

Как устроен рынок
недвижимости:
принципиальная схема

с. 8

Ипотечные истории,
или что думают о своих
программах сами банки

с. 28

Не жизнь, а «Малинники».
Полунаучная экспедиция
по калужским районам

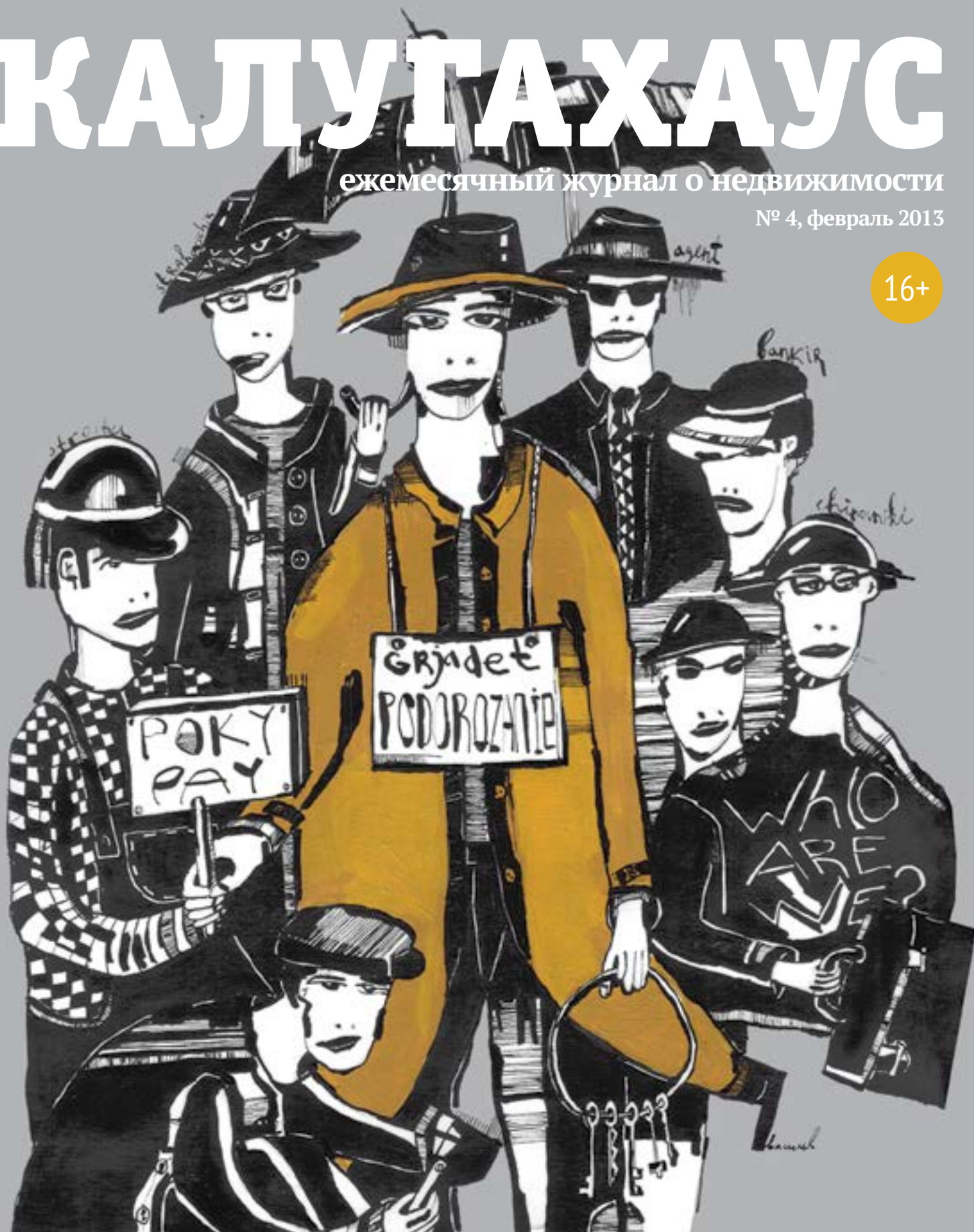
с. 24

КАЛУГАХАУС

ежемесячный журнал о недвижимости

№ 4, февраль 2013

16+



+ фотокаталог недвижимости



Генеральная лицензия ЦБ РФ № 1521
Банк Образование

www.obrbank.ru

ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ

**Ипотека
доступнее, чем принято
считать!**

- Бесплатное рассмотрение заявки на кредит
- Минимальный размер первоначального взноса - 10%
- Низкие процентные ставки

- Длительный срок кредитования - до 30 лет
- Отсутствие моратория и штрафов за досрочное погашение!



Ипотека в Банке "ОБРАЗОВАНИЕ" -

минимальный набор документов, внимательный и уважительный подход к каждому клиенту.

Более подробно с условиями ипотечных программ Вы можете ознакомиться в офисе Банка по адресу:
г.Калуга, ул. Поле Свободы, д.129,
тел.: +7 (4842) 54 97 27, (4842) 54 70 08

www.obrbank.ru

АКИБ "ОБРАЗОВАНИЕ" (ЗАО) - 22 года на финансовом рынке РФ!

Оказывается, государство заботится о нас гораздо сильнее, чем мы привыкли считать. Если для того, чтобы эта забота стала реальностью, надо писать жалобы, за нами не заржавеет

«Контроль за ЖКХ для чайников»

События и тренды 5

Расставание с корейцами, встреча с турками и новые микрорайоны

ТЕМА НОМЕРА Как устроен калужский рынок жилья 8

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ Этапы большого пути 16

КРУПНЫМ ПЛАНОМ Справедливая оценка 18

КРУПНЫМ ПЛАНОМ Калужской ипотечной корпорации 10 лет 20

КРУПНЫМ ПЛАНОМ Центр недвижимости «Almas Constanta» 21

КРУПНЫМ ПЛАНОМ Современное жилье для динамичного города 22

ПУТЕВОДИТЕЛЬ Не жизнь, а «Малинники» 24

СПРАВОЧНИК Ипотечные программы для калужан 28

НЕДВИЖИМОСТЬ И ЗАКОН Как победить очереди 32

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ Контроль за ЖКХ для чайников 33

ВПЕЧАТЛЕНИЕ Шведский опыт 36

СПРАВОЧНИК Для молодых семей 40

Фотокаталог недвижимости 41

СПРАВОЧНИК Агентства недвижимости 54



ТЕМА НОМЕРА

Как устроен рынок жилья

ПОКУПАТЕЛИ НОВОЙ КВАРТИРЫ ДАЖЕ НЕ ПРЕДСТАВЛЯЮТ, СКОЛЬКИМ ЛЮДЯМ ДАЮТ РАБОТУ



ПУТЕВОДИТЕЛЬ

Не жизнь, а «Малинники»

КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ МОЖНО ПРИДУМАТЬ 25-ТЫСЯЧНОМУ СПАЛЬНОМУ РАЙОНУ



ВПЕЧАТЛЕНИЕ

Шведский опыт

КАКИЕ ЗНАНИЯ О РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ШВЕЦИИ МОЖНО ПОЧЕРПНУТЬ ИЗ КОРОТКОЙ ПОЕЗДКИ

Ежемесячный журнал о недвижимости **КАЛУГАХАУС**

Главный редактор:

Кирилл Андреевич Гусев

Редакция:

Даниил Марченко,

Дмитрий Игоревич, Сергей Фрольцов

Иллюстрации: Алексей Васильев

Верстка: Ольга Хелашвили, Кирилл Гусев

Корректор: Ольга Сергеева

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

Учредитель и издатель журнала:

ООО «Информационные решения»

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

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

№ 4 (4), январь-февраль 2013.

Подписано в печать 07.02.2013

Тираж 4000 экземпляров.

Отпечатано в типографии «Борус»

300041, г. Тула, ул. Сойфера, 6

Рекламное издание. Цена свободная.

Для читателей старше 16 лет.

Колонка редактора

Калужский рынок недвижимости таит в себе не меньше загадок, чем иной детектив. Вот и наши два опроса – на сайте kalugahouse.ru и опрос риэлторов, застройщиков и банков, только добавляют новых полутонов.

Смотрите, 20% интернет-пользователей считают важнейшими игроками рынка агентства недвижимости. Но где же, позвольте, сильное профессиональное объединение, которое представляет интересы всей сотни с лишним калужских агентств? А в одиночку риэлтор никак не влияет на рынок. Идем дальше. Властям отдали 12 баллов из ста. Пусть прямых рычагов снижения цены метра нет, разве не благодаря губернатору Артамонову в Калуге исчез дефицит нового жилья?

Готовя четвертый номер журнала, мы столкнулись с тем, что многие чиновники боятся публично обсуждать планы на будущее. Так, например, мы пока не смогли получить в Городской Управе никакой информации об объектах, которые будут построены в городе в 2013 году. Собираем ее по крупицам.

Я все-таки думаю, что именно муниципальные и областные власти должны определять дорожную карту жилищного строительства. Причем не заявляя об отдельных ярких проектах, а подробно и планомерно объясняя жителям, в каком году, что и чьими силами будет сделано. Наверное, прошло время громких заявлений и пришло — малых дел.

Малым строительным делам — индивидуальной застройке — будет посвящен наш следующий номер. Спасибо, что вы с нами!

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

**Как устроен
рынок недвижимости**

февраль 2013

№6

**Загородная
недвижимость**

апрель 2013

События и тренды

Ушли по-корейски

Начало зимы принесло на калужский рынок недвижимости первые заморозки – замороженным оказался нашумевший корейский проект жилого квартала Park Palace на Правом берегу. Согласно официальной версии, озвученной главой компании SsangYong Engineering & Construction Ким Сок Джуном, это произошло в результате возникших финансовых трудностей. Анатолий Артамонов, в свою очередь, пожелал корейским партнерам скорейшего разрешения их проблем и выразил готовность к возможному возобновлению сотрудничества. Однако, при этом он отметил, что выделенный под строительство земельный участок, а это порядка 19 гектаров, все равно должен быть освоен.

В пользу официального объяснения говорят амбициозные масштабы самого предприятия. Шестнадцать многоэтажных жилых корпусов на две тысячи квартир, а также два детских сада, школа, семейно-оздоровительные и спортивные площадки – если провести аналогию с небезызвестными самарскими строителями, получается своеобразный «Ким Сок Джуно-проект» с бюджетом, превышающим 500 миллионов долларов. Однако, версия о неразрешимых трудностях финансового характера кажется вполне убедительной не всем. «У них, оказывается, кризис в разгаре, они не могут кредит взять. Фирма, которая входит в тройку лучших строительных организаций мира. Мне это не понятно, конечно» — удивляется городской голова Николай Полежаев.

Не исключено, что сообщение о возникших проблемах с перекредитованием является всего лишь вежливым прикрытием какой-то другой причины для отказа. Например, не удалось найти подходящего подрядчика. Однако, в таком контексте несколько странным выглядит личный визит в Калугу главы южнокорейской корпорации и принесенные в ходе него извинения губернатору.

Также простор для новых рассуждений, а возможно и конспирологических схем, может открыться с появлением информации по поводу новых застройщиков этого участка. В любом случае, очень интересно узнать, в каком ключе будет осваиваться выделенная земля — появится ли здесь какое-то подобие Park Palace, то есть квартал бизнес-класса, или вектор сместится в сторону более доступного жилья.

Так или иначе, но пока мы можем лишь констатировать тот факт, что Калуга потеряла очень интересный проект, который реально мог бы сделать Правый берег привлекательнее для наиболее экономически активной части жителей нашего города. Но очевидно, что земельный участок долго пустовать не будет – губернатор уже объявил, что застройку будет вести пока не озвученная украинская компания. Вряд ли новый проект окажется столь же грандиозным, как детище корейских инвесторов, однако заметное место на карте калужских новостроек, наверняка, займет.

Вопрос: «Что бы вы хотели видеть на месте, где планировалось строительство «корейского квартала?»

Спальный район – жилье эконом-класса

24%

Такой же квартал – жилье бизнес-класса

19%

Парк развлечений

18%

Пустырь

13%

Стадион

11%

Коттеджный поселок

10%

Торгово-развлекательный центр

5%

На сайте www.kalugahouse.ru на вопрос ответили 233 человека

Панельный «Хрустальный»

Московская группа компаний СУ-155 наращивает свое присутствие на калужском рынке недвижимости. Вслед за двумя микрорайонами на Правом берегу столичные девелоперы приступили к реализации нового проекта — на пересечении улиц Заводская и Хрустальная (по утверждению застройщика, в пяти минутах ходьбы от исторического центра) планируется возвести шесть восемнадцатипятиэтажных панельных жилых домов на 1344 квартиры.

Первая очередь строительства микрорайона, получившего поэтичное название «Хрустальный», уже началась — под одним из корпусов готов котлован, забиваются сваи. Два корпуса собираются сдать в эксплуатацию уже в нынешнем году (в начале января 2013 уже открылись продажи), а полное завершение строительства всего жилого комплекса ожидается через год, в 2014. Вместе с домами обещают сдать и объекты инфраструктуры, в частности, подземный паркинг на 236 мест и детский сад на 220 мест. Также планируется установка детских площадок и благоустройство дворов. Цена однокомнатной квартиры здесь составит около 1,6 млн. рублей, «двушка» же будет стоить в районе 2,2 млн.



Большой квартал из шести домов (один из них на иллюстрацию не попал) займет территорию бывшей автобазы

Новые обязанности для арендаторов квартир

Законопроект, предложенный президентом Владимиром Путиным, предполагает ужесточение ответственности за нарушение Правил регистрационного и миграционного учета граждан. Такая инициатива направлена, прежде всего, на борьбу с так называемыми «резиновыми домами», в которых оказываются зарегистрированными десятки или даже сотни приезжих, в основном из стран СНГ. Однако, возникают опасения, на станут ли эти поправки воплощением принципа «бей своих, чтоб чужие боялись»? Ведь не секрет, что многие россияне не живут по месту регистрации, а это значит, что они рискуют получить штраф от 2 до 3 тысяч рублей для самого нарушителя и от 2 до 5 тысяч рублей — для собственника (в Москве и Петербурге суммы чуть выше).

Правда, собственникам жилья, проживающим по другому адресу, глава ФМС России Константин Ромодановский разрешил «жить спокойно», пообещав, что предстоящие перемены их не затронут. Также законопроектом вводится новая норма, по которой владелец

квартиры обязан в течение трех дней уведомить органы учета о незарегистрированном жилье, в противном случае — штраф от двух до трех тысяч рублей. Есть и другие интересные пункты, например, уголовная ответственность за фиктивную регистрацию, но нас прежде всего интересует то, как президентская инициатива может отразиться на рынке аренды недвижимости.

Конечно, что-то конкретное говорить пока рано, однако, велика вероятность, что собственники жилья захотят уменьшить риски, заложив в стоимость возможные штрафы. Впрочем, агентства недвижимости сохраняют относительное спокойствие — ведь гром пока не грянул, то есть закон еще не приобрел окончательный вид и не вступил в силу. К тому же, неясными остаются механизмы его исполнения, так что риэлторы не исключают, что этот акт будет действовать, в основном, «на бумаге». А вот полностью взять на себя вопросы, связанные с регистрацией, агентства не смогут, так как это находится в компетенции нотариата.

Сложно строить так быстро

Продолжается строительство перспективного малоэтажного района «Кошелев-проект». Начало этой стройки наделало немало шума на калужском рынке недвижимости: шутка ли услышать, что однокомнатная квартира в черте города будет стоить меньше миллиона рублей? Застройщик, самарская компания «Авиакор», уже имея опыт подобного проекта, буквально ворвался в тихий жилищный омут. Всего предполагается построить до 10 тысяч квартир разной площади. К моменту выхода этого номера было запланировано возведение трех домов, а пока фактически строится только один. Мнением о перспективах этого проекта в Калуге с нашим журналом поделился один из опытных экспертов на рынке городской недвижимости.

Большая часть новостроек в Калуге соответствует категории «эконом». И когда на рынок приходит застройщик, цены которого ещё ниже всех остальных, то начинается суматоха. Даже те, кто планировал купить новое жилье поближе к центру, задумались – не стоит ли подождать общего спада цен в городе? Такое проседание рынка взволновало и застройщиков, ведь мало кому хочется терять прибыль. Некоторые из них пошли на уступки, например, компания СУ-155 понизила цены на свои квартиры вплоть до 29 тысяч за квадратный метр. «Авиакор» также заручился поддержкой крупнейших банков, справедливо предполагая, что основная часть покупателей будут брать ипотечные кредиты. Сегодня можно увидеть и услышать об уникальном ипотечном предложении от Сбербанка, ориентированном только на покупателей квартир у Кошелева. Но с началом заключения договоров долевого участия в строительстве стало понятно, что гигантского ажиотажа на это жилье пока не существует – в офисе продаж нет толп желающих, а в домах первой очереди остался большой выбор квартир. Причин несколько. Во-первых, далеко не все банки аккредитовали сам проект, а значит покупа-

телям труднее получить выгодный кредит. Во-вторых, вокруг застройщиков дешевого жилья всегда кружится множество слухов, многие из которых сводятся к сомнениям в качестве такого жилья, а так же его безопасности. Кроме этого, малоэтажное строительство имеет свои особенности сдачи дома: дома до 3 этажей включительно не требуют одобрения специальной государственной комиссии. Но при этом на качество каркаса дома сохраняется полная гарантия, а при любых опасных ситуациях виновным окажется застройщик. Немаловажно и расположение будущего микрорайона. Жилой комплекс фактически будет находиться в чистом поле за многоэтажками правобережья. Проезд до центра города займет существенное время даже на личном авто, а про систему общественного транспорта микрорайона пока известно немного. Некоторые покупатели просто не готовы проживать на окраине без развитой социальной инфраструктуры: школ, больниц, детсадов, супермаркетов. Из мелочей можно выделить отсутствие парковочных мест возле домов, что для калужан может явиться принципиальным недостатком. Сама структура жилого района предполагает минимальное количество игровых детских площадок – дома на схеме стоят слишком плотно.

И все же, не стоит думать, что проект затормозится в самом начале. Это далеко не так. Наладив контакты с банками, получив первую часть долевого финансирования, «Кошелев-проект» наверняка наверстает упущенное время, и уже летом мы сможем наблюдать ускоренные темпы строительства. Как ни крути, Калуга расширяется – в городе наблюдается активный прирост населения, а значит и постоянная потребность в большом количестве жилья.

Предложение «Кошелев-проекта» покажется очень выгодным и для молодых семей, не готовых платить солидные суммы за вторичное жилье в спальном районе. Пожелаем первым покупателям удачи и терпения.

Турецкий гамбит

Сейчас в центре Калуги не так много строящихся жилых домов. Так что трудно обойти вниманием строительство по улице Кирова, 23а. Бетонный забор, окружавший этот участок многие годы, служил лишь удобной площадкой для наружной рекламы. И вот, на этом месте форсированными темпами возводится многоэтажный жилой дом. Предполагается возвести 6 жилых этажей (верхний – мансардный), первый этаж отдать под торгово-офисные объекты. Под домом спроектирован подземный паркинг на 62 автомобиля. Этот объект примкнет к построенному в советские времена жилому зданию, образовав единый крупный комплекс.

Подрядчиком является турецкая компания. Может быть, поэтому темпы работы необычайно высоки для Калуги: еще два месяца назад был выкопан первый ковш экскаватора, а сейчас уже возводится каркас второго этажа. Квартиры верхних этажей могут быть как одно-, так и двух уровневой планировки, а стоимость квадратного метра в них наверняка не опустится ниже 100 тысяч рублей. Но даже такие цены и перспектива проживания на самой оживленной улице города не отпугнут потенциальных покупателей.



БОЛЬШАЯ СХЕМА нашего калужского рынка жилой недвижимости

Подробности на следующих
страницах

5 баллов Информационный ресурс

Это сайт, газета или журнал,
где агентство продает старую
квартиру и рекламирует свои
услуги по подбору новой

Юрист

Проверит документы
на право собственности.
Крупные агентства имеют
собственных юристов

Агентство недвижимости покупателя

Бывает, что в цепочке сделок
участвует несколько агентств.
Так что им нужно уметь договариваться,
ведь если одно звено пропадет,
цепочка распадется

Еще один покупатель

20 баллов

Агентство недвижимости

Подберет новую квартиру,
ипотечную программу в банке,
оформит все документы, поможет
подать их в регцентр. Если нужно —
поможет найти покупателя на старую квартиру
За свои услуги возьмет комиссию.
При покупке квартиры в новостройке,
ее часто платит застройщик

Покупатель, он же продавец



12
баллов

Муниципалитет

Разрешает строительство

Контролирующие органы

Проводят проверки, а еще сюда можно жаловаться

Регцентр

Страховая компания

Страхует застройщика или риски банка-кредитора

Банк-кредитор застройщика

Финансирует строительство нового дома

24
балла

Строительная компания

На деньги инвесторов строит дом и вводит его в эксплуатацию. Рекламирует свою новостройку, иногда с помощью агентств недвижимости

Страховая компания

Если с покупателем что-нибудь случится, выплатит банку оставшуюся сумму. Покупателю такая возможность обходится в 0,5-3%

2
балла
Банк

Выплатит застройщику всю стоимость новой квартиры, а покупатель будет несколько лет гасить проценты по кредиту, а затем и основной кредит

Оценщик

Банки на слово не верят



Как устроен калужский рынок жилья?

Текст Сергея Фрольцова

Совсем недавно на сайте kalugahouse.ru проводился опрос общественного мнения. Посетителям сайта предлагалось выбрать самых важных игроков на калужском рынке недвижимости. Можно было проголосовать за банки, застройщиков, агентства недвижимости, собственников жилья, покупателей, власть или информационные ресурсы.

Результаты этого опроса представлены справа. А что же думают о собственной роли на калужском рынке недвижимости ключевые игроки? Попробуем выяснить у самых активных, а потом попросим дать прогноз на 2013 год. Ролям властей и общества посвящены другие материалы номера.

Общественная оценка

Интернет-пользователи уверены, что сегодня ситуация на рынке зависит в основном от **застройщиков и риэлторов**. «Самые важные игроки на рынке недвижимости в Калуге - это»



На сайте www.kalugahouse.ru на вопрос ответили 257 человек

Строительная компания

Наталья Бузова

начальник отдела продаж
группы компаний «ПИК»

Именно застройщик является ключевым игроком на рынке первичной недвижимости. На вторичном рынке все понятно изначально: уже готовые квартиры через агентства недвижимости перепродаются или сдаются в аренду. Крупных застройщиков в городе крайне мало, поэтому важна репутация фирмы и постоянный контроль качества работ. И хотя ПИК позиционирует свое жилье как жилье эконом-класса, мы всегда ставим клиента на первое место. Основная масса наших покупателей — ипотечные заемщики, поэтому следующими по важности следует поставить банки. Без них, без их финансов у калужских застройщиков не было бы таких продаж, а у покупателей — таких возможностей. Наша компания при вхождении на рынок нового региона открывает собственный отдел продаж, который и занимается продвижением. Деньги вкладываются в расширение штата сотрудников. Это политика фирмы. При таком методе работы мы абсолютно уверены в чистоте сделок и документации при оформлении.

Многое на рынке недвижимости зависит от региональных властей, их работы по привлечению новых застройщиков. Не стоит забывать о контроле выполнения законодательства: от чистоты сделки по оформлению земельного участка до соблюдения всех норм многоэтажного строительства при сдаче готового объекта. Эти функции власти для многих малозаметны, но любое нарушение может стать преградой на пути дальнейшего строительства или начала продаж. Ну а сдвиг по срокам влечет, в том числе, и финансовые потери у застройщика. Без одобрения множества инстанций капитальное строительство просто невозможно. Контролирующая функция власти — важнейший элемент в цепи: от аренды земельного участка до чистоты сделок по продаже квартир.

Нам, как застройщикам, по важности правильной кажется последовательность «застройщик–клиент–банк», т. к. банки выступают уже в качестве приложения к клиентам. Вообще же ранжировать участников рынка недвижимости неуместно. Ведь связи между ними существуют и в обратной последовательности, что тоже важно.

2

жилых комплекса
строит на Правом
берегу группа
компаний «ПИК»

Жилье продается очень активно, и в перспективе спрос будет еще выше. У нашей фирмы очень большие планы на Калугу, т. к. мы недавно пришли на этот рынок. Будем строить — будет спрос. Правобережье — однозначный фаворит по развитию многоэтажной застройки. Спрос на квартиры в этом районе будет расти и в новом году. Сейчас происходит перелом в сознании покупателей, когда в соотношении между «хрущевкой» в центре города и новой современной квартирой в спальном районе перевешивает первичный рынок. Эта тенденция должна усилиться в 2013 году.

Агентство недвижимости

Андрей Плесцов

директор агентства
«Домашний очаг»

Агентства недвижимости заняли определенную нишу и заняли ее довольно плотно. Почему люди обращаются к нам и считают нас значимыми игроками? Потому что мы взаимодействуем со всеми остальными участниками рынка недвижимости: застройщиками, банками, собственниками, госструктурами, оценочными компаниями. Агентства недвижимости предоставляют весь спектр услуг для своих клиентов: от первичной правовой консультации до полного сопровождения сделки под ключ. Полный комплекс риэлторских услуг в одном месте — это ключевая составляющая популярности агентств.

Агентства сотрудничают с застройщиками, получают аккредитацию и продают новое жилье. При поиске клиентов застройщик оплачивает агентствам комиссионное вознаграждение, так что цена новой квартиры в агентстве ничуть не отличается от цены самого застройщика. Современные покупатели недвижимости, особенно если мы говорим о новом жилье, не всегда имеют возможность уделять свое время сопровождению сделок. При обращении напрямую к продавцу такой покупатель остается один на один с кипой бумаг и не совсем понятными путями по регистрации сделки. При обращении к риэлторам клиент получает комплекс услуг. Мы подсказываем решения и даже помогаем регистрировать сделки.

На калужском рынке жилья пока преобладает «вторичка». Город еще не успел перенасытиться новым жильем. На это оказывает влияние так же тот факт, что большинство сделок с недвижимостью проходят в рамках ипотечного кредитования. Банки еще не выстроили до конца механизмы взаимодействия с застройщиками, не слишком много спецпрограмм для новостроек.

Безусловно, изменения будут. Увеличится количество строящегося жилья, но не произойдет перелома в пользу новых квартир. Рынок вторичного жилья так и останется перегретым, с высоким уровнем цен.

Агентство недвижимости

Сергей Космынин

директор агентства
«Мир недвижимости»

Ключевыми звеньями рынка недвижимости являются три организации: застройщик, который что-то построил, агентство недвижимости, которое по договору с застройщиком предложило это жилье, и банк. Причем риэлторское агентство выступает для покупателя проводником между застройщиком и банком: у нас есть вся полнота информации о том, какой банк работает с той или иной строительной компанией. Риэлторы не только продают жилье, но и оказывают всевозможные консультации. Не могу сказать про все агентства недвижимости, но сотрудники нашего перед аккредитацией в том или ином банке проходят соответствующее обучение. Таким образом, планирующий ипотеку клиент получит еще и детальную консультацию по дальнейшим своим действиям

при обращении в банк. Также налажен электронный документооборот, например, со Сбербанком. Заемщик может не стоять в очереди к кредитному инспектору, а подать свое заявление через специалистов агентства. Сегодня большинство сделок идет с привлечением ипотечных кредитов. Это тренд, который сменится не скоро. Поэтому в результатах опроса банки незаслуженно задвинули в аутсайдеры — без них просто не произошло бы такого количества сделок на рынке, как в текущем году. Столько денег у потенциальных покупателей, в основном, пока нет.

На примере нашего агентства: еще 2 года назад 6 из 10 сделок приходились на вторичный рынок жилья. Но после того как пришли московские застройщики («Еврострой», «Юнионстрой», «Полистрой» и т. д.), ситуация начала меняться. В наше агентство приходили тайные покупатели от застройщиков, которые оценивали квалификацию сотрудников и уровень оказания услуг. После этого уже начиналось и официальное взаимодействие в рамках договора. Конечно, такие же контракты получали и другие ведущие риэлторы. Во многом именно это дало мощный импульс для продвижения рынка нового жилья и роста его популярности среди покупателей.

Я довольно давно в этом бизнесе, с 1996 года. И с 2000 года мы ждем закон о риэлторской деятельности. На данный момент деятельность риэлторов не лицензируется. Именно поэтому возможен и негатив по отношению к некоторым игрокам нашей сферы — мелким и не вполне компетентным агентствам, пользующимся существенным ростом рынка недвижимости ради получения быстрых денег. Государство могло бы установить процедуру лицензирования или регламент деятельности риэлтора. Крупные и профессиональные агентства легко пройдут такую процедуру, а многие непрофессионалы отсеются.

Рынок очень сильно перегрет в части вторичного жилья. Небольшая двухкомнатная квартира в «хрущевке» на ул. Кирова стоит под 60 тыс. за кв. м — это аналогично по стоимости новому жилью. И такая ситуация пока достаточно распространена. Собственники такого вторичного жилья с большой неохотой идут на снижение цены и держат рынок в неравновесном состоянии. С 2013 года возможны небольшие подвижки в сторону уменьшения цены сделки за вторичное жилье, возможно повышение роста спроса на новые квартиры. Произойдет это или нет — зависит от многих факторов, в том числе от активности застройщиков и масштабных программ по малоэтажной застройке, таких как «Кошелёв-проект».

Банк

Алексей Бирюков
начальник калужского офиса
«Газпромбанка»

Как рядовой обыватель я бы согласился с результатами опроса: на первое место поставил бы застройщиков, на второе — агентства. Застройщики — это те, кто создает первичное жилье. Чем его больше, тем больше вариация цен на него, исключается ситуация монополии. Но застройщик никогда не построит свое здание без денег. Эти финансы ему могут предоставить либо сами покупатели, участвуя в долевом строительстве, либо банки. Результаты опроса отражают активность игроков на рынке, именно поэтому банки заняли не самые высокие строчки. Ведь кредитору все равно кому давать деньги, лишь бы был процент прибыли. Больше всех рискует застройщик, т. к. в случае кризиса жилье начинает хуже продаваться, а также может заморозиться и сама стройка. Банки же рискуют меньше, поэтому и меньше всего проявляют активность по развитию рынка недвижимости. Отсюда такой низкий рейтинг с точки зрения рядового обывателя.

Мы сотрудничаем фактически со всеми участниками, но больше всего, конечно, взаимодействуем с застройщиками и заемщиками. Причем в нашем банке есть возможность кредитования сотрудников газовой сферы уже на стадии котлована. Это весьма смелый шаг для кредитора. С застройщиками работаем по стандартной схеме: получаем документы для аккредитации, проверяем их, включаем или не включаем в список аккредитованных организаций. При этом банку приходится очень трудно именно на стадии проверки: нужно полностью обезопасить себя и клиентов от рисков быть обманутыми. Вот здесь государство могло бы

оказаться как нельзя кстати и взять на себя функцию контроля и лицензирования застройщика. Эта мера могла бы быть и эффективным инструментом в руках власти по продвижению рынка нового жилья, ведь зачастую покупатели просто не хотят идти на риск и участвовать в долевом строительстве, а тем более брать под это кредиты, т. к. боятся мошенничества.

Важна роль конкретных руководителей. В нашем регионе А. Д. Артамонов сделал очень много для привлечения застройщиков. Последний пример — «Кошелев-проект». Малоэтажная застройка в силу достаточно высоких темпов строительства может существенно повлиять на рынок недвижимости в целом. Не последним фактором будет и стоимость такого жилья. Еще одним важным моментом является практически отсутствующее социальное обременение у застройщиков. Стройки на Правобережье показывают, что большие жилые массивы возводятся без сопутствующей инфраструктуры. Лоббировать интересы покупателей могла бы власть. Если есть приоритетное направление застройки, то необходимо развивать там же и социальную сферу: поликлиники, детские сады, школы. Согласитесь, такой комплекс вызовет большее желание переехать в новый дом.

Доля элитного жилья будет расти. Пока новое жилье не будет достаточного уровня для того, чтобы сделать там минимальный ремонт и сразу же начинать жить, рынок будет держаться за вторичное жилье, соответственно, будут держаться и цены. Что же касается частной застройки, домов или таунхаусов, то тут нет причин для роста. Пока выгоднее купить квартиру.

Покупатель

Валерий

владелец нескольких квартир

Понятно, что застройщики являются основными поставщиками нового жилья, поэтому они так важны. Заниматься собственным строительством сейчас крайне дорого и проблематично из-за больших временных затрат. Покупая у застройщика, можно спланировать свою квартиру (часто — заказать заранее нужную планировку), т. е. сразу получить жилье под свои стандарты. Новый дом дает представление о степени престижности: в каком районе строится, кто будут соседи — всё можно относительно точно угадать исходя из цены или рекламных продуктов продавца. При подборе квартиры на вторичном рынке каждый вариант придется отсмотреть лично, чуть ли не до знакомства с соседями и проверки целостности фундамента. Но и в том и в другом случае трудно обойтись без риэлторских услуг. Их популярность связана не только с ростом покупательской способности населения. Люди с советским мышлением не готовы платить посредникам почти во всех ситуациях, но только не при покупке жилья. Рынок усложнился, и для человека, сталкивающегося с вопросами приобретения недвижимости крайне редко, проще обратиться к профессионалам. У покупателя создается иллюзия, что работая с агентством, он защищает себя от криминала, юридических махинаций, финансового обмана. Важен и сам покупатель — это человек, который выносит приговор. Он или дает деньги, или не дает. И именно он формирует тренд. Конечно, каждый в отдельности не может повлиять на ситуацию, но ведь мы говорим о массовом спросе. Пример: сейчас все хотят себе купить элитное жилье. Никто не знает, что стоит за этим термином, но спрос на него есть. И уже под этот спрос рождается предложение, продавцы позиционируют свое жилье как сделанное с использованием современных материалов, с видом из окон, с закрытым въездом во двор и т. д. Может быть, это жилье и не является элитным, но называется так именно для продвижения на рынке.

Продавец и покупатель — это взаимосвязанная система. Собственник также может продавать или не продавать. И все же роль собственника не так важна. Продавая свое имущество, он не в состоянии задать любую цену — большую или маленькую, т. к. вступает в рынок, а значит вынужден играть по ценовым правилам, установленным здесь и сейчас.

Не случайно в вопросе такой низкий рейтинг получили банки. На

данный момент банки это не активные игроки, потому что у них не стоит цель заработать на рынке недвижимости. Если бы власть ставила перед банковским бизнесом задачу по стимулированию спроса на новую недвижимость, то тогда кредиторы выступили бы как активные игроки рынка. Пока банк выступает как самостоятельная бизнес-структура, ему все равно, подо что выдавать кредиты — первичное или вторичное жилье.

Если резюмировать все прогнозы, то вот какую картину мы получим. В 2013 году застройщики всеми силами будут стремиться выполнить наказ губернатора и построить миллион метров жилья, а власти будут им активно помогать. Роль застройщиков, скорее всего, усилится. Потеряют очки собственники вторичного жилья, рост цен замедлится. Среди покупателей появится больше поклонников новых районов. Калужских застройщиков продолжат вытеснять в сектор элитного жилья, но и здесь появятся конкуренты из других регионов и даже стран. Агентства недвижимости снова окажутся между двух огней, и пока среди них не будет единства, риэлторам придется соглашаться на условия других игроков, чтобы качественно делать свою работу. А что работы этой будет много, уверены все.

Правый берег будет разрастаться. Это объявлено губернатором, и противиться такому решению бесполезно. Расширение строительства Калуги будет и дальше идти в юго-восточном направлении. Причем в грядущем году начнется постепенный подъем частного строительства. Свидетельство этому — обретение ранее бесхозными землями своих владельцев. Люди поднимают пустыри, заброшенные участки, выкупают старые дома. Происходит именно оформление собственности. На рынок эта недвижимость выйдет не сразу, но это произойдет.

**Здесь
продают
YTONG®
Натюрлих!**



ГАЗОБЕТОННЫЕ БЛОКИ
YTONG®

(4842)
75-11-98
76-26-64

Калуга, ул. Суворова 121, офис 106
www.ytong-house.ru

Этапы большого пути

Текст Даниила Марченко

Для большинства людей, не связанных напрямую с рынком недвижимости, строительство многоквартирного дома — это прежде всего шум тяжелой техники за окном и бодрые крики на различных языках стран-соседей. Однако это только вершина айсберга, ведь цепочка, протянувшаяся от желания застройщика до непосредственного появления очередной новостройки, содержит в себе немало звеньев.

Все начинается с выбора земельного участка и получения разрешения на застройку. При этом обычно учитывается близость городской инфраструктуры и наличие необходимых коммуникаций, ведь их налаживание силами и средствами застройщика увеличит себестоимость строительства.

Затем необходимо провести топографическую съемку и геологические изыскания на выбранном участке. Это нужно для определения точных координат будущего объекта, а также с помощью такой экспертизы можно получить характеристики ландшафта: глубину протекания грунтовых вод, общее состояние грунта, вероятность и степень возможной усадки фундамента. Этот процесс может затянуться на несколько месяцев, однако полученная таким образом информация очень важна, поскольку влияет на выбор материалов и технологии строительства.

Далее за работу принимаются архитекторы и проектировщики. Хотя в Калуге имя архитектора или бренд архитектурного бюро пока не стали существенной характеристикой дома, оригинальность проекта несомненно повлияет на стоимость будущего жилья. Однако и эксклюзивный, и типовой проекты непременно должны соответствовать всем строительным и санитарным нормам, учитывать необходимый уровень освещенности помещений, обеспечить вентиляцию и теплозащиту дома.

И только после согласования проекта с городскими властями можно начинать возводить дом. Сначала требуется подготовить строительную площадку и провести разметку осей будущего здания. Далее на площадке появляются бульдозеры и экскаваторы и начинаются земляные работы: рытье котлована и прокладка траншей для коммуникаций, затем укладывается фундамент. Это так называемый «нулевой цикл» строительных работ, во время которого уже можно начинать продажи квартир по закону о долевом участии. Как правило, цены на этой стадии наиболее низкие, а вот риски, напротив, весьма высоки. Потом следуют возведение наружных стен, подвод коммуникаций, монтаж кровли, окон и внутренних перегородок, отделка внутренних помещений и фасадов. Но непосредственное завершение строительства не является последней стадией работы над домом, ведь его еще необходимо ввести в эксплуатацию, а это

потребуется многочисленных согласований: с приемочной жилищной комиссией, пожарным надзором, всеми коммунальными службами, отделом архитектуры и градостроительства. Наконец, после получения всех этих разрешений можно приступать к продаже готового жилья. Заметим, что закон сейчас требует получения именно разрешения на ввод в эксплуатацию для регистрации новыми жильцами права собственности. Но жить в доме, где есть разрешение, например, на пуск лифта, а сам лифт еще не работает, не слишком комфортно.

Весь процесс порой затягивается, особенно если речь идет о каком-либо не совсем обычном проекте, как, например, в случае с высотным зданием на Правом берегу. Похоже, когда эксперты разных ведомств обучались в вузах, некоторых технологий, таких как монолитно-каркасное домостроение, просто не было. Но грамотное составление документов и проведение независимых экспертиз способны сдвинуть дело с мертвой точки. Впрочем, некоторое упрощение бюрократических процедур могло бы пойти городу только на пользу.



Евро Строй

НОВЫЙ МИКРОРАЙОН В КАЛУГЕ

"ПРАВГРАД"

Самый высокий дом в Калуге -
22-этажное здание!

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

Проектная декларация на сайте pravgrad.ru *Рассрочка предоставлена ООО «Имперал Траст» Д. У. ЭПИФ недвижимости «Имперал – первый фонд недвижимости».

РАССРОЧКА* - ИПОТЕКА** - СЕРТИФИКАТ

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

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



Справедливая оценка

Большой рынок никогда не обходится одним-двумя участниками. Чем больше инвестиций привлекает в себя недвижимость, тем выше спрос на сопутствующие услуги. Важной составляющей любого инвестирования является оценка приобретаемой недвижимости и прогноз относительно изменения цены на эту собственность в будущем. Как это сделать правильно, нам рассказал руководитель компании «Росэкспертиза Калуга» Андрей Александрович Моисеенков.

«Росэкспертиза Калуга» работает на рынке консалтинговой и оценочной деятельности с 1996 года и по праву является одной из самых успешных фирм этого направления с безупречной деловой репутацией. Как удалось достигнуть столь высоких результатов и почему оценщики являются обязательными участниками рынка недвижимости?

Иностранные инвесторы

Основной спектр услуг Росэкспертизы — это оценка имущества для целей залога, ипотечных кредитов, залогового обеспечения в банках. Сопутствующие услуги: ведение бухучета и предоставление консультаций по юридическому сопровождению бизнеса. «Особенностью нашей фирмы на сегодняшний день является активное сотрудничество с иностранными инвесторами, например, предоставление консультаций по ведению бухучета. У каждой компании есть своя специфика, все дело в стыковке российского и международного законодательств: немецкого, французского, бельгийского», — улыбается Андрей Моисеенков. И это понятно: «Росэкспертиза Калуга» работает с 50% зарубежных компаний региона. Опыт и репутация удовлетворяют придирчивых западных партнеров — компании «Фолькswagen», «Магна», «Бентеллер», «Пельцер», «Самсунг». Фирма занимается консультированием и небольших бизнес-структур. Профессионализм, ответственность за дело, квалификация персонала и многолетний опыт — это ключевые факторы, благодаря которым компания сейчас занимает лидирующее положение на



рынке. Сотрудничество с «Росэкспертизой» для многих вопрос имиджа: серьезный бизнес не станет обращаться к непроверенным консультантам.

Почему важна правильная оценка и правильный оценщик

На данный момент львиную долю сделок с недвижимостью составляет ипотека. По законодательству любая собственность, приобретаемая под ипотечные займы, подлежит оценке. И тут у клиента есть два пути: либо идти за заключением в самостоятельно выбранную фирму, либо получить его от оценщиков-партнеров банка. «Росэкспертиза» сотрудничает со всеми крупными банками региона и оказывает услуги оценки не только юридическим лицам, но и частным инвесторам. Обращаясь за оценкой к сторонним фирмам, заемщик может получить некачественное заключение. Кредитор наверняка такую экспертизу не примет, а деньги за услуги оценщика будут потрачены напрасно. Когда же банки напрямую сотрудничают с оценочными компаниями, вероятность риска исключается полностью. Не менее важна и качественная оценка рыночной стоимости земельных участков. Еще несколько лет назад, в 2006-2007 годах, Калужскую область накрыло волной скупки земель. Стоимость их в некоторых местах была завышена многократно, а уже

через пару лет этот пузырь лопнул. Инвесторы, вложившиеся в землю необдуманно, потеряли свои капиталы. Чтобы избежать таких рисков, необходимо обращаться к опытным оценщикам, которые «находятся в рынке». Молодые компании еще не имеют полного представления о «подводных камнях» калужского рынка земли, не понимают трендов и тенденций. От качественных рекомендаций зависит правильное инвестиционное решение клиента. Часто бывает так, что в заброшенные сегодня земли, завтра приходят крупные федеральные инвестиции, значительно повышая рыночную стоимость. «Росэкспертиза» при оценке конкретного участка использует не только собственные данные, но и активно взаимодействует с органами власти, а значит, владеет всей полнотой информации.

Сегодняшний рынок недвижимости — это сложный саморегулирующийся процесс. Как без мельчайшей детали остановится часовой механизм, так и без не слишком заметных обывателю профессионалов сойдет устоявшаяся схема купли-продажи недвижимости. «Росэкспертиза Калуга» не ключевой игрок большого рынка, но на сегодняшний день один из ведущих оценщиков и консультантов в регионе. Именно благодаря таким профессионалам идет развитие всей отрасли консультационных и оценочных услуг.



8 (4842) 79 54 98
8 (800) 700 775 7

г. Калуга, ул. Кирова, 23А
www.crediteurope.ru

Ипотека

Что может быть лучше новой квартиры

Кредит  ЕвропаБанк

Калужской ипотечной корпорации 10 лет

Текст Даниила Марченко

В наступившем году 29 января свой 10-летний юбилей отметила «Калужская ипотечная корпорация» — компания, ставшая в нашей области пионером на рынке ипотечного жилищного кредитования.

За время своего существования ей удалось добиться серьезных результатов, выдав — самостоятельно и в сотрудничестве с банками-партнерами — около 3500 ипотечных кредитов на общую сумму 3,6 млрд рублей. Эти цифры, безусловно, выглядят внушительно, но что за ними стоит?

Работая по Стандартам федерального ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК) и являясь его Региональным оператором, «Калужская ипотечная корпорация» предлагает рынку не только стандартные продукты для вторичного рынка жилья, но продукты, которые пока могут быть не интересны коммерческим банкам, т. е. выдает так называемые «социальные» жилищные кредиты, среди которых в ближайшее время появятся программы поддержки молодых учителей и молодых ученых. Однако ключевое здесь именно слово «пока», поскольку такие пилотные социальные продукты, как «Военная ипотека» и «Ипотека с использованием материнского капитала», предлагаемые теперь едва ли не повсеместно, начали внедряться именно усилиями «Калужской ипотечной корпорации».

Корпорация работает по принципу «одного окна», а значит, клиенту не придется самому заниматься подготовкой документов для ипотечной сделки. Это возьмут на себя специалисты компании.

Всего полгода остается в запасе у желающих воспользоваться программой «Новостройка», взяв кредит на приобретение строящегося жилья по льготным процентным ставкам (от 7,9% до 11% годовых) под залог уже имеющегося жилья. Для этой программы действует система специальных дополнительных вычетов при расчете процентной ставки, основанием для которых могут являться, например, наличие в семье двух несовершеннолетних детей до 2007 года рождения, использование заемщиком сертификата участника программы «Молодая семья» или если приобретаемое жилье возводится в рамках проекта «Стимул», речь о котором пойдет чуть ниже.

«Калужская ипотечная корпорация» работает не только с покупателями квартир, но и с застройщиками, для которых действует программа АИЖК «Стимул». В данном случае Корпорация выступает в качестве Гаранта по сбыту, беря на себя банковские риски. То есть, если строительная компа-

ния по каким-либо причинам не сможет продать свои квартиры до конца строительства, то Корпорация обязуется выкупить нереализованные квартиры по согласованной цене, что позволит застройщику расплатиться с кредитором.

Ипотечные продукты АИЖК, предлагаемые «Калужской ипотечной корпорацией», довольно консервативны, но это осознанный выбор. Такая стратегия может оттолкнуть некоторых заемщиков, однако она позволяет значительно снизить риски и уменьшить процент неплатежей, давая компании возможность стабильно работать даже в условиях кризиса. Так, при непосредственной помощи Корпорации были завершены такие проекты, как «Швейцарская деревня» и «Лихуны», в которых молодые семьи получили возможность в 2008 и 2009 годах воспользоваться ипотечным кредитованием.

Будучи, по сути, универсальным ипотечным брокером, компания открыта для сотрудничества со всеми кредитными организациями, по любым стандартам ипотечного кредитования.

Продолжая заниматься преимущественно жилищным кредитованием, «Калужская ипотечная корпорация» внедряется и в другие сегменты рынка недвижимости, что стало возможным после увеличения уставного капитала. Сейчас компания осваивает арендный бизнес: участвует в финансировании строительства доходных домов. Таким образом, в каком бы направлении ни работала Корпорация, будь это ипотека или аренда жилья, она не только старается обеспечить высокое качество услуг, но и демонстрирует рынку возможности для развития.





Татьяна Наумова

Генеральный директор
Центра недвижимости
«Almas Constanta»

Almas Constanta

Перебирая названия агентств недвижимости, среди множества сливающихся друг с другом вариантов со словами «квартира», «недвижимость» или «дом» невольно задерживаешься на необычном «Almas Constanta». О работе Центра лучше всего расскажет его руководитель — Татьяна Алексеевна Наумова.

Покупка квартиры, возможно, один из самых ответственных шагов в жизни человека, ведь мало кто из нас может назвать сумму в несколько миллионов рублей незначительной. Мелочей в этом вопросе не бывает, поэтому среди многообразия риэлторских фирм важно выбрать именно ту, которая действительно стремится максимально удовлетворить все потребности клиента.

Прежде всего, Центр недвижимости «Almas Constanta» предоставляет своим клиентам полный перечень «классических» риэлторских услуг, таких как: покупка и продажа квартир в новостройках и на вторичном рынке, проведение сделок с коммерческими объектами, загородными домами и земельными участками, а также аренда недвижимости. Наши специалисты постоянно анализируют рынок, проводят маркетинговые исследования и изучают перспективы, что не только позволяет им контролировать ситуацию на рынке недвижимости, но и реально помогает клиентам найти выгодный объект для инвестиций. В собственной базе данных Центра недвижимости «Almas Constanta» всегда есть весомый список объек-

тов, которые выставлены на продажу. Покупателю не придется перечитывать кипу газет и искать нужное предложение в обрывках телефонов с уличных объявлений. Часто бывает так, что собственники предоставляют сведения о продаже своего имущества исключительно нам, и, возможно, дом, дачу, квартиру или земельный участок «своей мечты» вы сможете найти, только обратившись в Центр недвижимости «Almas Constanta».

Кадры, как известно, решают все, поэтому к своим специалистам мы предъявляем весьма жесткие требования, ведь от их квалификации зависит репутация нашей фирмы. Мы заинтересованы в профессиональном росте своих сотрудников и проводим их дополнительное обучение. К тому же, у многих сотрудников нашего Центра уже накопился солидный опыт на рынке недвижимости — у некоторых он составляет более 10 лет.

«Almas Constanta» всегда действует в интересах клиента, гарантируя защиту от мошенничества и непрофессионализма, защиту его экономических и правовых интересов. Наши специалисты всегда проверяют законность сделки, подлин-

ность всех документов, историю объекта и цель его отчуждения. Помимо своеобразной юридической «страховки» «Almas Constanta» предоставляет и страховку финансовую — от своих партнеров, калужского филиала ОАО СК «Альянс», российского подразделения немецкой страховой группы «Allianz SE», признанного лидера страхового рынка во всем мире. Вообще в нашем Центре с большой щепетильностью подходят к поиску организаций для сотрудничества. К примеру, банки мы выбираем наиболее надежные, под стать нашему «алмазному» названию: Сбербанк, ВТБ-24, Газэнегобанк, Связьбанк.

Не секрет, что многие рассматривают покупку недвижимости как выгодное и надежное вложение денежных средств. Специально для таких клиентов наш Центр готов предложить ряд объектов от строительных компаний-партнеров. Например, сейчас Центр реализует квартиры в монолитно-кирпичном доме на улице Кибальчича, который начала возводить инвестиционно-строительная компания «Газинстрой». Именно сейчас инвестиционная привлекательность этого объекта наиболее высока: так называемая «нулевая стадия» строительства завершится в марте, и цена за метр превысит нынешние 38 тысяч рублей.

Помимо собственно риэлторских услуг, Центр «Almas Constanta» готов помочь своим клиентам и с обустройством жилья: найти дизайнеров, подобрать бригаду рабочих, организовать доставку мебели и материалов. Эту перспективную сферу деятельности мы планируем развивать отдельно.

Обратившись к нам, клиент может быть уверен, что его сделка будет максимально выгодна, пройдет юридически чисто и отнимет минимум драгоценного времени.



Калуга, ул. Гагарина, 4, офис 301
Тел.: (4842) 75-03-78, 8-910-516-77-99

Современное жилье для динамичного города

Текст Алексея Сергеева, ФСК «Лидер»

Комплексное развитие территорий в последние годы является одним из главных трендов в жилищном строительстве в России. И Калуга не является здесь исключением. Здесь был запущен один из первых масштабных проектов в стране – микрорайон «Тауйфун».

В 2006 году проект застройки был поддержан на государственном уровне в рамках программы «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», и с тех пор регулярно вводимые новые корпуса микрорайона являются основой всего рынка новостроек Калуги.

Дом на века

Сегодня в составе микрорайона «Тайфун» возводятся сразу два жилых комплекса – «Молодежный» и «На Солнечном бульваре». Их строительство ведется по монолитной технологии, которая на сегодняшний день является самой надежной и долговечной. Для сравнения, гарантийный срок эксплуатации домов панельных серий составляет 50 лет; при регулярно проводимом обслуживании и капитальном ремонте, срок жизни таких домов можно продлить до 70, максимум до 100 лет. У кирпичных домов гарантийные сроки чуть побольше – 100 лет. Но бесспорный лидер – это дом, построенный по монолитной технологии. Только гарантийный срок эксплуатации составляет 150 лет. Помимо долговечности, огромным плюсом монолитного строительства является отсутствие несущих стен в квартирах. Вне зависимости от площади, все квартиры в ЖК «Молодежный» и «На Солнечном бульваре» имеют свободные планировки. В первом покупателю предлагается широкий ассортимент площадей от 38,5 до 125,4 кв. м. В ЖК «На Солнечном бульваре» максимальная площадь квартир меньше – 90 кв. м, но при этом однокомнатные квартиры имеют значительно большую площадь, чем в ЖК «Молодежный» – около 50 кв. м. Таким образом, линейка квартир в обоих жилых комплексах настолько широка, что может удовлетворить абсолютно любым запросам.

Все под рукой

Микрорайон «Тайфун» и входящие в его состав жилые комплексы «Молодежный» и «На Солнечном бульваре» отличает развитая инфраструктура. Здесь есть взрослая и детская поликлиника, муниципальная аптека, все необходимые продуктовые и хозяйственные магазины, включая

супермаркет «Магнит», построены детские площадки. На первых этажах зданий предусмотрены помещения для объектов первой необходимости – уже открыт продуктовый магазин, планируется открытие салона красоты, кафе и многого другого. Кроме того, в шаговой доступности ведется строительство православного храма.

В ближайшем будущем в рамках микрорайона начнется строительство многофункционального торгово-развлекательного центра с магазинами, кинотеатром и даже гостиничным комплексом. Также генеральным планом развития микрорайона «Тайфун» предусмотрено возведение школы более чем на 1700 детей. Уже работает начальная школа и детский сад, в 10 минутах пешком расположена средняя школа №12 и еще два детских сада.

Немаловажным является и наличие современных инженерных коммуникаций: микрорайон «Тайфун» обеспечен теплом за счет новой котельной – это первая и пока единственная во всей Калуге современная газовая котельная.

Близко и доступно

Из микрорайона «Тайфун» до центра города можно добраться сразу несколькими маршрутами общественного транспорта: троллейбусы маршрутов 4, 6 и 18, многочисленные маршрутные такси. Но при этом рядом с жилыми комплексами нет ни одной крупной магистрали – это гарантирует отсутствие шума и пыли всем жителям.

Надежные партнеры

Возведение жилых комплексов «Молодежный» и «На Солнечном бульваре» ведут строительная компания «Монолит» и Финансово-строительная корпорация «Лидер». «Монолит» – это крупнейший застройщик в Калуге, на счету которого десятки и сотни тысяч построенных квадратных метров жилья. С 2008 года компания сотрудничает с московской корпорацией «Лидер», которая специализируется на строительстве высокотехнологичных жилых домов по монолитной технологии. Портфель ФСК «Лидер» насчитывает более 1 млн. кв. м в жилых комплексах в Москве, Подмоскowie, Калуге и Геленджике.

ЖК «МОЛОДЕЖНЫЙ»



WEB-КАМЕРА
СТРОЙКИ НА САЙТЕ:

www.fsk-lider.ru

от 33000 руб. м²

- Монолитный дом
- Площадь квартир от 38 до 125 м²
- Удобные планировки
- Рассрочка
- Сертификаты для ветеранов ВОВ

27
корпус
СКОРО
В ПРОДАЖЕ



Не жизнь, а «Малинники»

Текст Даниила Марченко

Малинники в сознании многих жителей нашего города уже давно являются маргинальными задворками калужской ойкумены и своеобразной квинтэссенцией самого понятия «окраина». Пожалуй, только человек с чистой душой и открытым сердцем сможет влюбиться в них с первого взгляда, особенно зимой, когда погодные условия бессовестно скрадывают часть «ровного» обаяния микрорайона. Но если вынести за скобки сложившиеся стереотипы и не поддаваться своим первым впечатлениям, то можно увидеть Малинники под другим углом.

На самом деле, микрорайон этот не такой уж и «микро» — на данный момент население Малинников составляет порядка 25 тыс. человек. Живут эти люди в основном в пятиэтажках либо в частных домах, многоэтажное строительство здесь практически не ведется. Крупных продуктовых магазинов тоже почти нет, зато есть небольшой рынок неподалеку от 25-й школы, а чуть дальше — оптовая база «Холодильник». Названия местных улиц постоянно напоминают о том, что этот район появился в рабоче-крестьянской стране — улицы Промышленная, Забойная и Механизаторов соседствуют здесь рядом с Мельничной и Зерновой.



25

тысяч человек, то
есть чуть больше
6% населения
города живут на
Малинниках

Среди частных домов переднего края Малинников неожиданно вырастают девятиэтажки. С крыши одной из них сделана эта фотография





Здесь мог бы появиться современный торгово-развлекательный или офисный центр. Но пока стройка заморожена...

«Пробка» на ул. Зерновой – обычное явление. Но связанность улиц низкая, в двух кварталах от нее тишина и покой



ТОС уполномочен заявить

Как ни парадоксально, но этот изначально индустриальный район имеет неплохую экологию. 16-я школа, например, примыкает к лесу, и ее ученики могут там заниматься физкультурой и гулять после уроков. Однако с благоустроенными местами для отдыха есть серьезная проблема, по поводу которой часто возникают обращения в местный ТОС, то есть орган территориального общественного самоуправления. Так, на конечной остановке «восьмерки» есть небольшой сквер, состоянием которого жители недовольны — частота уборок там недостаточна для желаемой чистоты. Есть еще сквер на территории бывшего кинотеатра «Мир», который также требует реконструкции. Определенная работа в этом направлении уже проводится, например, обрезка деревьев, но полноценного места для семейного отдыха на Малинниках пока так и не появилось.

Не стал таким местом и так называемый Черновский хутор, когда-то относившийся к Ольговскому сельсовету, а ныне занимающий территорию по улицам Черновская, Хуторская и переулку Хуторской. Сейчас там находятся несколько маленьких прудов (раньше был и пруд побольше, но его засыпали и начали строительство автомагазина), яблоневый сад и березовая аллея. Несмотря

на то, что Черновскому хутору явно недостает благоустроенности, он довольно популярен среди местных жителей. Возможно, в том числе и из-за отсутствия достойной альтернативы. Как долго это будет продолжаться, пока не ясно, поскольку земля здесь продана и считается промышленной зоной, но строительство пока не ведется.

Также довольно остро на Малинниках стоит вопрос об организации современных детских площадок с качелями, спортивным оборудованием, удобными столиками и скамейками для родителей. В территориальном отделе создание такой семейной зоны отдыха считают на данный момент одной из важнейших задач.

Среди первоочередных проблем можно отметить нехватку ливневых канализаций и просьбы жителей увеличить частоту промежуточных маршрутов общественного транспорта, связывающего Малинники с центром. В общем, обычный набор вопросов, решение которых ищут годами, вне зависимости от наличия или отсутствия общественного самоуправления.

Риэлторы уверены, что если в описание типичной квартиры добавить слово «Малинники», ее рыночная цена тут же снизится на 5-7%





IMAGINE

Пока что Малинники — вполне типичный спальный район, однако участок между 25-й школой и улицей Зерновой несколько выделяется, поскольку застроен частными домами. Причем все чаще среди старых покосившихся домиков — практически изб — встречаются явно недешевые коттеджи. Эту тенденцию отмечают и представители местного ТОСа, и жители микрорайона. Похоже, что это наиболее очевидная линия развития — большая часть Малинников останется примерно такой же, как и сейчас, а частный сектор продолжит застраиваться вполне respectable особняками. Видимо, строить их в этом месте будут те, кто не смог или не захотел подыскать себе более престижные участки.

Конечно, нельзя сказать, что в городе существует «проблема Малинников», которую надо срочно решать. Но факт остается фактом: на северо-востоке города есть огромный разрозненный район, чья роль промышленной зоны уходит в прошлое. Можно попытаться представить себе и другие, альтернативные пути развития микрорайона. Например, появление здесь торгового центра или спортивного объекта могло бы сделать Малинники гораздо привлекательнее. Тут можно сослаться на опыт Правого берега с его ледовым дворцом «Космос» и горнолыжным комплексом «Квань», ставшими точками притяжения для всего города, или микрорайона Кубяка с ТЦ «Торговый квартал». Представляется, что жилой комплекс эконом-класса тут также не был бы лишним. Интересным вариантом выглядит размещение здесь пространства для современного искусства — это позволило бы сделать район привлекательным для продвинутой молодежи.

Во всяком случае, Правобережье за счет строительства жилья и крупных спортивных объектов вполне успешно идет по пути превращения из окраины фактически во второй центр города, и почему бы другим районам Калуги не попытаться измениться в лучшую сторону? Ведь есть такое наследие прошлого, от которого можно и нужно избавляться.

Анастасия

жительница Малинников

Сейчас на Малинниках практически нет мест, где можно было бы проводить свободное время, негде погулять ни с друзьями, ни с детьми. Я предпочитаю центр города — там и работаю, и отдыхаю, хотя некоторые мои знакомые облюбовали Черновский хутор, выбирают туда на шашлыки или, например, побегать. Но главная проблема для меня — доехать домой после работы, иногда вечером, после 21-00, до 40 минут приходится ждать автобус, тем более это неприятно сейчас, когда мороз на улице. А по утрам пробки на дорогах, почти как на Кирова. В идеале хотелось бы переехать куда-нибудь ближе к центру. Малинники, конечно, тихий район, но какой-то уж слишком тихий, больше для пенсионеров.

Вероника

жительница Малинников

Я дома только сплю, все дела и друзья у меня в городе. Живу в многоэтажке, вокруг одни промзоны и частные дома. Развлечений практически никаких. С пробками ситуация терпимая, мне машина нужна только утром и вечером, а проблемы начинаются ближе к обеду, когда грузовики и «газели» начинают возить товар с баз и складов. Самое узкое место, конечно, Синие мосты.

По-моему, спасти этот район может только какой-нибудь торговоразвлекательный центр или большой жилой квартал. Только пусть он будет не на Тарутинской.

Ипотечные программы для калужан

Текст Сергея Фрольцова

Если наши любимые читатели помнят, в прошлом номере мы попытались взять ипотечный кредит для выдуманной молодой семьи. Для этого мы эту семью ставили в разные жизненные условия. Эксперимент получился весьма любопытный, но однобокий. Нельзя просто так взять и создать универсальные кредитные условия, под которые подойдет большинство заемщиков. Тем более, что сейчас многие банки активно продвигают свои ипотечные продукты под соусом индивидуального подхода и клиенториентированности.

Поэтому вновь, вооружившись блокнотом и диктофоном, корреспондент «Калугахауса» отправился узнавать – а как вообще обстоят дела с ипотечным кредитованием в Калуге? Какие банки предоставляют такие услуги и что особенного именно в их продукте? Заодно постарались выяснить – кто по мнению кредитных специалистов чаще всего обращается за кредитом в тот или иной банк.

После нескольких таких прогулок стало понятно,

что ипотечный рынок разделен на непропорциональные куски. Есть как крупные игроки, масштабы и возможности которых изначально высоки, такие как Сбербанк и Газпромбанк, так и участники поменьше и помладше, продвигающие свои услуги лишь в отдельных регионах: Юникредит банк, Мособлбанк, Ростбанк, банк Дельта-кредит. От этого происходит и разделение целевой аудитории банков, а так же их самых выгодных предложений по кредитованию.



Сбербанк
ул. Кирова, 21а

Безусловно, Сбербанк можно считать акулой рынка. Своей надежностью, проверенной временем, и универсальностью он привлекает довольно широкую аудиторию заемщиков.

Но, все же, есть вполне различимая часть населения, которая чаще других обращается с заявкой на ипотечный кредит – это молодые семьи, имеющие стабильный официальный доход, а также работники аккредитованных предприятий и участники зарплатных проектов. Для них у Сбербанка всегда припасено предложение на заманчивых условиях.

Так, ипотека на приобретение квартиры в строящемся доме или на вторичном рынке рассчитывается с годовой ставкой от 9,5%. Эта минимальная ставка устанавливается в рамках специальных программ, которые подбираются индивидуально для каждого заемщика.

Также Сбербанк предоставляет выгодную программу для тех, кто желает немного расширить личное пространство и построить свое собственное жилье. Этот кредит дается под залог кредитуемого или иного жилого помещения. Здесь процентная ставка устанавливается индивидуально, в зависимости от срока, но в среднем равна 13,5% годовых.

Такие условия являются крайне привлекательными, особенно для молодых семей, так как в каждой вариации ипотечной программы им предоставляются дополнительные льготы. Крайне удобно то, что нижние пределы первоначального взноса – 10% по первичному и вторичному жилью и 15% при строительстве – невысоки, что позволяет взять кредит на жилье с минимальным ущербом семейному бюджету.

При вопросе о том, какой же заемщик для банка может считаться наиболее выгодным, Сбербанк вполне справедливо отвечает, что не выделяет самой

привлекательной категории среди своих клиентов и индивидуально подстраивается под возможности каждого. Так и есть, но все же среди калейдоскопа их программ одна может заинтересовать работников медицинских учреждений. Эта специальная программа предоставляет медицинским работникам скидку вычета до 8% годовых за счет выплат от Минздрава. Ограничений по максимальной сумме первоначального взноса не имеется, а минимум установлен в соответствии с условиями приобретения готового жилья — 10% от суммы кредита. Все, что нужно иметь при себе при оформлении ипотеки — пакет необходимых

для рассмотрения кредитной заявки документов и сертификат на приобретение квартиры в ипотеку, выданный Министерством здравоохранения.

Требования по страхованию распространяются только на каркас здания и целостность объекта, другими словами — обязательно придется оформлять только имущественную страховку. Это составит 0,15% от суммы кредита в год. А страховать собственную жизнь Сбербанк не принуждает, но не забывает объяснить, какие риски появляются при этом. За ваше личное страхование к выплатам прибавится еще 1% от той суммы, что вы взяли в кредит.



Газпромбанк

ул. Тульская, 136

Имя банка, в принципе, говорит само за себя. Газпромбанк — еще один титан на российском рынке. Этот банк уже давно ориентирован не только на сотрудников самой корпорации «Газпром». Его частыми клиентами стали молодые специалисты с семьями и сотрудники крупных промышленных предприятий, находящихся на Калужской земле.

Всего банк предоставляет порядка 14 видов различных кредитных продуктов, рассчитанных на все категории населения. Естественно, сотрудник банка подберет самую оптимальную программу ипотечного кредитования специально для вас.

В данный момент Газпромбанк балует заемщиков интересным новогодним предложением, которое вопреки своему названию будет действовать до весны 2013 года. Программа называется «Новогодний подарок». При первоначальном взносе в размере 50% от стоимости приобретаемого жилья, вы можете взять ипотеку максимально на 11 лет, со ставкой 11% годовых и льготами за наличие у вас детей в возрасте до 11 лет — в таком случае, процентная ставка за каждого ребенка снижается на 0,11%.

Среди узкоспециализированных предложений у Газпромбанка имеется козырь в виде программы для военнослужащих в возрасте от 20 до 45 лет, включенных в реестр «Накопительно-ипотечной системы». У заемщика также должен быть на руках сертификат, который он может предоставить в качестве первоначального взноса полностью или частично, если он, то есть сертификат, не покрывает 10% от суммы кредита. Процентная ставка в рамках этой программы составит 10,5% годовых, максимальный срок кредита — 25 лет. А при решении погасить долг досрочно, вы в праве сами выбирать сумму платежа — ограничений ее минимального размера у банка нет.

Страхование, так же как и во всех банках, обязательно только передаваемого в кредит имущества. И все же специалисты банка будут настаивать на страховании жизни и здоровья заемщика. Это составит примерно 1% от суммы кредита в год, однако этот же процент вам накинут уже к годовой ставке, в случае отказа. Так же можно застраховать риски утраты права собственности — титульное страхование (оно актуально для приобретения жилья на вторичном рынке). Лишняя осторожность никому не повредит.



Мособлбанк

ул. Кирова, 74

Ипотечный контингент этого банка мало чем отличается в среднем от остальных: молодожены, имеющие стабильный доход, уже состоявшиеся семьи, решившие улучшить свои жилищные условия, молодые специалисты. Для последних в банке разработана особая ипотечная программа «Переезд». Сейчас нередки случаи, когда за солидной работой переезжают в другой город. Снимать квартиру, подчас, дорого. Мособлбанк предлагает свою программу специалистам,

недавно прошедшим испытательный срок, а так же лицам без российского гражданства, но имеющим статус налогового резидента (и конечно – стабильный доход). Другие банки, наверняка, откажут в ипотеке, а в этой программе такую заявку рассмотрят. Очень удобно.

В Мособлбанке так же рады всем клиентам и не разделяют их на «желанных» и «нежеланных». Специалистам банка часто приходится разъяснять, что ипотечный кредит – это серьезный шаг и делать его нужно, только просчитав большую часть рисков. Говорят, некоторых клиентов это отрезвляет. В общем – не стремятся обсчитать каждого, и себя тоже берегут от возможных проблем с сомнительными клиентами. Есть у банка программа и для специальной группы – молодых учителей. Эта программа реализуется совместно с Министерством образования. Учителя в возрасте до 35 лет со стажем работы не менее двух лет получают

сертификаты на ипотеку в Мособлбанке на максимально выгодных условиях: первоначальный взнос не менее 10% (пониженный критерий, т.к. с суммой взноса от заемщика суммируется сертификат) и процентная ставка составляет 8,5% годовых. В оформлении ипотеки могут участвовать два созаемщика, один из которых – молодой учитель, а второй может быть как супруг(а), так и любой родственник. Очевидно, что молодых учителей очень ждут в этом банке.

Декларируется обязательное страхование ипотечного имущества. При минимальном взносе меньше 30% страхуется ответственность заемщика. Кредиторы будут предлагать застраховать жизнь и титул. Думать и решать клиентам, но при отказе от страхования жизни – ставка увеличится на 0,7%. Если же решиться на такое страхование, то годовая сумма выплаты составит примерно 1% от остатка по кредиту.



Дельта-кредит банк ул. Суворова, 142а

Этот банк можно назвать специализирующимся именно на ипотеке. Все дело в большом количестве всевозможных спецпредложений для заемщика. Наверное, чтоб рассказать о них подробнее понадобится отдельный материал, но мы попробуем выделить самое интересное в ипотеке этого банка. Клиент у него, кстати, самые обычные – молодые семьи, планирующие пополнение, средние слои населения с подтвержденным доходом (справка по форме 2НДФЛ).

У банка есть стандартизированная программа по ипотеке, со средней по рынку процентной ставкой и таким же не слишком привлекательным первоначальным взносом. Но уже на базе этой программы существуют различные спецпредложения: для молодых семей, планирующих второго ребенка (использование материнского капитала как первоначальный взнос) и для досрочного погашения кредита (снижение процентной ставки в первые 5 или 7 лет).

Банк активно поддерживает участие в программе «Материнский капитал» и для этого у него есть пакет опций: при покупке вторичного жилья в ипотеку, первоначальный взнос составит 5% плюс материнский капитал (по стандартной программе первый взнос – 15%). При этом молодые семьи (до 35 лет), готовящиеся к появлению второго ребенка, получают льготы по выплатам в течение года после его рождения. Планирующим и пополнение, и расширение жизненного пространства, стоит присмотреться.

Второй пакет бонусов направлен на заемщиков, которые стремятся как можно раньше рассчитаться с долгами. Бонусные программы «Дельта-эконом 5» и «Дельта-эконом 7» – как раз для этого и придуманы. Именно одной из этих программ мы воспользовались, когда рассчитывали ипотеку для молодой семьи в прошлом выпуске. Суть их состоит в том, что внеся разово некоторую фиксированную сумму (определяется в зависимости от суммы кредита), для заемщика снижают годовую ставку на 5 или 7 лет фиксировано. Вполне вероятно, что за это время он сможет собрать сумму, необходимую для погашения кредита. А пока будет платить за ипотеку с неплохой скидкой. Кроме этого, банк идет навстречу состоятельным заемщикам, имеющим на руках 50% от стоимости жилья. Этим гражданам ипотека предоставляется без справок о подтверждении доходов – только по паспорту. Человек заполняет анкету банка и предоставляет только паспортные данные. Весьма гуманные условия.

Наиболее выгодно комплексное страхование, из которого обязательно – имущественное. Страхование жизни и титула – по выбору, но в случае отказа процентная ставка возрастает: без страхования риска вреда жизни и потери трудоспособности ставка по кредиту увеличивается на 2%; без титульного страхования ставка увеличивается на 1,5%. При отказе от двух вышеперечисленных ставка увеличится на 3,5%.



Юникредит банк

ул. Пушкина, 1/20

Пожалуй, единственный из всех банков, чьи клиенты это в основном зарплатные сотрудники корпоративных партнеров. Процитируем сотрудницу банка: «Наш офис ориентирован именно на обслуживание зарплатных клиентов. То есть мы привлекаем крупные корпоративные организации и стараемся работать с их сотрудниками. Для таких заемщиков у нас есть облегченные программы». Но это вовсе не значит, что человеку со стороны тут не рады.

У банка есть три стандартных программы для получения кредита на жилье.

1. Кредит на покупку квартиры или коттеджа. В том числе программа рефинансирования сторонних кредитов. Отдельная линейка ставок, под эту программу. Первоначальный взнос, если это квартира – 20% (вне зависимости, клиент банка или нет), если дом – 30%.

2. Программа целевого кредитования, она подходит тем, у кого есть в собственности недвижимость. Причем она может быть в собственности не только у заемщика, но и у его родителей, детей, жены или родителей жены. Под залог этой недвижимости дается кредит на ремонт/строительство или приобретение квартиры или коттеджа. Максимальная сумма по первым двум программам для покупки квартиры не более 80% от стоимости, для дома не более 70%.

3. Нецелевой кредит. Дается так же под залог имущества (квартиры), но на цели, которые клиент в будущем не подтверждает.

Процентные ставки по всем трем программам рассчитываются индивидуально. Материнский капитал можно использовать в качестве первоначального платежа.

Если в банк за кредитом обращается сотрудник зарплатного проекта, то для него условия чуть более привлекательны с точки зрения процедуры согласования. Для получения кредита предоставляется минимальное количество документов (копия трудовой книжки и паспорт). Срок рассмотрения заявки – в течение 4 рабочих дней. Для таких клиентов так же есть скидки по процентным ставкам, но они незначительны: минус 0,25% от стандартной ставки. Согласование условий выдачи проходит значительно проще.

Обязательно страхование имущества – от 0,15% до 0,3% от кредитной суммы (зависит от выбора страховой компании). Добровольно – страхование жизни заемщика и титула. Страхование титула не требуется, если это первый собственник квартиры или если квартира в собственности уже более трех лет. Если титул страхуется в банке – надбавка будет 1% к ставке. Если дополнительно страхуется жизнь – надбавка будет 0,3% к ставке. При отказе от страхования жизни к процентной ставке прибавляется 0,3%. Получается, что выгоднее потратиться на дополнительные виды страхования в сторонней компании и платить фиксированную сумму за год, чем иметь прибавку к процентной ставке. На это же нам намекала и сотрудница банка. Забота о финансах клиентов – это приятно.

Пробежавшись по некоторым интересным банкам, можно развеять миф, будто игроков на рынке ипотечного кредитования крайне мало и это в основном финансовые гиганты. Как оказалось, если хорошенько поискать, то можно найти весьма выгодные предложения в небольших региональных банках. И эти предложения, как правило, не пересекаются – каждый участник ипотечного забега стремится найти свою аудиторию, своих клиентов.

Если вы созрели для ипотеки, не поленитесь и потратьте немного больше времени на поиски нужного и выгодного предложения. Такое обязательно найдется. Если же времени нет – читайте наш журнал. В дальнейшем мы продолжим рассказ о самом интересном на рынке ипотечного кредитования.

Как победить очереди?

Текст Кирилла Гусева, при участии пресс-службы прокуратуры Калужской области

Есть масса законов, которые регулируют процессы, происходящие на рынке недвижимости. Значительная их часть разработана по следам событий, вызвавших большой общественный резонанс, и прежде всего это проблемы «обманутых дольщиков». Сейчас вопросы, связанные с долевым строительством, регулируются гораздо строже – и строже стал контроль со стороны прокуратуры. Так, совсем недавно были выявлены нарушения со стороны недавно появившегося в Калуге застройщика – и по представлению прокурора устранены в кратчайший срок.

Однако права покупателей нарушают не только строители, но и чиновники. И если мы по десять раз изучаем проектную документацию и спрашиваем всех знакомых, не слышно ли о каких проблемах у застройщика, то очереди на регистрацию права собственности кажутся чем-то само собой разумеющимся. А так как государственные услуги мы получаем достаточно редко, формируется представление о них как о неприятном, унижительном процессе, который напрочь отбивает у человека любовь к родине. Между тем, все

административные регламенты, которые во множестве разрабатывались правительством в последние годы, нацелены именно на повышение комфорта граждан! Разбираться в этом парадоксе пришлось назначенному в середине 2012 года прокурору области Дмитрию Викторовичу Демешину.

В середине лета на межведомственном совещании, которое прошло в областной прокуратуре, Дмитрий Викторович озвучил позицию надзорного ведомства: очереди при предоставлении государственных услуг должны быть ликвидированы, так как противоречат интересам граждан. Прокуратура посчитала, что появление очередей в УФМС, МРЭО и регцентре – это не результат сокращения штатов, а управленческая проблема, решать которую у руководства учреждений просто не было стимула. После совещания он появился – руководству ведомств были вручены предписания разобраться в проблемах максимально быстро.

И скрытые резервы обнаружились достаточно быстро: появились дополнительные приемные дни, увеличилась продолжительность работы, а на Правом берегу даже

открылось дополнительное подразделение МРЭО. Единственным ведомством, которое требованиям прокуратуры сходу не подчинилось, оказалось территориальное управление Росреестра. Дело в том, что формально при получении некоторых государственных услуг, связанных с регистрацией прав собственности на недвижимость, время ожидания в очереди не регламентируется, а значит, по логике чиновников, очереди нельзя рассматривать как показатель работы. Сторону Росреестра принял и суд.

Однако, мнение прокуратуры о том, что очереди – показатель управленческих проблем, все же нашло подтверждение. По итогам многочисленных проверок руководитель Управления Росреестра по Калужской области была уволена. Как отмечают риэлторы, после этого ситуация в регцентре изменилась кардинально. С начала этого года очереди ушли в прошлое, хотя многим проблема казалась просто нерешаемой. Однако, как показывает практика, при конструктивном взаимодействии общества, СМИ, властей и гражданского общества возможно многое.



**Дмитрий
Викторович
Демешин**

Прокурор
Калужской области

Совершенно недопустимо, когда граждане вынуждены часами, а то и днями простаивать в очередях за получением той или иной государственной или муниципальной услуги, отпрашиваться у своих работодателей, брать отпуск. Особенно остро воспринимают эти неудобства пожилые люди, которые наиболее чувствительны к равнодушию чиновников. Но вот что вызывает удивление. Органы прокуратуры области столкнулись с тем, что жители и гости области не желают высказывать свою гражданскую позицию по данному вопросу, зачастую отказываются сообщать сотрудникам прокуратуры о нарушении своих прав при обращении за получением государственной услуги.

У наших граждан гораздо больше прав и возможностей, чем многие считают. И в последние годы очень много было сделано, чтобы обеспечить соблюдение этих прав при общении с чиновниками. Нужно помнить, что пресловутое равнодушие к вашей проблеме и пустая трата вашего личного времени – это прямое нарушение должностной инструкции. И пока эти нарушения не зафиксированы, их никак не победить. У прокуратуры есть инструменты влияния на нерадивых чиновников, но использовать их мы можем только вместе. Только так, шаг за шагом, меняя свое отношение к делу и включаясь в диалог, можно успешно решать возникающие в обществе проблемы.

Контроль за ЖКХ для «чайников»

Текст Сергея Фрольцова

Пока различные ведомства поэтапно внедряют электронные услуги, энтузиасты не стоят в стороне — и тогда появляются такие проекты, как РосЖКХ.ру

В разговоре об игроках рынка недвижимости мы упоминаем государство как арбитра, контролирующего действия других участников. Но часто эти функции по контролю и наказанию жуликов включаются с опозданием, когда случится что-то экстраординарное и не отреагировать нельзя. И тут, пожалуй, стоит вспомнить еще про одну силу, о становлении которой так много мы слышим последнее время — гражданское общество. Да-да, ведь именно мы, граждане, можем и должны стимулировать чиновников к своевременному выполнению своей работы. К сожалению, в России пока такие взаимоотношения между гражданином и властью напоминают игру в одни ворота. Как в известной рекламе: «Заплати налоги и спи спокойно». А должно быть: «Заплати налоги и будь уверен, что эти средства пошли на пользу государству».

Особенно остро вопрос с профилем расходом денег стоит в сфере ЖКХ. Как часто мы видим два рядом стоящих многоквартирных дома, один из которых выглядит опрятно, а второй как египетская пирамида.

Неужели в одном из них живут варвары? Может быть дело в том, что жильцы одного дома жестко отстаивают свои интересы перед управляющей компанией, а другие не хотят с этим связываться? Знакомая многим ситуация, когда коммунальные счета исправно приходят в почтовый ящик, а

внешний облик дома и состояние подъездов напоминает легкий артобстрел.

В таком доме гораздо труднее продать квартиру, а стоимость арендного жилья собственнику придется снизить, чтоб хоть как-то заманить клиентов. Живой пример — дома по улице Чичерина.

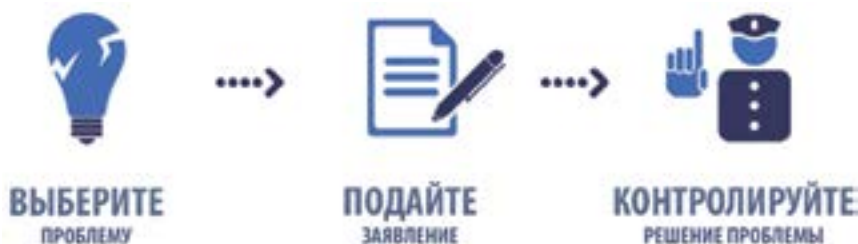
В так называемых «сталинках» высокие потолки, внутреннее убранство квартиры может быть грандиозным. Но стоит выйти в подъезд и посмотреть на закопченные стены, на обвалившуюся штукатурку фасада, как иллюзии элитности и роскоши пропадают. Более подробно об этом мы писали в прошлом номере. Как быть жильцам таких домов? Ведь большинство исправно оплачивает счета. Делать нужно то, что так не любят в России — жаловаться в контролирующие государственные организации. То есть быть гражданами, а не спонсорами поездок директора управляющей компании на отдых.

Право на обращение в госорганы закреплено в 33 статье Конституции. Кроме этого, список обязанностей коммунальщиков есть в

«Правилах и нормах тех. эксплуатации жилищного фонда» и «Правилах предоставления коммунальных услуг». Согласно этим документам в доме все всегда должно быть идеально. В буквальном смысле. За это мы и платим ежемесячно.

Еще недавно с такими жалобами нужно было идти в государственную жилищную инспекцию лично, писать заявление, а часто — терпеть хамство и очереди. Сегодня есть возможность написать заявление, не выходя из дома. И сразу же нашлись энтузиасты, готовые потратить часть своего времени и сил для того, чтоб помочь наладить обратную связь от жильцов к контролирующим органам, а от них к управляющим компаниям. Один из них — Дмитрий Левенец. Молодой студент из Мытищ сначала создал он-лайн проект «ДомДворДороги», в котором можно было автоматически составить обращение в жилищную инспекцию или Роспотребнадзор. Это дело не осталось незамеченным, и Дмитрию помогли такие же равнодушные граждане в создании всероссийского проекта «РосЖКХ». Не обошлось здесь без известного оппозиционного политика — Алексея Навального. Именно он способствовал массовой пропаганде этого бесплатного и полезного сервиса.

На сайте «РосЖКХ» можно выбрать проблемы, которые беспокоят жильца конкретного дома: неудобства из-за коммунального оборудования внутри квартиры, проблемы в подъезде или с фасадом здания. После этого остается заполнить свои контактные данные и отправить в организации, отвечающие за контроль качества предоставляемых услуг ЖКХ. При этом главной особенностью «РосЖКХ» является то, что основной текст заявления уже написан квалифицированным юристом и вставлен в шаблон. Вам останется лишь



дополнить его парой фраз с описанием проблемы. На сегодняшний день через этот сервис можно отправить жалобу в Государственную жилищную инспекцию, Министерство строительства и ЖКХ, Роспотребнадзор.

Закон об обращениях граждан обязывает чиновника ответить не позднее 30 дней. Прибавьте к этому неделю-две на работу почты.

Как работает этот сервис в Калуге, автор этих строк проверил лично. Состояние фундамента дома в последние пару лет оставляло желать лучшего. Управляющая компания запросы жильцов о проведении ремонтных работ упорно игнорировала. Через сервис «РосЖКХ» было написано заявление в жилищную инспекцию. Кроме нарушения фундамента, было указано на захламленность мусором вентиляционных шахт. За обслуживание жилого дома с небольшой двухкомнатной квартиры взывает-

ся плата порядка 450 рублей в месяц. Это не гигантские деньги, но и просьб поставить золотые ручки на двери никто не выдвигал. Какого же было удивление, когда через 10 дней представители жилищной инспекции пригласили меня на прогулку вокруг дома вместе с администрацией управляющей компании. Был составлен акт о нарушениях относительно фундамента. А в это время ошалевшие дворники спешно выгребали из вентиляционных решеток подвала мусор. Еще через полторы недели пришло официальное письмо, в котором не только отчитались о результатах проверки и устранении нарушений, но и коротко описали возможности подачи в суд в случае многократных нарушений со стороны управляющей компании. В итоге, управляющая компания обязана до июля 2013 года провести ремонтно-восстановительные работы по фундаменту и фасаду дома. Ждем-с.

Интересный получился инструмент! Он реально помогает контролирующим органам выявлять нарушения еще в ранней стадии, до того, как случится беда. Осталась одна загвоздка – донести до граждан, что ужасное состояние подъезда, граффити на стенах дома, неработающее освещение – это не проблема жильцов, это административное правонарушение. В КоАП есть статья 7.22 «Нарушение правил содержания и ремонта жилых домов». Начальнику ЖЭКа, ДЭЗа или ТСЖ полагается штраф до 5 000 рублей, а самой обслуживающей компании до 50 000.

Не надо бояться, что о вас подумают плохо чиновники или сотрудники управляющей организации – у них работа такая, и они должны ее делать хорошо. Вы же свою делаете? Просто подумайте о том, что именно ваша инициатива может сдвинуть дело с мертвой точки, и вперед!

Ну и как тут не попробовать самому?

Вдохновившись опытом Сергея, я оставил на сайте roszkh.ru заявку, в которой описал состояние своего подъезда. Дом не старый, но стены в подъезде покрашены, видимо, без грунтовки, поэтому краска отслаивается при прикосновении. Крыша кое-где протекает. Штукатурка снаружи облезает. Снег не убирается, опять же. Все эти работы должна проводить управляющая компания, а контролировать процесс жилищная инспекция.

В скором времени мне пришли два письма: одно бумажное из министерства строительства и ЖКХ, другое электронное – из Роспотребнадзора. Содержание одинаковое, жалоба передана в жилищную инспекцию. Когда номер готовился к печати, то есть через две недели после подачи жалобы, в подъезд пришла комиссия. Конечно, чиновники из инспекции были недовольны («*надо было написать сначала нам, а не через вышестоящие инстанции*»), конечно, управляющая компания всячески пыталась не признавать нарушения («*если хранить в подъезде коляски и*

велосипеды, краска так и будет отваливаться»). Но в итоге практически все претензии были зафиксированы и управляющая компания получила предписание все нарушения устранить.

Напоследок представитель жилищной инспекции произнес замечательную фразу: «*Я был во многих подъездах, и у вас далеко не самая плохая ситуация, а вы еще жалуетесь!*» Да, мы сами платим уборщице (по действующим в Калуге нормам, управляющая компания не отвечает за чистоту) и стараемся не сорить в подъезде. Но, оказывается, государство заботится о нас гораздо сильнее, чем мы привыкли считать. Вот и прокурор области говорит о том же. Если для того, чтобы эта забота стала реальностью, надо писать жалобы, за нами не заржавеет. Тем более, что специально для нас разработали симпатичную листовку, которую мы и публикуем.

Кирилл Гусев,
главный редактор
«Калугахауса»



Примерно так жалоба ходит по инстанциям

Листовку, которая напечатана на следующей странице, создатели сайта РосЖКХ предлагают повесить в подъезде или раздать соседям.



РОСЖКХ

Заставьте коммунальщиков работать!

Наш сайт сам рассылает готовые заявления чиновникам. Бесплатно. Вам остается только указать проблему, адрес и нажать кнопку «Отправить».



Выберите проблему



Подайте заявление



Контролируйте исполнение

грязный лифт | надписи на стенах | разбита лампочка | не вымыты полы | слабый напор воды | некачественная вода | трещины в фундаменте | осыпается балкон | низкая температура горячей воды | разбито окно и многое другое

ОТПРАВЬТЕ ЗАЯВЛЕНИЕ ЧЕРЕЗ САЙТ:

ROSZKH.RU







У подножия горнолыжного склона расположен новый дорогой район Hammarby (Хаммарби). Ждет ли что-то подобное калужскую Квань?

ШВЕДСКИЙ ОПЫТ

Текст Кирилла Гусева

Обычно туристов, которые собираются провести в Стокгольме несколько дней, привлекают морские круизы, музеи, рестораны и архитектурные достопримечательности. А меня больше заинтересовала работа шведских агентств недвижимости. Делюсь своими путевыми заметками.

В любом крупном европейском городе самые лучшие места занимают кафе и рестораны, потом банки, а следом, непременно, агентства недвижимости. В сдержанном же Стокгольме витрины агентств могут поспорить и с кафе, и с банками. Недвижимость в Швеции дорогая, конкуренция – серьезная, профессия риэлтора уважаема и позволяет ее обладателям чувствовать себя полноправными членами общества. Интересны и методы, которыми риэлторы привлекают клиентов. Забегая вперед, скажу, что в Калуге они практически не используются.

Кооперативы правят Швецией

Треть всех квартир на рынке находятся в собственности жилищных кооперативов. Поэтому покупатель приобретает не право собственности, как в России, а право проживания. Обязательным условием сделки является одобрение кандидатуры покупателя правлением жилищного кооператива. Квартиры, которые можно «по-настоящему» купить, очень редки и, как правило, располагаются в новостройках. Помимо очевидных минусов, связанных с необходимостью согласовывать любой ремонт с остальным кооперативом, есть и позитивные стороны: качественное обслуживание жилья, регулярный осмотр и ремонт любого оборудования, некоторая экономия на коммунальных платежах. Ну и традиционный шведский порядок и невозмутимость во всем.

Нелегкий хлеб риэлтора

Задача шведского агента – оценить объект, организовать рекламу, показы квартиры, провести аукцион и оформить все необходимые документы. Комиссионные за продажу квартиры платит продавец, размер гонорара риэлтора составляет 3-4 тысячи евро.

Офис агентства

Практически все офисы риэлторов, предлагающих «товар лицом», находятся на первой линии крупных районных улиц и имеют отдельный вход. Самые именитые агентства имеют офис на углу. Обязательный атрибут – огромные витрины, в которых вывешены самые интересные предложения. За витринами – современный лаконичный офис. Любой покупатель будет уверен, что бизнес агентства – не однодневка.



Даже недорогие по стокгольмским меркам квартиры **тщательно описываются и фотографируются**, как эта маленькая «двушка» в 5 километрах от центра Стокгольма с рекомендованной ценой в 110 тысяч евро.

Районная специализация

В Стокгольме два крупных района, Остермальм и Сёдермальм, и два десятка микрорайонов. Большие агентства, например, Notar, имеют офис продаж в каждом из них. Более мелкие агентства могут специализироваться на отдельных микрорайонах. Соответственно, в каждом районном офисе своя команда риэлторов и свои ключевые предложения, которые попадают на витрину и печатаются в прессе. Плюсы такого подхода очевидны: риэлтор знает «свой» район досконально, сможет обосновать справедливую цену и продавцу, и покупателю, а при необходимости передать покупателя внутри того же агентства.

Аукционы на право покупки

На фоне дефицита жилья в столице Швеции за право проживания разворачиваются настоящие битвы. Цены, которые указаны в рекламных проспектах, далеко не окончательные. Скорее всего, за право заключить контракт придется проводить аукцион с другими претендентами. В ходе аукциона цена может вырасти на 10-15%. На активность участников аукциона влияет множество факторов: район проживания, общее состояние дома, экономическое положение кооператива, размер ежемесячного взноса за обслуживание, ну и, разумеется, уровень начальной цены. Аукцион может длиться несколько дней, причем владельцу ничто не мешает параллельно заключить контракт с совсем другим покупателем.

Информационные ресурсы

В Швеции, как и в соседней Финляндии, принято читать бумажную прессу. Своя газета есть практически в каждом квартале, и значительную часть в ней занимают страницы агентов по продаже недвижимости.

У каждого уважающего себя агентства есть сайт, где представлены не столько объекты недвижимости, сколько команда риэлторов, работающая над каждой сделкой. У всех добрые, открытые и очень профессиональные лица.

Большинство объявлений о продаже недвижимости публикуются на больших сайтах-каталогах, которые бывают как частные, так и государственные. В объявлениях указывается подробная информация о районе, доме, условиях приобретения недвижимости и дальнейшего проживания.

Сама сделка в обязательном порядке предваряется аукционом, который также проходит на специальном сайте. Сейчас рынок несколько стабилизировался после кризиса, поэтому рост ставок больше, чем на 10% от заявленной цены встречается редко.

Фотографирование интерьеров и экстерьеров домов и квартир возведено в Швеции в ранг искусства. И в газетах, и в журналах, в витринах офисов агентств и на специализированных сайтах — везде.

Шведские просторы

Большие квартиры. В основном в шведских новостройках располагаются 3-комнатные квартиры площадью от 70 кв.м. Попадают «двушки» — от 55 кв.м. Однокомнатные квартиры можно найти только в старом фонде.



В музее архитектуры под любую ситуацию на рынке недвижимости можно подвести научную базу.



Почти в каждом квартале Стокгольма потенциального покупателя ждет уютный офис агентства недвижимости и персональный риэлтор.



По данным SCB – шведской службы статистики, – в 2010 году на каждого жителя страны приходилось 92 квадратных метра жилой площади, а на каждых двух жителей – одна городская квартира.

Стокгольмский Arkitekturmuseet рассказывает о том, что средняя площадь шведской квартиры растет где-то с 30-х годов XX века, поэтому в ходе массового строительства панельного жилья в 1964-1975 годах, «Миллионной программы», строились уже достаточно просторные квартиры, которые и сейчас котируются на вторичном рынке.

Дорогая моя крона

Квадратный метр в новостройке обойдется примерно в 35-45 тысяч шведских крон (4-4,5 тысячи евро). Таким образом, типичная новая квартира в Стокгольме (а мы помним, что это большая «трешка») будет стоить в районе 15 млн. рублей. Ежемесячные платежи – около 20 тысяч рублей в месяц. Курс кроны не привязан к мировым валютам и сейчас составляет около 8,5 крон за евро.

Государственная политика

Муниципалитет или кооператив может получить кредит по гораздо более низким ставкам, чем рыночные. Это результат государственной политики в области жилищного строительства, направленной на увеличение предложения доступного и качественного жилья.

Даже муниципалитет для строительства жилого дома до 90% средств привлекает в банках, а государство субсидирует часть средств на обслуживание таких кредитов. Сроки кредитов на строительство тоже совершенно космические по российским

меркам – до 40 лет. Зато всё это время собственник (то есть кооператив или муниципалитет) будет заинтересован содержать построенное жилье с минимальными затратами. Поэтому дома изначально строятся из качественных материалов, зачастую очень дорогих.

Примерно 20% квартир находится в собственности государства, 50% принадлежит кооперативам, а оставшееся жилье, в основном в сельской местности, принадлежит гражданам по праву частной собственности. Две трети горожан фактически арендуют квартиры, в крупных городах существуют очереди на получение возможности проживать в муниципальном жилье: его качество не хуже кооперативного, а арендная плата ниже.

Как отмечают европейские эксперты, из-за всей этой совокупности социалистических и капиталистических нюансов шведский рынок недвижимости остается незрелым. Во всех областях Швеции отмечено большое падение объемов продаж жилья. Это связывается с тем, что стало сложнее получить ипотечный кредит. Строительство на фоне кризиса также резко сократилось. Десятилетний бум на шведском рынке недвижимости, когда было построено больше 250 тысяч новых квартир, закончился.

По-видимому, Швецию ждет постепенный переход к частной собственности. Об этом говорит и содержание новых законов последних лет, которые направлены на либерализацию рынка. Много арендуемых квартир было выкуплено жилищными кооперативами. Пока же шведам вполне комфортно в арендуемом жилье, и соседи по дому, как «временные» жильцы, могут не утруждать себя знанием имен друг друга.

Для молодых семей

Текст Даниила Марченко

Как сказал классик, все счастливые семьи счастливы одинаково. А вот программы, связанные с жильем, предлагают для них совершенно разные, несмотря на внешнее сходство в названиях.

Прежде всего необходимо провести границу между федеральной целевой программой «Молодой семье — доступное жилье» и продуктом от Сбербанка «Ипотека — молодой семье» (а также десятком продуктов с похожими названиями от других банков). В первом случае мы имеем дело с государственной субсидией для очередников. Претендовать на нее в Калуге могут супруги, состоящие в браке не менее трех лет, если их возраст не превышает 35 лет, а в семье есть хотя бы один ребенок. Также необходимо иметь подтвержденные доходы не менее 20 тысяч рублей в месяц и проживать на территории Калужской области. Использовать полученные средства можно для покупки квартиры, строительства дома, уплаты первоначального взноса при получении ипотечного кредита или погашение взятой ранее ипотеки, а также на осуществление последнего платежа в счет паевого взноса молодой семьи, которая является членом жилищного,

жилищно-строительного, жилищного накопительно-кооператива (после чего жилое помещение переходит в собственность этой молодой семьи). Размер субсидии составляет 35% расчетной стоимости жилья для молодой пары, 40% — для молодой семьи с одним ребенком и 50%, если детей двое.

Второй вариант, то есть предложение от банков, также имеет несколько интересных особенностей. Во-первых, по кредиту «Молодая семья» могут учитываться доходы родителей каждого из супругов, что позволяет рассчитывать на получение более весомой суммы. К тому же, в случае рождения ребенка заемщик имеет право на отсрочку в погашении основного долга до достижения им трехлетнего возраста. Первоначальный взнос по данной программе составит 10%, если в семье есть дети, и 15% от стоимости квартиры, если семья без детей.

ПОТЕРЯЛИСЬ
СРЕДИ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ?

ВСЕ ОБ ИПОТЕКЕ
на kalugahouse.ru



ФОТОКАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

АН «Максимум» с. 42

Продажа квартир с. 43

ЦН «Almas Constanta» с. 44

АН «Домашний очаг» с. 46

АН «Азбука жилья» с. 47

АН «Большие города» с. 48

*Зарубежная
недвижимость* с. 52

Цены, указанные в фотокаataloge, действительны на момент публикации.
Больше объявлений на сайте 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.



1 950 000 р.

1-комнатная квартира в строящемся доме на ул. Знаменская, 7 этаж 10-этажного кирпичного дома. Сдача дома 4 квартал 2013 года. 34,8 кв.м., жилая площадь 15 кв.м., кухня 9,6 кв.м. Санузел совместный, лоджия.

АН «Максимум»
8 (953) 461-76-88



5 500 000 р.

2-комнатная квартира на ул. Труда, 10 этаж десятиэтажного кирпичного дома. Общая площадь 79,7 кв.м., жилая площадь 43,6 кв.м., кухня 12,6 кв.м. Санузел раздельный, 2 лоджии. Без отделки.

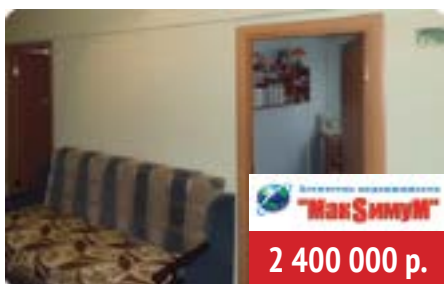
АН «Максимум»
8 (910) 916-69-66



1 900 000 р.

2-комнатная квартира на ул. Ленина, 1 этаж трехэтажного кирпичного дома. Общая площадь 52 кв.м., жилая площадь 32 кв.м., кухня 6 кв.м., санузел раздельный, колонка.

АН «Максимум»
8 (910) 915-71-88



2 400 000 р.

3-комнатная квартира на ул. Вишневого, 5 этаж пятиэтажного панельного дома. Общая площадь 49 кв.м., жилая площадь 31,5 кв.м., кухня 6,6 кв.м., санузел раздельный, колонка.

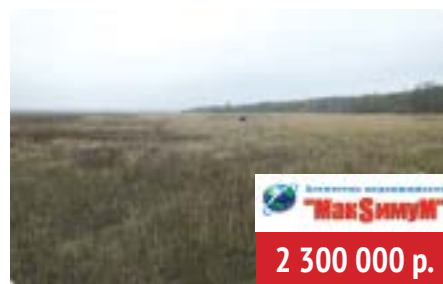
АН «Максимум»
8 (920) 892-41-48



3 050 000 р.

1-этажный дом в Швейцарской деревне. Общая площадь 71 кв.м., земельный участок 9 сот., все коммуникации. Без отделки. Торг.

АН «Максимум»
8 (910) 916-69-66



2 300 000 р.

Земельный участок под ИЖС, 22 сот., пос. Колупаново. Коммуникации рядом. Подъезд круглогодичный. Торг.

АН «Максимум»
8 (910) 705-81-33



2 200 000 р.

1-комнатная квартира на ул. Суворова. 2 этаж 5-этажного кирпичного дома, неугловая. 31 кв.м., жилая площадь 18 кв.м., кухня 6 кв.м., балкон застеклен, колонка-автомат, санузел совмещенный, отличное состояние. Торг.

АН «Максимум»
8 (915) 890-99-63



3 300 000 р.

2-комнатная квартира на ул. Л. Толстого. 2 этаж 9-этажного панельного дома. 51,7 кв.м., жилая площадь 28 кв.м., кухня 8,2 кв.м. Отличный ремонт, замена сантехники, частично с мебелью. Хорошие соседи, окна на тихую сторону. Торг.

АН «Максимум»
8 (910) 705-81-33



3 600 000 р.

2-этажный деревянный дом в деревне Черкасво. Общая площадь 72 кв. м., земельный участок 44 сот., все коммуникации, кроме газа. Пластиковые окна, в жилом состоянии.

АН «Максимум»
8 (910) 862-47-83



3 100 000 р.

1/2 дома в Подзавалье, площадь 75 кв. м, свет, вода, газ центральные, канализация - септик, участок 11 соток. Торг.

АН «Максимум»
8 (920) 888-04-06



30 000 000 р.

Производственные, складские и офисные помещения в собственности, земельный участок (0.6 Га) в собственности. Удобное расположение в черте города. Общая площадь строений около 1000 кв. м. Возможна продажа по частям.

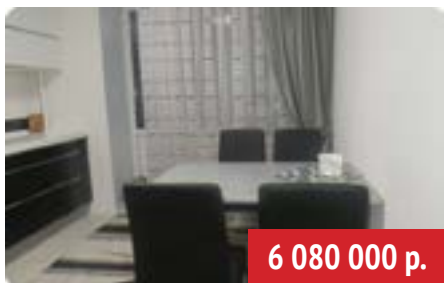
АН «Максимум»
8 (910) 705-81-33



15 000 000 р.

Продаётся торгово-офисное помещение на Силикатном. Общая площадь 274 кв.м., все коммуникации. Торг возможен.

АН «Максимум»
8 (910) 705-81-33



6 080 000 р.

Продам 2-комнатную квартиру на ул. Труда. 69,4/34,3/12,5 кв.м. Дом 2009 г. п. Евроремонт, встроенная кухня с бытовой техникой. 2 застекленные лоджии. Всё сделано со вкусом

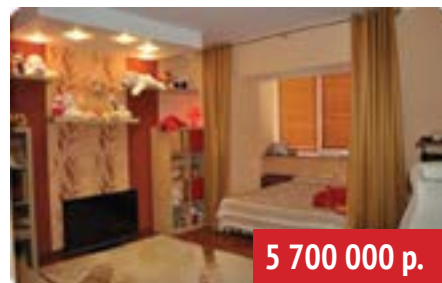
Агентство Недвижимости «ЭлитХаус»
 (4842) 22-22-23, 8 (953) 463-85-68



7 200 000 р.

3-комнатная квартира улучшенной планировки по ул. Добровольского в кирпичном доме 2006 г. п., площадью 86,8 кв.м с лоджией 6,7 кв.м на 5 этаже с индивидуальным отоплением.

АН «Эксперт-недвижимость»
 8 (903) 636-58-29, 59-58-29



5 700 000 р.

2-комнатная квартира на пл. Московская. 3/6 этаж кирпичного дома 2007 г. п. 71/17,2/40,2. кухня-гостиная, 2 с/у, в ванной есть душевая кабина и ванна, лоджия 5,8 кв.м. Очень хороший ремонт.

Центр недвижимости «Ваш Дом»
 8 (910) 911-17-10, 56-14-15



5 100 000 р.

2-уровневая 4-комнатная квартира в районе пл. Маяковского, 5 и 6 этаж, кирпичный дом, площадь 96,3 кв.м. 2 застекленные лоджии, 2 с/узла

Агентство недвижимости «Золотой Ключ»
 8 (953) 468-98-44



5 800 000 р.

4-комнатная квартира на ул. Первомайской. 91,9/52,6/11,5 кв.м, комнаты изолированные, 2 лоджии застекленные, холл 17 кв.м.

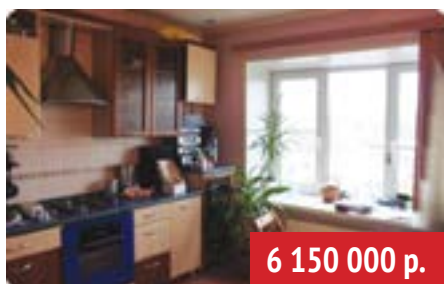
АН «Китеж»
 8 (920) 872-30-69, 57-59-49



6 380 000 р.

2-комнатная квартира на Правом берегу по ул. Ген. Попова. Площадь: 83/34/32,5. 8/9 этаж кирпичного дома, 2 лоджии, хороший ремонт.

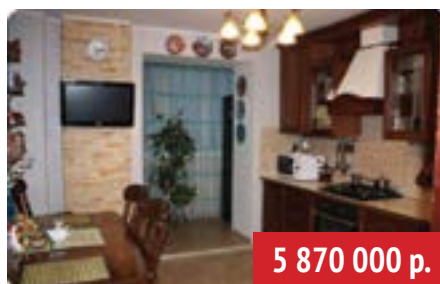
АН «Калужская служба недвижимости»
 (4842) 59-02-27, 8 (920) 881-22-24



6 150 000 р.

3-комнатная квартира на ул. Тульская, район Пл. Победы. 6/6 кирпичный дом 2004 года постройки, улучшенная планировка, 92/60/14,4 кв.м. Закрытый, охраняемый двор с парковкой.

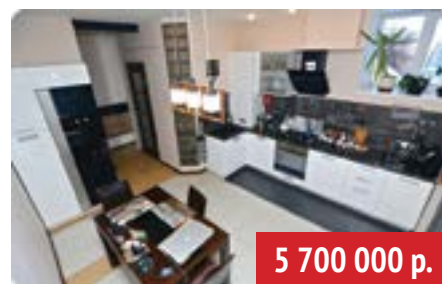
АН «Новый адрес»
 8 (910) 510-00-44, 53-20-30



5 870 000 р.

2-комнатная квартира 74 кв.м с эксклюзивным ремонтом в современном кирпичном доме на ул. Пухова. Комнаты 24,5 + 17,4 кв.м, кухня 10,4 кв.м, высокое качество, дорогие материалы отделки.

АН «Китеж»
 8 (910) 548-84-20, 57-59-49



5 700 000 р.

Продается 2-комнатная квартира на Пер. Смоленский. Кирпичный дом, 63,2/38,6/13,6. Отличное состояние. Прекрасный вид из окна.

АН «Новосел»
 (4842) 27-28-00, 59-64-89, 27-28-07, 27-28-08

Покупаете недвижимость?
СОТНИ ОБЪЯВЛЕНИЙ
 ежедневно на kalugahouse.ru



ЦЕНТР ИССЛЕДОВАНИЙ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ НЕДВИЖИМОСТИ

Almas Constanta

75-03-78
8 910 516-76-99
Калуга, ул. Гагарина, дом 4, офис 301

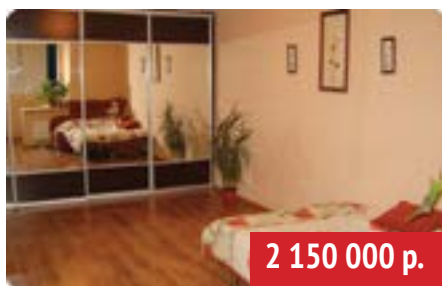
Купля-продажа, аренда, найм недвижимости
Юридические консультации
Анализ рынка



38 000 р./м²

Продажа 1, 2-комнатных квартир в строящемся монолитно-кирпичном каскадном доме по ул. Кибальчица. Площадь квартир от 43 кв.м. Рассрочка платежа до конца строительства.

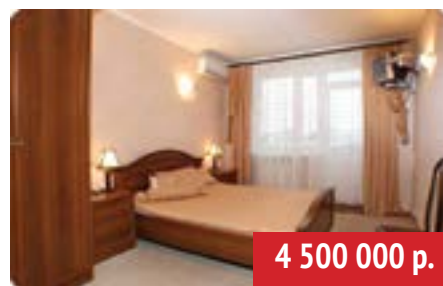
ЦН «Almas Constanta»
(4842) 75-03-78, 8 (910) 516-76-99



2 150 000 р.

Продажа однокомнатной квартиры по ул.Кибальчица, 5/9 панельного дома, 36/21/7, с/у раздельный, лоджия застеклена, хороший ремонт.

ЦН «Almas Constanta»
(4842) 75-03-78, 8 (910) 516-76-99



4 500 000 р.

Продажа двухкомнатной квартиры по ул. Луначарского, 3/5 кирпичного дома, 54/31/12, джакузи, отличный ремонт, лоджия застеклена.

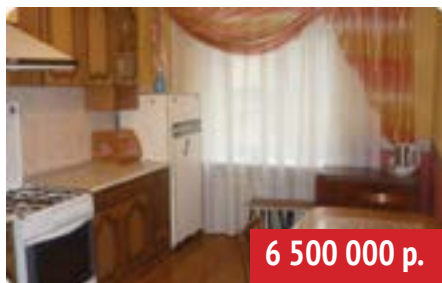
ЦН «Almas Constanta»
(4842) 75-03-78, 8 (910) 516-76-99



3 800 000 р.

Продажа двухкомнатной квартиры на Солнечном бульваре, 2/9 кирп., 53/30/11, с/у раздельный, лоджия, хороший ремонт.

ЦН «Almas Constanta»
(4842) 75-03-78, 8 (910) 516-76-99



6 500 000 р.

Продажа трехкомнатной квартиры по ул. Димитрова, 8/14 кирп., 68/45/12, джакузи, отличный ремонт, две лоджии, прекрасный вид из окон.

ЦН «Almas Constanta»
(4842) 75-03-78, 8 (910) 516-76-99



2 900 000 р.

Продажа трехкомнатной квартиры по ул. Суворова, 3/5 пан., 51/28/7, планировка 2+1, с/у совм., балкон, подвал, кухонный гарнитур.

ЦН «Almas Constanta»
(4842) 75-03-78, 8 (910) 516-76-99



13 000 р./мес.

Аренда однокомнатной квартиры по ул. Моторостроителей, 7/9 панельного дома, 34 кв.м., лоджия, с мебелью и бытовой техникой, квартира полностью укомплектована для комфортного проживания. Цена без к/у.

ЦН «Almas Constanta»
(4842) 75-03-78, 8 (910) 516-76-99



18 000 р./мес.

Аренда двухкомнатной квартиры по ул. Добровольского, 2/5 пан., 45/29/6, комнаты изолированные, с/у раздельный, колонка-автомат, балкон, состояние жилое. Цена без коммунальных услуг.

ЦН «Almas Constanta»
(4842) 75-03-78, 8 (910) 516-76-99



25 000 р./мес.

Аренда трехкомнатной квартиры по ул. Кирова, 7/9 кирп., мебель и бытовая техника, хороший ремонт. Цена без коммунальных услуг.

ЦН «Almas Constanta»
(4842) 75-03-78, 8 (910) 516-76-99

ООО «Калужская Земельная Корпорация»

от **40 000**
руб./кв. м
РАССРОЧКА ПЛАТЕЖА

9-этажный жилой дом по ул. Кибальчича

**Мы предлагаем вам уютные и привлекательные
квартиры различной площади**

- 1 комн. кв. - 42-47 кв. м**
- 2 комн. кв. - 63-75 кв. м**
- 3 комн. кв. - от 95 кв. м**

**А также торгово-офисные помещения для ведения бизнеса
от 80 до 160 кв. м**

Благодаря уникальному расположению дома — это комфорт городской жизни и все преимущества загородной — чистый воздух, тишина, прекрасные пейзажи за окном, безопасность и спокойствие. Красный керамический кирпич обеспечит тепло и уют вашего домашнего очага.

Благоустройство прилегающей территории жилого дома включает в себя ландшафтное озеленение и устройство зон отдыха для детей и взрослых.

**У нас любой покупатель сможет приобрести жильё,
соответствующее его потребностям и возможностям!**

**Окончание строительства первой очереди жилого дома
запланировано на 4-й квартал 2013 г.**

ООО «Мир квартир. Недвижимость»

Офис продаж: г. Калуга, ул. Плеханова, д. 67, оф. 15

(4842) 591-541, 596-695 www.realtykaluga.ru



АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
**ДОМАШНИЙ
ОЧАГ**

Служба продажи недвижимости

21-21-17

Служба аренды недвижимости

21-21-19

тепло
**Домашнего
очага**
в каждый дом!

Калуга, ул. Театральная, 12, 3 этаж



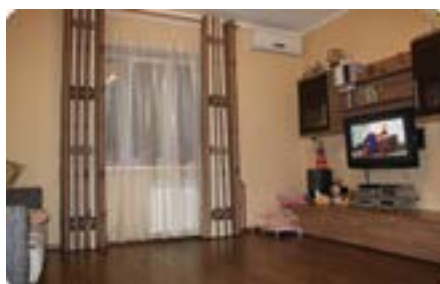
3-комнатная квартира. Дом расположен на ул.Ленина. Это центральная улица города, на которой расположены многочисленные достопримечательности Калуги. 132/82/27, дом 2004 года постройки.

АН «Домашний очаг» | www.d-ochag.ru
(4842) 21-21-17



1-комнатная квартира на Сиреневом бульваре (Правый берег). В пяти минутах ходьбы находится спортивный ледовый комплекс, бассейн, спортивно-развлекательный комплекс «Квань». 45/21/13,2 дом 2007 г.

АН «Домашний очаг» | www.d-ochag.ru
(4842) 21-21-17



1-комнатная квартира на б-ре Моторостроителей, район «Терепец». Это молодой спальный район Калуги с развитой инфраструктурой (школа, детские сады, поликлиника, магазины). 44/3/18,4/12, дом 2009 г.

АН «Домашний очаг» | www.d-ochag.ru
(4842) 21-21-17



2-комнатная квартира. Дом расположен на улице Циолковского. Это один из старейших и красивейших районов города. Из этой квартиры открывается красивая панорама на р. Оку. 100/40/55, дом 2008 года постройки.

АН «Домашний очаг» | www.d-ochag.ru
(4842) 21-21-17



2-комнатная квартира. Дом находится на ул. Вишневого (микрорайон Анненки), в экологически чистом районе Калуги, расположен в окружении лесного массива городского бора. 44/28/6, дом 1972 года постройки.

АН «Домашний очаг» | www.d-ochag.ru
(4842) 21-21-17



3-комнатная квартира. Дом находится на ул. Грабцевское Шоссе, микрорайон «Тайфун» - давно сформированная жилая зона города, где присутствует полный спектр инфраструктурных заведений. 80,1/46,3/13, дом 2001 г.

АН «Домашний очаг» | www.d-ochag.ru
(4842) 21-21-17



2-комнатная квартира. Дом расположен на ул. Комарова. Это один из элитных и престижных районов города. Здесь открывается живописный вид на р. Оку и на многочисленные церкви. 77/35/16, дом 2005 г.

АН «Домашний очаг» | www.d-ochag.ru
(4842) 21-21-17



3-комнатная квартира. Дом расположен на ул.Суворова в самом начале Калуги. Вся инфраструктура в шаговой доступности. 103/57,6/12,5, дом 2002 года постройки.

АН «Домашний очаг» | www.d-ochag.ru
(4842) 21-21-17


Приглашаем
продавцов
недвижимости
на заключение
эксклюзивного
договора!

Подробная информация
на сайте www.d-ochag.ru



3-комнатная квартира. Дом расположен в переулке Смоленском. Это элитный и престижный район Калуги с красивым панорамным видом на р. Оку. 120/50/40, дом 2006 года постройки.

АН «Домашний очаг» | www.d-ochag.ru
(4842) 21-21-17

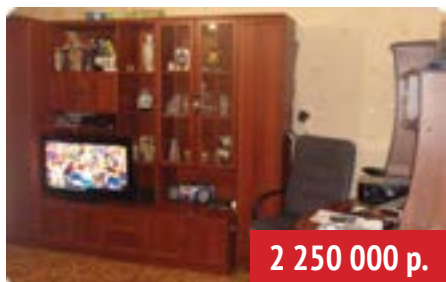


Недвижимость от А до Я

Все операции с недвижимостью

- Земельные участки, дома, коттеджи
- Составление договоров
- Юридическое сопровождение сделок
- Бесплатные консультации

Калуга, ул. Ленина, 24 Тел.: (4842) 22-57-57, 22-57-78, 75-75-93, 75-75-94



2 250 000 р.

1-комнатная квартира на ул. Библина, на 1-м этаже 9-этажного кирпичного дома. Площади 32,8/17/7 кв.м, не угловая, 2 лоджии, окна во двор, в хорошем состоянии. Ваш риэлтор – Екатерина.

АН «Азбука жилья»
8 (920) 617-03-23



52 000 р./м²

1, 2, 3-комнатные квартиры в 22-этажном доме в микрорайоне Правград. Застройщик - стоительная фирма «Евро Строй» 1-комнатная квартира - 40,7 кв.м, 2-комнатная - 55,6 кв.м, 3-комнатная - 70 кв. м. Возможна оплата в рассрочку.

АН «Азбука жилья»
(4842) 22-57-57, 8 (901) 995-75-93



2 700 000 р.

3-комнатная квартира на ул. В. Никитиной, на 3-м этаже 5-этажного панельного дома. Площади 59/39/6 кв.м, не угловая, есть балкон. Ваш риэлтор – Елена.

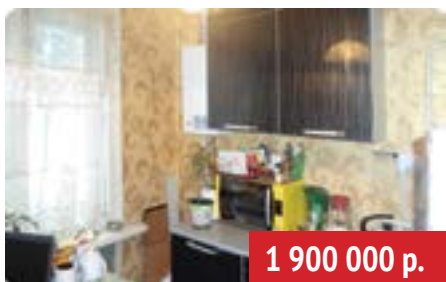
АН «Азбука жилья»
(4842) 52-92-40, 8 (953) 331-26-93



3 800 000 р.

1-комнатная квартира в строящемся доме на ул. Воронина (застройщик – «Таширстрой»). Элитный кирпичный дом, 4-й этаж, площади 44,4/18/17 кв.м, балкон-лоджия, не угловая. Первоначальный взнос 50%, остальная сумма в рассрочку на 1,5 года. Ваш риэлтор – Наталья Владимировна.

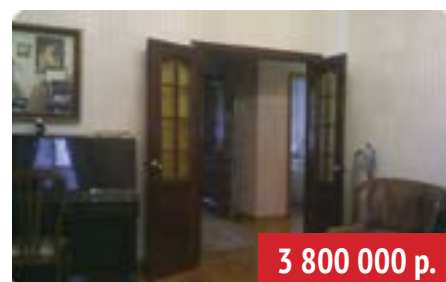
АН «Азбука жилья»
8 (906) 509-16-74



1 900 000 р.

1-комнатная квартира по ул. Чехова на первом этаже 5-этажного панельного дома. Площади 31/18/6,5 колонка, в хорошем состоянии, окна во двор. Ваш риэлтор – Екатерина.

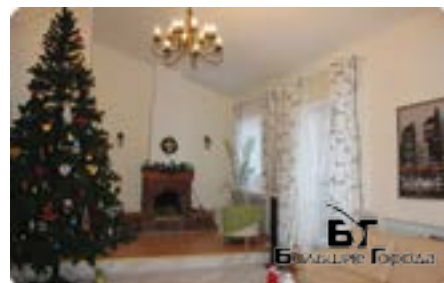
АН «Азбука жилья»
8 (920) 617-03-23



3 800 000 р.

2-комнатная квартира на ул. Кутузова, в центре города. 2 этаж 3-этажного кирпичного дома, площадь 55/40/14,2 кв. м, комнаты изолированы. Квартира и дом находятся в отличном состоянии. Ваш риэлтор – Ирина Александровна.

АН «Азбука жилья»
(4842) 55-77-73, 8 (920) 870-92-10



Квартира площадью 280 кв.м. на ул.Чичерина.
Квартира в 2-х уровнях: 5-й и мансардный этажи. На крыше смотровая площадка 40 кв.м. с кованными ограждениями. В квартире 2 санузла (13 и 12 кв.м.), настоящий дровяной камин, русский бильярд. Все лестницы и ограждения кованные. В квартире установлены стеклопакеты. Хороший ремонт.



АН «Большие города»
Алексей

8 (953) 324-97-46

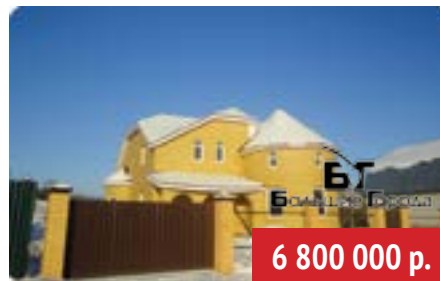
11 000 000 р.



2 500 000 р.

Участок площадью 29 соток в д. Жельбино (черта города). Подъезд асфальт. Рядом построены и строятся коттеджи. Коммуникации: электричество и газопровод по границе. Подойдет для застройки блокированного типа.

АН «Большие города»
8 (910) 609-23-17



6 800 000 р.

Новый коттедж общей площадью 190 кв.м. располагающийся в микрорайоне «Силикатный». Коттедж в двух этажах, внутри полностью оштукатурен. Земельный участок 1300 кв.м.

АН «Большие города»
8 (953) 324-97-46



6 800 000 р.

Новый коттедж 250 кв.м в Калуге (район Северный). Два этажа плюс мансарда под чистовую отделку. Участок 15 соток с забором. Вокруг построены коттеджи. К дому хороший круглогодичный подъезд. Рядом пруд.

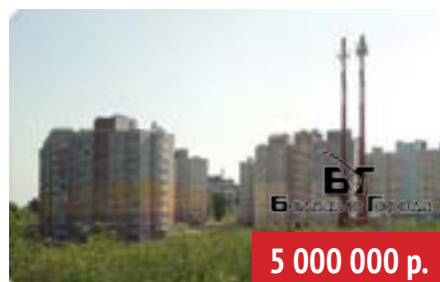
АН «Большие города»
8 (920) 095-07-57



4 500 000 р.

Участок 1 га на Силикатном. Березовая роща, панорамный вид на город. Коммуникации по границе. Отличное место для размещения спа-центра, фитнес центра, оздоровительного центра, ресторана, банного комплекса.

АН «Большие города»
8 (953) 324-97-46



5 000 000 р.

Участок для строительства здания торгово-офисного назначения, площадь участка 17 соток, располагается в районе ул.Гурьянова, практически по границе участка располагается новый жилой микрорайон.

АН «Большие города»
8 (910) 609-23-17



4 200 000 р.

Продается участок 15 соток. Калуга, д. Верховая. Все коммуникации. Разрешение на строительство. Фундамент под дом 18*13 метров. Красивый проект дома.

АН «Большие города»
8 (953) 324-97-46



БГ

Большие Города

Агентство недвижимости



ул. Кутузова 14, тел.: 75-06-26, 8920-886-55-29

ул. Карпова 13, тел.: 75-08-48





**Куда не стыдно
позвать гостей?**



Kosmovo
C L U B

8 (930) 842-00-09

www.kosmovo.ru

**Сдаем комфортабельные
коттеджи с сауной
на любой срок**

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



200 000 €

Дом 120 кв.м в Черногории (Суторморе) 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 растет 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 €

Многokвартирный 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.

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.

Где найти «Калугахаус»?

Ежемесячный журнал о недвижимости «Калугахаус» распространяется бесплатно. Мы стараемся размещать тираж журнала в тех местах, где его удобнее всего прочитать или взять с собой:



Администрация Губернатора Калужской области

пл. Старый торг, 2

Дом правительства

Пролетарская, 111

Регистрационный центр

Вилонова, 5

Министерство строительства и ЖКХ

2-й Красноармейский пер., 2а

Городская управа

Московская, 188

Бизнес-центр «Московский»

Суворова, 121

Бизнес-центр «Европейский»

Кирова, 39

Бизнес-центр

Гагарина, 4

Банк «Образование»

Поле свободы, 129

«Газпромбанк»

Тульская, 136

Банк «DeltaCredit»

Суворова, 142а

МРЭО ГИБДД

Резванская, 3, Грабцевское шоссе, 112

Автосалон Nissan (Дженсер-Ромоданово)

Тульское шоссе, 4

Автосалон Opel, Chevrolet (Дженсер-Азарово)

Московская, 334

Автосалон Ford (Дженсер-Калуга)

Энгельса, 161

Автосалон Peugeot (Авес-Калуга)

Зерновая, 52

Автосалон «Корейские автомобили»

Зерновая, 28

Автомойка «Автоспа»

Труда, 35

Шинный центр «Колесо»

Труда, 31

Автомойка «E95»

Салтыкова-Щедрина, 73

Автомойка «У Гризли»

Карла Либкнехта, 31

Спортивный клуб «Спортленд»

Гагарина, 13, Плеханова, 48/8

Клиника семейной медицины

Гр. Шоссе, 20

Клиника «Доктор Вера»

Пестеля, 15

Клиника «Теорема Мед»

Маршала Жукова, 20

Клиника «Семья»

Никитина, 41

Клиника «Астромед»

Циолковского, 67

Клиника «Арсмед»

пер. Теренинский, 9

Стоматология «Элит»

пер. Воскресенский, 17

Областная стоматология

Ленина, 111

Стоматология «Мастер-Дент»

Смоленская, 32

«ДС-стоматология»

Пролетарская, 51

Ресторан «Бюргер»

Театральная, 6а

Ресторан «Усадьба»

Кирова, 48

Ресторан «Манчо»

Кирова, 4

Кафе «Плюш»

Дзержинского, 74

Гостиница «Калуга» (лобби-бар)

Кирова, 1

Кофейня

Театральная, 7

Ресторан японской кухни «Суши-тайм»

Кирова, 74

Чайхана «Дюшес»

Труда, 33

Кофейня «Сны любимого кота»

Глаголева, 3

Журнал можно купить в киосках «Роспечати» (рекомендованная розничная цена – 20 рублей), а также найти в офисах ведущих агентств недвижимости и застройщиков нашего города.

По вопросам доставки журнала «Калугахаус» в ваш офис или заведение обращайтесь в редакцию по телефону (4842) 79-58-47

PDF-версию любого номера журнала можно скачать в специальном разделе на сайте www.kalugahouse.ru

Агентства недвижимости Калуги

«Калугахаус» рекомендует пользоваться услугами проверенных агентств недвижимости. Подробный перечень агентств недвижимости Калуги вы всегда можете найти на нашем сайте: kalugahouse.ru/agency/



Агентство недвижимости «Домашний очаг»

www.d-ochag.ru

Калуга, ул. Театральная, 12, 3-й этаж
(4842) 21-21-17, 21-21-19



Агентство недвижимости «Азбука жилья»

Калуга, ул. Ленина, 24
(4842) 22-57-57, 22-57-78



Центр недвижимости «Almas Constanta»

г. Калуга, ул. Гагарина, 4, офис 301
(4842) 57-03-78, 8 (910) 516-77-99



Агентство недвижимости «Большие города»

Калуга, ул. Карпова 13, ул. Кутузова, 14
(4842) 75-08-48, 76-06-26



Агентство недвижимости «Мир квартир. Недвижимость»

www.realtykaluga.ru
Калуга, ул. Плеханова, 67, 2-3 этаж
(4842) 591-541



Агентство недвижимости «Максимум»

www.maximum-kaluga.ru
Калуга, ул. Кирова, д. 15/43, 4 этаж, оф. 8
(4842) 77-40-08



Агентство недвижимости «3 ключа»

www.an-3keys.ru
Калуга ул. Плеханова, д.48/8, офис 518
(4842) 40-01-33

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





СБЕРБАНК


Всегда рядом


ИСПЫТАЙТЕ РАДОСТЬ В НОВОМ ДОМЕ!



**ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ
ЖИЛИЩНЫМ КРЕДИТОМ
ОТ СБЕРБАНКА РОССИИ!**

Нам важно,
что Вам важно

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

 www.sberbank.ru

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1483 от 08.08.2012 г. Реклама.
Срок действия предложения — до появления новой или дополнительной информации.