных вариантов вложения средств, многие в качестве плюса отмечают возможность сдавать пустующую квартиру, сводя к минимуму расходы на ее содержание. Во многих семьях деньги от сдачи в аренду недвижимости поступают в специальный «фонд», который тратится на мелкий ремонт, замену бытовой техники или на коммунальные платежи в основной квартире. Если изначально не ставить цель заработать по-максимуму, дело заканчивается долгосрочной арендой на выгодных для арендатора условиях. Для собственника этот вариант не слишком прибыльный, зато беспроблемный. Сдавая двухкомнатную квартиру тысяч за 15 в месяц, можно обеспечить дополнительный доход в районе 5% годовых, но если придется в эту квартиру переезжать или

---

*Среди немногих положительных сторон высокой цены на недвижимость в Калужской области – все более ценный актив в руках коренных жителей*

---





**5%**

годовых или около  
того принесет  
вам долгосрочная  
аренда вашей  
квартиры

продавать ее, затраты на ремонт съедят немалую часть полученных денег. Элитные варианты, о которых ходило столько историй год назад, демонстрируют схожие показатели. А еще, за несколько лет аренды может сильно измениться ситуация на рынке, и квартира станет неликвидной на фоне предложений в новостройках – тогда ее придется продавать с дисконтом. Особенно легко пропустить различные изменения в социальном статусе жильцов дома, точечную застройку во дворе или заваленный по просьбе соседей мусоропровод.

Более интересный для инвестора вариант получения стабильного дохода – сдача квартиры посуточно. Ту же двушку можно сдавать за 1500 рублей в день, и, обеспечив загрузку на 60%, получить уже в районе 10% дополнительного годового дохода. Разумеется, существенно возрастут накладные расходы, а также придется уделять этой работе значительно больше времени и сил. Так, на плечи собственника ложатся уборка, стирка белья и мелкое бытовое обслуживание типа замены лампочек. Обычно хозяева сами занимаются и трансфером клиентов. Хотя забот не так много, получается уже полноценный бизнес. За счет чего же он работает?

Одним из первых в Калуге агентств по суточной аренде квартир был «Привал странника». Появившись в 97 или в 98 году, агентство привлекло внимание яркой рекламой и обслуживало главным образом внутренний спрос. По свидетельству его клиентов, квартиры были «убитые», зато без проблем сдавались для проведения студенческих праздников или кратковременных встреч. Ситуация изменилась уже во второй половине 2000-х, когда в городе появились командировочные с претензиями, гостиницы резко подорожали, а самой доступной рекламной площадкой стал интернет. Наиболее простым выходом снова стали частные квартиры, хотя способы управления изменились коренным образом.

У туристов в Европе есть немало вариантов сэкономить на проживании. Среди молодежи, готовой

поступить к комфорту и жить в спартанских условиях, популярны hostels – квартиры с общими комнатами, постояльцы которых открыты для общения. В Восточной Европе из нескольких расположенных рядом квартир делают мини-отели с символическим сервисом (в России таких много в Петербурге). Модный скандинавский вариант – сети типа Omenahotelli, без сервиса, с выверенными по сантиметру комнатами и кодовым замком на двери, пароль от которого приходит по смс. Набирает обороты сервис AirBnB.com, где можно под гарантию сайта снять квартиру у незнакомца.

Сейчас в Калуге существует несколько компаний, которые занимаются посуточной арендой. В их распоряжении – от пяти до нескольких десятков квартир, и практически все занимаются этим бизнесом не более пяти лет.

Кризис послужил точкой отсчета и для Романа, управляющего сетью под брендом «Город». В 2008 году он вложил в первые пять квартир все свои активы. Управлять меньшим пулом, по его словам, не имеет смысла: не окупаются затраты на рекламу. Главным образом, это оплата размещения на специализированных сайтах. Для крупного пула минимальные месячные расходы на рекламу – около 1000 рублей на квартиру, для небольшого – в разы выше. Зато и отдача хорошая, т. к. чаще всего командировочные пользуются одними и теми же сайтами или поисковыми системами, а там уже выбирают первый подходящий по цене вариант. Хотя в последнее время требования сильно выросли.

По существу, этот бизнес является относительно дешевой альтернативой гостиницам и, соответственно, рассчитан на людей, стремящихся сэкономить. Это позволяют сделать не только более низкие цены, но и наличие кухни, дающее возможность не тратиться на кафе и рестораны. Наиболее востребованы на этом рынке сравнительно небольшие, от 35 кв. м, одно- и двухкомнатные квартиры, находящиеся в центре города. Это должна быть новостройка со свежим качественным ремонтом, новой мебелью, плазменной панелью



#### Скандинавская сеть Omenahotelli

– интересный пример гостиниц бюджетной ценовой категории. В Финляндии, Швеции и Дании сейчас работают 14 отелей этой сети. Как правило, они находятся в центральной части города, где стоимость земли очень высока. За счет чего же номер на четверых в центре Стокгольма обойдется в 100 евро за ночь?

Ставка сделана на максимальное полное использование пространства номера: на 15 кв. м можно разместиться вчетвером. Номера в разных гостиницах максимально стандартизованы. Красный шкаф на фотографии – визитная карточка отеля, он объединяет санузел, гардероб и кухонный модуль.

Другая статья экономии – персонал. Ресепшна нет, номера закрываются на кодовый замок, а сам код приходит по СМС. Чистое белье лежит в специальной комнате, код от нее можно получить после звонка в службу поддержки (это если вы что-то прольете на кровать). Так что, скорее всего, никого из персонала вы просто не увидите. Обратная сторона дешевизны – своеобразный контингент, часто из скандинавской глубинки, предпочитающий «напиться и забыться».



На сайте booking.com можно найти не только гостиницы, но и мини-отели, состоящие из нескольких квартир.

и хорошо оборудованной кухней, то есть в ее «начинку» придется вложиться довольно серьезно. Среди квартир, находящихся под управлением Романа, есть и элитное двухуровневое жилье, однако спрос на него очень низок: люди с деньгами предпочитают хорошие гостиничные номера.

Помимо тех частных, которые сдают собственные квадратные метры, можно выделить еще одну группу, к которой будут относиться те, кто работают по схеме субаренды, то есть сами снимают несколько квартир на длительный срок для последующей их пересдачи посуточно. При этом очень важно не забыть сообщить владельцам квартир о своем желании заработать на них таким образом. В противном случае есть риск быть обвиненным в мошенничестве, а это уже статья Уголовного Кодекса. Но даже если все сделать цивилизованно, и зарегистрироваться в качестве ИП или создать собственную фирму, найти желающих сдавать свое жилье на таких условиях будет очень проблематично. Это связано с тем, что, во-первых, усилиями людей, работающих по «серым» схемам, у субаренды сложилась не лучшая репутация. А во-вторых, как правило, частнику нечего предложить хозяевам квартир. Делать в них ремонт за свой счет накладно, как и предоставить более высокую арендную плату, тем самым урезав собственную прибыль. Сюда же следует прибавить необходимость постоянно курсировать от объекта к объекту и поддерживать в них порядок. А если в квартире сделан дорогой ремонт или есть вероятность того, что жильцы могут испортить дорогой ремонт соседям, то лучше сразу договориться с хозяином о страховке.

Информацию о своих услугах можно, например, разместить в газете с объявлениями, если рассчитывать на местных съемщиков. Иногородных и иностранных клиентов можно привлечь объявлениями на специализированных сайтах, таких, как booking.com и airbnb.com. Ну и никто не мешает использовать оба этих вида рекламы сразу.

Можно рассмотреть и альтернативный вариант – самому сдать

## *Можно самому сдать квартиру фирме, которая занимается краткосрочной арендой.*

квартиру фирме, занимающейся краткосрочной арендой. Например, можно обратиться в фирму Романа, предлагающую достаточно привлекательную модель, по которой они делают в снимаемой квартире хороший ремонт и, разумеется, выплачивают определенную арендную плату. Как говорит сам Роман, это, как правило, квартиры, приобретенные в ипотеку, и такая схема позволяет за 3-4 года окупить где-то половину ее, ипотеки, стоимости.

Самых квартирантов можно условно разделить на несколько категорий. Большую часть клиентов составляют командировочные, число которых возросло с приходом иностранных инвестиций: представители заводов Volkswagen и Volvo теперь частые гости в Калуге. Также здесь стоит выделить туристов и местных жителей, желающих провести свидание или же что-то отпраздновать. С последними бывают проблемы, поэтому таких клиентов стараются выявлять сразу и отказывать им. «Обычно, – рассказывает Роман, – их можно определить во время небольшого телефонного собеседования. Однако, зная об этом, такие люди иногда пытаются нас обмануть, поэтому мы предлагаем им перед заселением подписать договор, в котором указаны правила проживания и ответственность сторон. К тому же мы поддерживаем связь с соседями, у них есть наши телефоны, так что конфликты мы стараемся гасить в зародыше. Обычно люди успокаиваются после нашего звонка или, в некоторых случаях, визита, но несколько раз приходилось вызывать тогда еще милицию».

Другим вектором развития краткосрочной аренды в нашем городе могла бы стать уже упомянутая в начале статьи система хостелов. На первый взгляд кажется, что неплохим вариантом было

бы превратить в хостел многокомнатную квартиру, которую очень тяжело сдавать на сутки классическим способом: минимальный ремонт и максимальное число спальных мест, и – вуаля! – хостел готов. Однако не все так просто. По словам Романа, они предпринимали попытку сдавать дешевые спальные места в своих квартирах, но спросом такая услуга не пользовалась. Возможно, в Калуге просто еще не сложилось для этого нужной аудитории. К тому же своей дешевой хостелы способны привлечь неблагополучных клиентов и рискуют превратиться в ночлежку. Да и по российскому законодательству хостел является обычной гостиницей, и действовать они должны по одним правилам. Так что, похоже, время хостелов в Калуге еще не пришло.

А вот строительство так называемых доходных домов – многоквартирных жилых зданий, специально предназначенных для сдачи помещений в аренду – выглядит куда более перспективным. Управлять таким комплексом будет значительно удобнее, чем сетью рассеянных по городу квартир. К тому же существенно сократятся затраты на обслуживание. Крупные инвесторы уже пришли, и строительство доходных домов, в которых будет в общей сложности порядка тысячи квартир, уже началось. В итоге можно сказать, что рынок краткосрочной аренды в нашем городе сейчас стоит на пороге серьезных изменений, поскольку в руках у новых игроков окажутся мощные рычаги давления и частникам в новых условиях будет крайне тяжело сохранять свои позиции.



Первый доходный дом Калуги – «Старгород» – предлагает номера как на сутки-двое, так и для постоянного проживания.

## Интернет-аренда

Еще лет десять назад гостям города было непросто узнать о сдаваемых на сутки квартирах. Если не удавалось получить информацию в телефонной справочной службе 09, единственным вариантом была покупка местной газеты или изучение объявлений на вокзале.

С приходом в нашу жизнь интернета ситуация изменилась. Мало кто рискует отправиться в другой город без предварительного поиска вариантов для ночлега. Возможность посмотреть фотографии, оценить расположение и узнать цену квартиры предоставляют десятки сайтов и порталов.

Проще всего искать на региональных сайтах. Например, на kalugahouse.ru в разделе «Квартиры на сутки» почти 200 объявлений. Популярные общероссийские сайты ненамного отстают: на портале «Горквартира» можно найти 136 калужских объявлений. Правда, нам попадались явно несуществующие варианты.

Самый популярный сайт для путешественников – booking.com – не очень любит отдельные квартиры. Проникнуть сюда можно только в

качестве мини-отеля. А вот другой набирающий популярность ресурс, airbnb.com (в него, кстати, инвестировал российский холдинг DST), наоборот, предлагает сдавать собственную квартиру. Регистрация бесплатная, сайт только забирает небольшую комиссию за каждую удачную сделку. Если вы сами часто путешествуете и готовы пускать в дом незнакомых людей, сайт даст вам выход на широкую аудиторию гостей из-за границы. По мнению интернет-аналитиков, именно к такой модели придет рынок краткосрочной аренды на Западе: без посредников, без комиссии и на доверии. В Калуге сдается только одна квартира, вернее, мини-отель в районе сквера Мира. Его хозяин рассказал, что пока через сайт не пришло ни одного клиента, но в перспективах сервиса он уверен на 100%. Вполне возможно, что появление в Калуге доходных домов вынудит владельцев квартир и мини-отелей искать все новые возможности для рекламы. В конце концов, в интернете места хватит всем.



Сайт airbnb.com заманивает посетителей красивыми картинками и ценой «от собственника». Правда, россияне там маловато.

Пару лет назад мой друг Алексей, бизнесмен из Москвы, инвестировал в недвижимость совершенно незнакомой мне страны – Черногории. Он купил большой земельный участок и квартиру на побережье. Т. к. по роду занятий я немного интересуюсь недвижимостью, и часто говорю много слов про инвестиции, Алексей предложил мне познакомиться с его черногорскими партнерами лично и оценить сделанные вложения.

Черногория обрела независимость в 2006 году и, благодаря выгодному географическому положению и благоприятному климату, была обречена на резкое ускорение развития туристического рынка и рынка недвижимости.

Билет на самолет компании Montenegro Airlines стоит порядка 15 тыс. рублей в оба конца. Несмотря на несезон, самолет полон, в кресле впереди сидит почтенный господин с телефоном Vertu. Из случайно подслушанного разговора становится ясно – он перевел партнерам более 1 млн долларов, а теперь едет ругаться, что движение по проекту нет. Черногория становится еще интереснее.

Мы приземлились в Подгорице, главном городе страны. Середина марта. За окном +15, это на 25 градусов теплее, чем в Москве. Черногория просыпается от зимней спячки. Зима в этом году выдалась суровая: на страну обрушились снегопады и полностью парализовали движение в нескольких регионах. На адриатическом побережье Черногории нет снегоуборочной техники и зимних колес.

Нас встречает Юрий, архитектор, сотрудничающий с компанией с запоминающимся названием «Русская инвестиционная компания». Эта компания – партнер Алексея, с ними мы и едем знакомиться. По пути в г. Бар Юрий не спеша рассказывает нам о своей спокойной жизни в этой замечательной стране. Один из своих домов Юрий выставил на продажу (см. фотокаталог недвижимости).

На следующий день мы встречаемся в офисе компании, знакомимся с руководителем, разговариваем о ситуации на рынке недвижимости. Сафит, генеральный директор,





# Страна чёрных золотых гор

*Дмитрий Игоревич побывал в Черногории  
и разобрался, почему эту страну так  
любят обсуждать российские частные  
инвесторы*

Текст Дмитрия Игоревича, фото автора и [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)



## *Серьезные покупатели из России присматриваются к большим участкам с хорошими видами и наличием коммуникаций, а также к готовым объектам туристической инфраструктуры*

сразу располагает к себе, он не говорит по-русски, мы общаемся с помощью переводчика, однако смысл почти всех фраз понятен.

Обсуждаем ситуацию на рынке недвижимости, инвестиционную активность россиян. Рынок постепенно отходит после кризиса. Цены просели процентов на 30. Покупателей из России наши черногорские друзья разделяют на две категории. Первая – приехавшие отдохнуть и влюбившиеся в эту маленькую страну. Они стремятся в эмоциональном порыве приобрести недвижимость на побережье. Наибольшим спросом у таких покупателей пользуются небольшие апартаменты вблизи Будвы или Петроваца и домики стоимостью до 100 тыс. евро. С первой группой работать довольно сложно, т. к. сильное желание что-то купить часто не позволяет покупателям адекватно оценивать свои возможности. Несмотря на скромный объем вложений, такие инвесторы имеют все шансы заработать. В курортный сезон на побережье сдается практически все! Стоимость приличных апартаментов с 1 спальней – от 40 евро в сутки.

Вторая группа – это инвесторы в туристический сектор. Такие покупатели присматриваются к большим участкам с хорошими видами и наличием коммуникаций, а также к готовым объектам туристической инфраструктуры: мини-гостиницам, ресторанам, базам отдыха. Такие инвесторы, как правило, понимают, что хотят, и предпочитают чувствовать «ахам» и

«охам» прагматичный язык цифр и процентных ставок. «Русская инвестиционная компания» предлагает таким клиентам проекты «под ключ» – от помощи в приобретении участка и регистрации юридического лица до разработки проекта и контроля строительных процессов.

Смело отнеся себя ко второй категории, но имея в уме первую, мы отправляемся на осмотр самых интересных предложений наших партнеров. Их в Черногории называют «горячие пирожки».

В Черногории множество центров притяжения. Будва, Петровац – пляжные курорты. Котор – пристань владельцев яхт, Бар – город, где теплится жизнь даже зимой. Жабляк – для любителей горнолыжного отдыха.

Здесь рады инвестору любого масштаба – от 70 тыс. евро и до бесконечности. Наши соотечественники имеют уникальную воз-

можность выгодно вложить деньги в стабильную европейскую инфраструктуру туризма. Инвестировать в тот период, когда прозрачности в земельных вопросах еще нет, отсутствуют строгие европейские правила и нормы строительства, когда себестоимость этих процессов намного ниже. Вместе с тем, инвестор здесь обречен столкнуться с большим количеством мошенников и аферистов. Но, выбрав правильно партнеров, имеет все шансы победить и получить впоследствии хороший рост стоимости активов, а уже сейчас – стабильный доход и качественный отдых.

Ведь основную задачу за Вас уже решили, в эту страну едут и едут состоятельные туристы, покоренные ее непревзойденной красотой. А инвестиционных проектов в Черногории пока хватит на всех.

## *Путевые заметки*

*Язык и менталитет черногорцев очень близок нашему. Полгода-год понадобится взрослому человеку, чтобы понимать и изъясняться на местном языке.*

*Строительные процессы в Черногории обойдутся дешевле, чем у нас, процентов на 30. Дешевле – и материалы, и рабочая сила (это, преимущественно, сербы).*

*Черногорцы никогда никуда не спешат. Леня здесь возведена в ранг национальной гордости. Многие россияне, прожившие здесь несколько лет, становятся на них похожими...*

*Каждый второй житель Черногории – риэлтор. Обратившись к двум из трех, вы гарантированно купите большое количество проблем вместо недвижимости.*

*Валюта в Черногории – евро. Несмотря на это, стоимость жизни значительно ниже, чем в Калуге.*

*В ресторанах кормят дешево и вкусно. В ценах супермаркетов первое время ищешь подвох: «Неужели это цена за весь кусок мяса?»*

*Черногория – это не только Адриатика, но и горнолыжный Жабляк – самый высокогорный на Балканах. 5 месяцев в году привлекает толпы туристов.*

*Россияне могут посещать Черногорию без виз и, фактически, находиться там сколь угодно долго (формально 30 дней, но этот вопрос решается россиянами въездом-выездом в соседнюю Хорватию или традиционным тарифом «взяточка» в аэропорту).*

# Горячие черногорские пирожки



## Большой участок с маслинами

Доходность – 10-12%.

Место, покорившее калужан.

Минут 5-7 петля по крутым черногорским дорогам, мы оказались у живописной рощи. То тут, то там прячутся красивые виллы. По словам наших партнеров, владельцы, в основном, состоятельные европейцы, которых привлекает спокойствие здешних мест, панорамные виды и чистейший горный воздух. Прицениваемся – 120 тыс. рублей за сотку с величественными маслинами и завораживающими видами на горы и море. В один взгляд помещаются и горы со снеговыми шапками, и горы, покрытые зеленью, и синее море. Тишина, покой... Родники. Мы молча бродили по этому участку часа полтора, фотографировались возле маслин, и приняли для себя решение... вернуться сюда снова.

## Гостиница Барской Ривьеры

Доходность 12-16%.

Беспроектный вариант переселенца.



Пос. Шушань-Ильино (Барская Ривьера). 562 кв. м. 500 метров до моря. Многоквартирный дом, предназначенный под отель, расположенный вдали от городской суеты, но в шаговой доступности от городских пляжей и инфраструктуры. Отлично подойдет для длительного спокойного семейного отдыха эконом-класса. В гостинице 12 апартаментов, часть с видом на море. Частично выполнена внутренняя отделка. Стоимость размещения в сезон – порядка 40 евро в сутки. Стоимость объекта 380 тыс. евро. Стоимость завершения работ – 90 тыс. евро.

Стабильный бизнес по цене элитного коттеджа в Калуге подойдет для тех, кто планирует сменить климат на более комфортный, а жизнь – на более спокойную.

## Петровац. Дизайнерская вилла за 3 млн евро

100% дохода. Продастся ли она?






Дизайнерский дом в 4-х уровнях. Просторные террасы с гипнотизирующими видами. 500+ кв. м дизайна интерьера. Большой бассейн, зона для DJ-вечеринок. Стоимость участка и строительства едва доходит до половины указанной суммы. Дом в своем роде уникальный, только этим и объясняется его цена. Люди с таким количеством денег в Черногорию приезжают.



# Ипотечные программы калужских банков





**Б**анки, которых в Калуге сейчас насчитывается несколько десятков, постоянно предлагают своим клиентам все новые ипотечные программы. И каждая из них, при всей схожести, может существенно отличаться в деталях, таких, как, например, тип кредитуемой недвижимости (новостройка, вторичка или загородный дом) или валюта, в которой этот кредит выдается. К тому же, некоторые банки сотрудничают с определенными предприятиями, предоставляя их сотрудникам льготы по ипотеке. Поэтому будет не слишком большим преувеличением сказать, что порой выбор наиболее подходящей программы занимает время, сопоставимое с выбором самой недвижимости. Параметров, на которые следует при этом ориентироваться, масса, но мы остановились на двух ключевых – это процентная ставка по кредиту и размер минимального взноса. Учитывая прежде всего именно эти показатели, «Калугахаус» собрал информацию о том, где и на каких условиях в нашем городе можно получить средства на покупку недвижимости.

*Обращаем внимание читателей, что информация об ипотечных программах взята из открытых источников. Часть перечисленных программ может не действовать в калужских филиалах указанных банков. В некоторых случаях получение кредита по минимальной ставке предполагает дополнительные платежи (например, страховые). Кроме того, часть банков выдает кредиты для покупки жилья на первичном рынке только у аккредитованных партнеров. Подробную информацию уточняйте в офисах банков.*

|   | Название ипотечной программы | Минимальный размер первого взноса | Минимальная ставка в рублях |
|---|------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|
|  | Квартира на первичном рынке* | 30%                               | 12,75% (14,25%)             |
|   | Жилой дом                    | 20%                               | 12,75%                      |
|   | Квартира на вторичном рынке  | 20%                               | 12,75%                      |
|   | Рефинансирование**           | 0%                                | 12,75% (14,25%)             |
|  | Улучшение жилищных условий   | 0%                                | 9,65%                       |
|   | Ипотечный стандарт           | 20%                               | 9,4%                        |
|  | Квартира в новостройке       | 20%                               | 9,9%                        |
|   | Квартира на вторичном рынке  | 20%                               | 9,9%                        |
|   | Нецелевой ипотечный кредит   | 0%                                | 13,45%                      |
|   | Рефинансирование             | 0%                                | 8,95%                       |









\* в скобках указана ставка, действующая на этапе строительства

\*\* в скобках указан ставка, действующая до оформления ипотеки в пользу банка

|   | Название ипотечной программы                              | Минимальный размер первого взноса | Минимальная ставка в рублях |
|---|---|-----------------------------------|-----------------------------|
|    | Готовое жилье в многоквартирном доме                      | 0%                                | 10,5%                       |
|   | Строящееся жилье в многоквартирном доме                   | 0%                                | 11,5%                       |
|   | Дом, коттедж, дача, земельный участок                     | 0%                                | 12,75%                      |
|   | Кредит под залог имеющегося жилья                         | 0%                                | 15%                         |
|    | Новостройка*  | 30%                               | 7,9% (15%)                  |
|   | Квартира на вторичном рынке                               | 10%                               | 8,9%                        |
|   | Военная ипотека   | 10%                               | 10%                         |
|    | Покупка-кредит  | 30%                               | 12,0%                       |
|    | Стандартная ипотека - новостройка*                        | 15%                               | 12,25% (13,25%)             |
|   | Стандартная ипотека - вторичный рынок                     | 15%                               | 12,25%                      |
|   | Переезд   | 0%                                | 12,5%                       |
|   | Военная ипотека   | 10%                               | 10%                         |
|  | Новостройка*  | 15%                               | 12,5% (14,5%)               |
|   | Залоговый кредит целевой                                  | 20%                               | 12,5%                       |
|   | Вторичный рынок   | 20%                               | 12,5%                       |
|  | Классический ипотечный кредит                             | 10%                               | 8,3%                        |
|  | Кредит на квартиру на вторичном рынке                     | 15%                               | 11,5%                       |
|   | Кредит на покупку квартиры в новостройке*                 | 15%                               | 11,5% (12,5%)               |
|   | Кредит на покупку недвижимости под залог имеющегося жилья | 0%                                | 11,5%                       |
|   | Кредит на любые цели под залог имеющегося жилья           | 0%                                | 13,5%                       |
|   | Рефинансирование ипотечного кредита**                     | 0%                                | 11,5% (12,5%)               |
|  | Загородная недвижимость                                   | 30%                               | 12%                         |
|   | На улучшение жилищных условий                             | 0%                                | 12,5%                       |
|   | Нецелевой кредит под залог квартиры                       | 0%                                | 15,75%                      |
|   | Рублевый  | 15%                               | 11,75%                      |
|   | Экономный   | 15%                               | 10,75%                      |
|  | Ипотечное жилищное кредитование                           | 15%                               | 12,5%                       |

\* в скобках указана ставка, действующая на этапе строительства

\*\* в скобках указан ставка, действующая до оформления ипотеки в пользу банка

|   | Название ипотечной программы            | Минимальный размер первого взноса | Минимальная ставка в рублях |
|---|---|-----------------------------------|-----------------------------|
|    | Новостройка плюс*                       | 15%                               | 13% (14%)                   |
|   | Вторичное жилье АИЖК                    | 30%                               | 10,85%                      |
|   | Вторичное жилье плюс                    | 15%                               | 14%                         |
|   | Строительная ипотека*                   | 40%                               | 15% (17%)                   |
|    | Ипотека с государственной поддержкой    | 20%                               | 11%                         |
|   | Строительство нового дома               | 15%                               | 13,5%                       |
|   | Приобретение готового жилья             | 10%                               | 13%                         |
|   | Приобретение строящегося жилья          | 10%                               | 13%                         |
|   | Рефинансирование жилищных кредитов      | 0%                                | 12,75%                      |
|    | Первичный рынок                         | 20%                               | 12%                         |
|   | Свое жилье                              | 0%                                | 10,5%                       |
|   | Жилье для молодых                       | 10%                               | 13%                         |
|   | Жилье, находящееся в залоге у банка     | 0%                                | 9,5%                        |
|  | Новостройка*                            | 15%                               | 11,5% (12,5%)               |
|   | Новые метры                             | 15%                               | 11,5%                       |
|   | Доходные метры (под залог недвижимости) | 0%                                | 15,95%                      |
|  | Готовое жилье                           | 0%                                | 12,25%                      |
|   | Новое жилье                             | 0%                                | 13,25%                      |
|   | Комфорт                                 | 0%                                | 14%                         |
|  | Квартира                                | 20%                               | 9,5%                        |
|   | Новостройка                             | 20%                               | 9,5%                        |
|  | Стандарт                                | 15%                               | 12,25%                      |
|   | Фора-Люкс                               | 15%                               | 11,5%                       |
|   | Фора-Оптимальный                        | 15%                               | 13,5%                       |
|   | Классический                            | 10%                               | 12%                         |
|  | Новостройка                             | 20%                               | 14%                         |
|   | Целевой кредит                          | 0%                                | 13,5%                       |
|   | Кредит на квартиру                      | 20%                               | 13%                         |

\* в скобках указана ставка, действующая на этапе строительства  
 \*\* в скобках указан ставка, действующая до оформления ипотеки в пользу банка

# ФОТОКАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

|   |              |                                    |              |
|---|--------------|------------------------------------|--------------|
| <i>АН «Мир недвижимости»</i>              | <i>с. 40</i> | <i>Квартиры и комнаты</i>          | <i>с. 44</i> |
| <i>АН «Максимум»</i>                      | <i>с. 41</i> | <i>Земельные участки</i>           | <i>с. 45</i> |
| <i>АН «Мир квартир.<br/>Недвижимость»</i> | <i>с. 42</i> | <i>Дома</i>                        | <i>с. 48</i> |
| <i>АН «Новый адрес»</i>                   | <i>с. 43</i> | <i>Арендное жильё</i>              | <i>с. 49</i> |
| <i>АН «Домашний очаг»</i>                 | <i>с. 44</i> | <i>Зарубежная<br/>недвижимость</i> | <i>с. 51</i> |

---

Цены, указанные в фотокаataloge, действительны на момент публикации.  
Больше объявлений на сайте [www.kalugahouse.ru](http://www.kalugahouse.ru)

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



**Мир**  
НЕДВИЖИМОСТИ  
3 740 000 р.

2-комнатная квартира, ул. Кибальчича, 8, на одиннадцатом этаже, с застеклённой лоджией. В квартире новая сантехника, тёплая квартира с площадями 59,3/33,3/11,7. Дом 2008 года постройки с собственной котельной.

АН «Мир недвижимости» | [www.reealty-mir.ru](http://www.reealty-mir.ru)  
(4842) 75-03-17



**Мир**  
НЕДВИЖИМОСТИ  
11 500 000 р.

3-комнатная квартира на ул. Дзержинского  
Расположенная на 5 этаже шестизэтажного кирпичного дома построенного в 2006 году. Квартира 2-уровневая, 5-6 этаж. Дизайнерский ремонт, 2 туалета.

АН «Мир недвижимости» | [www.reealty-mir.ru](http://www.reealty-mir.ru)  
(4842) 75-03-17



**Мир**  
НЕДВИЖИМОСТИ  
6 700 000 р.

3-комнатная квартира на ул. Баумана. 2 этаж 6-этажного кирпичного дома, построенного в 2001 году с площадями 90.6/56.1/11.78. В квартире отличная отделка, лоджия застеклена. Более 3х лет в собственности.

АН «Мир недвижимости» | [www.reealty-mir.ru](http://www.reealty-mir.ru)  
(4842) 75-03-17



**Мир**  
НЕДВИЖИМОСТИ  
5 600 000 р.

3-комнатная квартира на ул. Димитрова. Дом сдан в 2012 году. Площади 98.8/64/14. Сделана перепланировка, комната объединена с залом. Лоджия 7м, индивидуальное отопление, черновая отделка.

АН «Мир недвижимости» | [www.reealty-mir.ru](http://www.reealty-mir.ru)  
(4842) 75-03-17



**Мир**  
НЕДВИЖИМОСТИ  
13 900 000 р.

Элитная 3-комнатная квартира на ул. Королева. 5/6 этаж кирпичного дома 2009 года постройки, закрытый двор, вид из окон на парк Циолковского. Стоянка, подвал, 2 санузла, индивидуальное отопление, евроремонт.

АН «Мир недвижимости» | [www.reealty-mir.ru](http://www.reealty-mir.ru)  
(4842) 75-03-17



**Мир**  
НЕДВИЖИМОСТИ  
5 580 000 р.

2-комнатная квартира на 3-м этаже 9-этажного кирпичного дома 2008 года постройки. Стеклопакеты, комнаты 20 и 17 кв.м., кухня 17 кв.м., обычный ремонт. Площади: 86/40/17 кв.м.

АН «Мир недвижимости» | [www.reealty-mir.ru](http://www.reealty-mir.ru)  
(4842) 75-03-17



**Мир**  
НЕДВИЖИМОСТИ  
7 150 000 р.

3-комнатная квартира на ул. Николо-Козинская. 6/9 этаж кирпичного дома 2008 года постройки. Площади: 90/51/11 кв.м. Евроремонт, 2 лоджии, окна на обе стороны. Встроенная бытовая техника и мебель.

АН «Мир недвижимости» | [www.reealty-mir.ru](http://www.reealty-mir.ru)  
(4842) 75-03-17



**Мир**  
НЕДВИЖИМОСТИ  
5 900 000 р.

2-комнатная квартира на ул. Пухова. 6 этаж 9-этажного кирпичного дома 2007 года постройки. Площади 63.5/33.7/11 кв. м. Квартира не угловая, комнаты изолированные, ремонт, новая бытовая техника.

АН «Мир недвижимости» | [www.reealty-mir.ru](http://www.reealty-mir.ru)  
(4842) 75-03-17



**Мир**  
НЕДВИЖИМОСТИ  
6 600 000 р.

3-комнатная квартира на ул. Горького (пл. Победы), огороженная территория, общая площадь 80 кв.м, 3 лоджии, 6/9 этаж кирпичного дома, хорошее состояние, окна на разные стороны, центральное отопление.

АН «Мир недвижимости» | [www.reealty-mir.ru](http://www.reealty-mir.ru)  
(4842) 75-03-17



**Мир**  
НЕДВИЖИМОСТИ  
5 300 000 р.

3-комнатная квартира на ул. Суворова, 4/9 этаж панельного дома, площади 64.2/41/8.8 кв.м, раздельный санузел, лоджия, евроремонт, ламинат, теплые полы, новая мебель и бытовая техника, новые межкомнатные двери.

АН «Мир недвижимости» | [www.reealty-mir.ru](http://www.reealty-mir.ru)  
(4842) 75-03-17



**Мир**  
НЕДВИЖИМОСТИ  
8 450 000 р.

3-комнатная квартира улучшенной планировки в районе ТРК «21 век» на ул. Плеханова. Площадь 100 кв. м, раздельный санузел, 3 лоджии застеклены, отличное состояние, пол - штучный паркет. Дом из кирпича, 2000 г.

АН «Мир недвижимости» | [www.reealty-mir.ru](http://www.reealty-mir.ru)  
(4842) 75-03-17



**Мир**  
НЕДВИЖИМОСТИ  
6 250 000 р.

2-комнатная квартира на ул. Труда. 3 этаж 10-этажного дома 2009 года постройки. Площади 69.6/34.5/12.5 кв. м. Квартира неугловая, с евроремонт, встроенная мебель, кафель, горячая и холодная вода.

АН «Мир недвижимости» | [www.reealty-mir.ru](http://www.reealty-mir.ru)  
(4842) 75-03-17

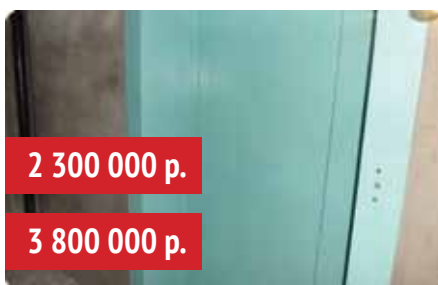




Продаются 1- и 3-комнатные квартиры в кирпичном доме по ул. Гурьянова, дом 73, район Силикатный. Площади от 38,7 кв.м. до 78,8 кв.м. Под чистовую отделку. Сдача дома – 2 квартал 2013 года.

1-комнатная квартира, 46,5/19,2/13,3, лоджия застеклена, стяжка, штукатурка.

3-комнатная квартира, 78,5/45,5/11, лоджия застеклена, под чистовую отделку.



(4842) 77-40-08, 8-910-705-81-33

«МакСимум»



1-комнатная квартира на Солнечном бульваре, 2 этаж 9-этажного кирпичного дома. Сдача дома 4 кв. 2012 года. Общая площадь 37,4 кв.м. Санузел совмещенный 4,2 кв.м., прихожая 6,2 кв.м., лоджия из кухни 4,3 кв.м. Без отделки.

АН «Максимум»  
8 (953) 461-76-88



1/2 деревянного дома на ул. Черновитинская. Общая площадь 48 кв.м., земельный участок 16 соток. В собственности, документы готовы. В доме есть печь, свет. Газ и вода по границе.

АН «Максимум»  
8 (910) 705-81-33



1-комнатная квартира на ул. Кутозова, 1 этаж одноэтажного кирпичного дома. Общая площадь 28,7 кв.м., жилая - 16,3 кв.м., кухня – 8,6 кв.м. Комната разделена на 2 зоны, АОГВ, холодная вода, туалет, подвал.

АН «Максимум»  
8 (910) 915-71-88



3-комнатная квартира на ул. Королева, 5 этаж семиэтажного кирпичного дома. Общая площадь 112 кв.м., жилая - 67 кв.м., кухня – 12 кв.м. Дом 2007 года постройки. Лоджия 4 м., подвал, телефон, АОГВ. Евроремонт.

АН «Максимум»  
8 (953) 315-63-72



1-комнатная квартира на ул. Димитрова, 3 этаж 9-этажного кирпичного дома. Общая площадь 43 кв.м., жилая – 18,8 кв.м., кухня – 10,4 кв.м. Дом сдан. Лоджия, стяжка, штукатурка, АОГВ. Договор уступки права.

АН «Максимум»  
8 (910) 705-81-33



1-комнатная квартира на ул. М.Горького, 3 этаж пятиэтажного панельного дома. Общая площадь 31 кв.м., жилая – 16 кв.м., кухня – 5,7 кв.м. В отличном состоянии, частично с мебелью.

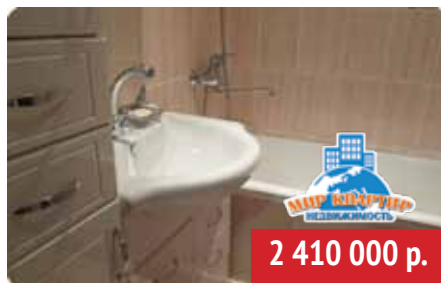
АН «Максимум»  
8 (910) 705-81-33



8 600 000 р.

3-комнатная элитная квартира ул. Труда 4 к.1, кирпич, 2/10-эт, 100/51,6/26 кв.м, не угловая, лоджия 7,5 застеклена, качественный евроремонт, остается встр. мебель, 2 кондиционера и техника.

АН «Мир квартир. Недвижимость» | [www.realtykaluga.ru](http://www.realtykaluga.ru)  
(4842) 596-496, 59-51-46, 8 (903) 636-64-96



2 410 000 р.

1-комнатная квартира улучш. планировки, ул. Кибальчича, 8/9-эт, панель 2007 г.п., 38,3/17/8,2, не угловая, лоджия застекл, ПВХ, хорошее состояние.

АН «Мир квартир. Недвижимость» | [www.realtykaluga.ru](http://www.realtykaluga.ru)  
(4842) 596-496, 59-65-47, 8 (903) 636-64-96



2 380 000 р.

2-комнатная квартира, ул. Плеханова, исторический центр, 2/5-эт. панель 1969 г.п., 38/24/7 кв.м, комнаты смежные, с/у совмещенный, колонка, есть балкон, дом во дворе.

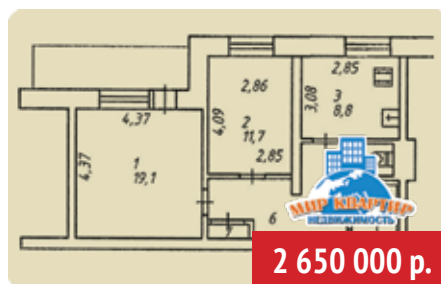
АН «Мир квартир. Недвижимость» | [www.realtykaluga.ru](http://www.realtykaluga.ru)  
(4842) 596-496, 59-51-42, 8 (903) 636-64-96



14 000 000 р.

Нежилое помещение 134 кв.м. 1 этаж, перекресток пер. Теренинский и ул. Суворова, новый дом, АОГВ, без отделки, под любую коммерческую деятельность.

АН «Мир квартир. Недвижимость» | [www.realtykaluga.ru](http://www.realtykaluga.ru)  
(4842) 596-496, 8 (903) 636-64-96



2 650 000 р.

2-комнатная квартира улучш. планировки, Байконур, ул. Звездная, 5/9, панель, 1995 г.п., 51,3/30,8/8,8 кв.м., с/у раздельный, неугловая, х/г вода, балкон.

АН «Мир квартир. Недвижимость» | [www.realtykaluga.ru](http://www.realtykaluga.ru)  
(4842) 596-496, 59-51-57, 8 (903) 636-64-96



2 400 000 р.

1-комнатная квартира улучш. планировки в районе сквера Мира, ул. Ломоносова, 2/5 панель 1993 г.п., 34/17/9 кв.м, с/у раздельный, г/х вода, лоджия застеклена, не угловая.

АН «Мир квартир. Недвижимость» | [www.realtykaluga.ru](http://www.realtykaluga.ru)  
(4842) 596-496, 59-51-43, 8 (903) 636-64-96

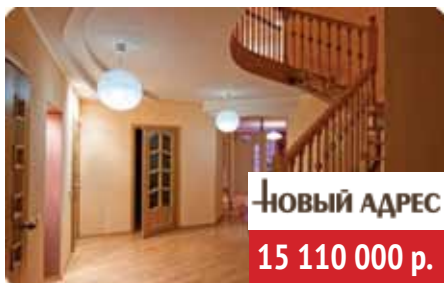


(4842) 596-496  
8 903 636-64-96

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

# ВСЕ ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Калуга, ул. Плеханова 67, оф. 15



**НОВЫЙ АДРЕС**  
15 110 000 р.

Двухуровневый пентхаус в престижном доме на ул. Комарова, общая площадь 171 кв.м. Три санузла, лоджия, BBQ-терраса 20 метров. Панорамный вид. Индивидуальное отопление. Спутниковое ТВ, WiFi.

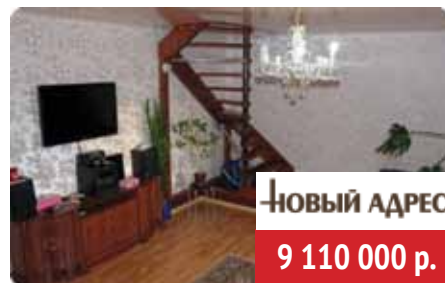
АН «Новый адрес - элитная недвижимость»  
8 (953) 461-05-05 | [www.agency40.ru](http://www.agency40.ru)



**НОВЫЙ АДРЕС**  
9 110 000 р.

Двухуровневая квартира на Чичерина, общая площадь 280 кв.м, с мансардным этажом. Центральные отопление и вода, окна на обе стороны. Два санузла, камин. На крыше смотровая площадка 40 кв.м.

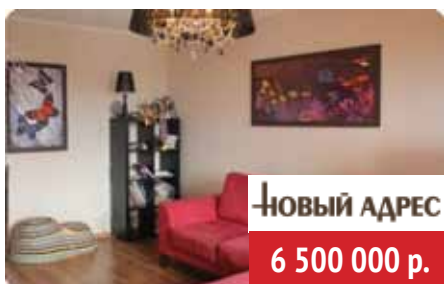
АН «Новый адрес - элитная недвижимость»  
8 (953) 461-05-05 | [www.agency40.ru](http://www.agency40.ru)



**НОВЫЙ АДРЕС**  
9 110 000 р.

Двухуровневая квартира на Суворова, кирпичный дом 2005 года постройки, 90.6/58.4/14.3 кв.м., в отличном состоянии. Остается встроенная кухня, шкафы-купе, на лестничной клетке 2 индивидуальные кладовые.

АН «Новый адрес - элитная недвижимость»  
8 (953) 461-05-05 | [www.agency40.ru](http://www.agency40.ru)



**НОВЫЙ АДРЕС**  
6 500 000 р.

2-комнатная квартира в центре. Старичков пер., 5/5 кирпичного дома, 84/50/11. Отличное состояние: теплые полы, ламинат, окна ПВХ, узаконенная перепланировка. В квартире остается мебель и встроенная техника.

АН «Новый адрес - элитная недвижимость»  
8 (953) 461-05-05 | [www.agency40.ru](http://www.agency40.ru)



**НОВЫЙ АДРЕС**  
6 610 000 р.

2-комнатная квартира, ул. Ф. Энгельса. 2-й этаж 5-ти этажного кирпичного дома 2000 года постройки. Площадь 117 кв.м. С отдельным входом и 2-мя просторными застекленными лоджиями. Состояние отличное.

АН «Новый адрес - элитная недвижимость»  
8 (953) 461-05-05 | [www.agency40.ru](http://www.agency40.ru)



**НОВЫЙ АДРЕС**  
5 410 000 р.

3-комнатная квартира на Грабцевском шоссе, кирпичный дом, 80.1/46/13 кв.м, ванная комната с окном, лоджия, центральное отопление, продается частично с мебелью. Развитая инфраструктура, чистый и уютный двор.

АН «Новый адрес - элитная недвижимость»  
8 (953) 461-05-05 | [www.agency40.ru](http://www.agency40.ru)



**НОВЫЙ АДРЕС**  
8 610 000 р.

4-комнатная квартира на ул. Поле Свободы. Кирпичный дом 2006 года постройки, 107/80/13,5 кв.м, комнаты изолированные, санузел раздельный, индивидуальное отопление, лоджия, не угловая, в хорошем состоянии.

АН «Новый адрес - элитная недвижимость»  
8 (953) 461-05-05 | [www.agency40.ru](http://www.agency40.ru)



**НОВЫЙ АДРЕС**  
8 610 000 р.

3-комнатная квартира на ул. Дзержинского. Кирпичный дом 2011 года постройки, 85,8/51,2/11,6 кв. м, отличный, качественный, современный ремонт. Огороженная территория, очень удобное расположение дома.

АН «Новый адрес - элитная недвижимость»  
8 (953) 461-05-05 | [www.agency40.ru](http://www.agency40.ru)



**НОВЫЙ АДРЕС**  
8 980 000 р.

2-комнатная квартира на ул. Пролетарской. Кирпичный дом 2007 года постройки, 118 кв.м, встроенная кухня, центральные отопление и вода, окна выходят на разные стороны, 2 застекленные лоджии, отличный ремонт.

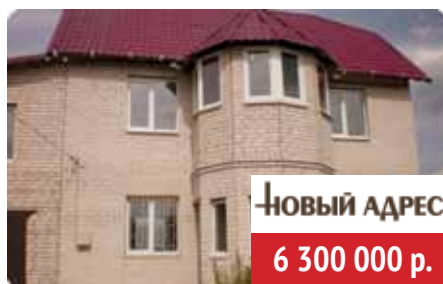
АН «Новый адрес - элитная недвижимость»  
8 (953) 461-05-05 | [www.agency40.ru](http://www.agency40.ru)



**НОВЫЙ АДРЕС**  
23 000 000 р.

Двухэтажный кирпичный коттедж на Терепце. Общая площадь 450 кв. м. Водопровод центральный, центральная канализация. Видовой земельный участок 12 соток, ухоженный, с ландшафтным дизайном.

АН «Новый адрес - элитная недвижимость»  
8 (910) 511-00-05 | [www.agency40.ru](http://www.agency40.ru)



**НОВЫЙ АДРЕС**  
6 300 000 р.

3-этажный кирпичный дом в 20 км от Калуги, Дзержинский район, д. Новосаково. Общая площадь 189 кв.м, 5 комнат, совмещенный санузел. Коммуникации: свет, вода, газ, канализация. Участок 12 соток, огорожен.

АН «Новый адрес - элитная недвижимость»  
8 (953) 461-05-05 | [www.agency40.ru](http://www.agency40.ru)



**НОВЫЙ АДРЕС**  
31 000 000 р.

2-этажный дом с подвалом на Правом берегу с гаражом на 2 м/места и охотничьим домиком на огороженной территории в 10 соток. Все коммуникации, кондиционер, теплые полы. Солидные соседи. Все в отличном состоянии.

АН «Новый адрес - элитная недвижимость»  
8 (953) 461-05-05 | [www.agency40.ru](http://www.agency40.ru)



**ДОМАШНИЙ ОЧАГ**  
5 100 000 р.

2-этажный кирпичный дом в д. Желыбино (Ленинский округ). Общая площадь 77,4 кв.м., участок 24 сотки, газ природный, вода - колодец.

АН «Домашний очаг» | [www.d-ochag.ru](http://www.d-ochag.ru)  
8 (910) 525-86-36



**ДОМАШНИЙ ОЧАГ**  
3 100 000 р.

2-этажный дом в д. Сильково (Перемышльский район). Деревянный, первый этаж обложен кирпичом. Общая площадь 240 кв.м., участок 20 соток, газ природный, вода холодная.

АН «Домашний очаг» | [www.d-ochag.ru](http://www.d-ochag.ru)  
8 (910) 525-86-36



**ДОМАШНИЙ ОЧАГ**  
4 120 000 р.

3-комнатная квартира по ул. Белинского, 5/6 эт. кирпичного дома, 62,6/41,9/8 кв.м, комнаты изолированные, санузел раздельный. Застекленная лоджия, евроремонт.

АН «Домашний очаг» | [www.d-ochag.ru](http://www.d-ochag.ru)  
8 (910) 525-86-36



**ДОМАШНИЙ ОЧАГ**  
3 020 000 р.

2-комнатная квартира по ул. Вишневого, 5/5 эт. панельного дома, 44/28/6 кв.м, изолированные комнаты. Колонка-автомат, с/у раздельный, хороший ремонт.

АН «Домашний очаг» | [www.d-ochag.ru](http://www.d-ochag.ru)  
8 (910) 525-86-36



**ДОМАШНИЙ ОЧАГ**  
3 580 000 р.

3-комнатная квартира по ул. Георгиевская, 4/5 эт. панельного дома, 58/35/6 кв.м. Колонка-автомат, с/у раздельный, застекленный балкон, состояние хорошее.

АН «Домашний очаг» | [www.d-ochag.ru](http://www.d-ochag.ru)  
8 (910) 525-86-36



**ДОМАШНИЙ ОЧАГ**  
5 400 000 р.

3-комнатная квартира по ул. Грабцевское шоссе, 5/5 эт. кирпичного дома, 80,1/46,3/13 кв.м, изолированные комнаты, застекленная лоджия, евроремонт.

АН «Домашний очаг» | [www.d-ochag.ru](http://www.d-ochag.ru)  
8 (910) 525-86-36



**ДОМАШНИЙ ОЧАГ**  
3 500 000 р.

2-комнатная квартира на ул. Кирова, 9/9 эт. кирпичного дома, 52,7/29,6/8,5 кв.м, изолированные комнаты. С/у раздельный, застекленная лоджия, хорошее состояние.

АН «Домашний очаг» | [www.d-ochag.ru](http://www.d-ochag.ru)  
8 (910) 525-86-36



**ДОМАШНИЙ ОЧАГ**  
3 000 000 р.

1-комнатная квартира на б-ре Моторостроителей, 5/5 эт. кирпичного дома, 44,3/18,4/12 кв.м. Угловая, с/у совмещенный, лоджия, состояние хорошее.

АН «Домашний очаг» | [www.d-ochag.ru](http://www.d-ochag.ru)  
8 (910) 525-86-36



**ДОМАШНИЙ ОЧАГ**  
2 920 000 р.

1-комнатная квартира на Сиреновом б-ре, 9/9 эт. 45/21/13,2 кв.м, индивидуальное отопление. С/у совмещенный, застекленный балкон, хороший ремонт.

АН «Домашний очаг» | [www.d-ochag.ru](http://www.d-ochag.ru)  
8 (910) 525-86-36



**ДОМАШНИЙ ОЧАГ**  
2 580 000 р.

2-комнатная квартира на ул. Степана Разина, 1/5 эт. панельный дом, 42,5/26,5/6,3 кв.м. Квартира угловая, изолированные комнаты. Колонка, раздельный с/у, состояние хорошее.

АН «Домашний очаг» | [www.d-ochag.ru](http://www.d-ochag.ru)  
8 (910) 525-86-36



**ДОМАШНИЙ ОЧАГ**  
4 770 000 р.

3-комнатная квартира на ул. Фридриха Энгельса, 4/9 эт. панельного дома, 67/41/9 кв.м, раздельный санузел, лоджия, евроремонт.

АН «Домашний очаг» | [www.d-ochag.ru](http://www.d-ochag.ru)  
8 (910) 525-86-36



**ДОМАШНИЙ ОЧАГ**  
950 000 р.

Комната на ул. Валентины Никитиной ул., 5/5 эт. кирпичного дома, общая площадь 17,7 кв. м. Кухня и с/у индивидуальные.

АН «Домашний очаг» | [www.d-ochag.ru](http://www.d-ochag.ru)  
8 (910) 525-86-36



**2 950 000 р.**

2-комнатная квартира в строящемся монолитно-каркасном доме по улице Солнечный бульвар, д22. Общая площадь 66,4 кв. м. 13-й этаж 15-этажного дома. Срок сдачи - 1 кв. 2013 года.

**Елена**  
8 (920) 870-77-79



**1 200 000 р.**

Участок 20 соток в деревне Воровая. ИЖС, в собственности, документы на руках. Электричество по границе, газ рядом. Очень красивый панорамный вид на Калугу и р. Ока. Соседи активно строятся. Рядом лес.

**Алексей**  
8 (920) 888-60-06



**от 120 000 р.**

Участки от 8 соток в эко-поселке, д. Демятилово Дзержинского района. Рядом река Угра, большой пруд. Возможно строительство дома из газобетона YTONG, стоимость дома 65 кв. м под ключ - 1,2 млн. руб.

**Елена Юрьевна**  
8 (910) 590-47-68, 8 (4842) 75-11-98



**1 200 000 р.**

Участок 27 соток, из состава земель населенных пунктов под ЛПХ, с правом застройки (аренда), с. Дворцы. Газ и электричество – по границе участка. Участок расположен среди сосен в 500м от реки Угра. Великолепный вид.

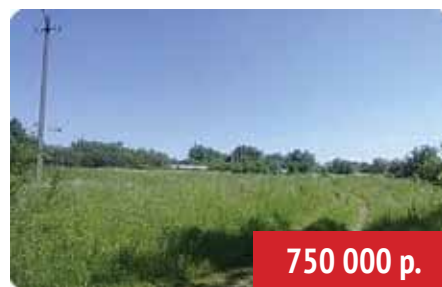
**Центр недвижимости «Ваш Дом»**  
8 (910) 911-20-07



**1 800 000 р.**

Участок 20 соток в д. Воровая. Красивое, живописное место. С участка открывается панорамный вид на город. Получено разрешение на строительство.

**АН «Большие города»**  
8 (910) 609-23-17



**750 000 р.**

Участок в д. Жельбино. Место тихое и живописное. Газ, эл-во по границе. Участок правильной прямоугольной формы. Все соседи живут на ПМЖ. В собственности. Документы готовы. Можно приобрести 5-30 соток.

**Сергей**  
8 (903) 813-90-00



**560 000 р.**

Участок 20 соток на Правом берегу, в д. Жельбино. Участок расположен на высоком месте, на первой линии к реке. Земли населенных пунктов. Коммуникации в перспективе.

**АН «Эксклюзивные земли»**  
8 (910) 705-04-04



**900 000 р.**

Участок 20 соток, прямоугольной формы, шириной 30 метров, с коммуникациями по границе, с хорошим, круглогодичным подъездом.

**АН «Креатив»**  
8 (953) 337-98-91



**1 850 000 р.**

Участок 15 соток под ИЖС на окраине поселка Северный. Д. Каницево, центральная вода и канализация, газ по границе. Подъезд - асфальт.

**Сергей Николаевич**  
8 (903) 813-90-00



**450 000 р.**

Участок 6 соток на берегу Яченки, в черте Калуги (мкр. Байконур). Центральные коммуникации (электричество, газ, водопровод, центральная канализация в 30 метрах от границы участка. Подъезд круглогодичный.

**АН «Эксклюзивные земли»**  
8 (910) 705-04-04



**Вячеслав**  
8 (919) 036-51-41

15 Га под строительство коттеджного поселка (ИЖС) д. Еловка Коммуникации – газ, электричество. Подъезд круглогодичный. Рядом жилая деревня, развитая инфраструктура. Большой пруд, лес, живописное место.



**580 000 р.**

Земельный участок 15 соток. Калужская область, Перемышльский район, деревня Гремячево. Участок находится на краю деревни с великолепными панорамными видами.

**Центр недвижимости «Ваш Дом»**  
8 (910) 911-20-07

# Аренда домов в «Косьмово клуб»



- 15 минут от Калуги
- Экологически чистый район
- Современные комфортные дома
- Сауна, теплый пол, лужайка перед домом
- Панорамное остекление

Стоимость  
суточной аренды

**от 3 000 р.**

Долгосрочная аренда гораздо выгоднее!



# Kosmovo

C L U B



Приглашаем вас в клубный поселок «Косьмово» для комфортной жизни и спокойного отдыха. Современные двухуровневые дома с панорамными окнами оснащены всем необходимым: мебелью, сантехникой, сауной, посудой, оборудованием для барбекю и постельным бельем. Территория поселка охраняется и убирается.

**(4842) 40-01-51**

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



18 000 000 р.

Кирпичный коттедж 170 кв.м, с дизайнерским ремонтом и новой мебелью, новая баня, беседка, ландшафтный дизайн. Район Ромодановских Двориков, Секиотово, 2010 года постройки. Участок 10 соток, автоматические ворота.

**АН «Магазин недвижимости»**  
8 (919) 036-01-01



6 800 000 р.

Коттедж 250 кв.м на Северном. Газобетон, утеплен и оштукатурен, два этажа плюс мансарда под чистовую отделку. Все коммуникации подведены. Земельный участок 15 соток огорожен забором.

**АН «Большие города»**  
(4842) 75-08-48, 8 (920) 095-07-57



12 000 000 р.

Кирпичный коттедж 189,2 кв.м в дер. Угра. Круглогодичный подъезд. Все коммуникации в доме. Гараж, бильярдный зал, русская баня с бассейном и душем, ухоженный участок 20 соток с дизайном.

**АН «Новосел»** | [www.novosel40.ru](http://www.novosel40.ru)  
(4842) 27-28-00, 59-65-32, 27-28-08



7 200 000 р.

2-этажный дом в Канищево из газосиликатных блоков, обшит сайдингом. Общая площадь 170 кв.м. Встроенный гараж. Коммуникации: свет, вода, газ. Участок 12,2 соток, огорожен с 2-х сторон. Хороший круглогодичный подъезд.

**АН «Новый адрес - элитная недвижимость»**  
8 (910) 511-00-05 | [www.agency40.ru](http://www.agency40.ru)



6 800 000 р.

Коттедж 2-х этажный 150 кв. м, без отделки в селе Дворцы. Вода, свет, газ, отопление, панорамные окна. Рядом школа, детский сад, река Угра. Участок 9 соток в собственности, возможно расширение.

**АН «СтройПартнер Недвижимость»**  
(4842) 57-22-58, 8 (919) 036-88-06



7 900 000 р.

Коттедж на Малинниках, площадью 200 кв. м. Участок 6 соток. Подведены все центральные коммуникации. В шаговой доступности - школы, детские сады, поликлиники, автобусная остановка.

**Собственник**  
8 (930) 754-54-24



18 000 000 р.

Новая капитальная усадьба в соснах, на 0,7 га в дер. Рождествено. Дом построен полностью из кирпича, толщина стен 70 см. Площадь дома 480 кв. м. Коммуникации по границе. На участке баня.

**Сергей, Наталья**  
8 (967) 283-64-91, 8 (920) 879-88-99



3 200 000 р.

Новый двухэтажный дом 100 кв. м во Мстихино. Панорамное остекление, европейский проект. Вся городская инфраструктура, отличный круглогодичный подъезд. Участок 550 кв. м. Готовность 50%.

**Елена**  
8 (953) 325-70-87



20 000 000 р.

Дом в п. Воротыньск 400 кв.м, кирпич, 2 этажа, полностью с отделкой, имеется часть мебели. Коммуникации подведены в дом. Есть гостевой дом. Земельный участок 30 соток. Дом и проект отличный, строили для себя.

**Сергей, Екатерина**  
8 (903) 813-90-00



6 000 000 р.

Продается коттедж в Росве. 4-х этажный кирпичный в отличном состоянии, 350 кв. м, со всеми коммуникациями, огороженный участок 36 соток. Круглогодичный подъезд, развитая инфраструктура. Рядом река Угра.

**АН «Гостиный двор»**  
77-77-55, 8 (920) 890-67-50



1 850 000 р.

Кирпичный дом в д. Покровское, Перемышльского района, 110 кв.м, жилая 82 кв.м. Ремонт, г/х вода, в доме все коммуникации. Крыша металлочерепица. 6 больших просторных комнат. Везде установлены стеклопакеты.

**Людмила**  
8 (953) 325-00-93



8 240 000 р.

4-уровневый кирпичный коттедж в с. Дворцы. На высоком берегу р. Угра. (первая линия), шикарный панорамный вид на изгиб реки. Общая площадь 450 кв.м. Без внутренней отделки. Участок 20 соток. Коммуникации по границе.

**АН «Новосел»** | [www.novosel40.ru](http://www.novosel40.ru)  
(4842) 27-28-00, 59-65-32, 27-28-08





Гостиничный комплекс «Старгород» – это более 160 комфортабельных номеров с площадью 34 кв.м, укомплектованных современной мебелью, кухней и бытовой техникой в самом центре города! Рядом располагаются торговые-развлекательные центры, кинотеатры, драматический театр, музей космонавтики и многое другое.

Мы заботимся о комфортном проживании наших гостей и предоставляем:

- Квалифицированный персонал и индивидуальное отношение к каждому Гостю
- Бесплатный беспроводной интернет WiFi в каждом номере
- Круглосуточная охрана и видеонаблюдение
- Электронные замки в номерах
- Охраняемая парковка
- Кабельное тв



(4842) 75-75-20, 8(903) 81-7777-2

ул. Суворова, 71а | [www.hotel40.ru](http://www.hotel40.ru)

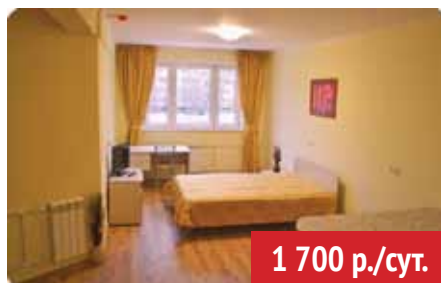


1 500 р./сут.

**Одноместный «Стандарт»**

В номере: кухонный гарнитур, холодильник, СВЧ-печь, электрочайник, плазменный ТВ. Дополнительно – электрическая варочная панель.

Гостиничный комплекс «Старгород» | [www.hotel40.ru](http://www.hotel40.ru)  
(4842) 75-75-20, 8 (903) 81-7777-2



1 700 р./сут.

**Одноместный «Комфорт»**

В номере: кухонный гарнитур, холодильник, СВЧ-печь, электрочайник, плазменный ТВ. Дополнительно – электрическая варочная панель.

Гостиничный комплекс «Старгород» | [www.hotel40.ru](http://www.hotel40.ru)  
(4842) 75-75-20, 8 (903) 81-7777-2



1 850 р./сут.

**Двухместный «Стандарт»**

В номере: кухонный гарнитур, холодильник, СВЧ-печь, электрочайник, плазменный ТВ. Дополнительно – электрическая варочная панель.

Гостиничный комплекс «Старгород» | [www.hotel40.ru](http://www.hotel40.ru)  
(4842) 75-75-20, 8 (903) 81-7777-2



2 000 р./сут.

**Трехместный «Стандарт»**

В номере: кухонный гарнитур, холодильник, СВЧ-печь, электрочайник, плазменный ТВ. Дополнительно – электрическая варочная панель.

Гостиничный комплекс «Старгород» | [www.hotel40.ru](http://www.hotel40.ru)  
(4842) 75-75-20, 8 (903) 81-7777-2



2 500 р./сут.

**Четырехместный «Комфорт»**

Две комнаты. В номере: кухонный гарнитур, холодильник, СВЧ-печь, электрочайник, плазменный ТВ. Дополнительно – электрическая варочная панель.

Гостиничный комплекс «Старгород» | [www.hotel40.ru](http://www.hotel40.ru)  
(4842) 75-75-20, 8 (903) 81-7777-2

**Специальное предложение**

для новых клиентов:  
только до конца ноября  
2012 года первые сутки  
проживания

**1 200 р.**

Акция действительна на момент публикации. Применяется не для всех номеров. Подробности уточняйте по телефону (4842) 75-75-20 или 8 (903) 81-7777-2



2 000 р./сут.

3-комнатная квартира 90 кв. м. Квартира расположена в центре города, парковка, Wi-Fi. 3 комнаты, 5 спальных мест (по 120).

АН «Второй Дом»  
8 (903) 810-11-96



1 500 р./сут.

1-комнатная квартира 44 кв. м на ул. Кирова. В центре города, с евроотделкой, кабельным телевидением, беспроводным доступом в интернет. Предоставляются отчетные документы.

АН «Второй Дом»  
8 (903) 810-11-96



2 000 р./сут.

3-комнатная квартира 60 кв. м в районе Московской площади. Интернет Wi-Fi. Уборка 2 раза в неделю. Предоставляются отчетные документы.

АН «Второй Дом»  
8 (903) 810-11-96



2 000 р./сут.

2-комнатная квартира 55 кв. м в «сталинке» на ул. Чичерина. Центр города. В квартире евроремонт, кабельное телевидение, Wi-Fi. Предоставляются отчетные документы. Трансфер.

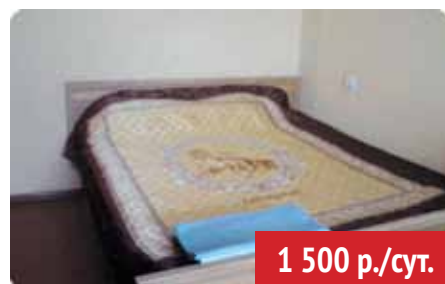
АН «Второй Дом»  
8 (903) 810-11-96



3 000 р./сут.

3-комнатная квартира 70 кв. м на ул. Октябрьская. На сутки, часы, ночь. Вместимость 5-6 человек. Расположены в центре города, состояние отличное, чисто, уютно. Парковка, Wi-Fi, кабельное TV.

АН «Второй Дом»  
8 (903) 810-11-96



1 500 р./сут.

1-комнатная квартира 63 кв. м на ул. Добровольского. Центр Калуги. Кабельное TV. Wi-Fi (бесплатно). Трансфер. Отчетные документы.

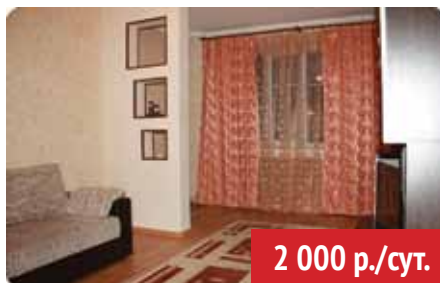
АН «Второй Дом»  
8 (903) 810-11-96



1 500 р./сут.

1-комнатная квартира 40 кв. м на ул. Николо-Козинской, в тихом спокойном районе города, в 10-и минутах от центральной улицы Кирова и Площади Победы.

АН «Kaluga-home» | [www.kaluga-home.ru](http://www.kaluga-home.ru)  
8 (930) 840-06-06, 8 (4842) 400-897



2 000 р./сут.

1-комнатная квартира 47 кв. м на ул. Баррикад. Просторная, светлая, уютная квартира для Вашего проживания на сутки и более. Кабельное телевидение, Wi-Fi, телефон.

АН «Kaluga-home»  
8 (930) 840-06-06, 8 (4842) 400-897



2 000 р./сут.

1-комнатная квартира 42 кв. м на ул. Огарева. Мебель, телевизор, холодильник, кондиционер, стиральная машина. Командировочным - документы (форма 3-Г, кассовый чек).

АН «Kaluga-home»  
8 (930) 840-06-06, 8 (4842) 400-897



2 000 р./сут.

2-х комнатная квартира 58 кв. м на ул. Ленина, недалеко от ж/д вокзала. Мебель, телевизор, холодильник, микроволновка, постельное бельё, посуда. Командировочным - документы (форма 3-Г, кассовый чек).

АН «Kaluga-home»  
8 (930) 840-06-06, 8 (4842) 400-897



1 300 р./сут.

1-комнатная квартира 37 кв. м на ул. Суворова. Мебель, телевизор, холодильник, постельное бельё, посуда. Рядом круглосуточный магазин. Командировочным - документы (форма 3-Г, кассовый чек).

АН «Kaluga-home»  
8 (930) 840-06-06, 8 (4842) 400-897



1 500 р./сут.

1-комнатная квартира 42 кв. м на ул. Кирова, в 3 минутах ходьбы от Площади Победы. В этой квартире вы найдете все необходимое для комфортного отдыха или эффективной работы.

АН «Kaluga-home»  
8 (930) 840-06-06, 8 (4842) 400-897



200 000 €

Дом 120 кв.м в Черногории (Суторме) с прекрасным видом на море и горы! Участок 200 кв.м с ландшафтным дизайном. До моря 200 м. Дом в отличном состоянии.

Юрий  
+382 (697) 95589



155 000 €

Уютный дом с большим участком, недалеко от центра г. Бар. Рядом растёт оливковая роща. В доме на первом этаже находится две спальни, полностью меблированы итальянской мебелью. Летняя кухня, около 20 м.кв.

«Русская Инвестиционная Компания»  
+382 (303) 11947, +382 (672) 39082



650 000 €

Вилла в Утехе, в 12 км от Бара. Площадь дома 350 кв. м, имеются 2 террасы. Участок 340 кв. м. До моря 60 м. На участке расположен бассейн. Дом построен очень качественно.

Ирина  
8 (903) 666-15-04, +382 (673) 28910



258 000 €

Большой дом с ухоженным участком. в пос. Дубрава (Барская Ривьера) На первом этаже расположены две спальни, гостиная, кухня+столовая, ванная и большая терраса. На втором – четыре спальни, ванная и терраса.

«Русская Инвестиционная Компания»  
+382 (303) 11947, +382 (672) 39082



300 000 €

Великолепный участок в г. Бар, расположенный рядом с исторической частью города, вдали от городской суеты. На участке растут маслины. Участок имеет переменный ландшафт - сочетание ровных частей с каскадными.

«Русская Инвестиционная Компания»  
+382 (303) 11947, +382 (672) 39082



480 000 €

Многоквартирный дом под отель, расположенный в посёлке Шушань-Ильино (Барская Ривьера), в 7 минутах ходьбы от моря и 15 минутах от центра города. Общая площадь дома 325 кв. м, 5 квартир-номеров.

«Русская Инвестиционная Компания»  
+382 (303) 11947, +382 (672) 39082

## Как подать объявление?

*Чтобы подать объявление в рубрику «Фотокаталог», воспользуйтесь одним из двух вариантов:*

### 1. С помощью сайта [www.kalugahouse.ru](http://www.kalugahouse.ru).

*Если вы уже являетесь нашим партнером, просто отметьте галочкой те из ваших объявлений, которые предназначены для публикации в журнале. Максимальный размер объявления — 200 знаков. Внимательно выбирайте фотографию для вашего объявления, ведь в журнале у вас не будет шанса произвести впечатление второй раз!*

### 2. Через менеджера.

*Объявление всегда можно подать в редакции журнала «Калугахаус» по адресу: ул. Кирова, 36, офис 53. О расценках на публикацию объявлений вам подробно расскажут менеджеры рекламного отдела по телефонам: (4842) 79-58-47 и 54-79-03.*

# Агентства недвижимости Калуги

*«Калугахаус» рекомендует пользоваться услугами проверенных агентств недвижимости. Перечень агентств недвижимости Калуги вы всегда можете найти на нашем сайте: [kalugahouse.ru/agency/](http://kalugahouse.ru/agency/)*

**Агентство недвижимости «Новосел» | [www.novosel40.ru](http://www.novosel40.ru)**  
(4842) 27-28-00, 27-28-07, 27-28-08

**«Калужская служба недвижимости» | [www.565546.ru](http://www.565546.ru)**  
(4842) 56-55-46, 54-97-91, 54-97-92, 54-97-93;



**Агентство недвижимости «Новый адрес» | [www.agency40.ru](http://www.agency40.ru)**  
(4842) 53-20-30, 8(910)919-49-19



**Агентство недвижимости «Мир недвижимости» | [www.realty-mir.ru](http://www.realty-mir.ru)**  
(4842) 75-03-17, +7 (901) 995-03-17

**Агентство недвижимости «Дома»**  
(4842) 72-33-44, 8 (910) 514-04-08

**Центр недвижимости «Ваш Дом»**  
(4842) 56-14-15

**Агентство недвижимости «Домовой» | [www.grugor.ru/domovoy/](http://www.grugor.ru/domovoy/)**  
(4842) 57-32-32

**Агентство недвижимости «Китеж» | [www.kiteg-kaluga.ru](http://www.kiteg-kaluga.ru)**  
(4842) 57-59-49

**ООО «РосПрофРиэлт»**  
(4842) 220-440



**Агентство недвижимости «Домашний очаг» | [www.d-ochag.ru](http://www.d-ochag.ru)**  
8 (910) 525-86-36

**Агентство недвижимости «АЗБУКА ЖИЛЬЯ»**  
(4842) 22-57-57

**Агентство недвижимости «Большие города»**  
(4842) 75-08-48

**Калужский Риэлторский Центр «КРЦ» | [www.krc-kaluga.ru](http://www.krc-kaluga.ru)**  
(4842) 770-444

**Фонд Коммерческой недвижимости**  
(4842) 56-23-22

**Центр коммерческой недвижимости | [www.ckn40.ru](http://www.ckn40.ru)**  
(4842) 53-20-30

**Центр недвижимости «Almas Constanta»**  
(4842) 750378



**Агентство недвижимости «Мир квартир. Недвижимость»**  
(4842) 591-541

**Агентство недвижимости «Все операции с недвижимостью»**  
(4842) 77-47-60

**Агентство недвижимости «Гостиный двор»**  
(4842) 77-77-55

**Агентство недвижимости «Капитал-недвижимость»**  
(4842) 75-20-89

**Агентство недвижимости «РЕСКОР-НЕДВИЖИМОСТЬ»**  
8 (910) 547-64-12

**Агентство недвижимости «Съемная Квартира»**  
(4842) 403-199

**Агентство недвижимости «Центр Недвижимости»**  
(4842) 750-150



**Агентство недвижимости «Максимум»**  
(4842) 77-40-08

**Агентство недвижимости «Любимый город»**  
(4842) 57-42-32

**Агентство недвижимости «Эксперт-недвижимость»**  
(4842) 59-58-29

*«Калугахаус»  
рекомендует  
пользоваться услугами  
проверенных агентств  
недвижимости.*

*Перечень агентств  
недвижимости Калуги  
вы всегда можете  
найти на нашем сайте:  
[kalugahouse.ru/agency/](http://kalugahouse.ru/agency/)*

**Агентство недвижимости «Квартал»**  
(4842) 76-24-54

**Агентство недвижимости «Навигатор»**  
(4842) 59-53-56

**Агентство недвижимости «Номер Дома»**  
(4842) 750-712

**Агентство недвижимости «Перекресток»**  
(4842) 54-85-52

**Агентство недвижимости «Успех»**  
(4842) 74-82-74

**Агентство недвижимости «Феникс»**  
(4842) 77-40-09

**Агентство недвижимости «Веста»**  
(4842) 55-88-84

**Агентство недвижимости «Квартирное бюро»**  
(4842) 59-60-61

**Агентство недвижимости «Мой риэлтор»**  
(4842) 78-83-78

**Агентство недвижимости «Жилой квартал»**  
(4842) 750-160, 750-180, 750-140

## САЙТЫ ДЛЯ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

- Интеграция с личным кабинетом [kalugahouse.ru](http://kalugahouse.ru)
- Экспорт данных в популярные форматы
- Загрузка объявлений из риэлторских программ
- Комплексное продвижение

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

(4842) 79-58-47



# офисные решения



поставщик офисной мебели

- Мебель для персонала
- Кабинеты руководителей
- Кресла и стулья
- Конференц-залы
- Офисные диваны
- Сейфы
  
- Выезд консультанта

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

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





**Банк Образование**

# ИПОТЕКА

**Доступнее, чем принято считать!**

- Бесплатное рассмотрение заявки на кредит.
- Минимальный размер первоначального взноса.
- Низкие процентные ставки.
- Длительный срок кредитования.
- Возможность увеличения суммы кредита.



г. Калуга, ул. Поле Свободы, д. 129  
тел.: +7 (4842) 54-97-27

**[www.obrbank.ru](http://www.obrbank.ru)**

АКИБ «ОБРАЗОВАНИЕ» (ЗАО). Юридический адрес: 119991, г. Москва, Ленинский пр., 63/2, корп. 1.  
Генеральная лицензия Банка России № 1521.

