

Есть ли в Калуге
настоящие коттеджные
поселки?

с. 10

Коттеджный пригород:
изучаем карту
окрестностей города

с. 26

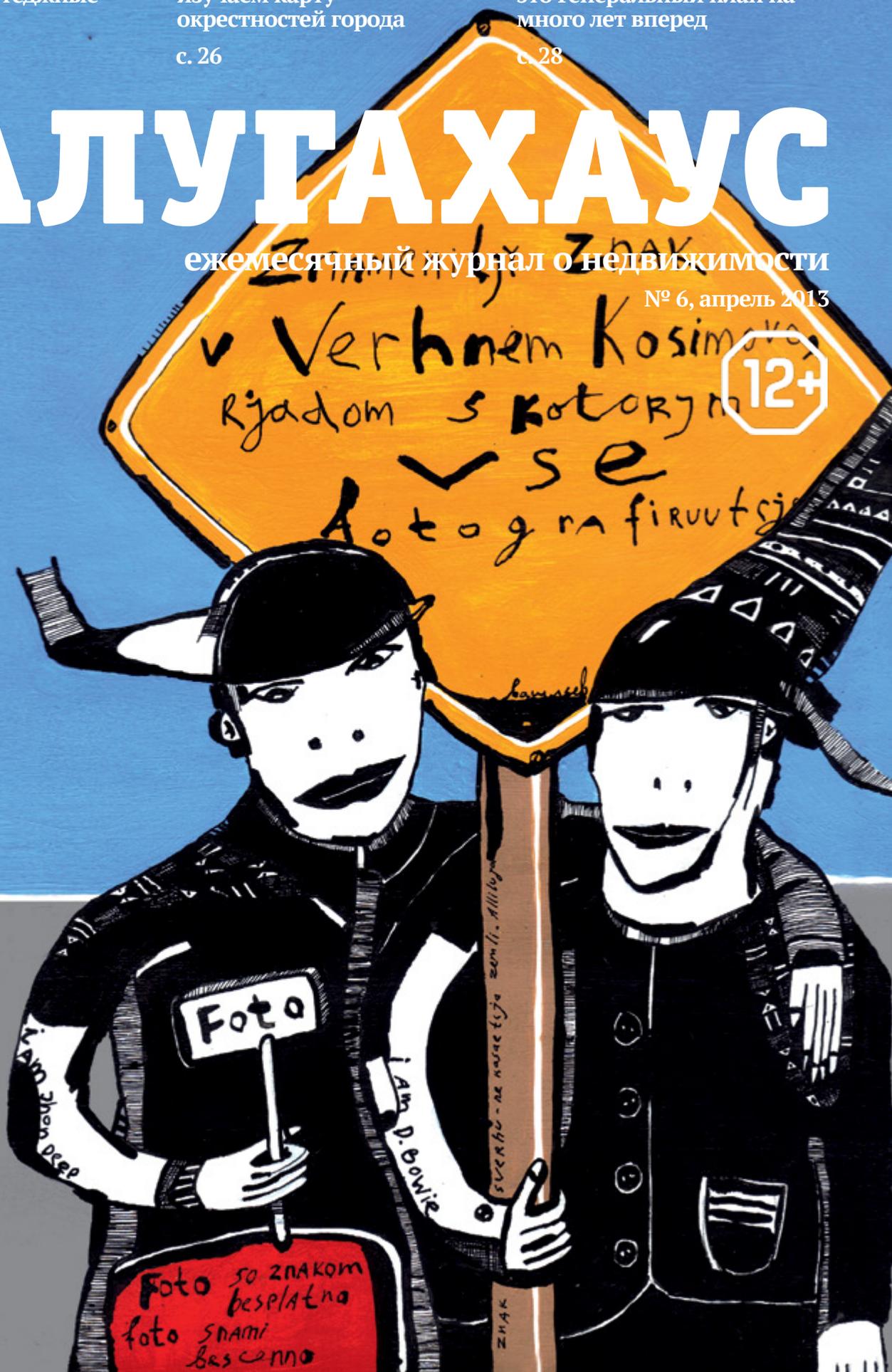
Хорошая архитектура —
это Генеральный план на
много лет вперед

с. 28

КАЛУГАХАУС

ежемесячный журнал о недвижимости

№ 6, апрель 2013



+ фотокаталог недвижимости

Ипотека



Раз, два — и вы дома

Ипотека за **24** часа
по **2** документам

- без справки о доходах
- без комиссий за оформление и выдачу
- первый взнос — всего 35%

г. Калуга, ул. Ленина, д. 82

8 (800) 100-24-24

(звонок по России бесплатный)

www.vtb24.ru



VTB24

Большое преимущество

Указан минимальный пакет документов при первоначальном взносе не менее 35% стоимости объекта недвижимости. Программа распространяется на покупку жилья и гаражей на этапе строительства и на вторичном рынке, а также рефинансирование ипотечных кредитов других банков. 24 часа — срок принятия решения по кредиту. Банк ВТБ 24 (закрытое акционерное общество). Генеральная лицензия Банка России № 1623. РЕКЛАМА.

Тенденция последних лет показывает, что участков с доступными коммуникациями выходит в продажу все больше, а вот с хорошим видом — все меньше.

Ценообразование на участки в пригороде

	События и тренды	5
	<i>Лебедевский знак, круглый стол и выставка «для своих»</i>	
ТЕМА НОМЕРА	Жизнь в коттеджных поселках	11
СПРАВОЧНИК	Лайфхак, или земельный участок по кадастровой стоимости	18
РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ	Ценообразование на участки в пригороде	22
КРУПНЫМ ПЛАНОМ	Собственный дом по цене квартиры	25
ПУТЕВОДИТЕЛЬ	Карта коттеджного пригорода	26
ПРОФЕССИЯ	Хорошая архитектура — это генеральное планирование на много лет вперед	28
	<i>Интервью с архитектором Николаем Михайловичем Свириденко</i>	
ТЕМА НОМЕРА	Дачные узы: как провести лето в арендованном доме	32
КРУПНЫМ ПЛАНОМ	«Берестяное» — воплощение мечты	36
	<i>Самый настоящий коттеджный поселок в городской черте</i>	
НЮАНСЫ	Чердачный ребрендинг: мансарды в Калуге	38
	Фотокаталог недвижимости	40
СПРАВОЧНИК	Агентства недвижимости	54

10

ТЕМА НОМЕРА

ЖИЗНЬ В КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКАХ

ЧТО СЕЙЧАС ПРЕДСТАВЛЯЮТ СОБОЙ
ГРОМКИЕ ПРОЕКТЫ ПРОШЛЫХ ЛЕТ

28

ПРОФЕССИЯ

Хорошая архитектура

ПРОДОЛЖАЕМ ЗНАКОМИТЬ
ЧИТАТЕЛЕЙ С РАБОТАМИ
И ПЛАНАМИ КАЛУЖСКИХ
АРХИТЕКТОРОВ



26

ПУТЕВОДИТЕЛЬ

Коттеджный пригород

КАРТА КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ

Ежемесячный журнал о
недвижимости
КАЛУГАХАУС

Главный редактор:

Кирилл Андреевич Гусев

Редакция: Даниил Марченко,
Дмитрий Игоревич, Сергей Фрольцов
Иллюстрации: Алексей Васильев
Верстка: Кирилл Гусев
Корректор: Ольга Сергеева

Отдел рекламы:

(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

№ 6 (6), апрель 2013.

Подписано в печать 19.04.2013

Тираж 3000 экземпляров.

Отпечатано в типографии «Борус»
300041, г. Тула, ул. Соيفера, 6

Рекламное издание. Цена свободная.
Для читателей старше 12 лет.

Колонка редактора

Когда я только начинал изучать сферу недвижимости, коттеджные поселки казались мне феодальными княжествами, не меньше. Воображение рисовало неприступные заборы, огромные особняки, злых собак и охранников в черных очках. Наверное, так средний россиянин представляет сейчас Рублёвку.

Когда я впервые услышал словосочетание «коттеджный поселок среднего класса», я думал, что это такой маркетинговый прием. Средний класс, думал я, это же люди требовательные — наверное, так строители хотят подчеркнуть высокое качество и продуманные планировки домов, современную архитектуру и инфраструктуру. Оказалось, что эта фраза означала «дешевые материалы, дешевые технологии, минимум гарантий», то есть коттедж среднего класса — просто фигура речи.

Когда я увидел поселок среднего класса вблизи, мне расхотелось считать себя средним классом.

Когда я узнал, что проекты домов свободно продаются на европейских сайтах, сайт одного польского архитектурного бюро стал моим любимым. Вечерами я беру ноутбук и рассматриваю симпатичные дома, представляя, каким будет когда-нибудь мой собственный коттедж.

И вот, каждый день изучая предложения на рынке недвижимости, я понимаю, насколько важную роль в будущем развитии Калуги будут играть коттеджные поселки и их жители. Пока проекты массовой малоэтажной застройки, о которых мы пишем в этом номере, можно считать в лучшем случае эконом-классом. Более интересные предложения — капля в море. Но мы не теряем надежды!

Заканчивается первое полугодие существования нашего журнала, и седьмой номер выйдет уже в начале июня. Он будет посвящен новым районам и планам развития города. Не пропустите!

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

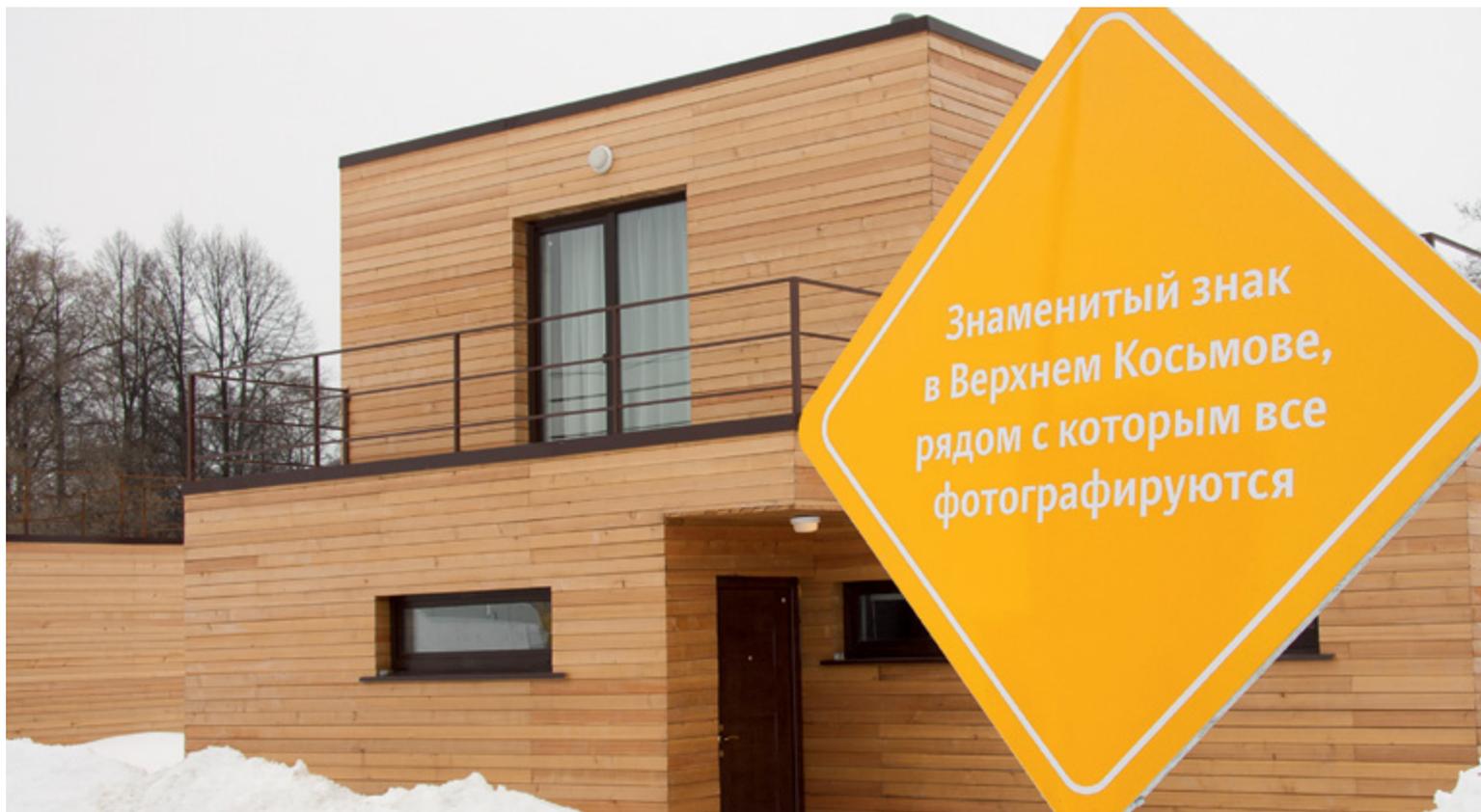
**Как устроен
рынок недвижимости**

февраль 2013

№6

**Загородная
недвижимость**

апрель 2013



В Косьмово открыли «Знак, рядом с которым все фотографируются»

В деревне Верхнее Косьмово Перемышльского района появилась первая в Калужской области функциональная достопримечательность

Этот простой и функциональный арт-объект, который придумал известный российский дизайнер Артемий Лебедев, знаком почти любому пользователю Интернета. Теперь, чтобы заполучить в коллекцию забавную фотографию, не обязательно ехать в Пермь или Ярославль – достаточно посетить расположенную в 20 км от Калуги деревню Косьмово.

«Знаменитый знак» в деревне Верхнее Косьмово стал двадцатым среди себе подобных и второй работой Студии Артемия Лебедева, выполненной для Калужской области после всем известного логотипа региона. Раньше, правда, слово «знаменитый» Студией не использовалось.

Знак в форме ярко-желтого ромба установлен при поддержке администрации Перемышльского района и Ахлебининского сельсовета, на территории базы отдыха «Косьмово клуб». «Мы искали нестандартные способы для продвижения нашего нестандартного

проекта» — говорит Дмитрий Жуков, директор по развитию «Косьмово». «Кому-то пришла в голову идея поставить в деревне знак, администрация нас поддержала, и мы отправили запрос в Студию Лебедева». Сайт artlebedev.ru очень популярен среди москвичей — основных арендаторов современных коттеджей с необычной архитектурой, из которых состоит база отдыха. Таким образом, о проекте узнала огромная аудитория, а затраты организаторов оказались минимальными.

Наивно думать, что благодаря знаку в Косьмово толпами повалят туристы с фотоаппаратами. Но пример отлично показывает, как можно использовать возможности Интернета и привлекать его аудиторию, не ограничиваясь созданием сайта и его скучной «раскруткой». Метод вполне можно взять на вооружение и более традиционным, чем Косьмово, проектам в сфере недвижимости и туризма.

Застройщики, риэлторы и банки обсудили острые вопросы рынка

В конференц-зале гостиницы «Квань» прошел представительный круглый стол участников рынка недвижимости

Повестку встречи задал главный редактор журнала «Калугахаус» Кирилл Гусев. Пожалуй, самое главное достижение последних пяти лет развития рынка — существенное оживление в секторе новостроек. И если с новыми проектами все более-менее понятно, только информации о них иногда маловато, то механизм продажи первичного жилья вызывает немало споров. Ну а так как именно в спорах должна рождаться истина, дискуссия риэлторов, застройщиков и банкиров получилась достаточно оживленной.

Доля сделок с новостройками в Калуге сейчас достигает 60%, отметил директор центра экспертизы недвижимого имущества «АБАШ» Александр Башуткин. Проще стало получить ипотечный кредит для приобретения строящегося жилья. Большинство застройщиков аккредитовано крупными банками, что уменьшает объем необходимых покупателю документов и ускоряет выдачу кредита. И банки продолжают движение навстречу.

— С 2013 года для некоторых объектов можно оформить ипотечный кредит уже на нулевом цикле строительства, — говорит заместитель управляющего Калужским отделением Сбербанка Михаил Графчиков. — Это позволяет приобрести жилье существенно дешевле, чем на завершающих этапах строительства и тем более после ввода дома в эксплуатацию.

Банкам удобно работать с риэлторами, отмечают участники рынка. А вот крепких деловых отношений между застройщиками и агентами пока не сложилось. Причем зачастую содержать собственный отдел продаж и давать рекламу

в СМИ обходится застройщикам дороже, чем платить комиссионные агентам. Здесь есть два полярных примера — холдинг «Евро Строй», проект которого («Правград») рекламируют почти все калужские агентства недвижимости, и «Кошелев проект», который «все сам». Другой крупный застройщик, группа СУ-155, колеблется: новому микрорайону «Хрустальный» не помешали бы активные продажи, но схема взаимодействия с агентами еще не отработана.

Многие застройщики выбирают себе эксклюзивного партнера. Так, Московский Индустриальный банк, инвестор нового масштабного строительства на Правом берегу (подробнее об этом проекте — в следующем номере «Калугахауса»), заключил соглашение с Калужской палатой недвижимости, в которую сейчас входят шесть крупных агентств. Управляющий Калужским филиалом банка Вячеслав Федотов уверен, что за этой схемой будущее: время дефицитных и дорогих новостроек прошло, «выгодных» предложений на рынке станет все больше, и покупатели будут чаще обращаться к профессионалам.



Новостройки

по цене застройщика



от 41 000 р.
за кв.м

Жилой комплекс «Созвездие»,
17-этажный кирпичный дом с
крышной котельной



от 55 000 р.
за кв.м

Кирпичный дом различной
этажности
с индивидуальным отоплением
на пер. Смоленском



от 56 000 р.
за кв.м

«Альпийский» — 16-этажный
жилой дом класса «Премиум»
в центре города



от 40 000 р.
за кв.м

9-этажный жилой дом из
красного керамического
кирпича на ул.Кибальчича



от 42 000 р.
за кв.м

Многоэтажный жилой дом со
встроенными помещениями
соцкультбыта в цокольном
этаже в микрорайоне
«Солнечный»



от 1 645 000 р.
за дом

Дома в новом поселке
«Воскресенское», построенные
по каркасно-панельной
технологии.

8(4842) 27-28-00 8(4842) 59-64-89

Больше предложений на сайте www.novosel40.ru

Калуга, ул.Суворова, 154а



Выставка для своих

Текст Кирилла Гусева

Одна из самых ярких и творческих тем, близкая рынку недвижимости, это, без сомнения, архитектура. Тем интереснее было посетить выставку «Лаборатория архитекторов», которая проходила в Доме музыки с 10 по 21 апреля. Торжественное открытие я, к сожалению, пропустил — судя по фотографиям, там присутствовали почти все калужские архитекторы, в том числе и герои публикаций нашего журнала.

В три часа дня, кроме меня, в зале не было никого. Уже через две минуты беглого осмотра экспозиции стало понятно, почему. У выставки не было ни единой концепции, ни поясняющих табличек; человеку, плохо знакомому с сегодняшним положением дел в управлении архитектуры, она покажется просто сборником плохо напечатанных 3D-моделей, каких полно на компьютерах разнообразных архитектурных бюро. Единственный масштабный макет представлял туристический кластер Калуги, и снова без каких-либо пояснений. Хотя точки, на которых авторы поместили коричневые модели ключевых зданий, в любом случае станут интересными для калужан и гостей города. На макете можно было рассмотреть и новый мост — продолжение ул. Степана Разина, и вторую очередь Музея истории космонавтики.

Видимо, целью организаторов выставки было показать богатый творческий мир калужских профессионалов. Об этом говорили акварели Михаила Свириденко и

Евгения Гольшева, живописные работы других архитекторов, которым в галерее было уделено чуть меньше места, чем чертежам и визуализациям. Но представьте, что вам нужно объяснить маленькому ребенку, что за профессия такая — архитектор? Вы берете его за руку, ведете на «архитектурную» выставку и...

А ведь так просто показать, как из поискового эскиза, а потом чертежа, а еще позже масштабной модели вырастают новые дома с конкретными адресами и довольными жильцами. Разве не обидно, что имена архитекторов, которые построили добрую половину Калуги и продолжают активно работать, известны только специалистам? Конечно, большинство калужских профессионалов — люди скромные, но общественная поддержка, источником которой может стать хорошая выставка, еще никому не была лишней.

Важное и полезное дело гораздо лучше характеризует творца, чем арт-объект «папка с непринятыми макетами». 3D-модели, напоминающие панорамы из компьютерных игр, сами по себе ничего не скажут о будущем Калуги. Все-таки тому, от кого зависит облик города, должен быть очень важен высокий уровень общественной поддержки. Если калужские архитекторы и дальше продолжают рассказывать о себе на языке корпоративного междусобойчика, неудивительно, что та самая «отказная» папка будет становиться все толще и толще.

Назначен новый министр строительства и ЖКХ

20 марта 2013 года, спустя более чем полгода с момента отставки ранее занимавшего эту должность Александра Болховитина, в Калужской области появился новый министр строительства и ЖКХ. Им стал Константин Викторович Баранов. Нынешний глава отрасли родился в 1965 году в немецком Магдебурге, однако его вполне можно назвать москвичом, большую часть жизни он проработал именно в столице, занимая руководящие посты в федеральных ведомственных структурах и в г. Москве. Чуть меньше года пробыл на должности ГПУ города Москвы «Природный заповедник «Воробьевы горы», три года возглавлял управу района Крылатское. С 2008 по 2011 год — первый заместитель префекта Западного административного округа города Москвы. Имеет классный чин Государственного советника города Москвы 1 класса. С 2011 по 2013 год работал в частной компании.

Константин Викторович получил всестороннее образование — в 1987 году закончил Московское высшее общевойсковое командное училище им. Верховного Совета РСФСР, в 2004 году — Российскую академию государственной службы при Президенте Российской Федерации по специальности «Юриспруденция», а в 2008 году защитил кандидатскую диссертацию и получил звание кандидата химических наук.

Женат, имеет сына.



Константин Баранов, новый министр строительства и ЖКХ Калужской области



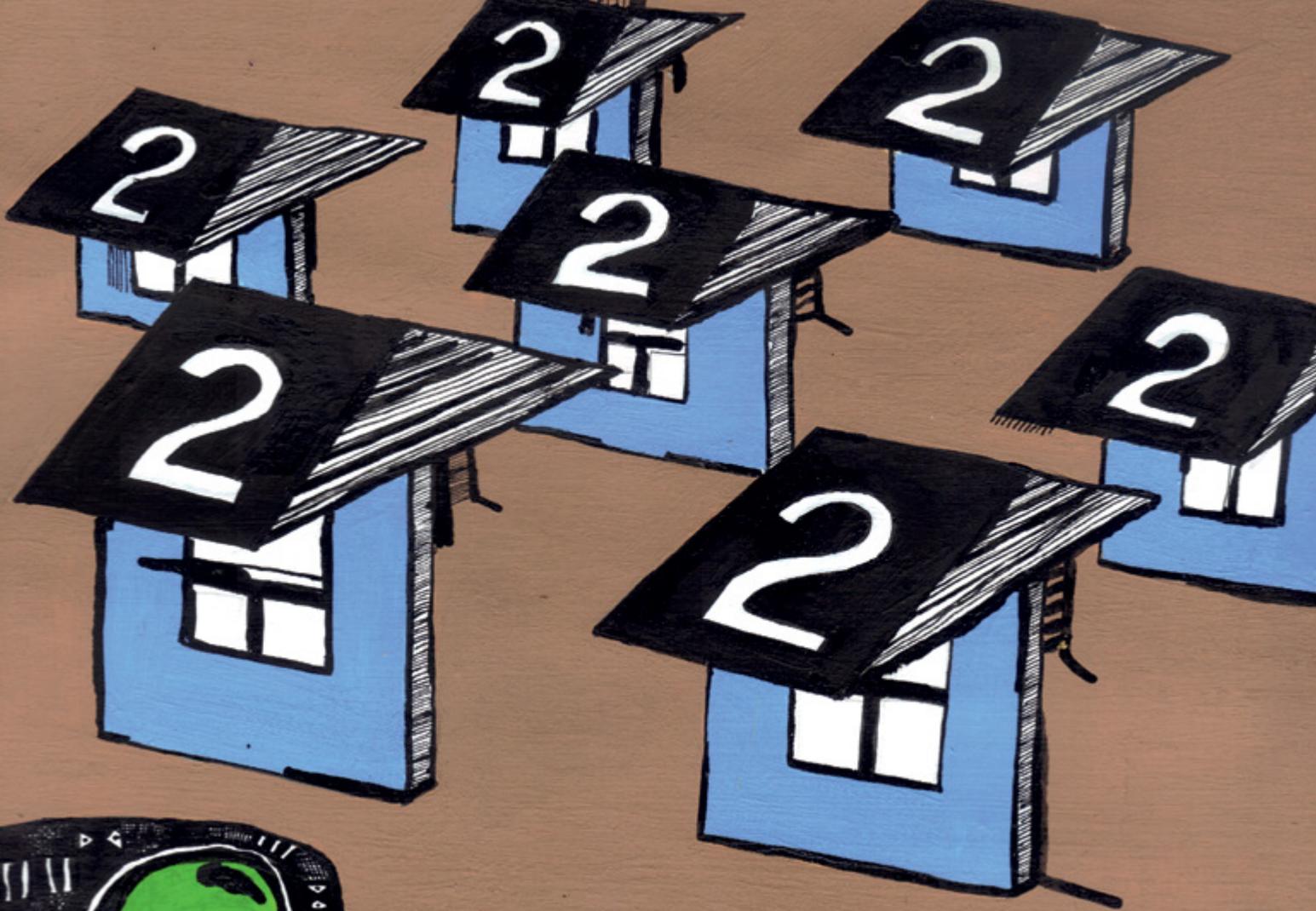
ИПОТЕКА

Операционный
офис в Калуге

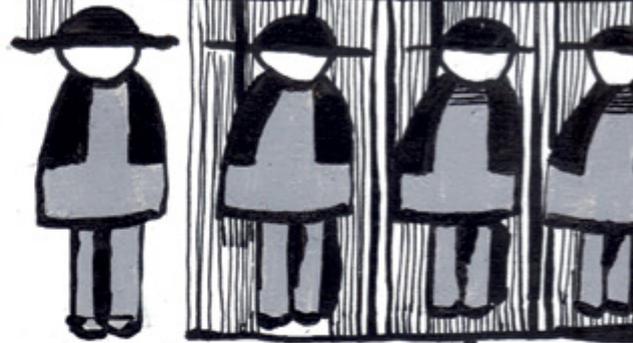
ул. Тульская, 13 «Б»
тел.: (4842) 509-617

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru
Генеральная лицензия Банка России № 354



ne pereputaytesya



basunich

ЖИЗНЬ В КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКАХ

Текст Сергея Фрольцова

«В деревню, к тетке, в глушь, в Саратов!» — восклицал герой известного каждому школьнику произведения еще в 1824 году. В наше время забираться в глушь готовы немногие, а вот вариант жизни за городом, но с сохранением всех благ городской цивилизации становится весьма популярным.



Пусть «Молодежный» и не задал новых стандартов качества строительства, но позволил многим обзавестись действительно доступным жильем.

Первые коттеджные поселки в современном понимании этого термина появляются возле крупных городов в 80-х годах прошлого века. Как правило, это были своеобразные анклавные территории для представителей номенклатуры. Добротные кирпичные дома, построенные на рубеже социализма и рыночной экономики, можно обнаружить где-нибудь на Тереписе. Когда недвижимость перестали выделять, новая элита покупала себе большие квартиры в новых же домах, или занималась реставрацией жилья «сталинской» застройки — это считалось престижным. Быть в отдельно взятой квартире наладить действительно несложно, но необходимость делить всю остальную ветшающую домовую инфраструктуру с соседями не позволяла состоятельным покупателям установить желаемую дистанцию. Специфика времени требовала наглядной демонстрации достатка. И лучшим выбором для многих стал большой кирпичный дом. Кризис 1998 года, однако, оставил многие такие дома пустыми. Зато освоение калужских пригородов началось по-настоящему.

Уже к 2000-му году многие представители бизнес-структур, а также крупные чиновники перебираются на постоянное место жительства в новые просторные дома, построенные по индивидуальным проектам на окраинах города или в ближайшем пригороде. Активно застраивается село с обязывающим названием Дворцы, дачный поселок «Голубые озера» постепенно превращается в престижное место для постоянного проживания многих состоятельных граждан нашего города. Этот «исход» элиты в частные дома в пригороде варианта двухтысячных годов носит хаотичный характер. Потому и первые стихийные коттеджные поселки в окрестностях Калуги представляют собой просто скопление домов индивидуальной планировки. Тем не менее, и сейчас участки там дороги, а жизнь — престижна. Ромодановские дворцы, ул. Богородицкая, ул. Яновских, Плетеневка — если вы там живете, значит, у вас все хорошо.

Одним из первых специально спроектированных поселков в Калуге становится «Молодежный» — детище губернаторской программы доступного жилья для молодых семей. Освоение территории в Лихунах, на окраине Северного, началось в 2005 году, а годом позже проект был с

помпой презентован калужанам. За три года планировалось построить несколько сотен небольших домов 36 – 54 кв. м, на участке в 5 соток земли, снабженных всеми необходимыми коммуникациями. Стоимость базового варианта составляла около 500 тысяч рублей — практически даром даже по тем временам. Спрос на домики (учитывая размер строений, другой термин применить было бы неправильно) был большой. Частичное субсидирование из бюджета и ипотечные программы, для многих молодых семей представляли единственный шанс улучшить свои жилищные условия. Не так просто, как заявлялось идейными вдохновителями проекта, но многим калужским молодым семьям удалось получить жилье в новом поселке. Остается до сих пор неясным, стали ли эти варианты именно улучшением жилищных условий, но сейчас, например, купить такой 35-метровый домик дешевле 2 млн. рублей не получится.

В настоящий момент «пионер» современных жилых поселков в окрестностях Калуги представляет собой достаточно печальное зре-



«Швейцарская деревня» (справа) практически не изменилась с момента начала продаж (вверху) и развивается скорее по деревенским законам



Коттеджный поселок — построенный в рамках единого архитектурно-планировочного решения комплекса коттеджей, имеющий единое инженерное обеспечение и преимущественно единое благоустройство участков

лише. Ряды небольших домишек, отделанных дешевым сайдингом, утративших свой товарный вид, за невысокими деревянными заборами. Многие успели пристроить к своим домам новые помещения, насколько это позволил небольшой участок земли. Но подводить итоги, вернее, признавать проект провалившимся пока рано — во-первых, люди все же получили в собственность дома и землю, причем гораздо дешевле рыночной стоимости, а во-вторых, в поселке есть и магазин, и детский сад. Построена дорога и даже пущен автобус из Калуги. Немногие гораздо более дорогие варианты загородного жилья могут похвастаться такой инфраструктурой.

Вслед за «Молодежным» в окрестностях Калуги с определенной периодичностью закладывается строительство новых коттеджных поселков. Все они на стадии проектов полностью соответствуют «книжному» значению термина.

В настоящий момент можно оценивать уже построенные и находящиеся в завершающей стадии строительства поселки. Завершен, полностью заселен и забыт средствами массовой информации поселок с заманчивым названием «Швейцарская деревня». За 5 лет активного строительства здесь действительно выросла деревня, правда, не слишком швейцарская. Среди домов попадаются как вполне симпатичные, так и, мягко говоря, странные. Улицы поселка с обещающими названиями Перспективная, Современная на данный момент больше напоминают центральную усадьбу какого-нибудь колхоза. Из объектов инфраструктуры — магазинчик с продуктами у дороги. Детская площадка оснащена набором типичного двора в квартале новостроек — лесенка, качели, карусель. На Яндекс.Картах можно насчитать около 200 домов, самый дешевый из которых стоит на вторичном рынке чуть больше 4 млн. рублей.

Тот же застройщик, компания «Гросс-инвест», спроектировала

и построила более претензионный поселок — «Рождествено». В принципе, это та же самая «Швейцарская деревня», только поменьше, с более крупными домами из кирпича. Поэтому, если первый проект назван поселком среднего класса, то «Рождествено» рекламировалось уже как бизнес-класс. Ему даже прочили звание «калужской Рублевки», учитывая перспективы развития Правого берега с одной стороны, и расположение поселка в лесу недалеко от речки и Рождественских прудов с другой. На данный момент почти все дома поселка заселены, территория огорожена забором, охраны на въезде, правда, нет. Внутри — ряды двухэтажных домов, разделенные узкой нечищеной улочкой. Леса становится все меньше — по соседству строится комплекс малоэтажных многоквартирных домов «Европейский квартал». Зато наконец-то появится широкая асфальтированная дорога, продолжение 3-го Академического проезда. Пока же неказистые, но добротные дома в глуши не пользуются устойчивым спросом: на вторичном рынке 150-метровый коттедж без отделки можно купить за 4,5 млн. рублей. Похоже, планы строителей поселка не выдержали испытания кризисом 2008 года, а покупатели тридцати домов и все остальные его заложниками.



«Рождествено» (вверху) сейчас выглядит немного запущенным, но скоро у него появятся европейско-квартальные соседи (на заднем плане).

Справа – дом из клееного бруса в поселке «Криуши»



Еще один поселок, серьезно замедливший развитие в кризис — «Криуши», недалеко от усадьбы Авчурино. Компания-девелопер — «Монолит» — прошла непростую процедуру внешнего управления и возобновила развитие «Криушей». Сейчас на опушке леса с великолепным видом построено около трех десятков домов, это примерно 30% всей планируемой площади поселка. С первого взгляда трудно отметить признаки единого стиля, хотя застройщиком предлагалось всего пять проектов: три — кирпичных домов и два — деревянных. Видимо, причина в разноцветных заборах, окружающих все обжитые участки: территория поселка никак не огорожена, об охране и прочих отличительных знаках поселков бизнес-класса пока говорить не приходится. От центра города на машине добраться можно минут за 30, то есть «Криуши» — 100% загородная территория. Последние три километра дороги хотя и заасфальтированы, но были полностью «убиты» за зиму. Впрочем, в Авчурино несколько раз в день ходит автобус, так что совсем без дороги поселок не останется. Кирпичные дома в поселке продаются главным образом застройщиком, цена — чуть больше 5 млн. рублей. Деревянные дома выглядят симпатичнее и стоят дешевле. Но, если вы твердо решили жить за городом, самым интересным вариантом выглядит приобретение участка: 60 000 рублей/сотка за участок с коммуникациями — адекватная и конкурентоспособная цена.

Стоит отметить еще один поселок в районе Северного — «Берестяное». Это уже бизнес-класс без скидок. Попав сюда, сразу понимаешь смысл названия — дома окружает красивая березовая роща. Территория вокруг полностью огорожена, охраняется, установлены камеры наблюдения. Внутри не только дороги, но и тротуары для прогулок. Школа и детский сад расположены неподалеку в городе, а магазины, кафе и фитнес-центр предусмотрены в плане развития поселка. Главное

«Монолит» рад вернуться в Криуши!

Гаджимурад Гаджиев,
руководитель СК «Монолит»

В кризис спрос на коттеджи резко упал, и мы приняли решение заморозить проект. Время показало, что решение правильное — сейчас спрос возвращается, и наша компания готова его удовлетворить. «Криуши» строятся из добротных традиционных материалов, дерева и кирпича. Посмотрите, все построенные — кстати, по индивидуальным проектам! — коттеджи из клееного бруса давно заселены, хозяева живут в них круглый год. Кирпичные дома сейчас выставлены на продажу, меньший из них с участком 16,5 соток обойдется в 4,2 млн. рублей.

В начале 2013 года «Монолит» вернулся в Криуши. В планы компании входит продолжение строительства домов из клееного бруса в едином стиле по индивидуальным проектам, а также дальнейшее развитие поселка и инфраструктуры.

Офис продаж СК «Монолит»: Калуга, ул. Никитина, 50/108
тел. (4842) 57-85-90 | www.ck-monolit.ru





Обитатели деревянных домов уже наслаждаются шикарными видами. Кирпичные коттеджи пока ищут своих хозяев

достоинство, на которое делает ставку застройщик — все блага городской жизни, включая городской телефон, прописку, общественный транспорт вкупе с жизнью на природе. Можно выбрать или уже готовый коттедж или заключить договор подряда. Все дома построены из кирпича и выглядят неплохо. Цена застройщика — от 38 до 48 тысяч рублей за кв.м. На вторичном рынке удалось найти только один 300-метровый коттедж за 9,5 млн. рублей. Подробнее о «Берестяном» можно прочитать на стр. 36.

За рамками нашего материала остались поселки «Сосновый бор» и «Радуга», перспективный проект «Экодолье» и несколько стихийных поселков в городе и пригороде. Так что мы еще вернемся к этой теме во втором полугодии.

Увлекательное путешествие по коттеджным поселкам Калуги и пригорода привело автора к выводу, что все эти типы поселений далеки от своих прототипов в других странах, и даже в недалекой от нас столице. Красивые картинки в рекламных проспектах домов и описания всех благ цивилизации, которые получают их жители, заметно отличаются от конечного продукта. Ни один из построенных поселков не может похвастаться полной инфраструктурой. Школа

функционирует только в «Воскресенском» (см. «Калугахаус» № 5). Жители остальных новых поселков вынуждены возить детей за знаниями в город. Детские сады тоже явление достаточно редкое, несмотря на то, что поселки рассчитаны на молодые семьи и людей среднего возраста. Только жители «Молодежного» счастливы, что у них функционирует современный детский сад, и малышей не приходится возить в город. С другой стороны, не каждый детский сад устроит взыскательного покупателя коттеджа.

Небольшие торговые точки имеются почти везде, но ассортимент в них достаточно ограничен, рассчитан на то, что основные покупки совершаются в городе. По набору же социальных услуг жители коттеджных поселков разного уровня ограничены больше, чем обитатели любого спального района в городе.

Провести досуг, развлечься, да и просто выйти погулять — все это становится проблемой. Часто единственным местом для прогулки являются дороги внутри поселка, т.к. тротуары в большинстве тоже отсутствуют.

Транспортная доступность для жителей предполагает наличие личного автомобиля. Общественный транспорт даже если существу-



ет в данном направлении, то или редко и хаотично ходит (как в поселке «Молодежном»), или проходит «рядом» (как в «Швейцарской деревне»), во многих же случаях его нет вовсе.

По сути коттеджные поселки на данный момент в Калуге представляют собой некий конгломерат частных домов с подведенными к ним коммуникациями. Блага цивилизации ограничиваются стандартным набором — электричество, газ, вода (в некоторых местах вода добывается из собственной скважины), в лучшем случае — центральная канализация. Стационарная связь и проводной интернет — скорее предметы мечтаний, чем реальность. Хотя в «Воскресенском» и «Берестяном» такие блага цивилизации есть, а жители менее везучих или более удаленных от



«Берестяное», пожалуй, ближе всего подходит под определение коттеджного поселка: и единый стиль, и общие коммуникации, и изолированность от внешнего мира налицо



города поселков не скупятся на спутниковые системы передачи данных.

Неоспоримым преимуществом жилья в поселках бизнес-класса, таких как «Сосновый бор», или упомянутое уже «Берестяное», является природа: бор или березовая роща. Жители этих домов жертвуют какими-то благами цивилизации в обмен на чистый воздух и пение птиц. Остальным приходится утешать себя тем, что они живут в собственном доме, на своей земле. Поселки с жильем для среднего класса стараются строить поблизости от существующих промышленных объектов, дорог, тем самым ущемляя позицию чистой экологии в месте проживания.

Так, например, «Воскресенское» с размахом строится в чистом поле неподалеку от технопарка Грабцево. Не стоит забывать и о близости аэропорта, который должен начать функционировать в ближайшее время. Но именно благодаря этим факторам поселок, единственный в Калуге, может похвастаться отличной подъездной дорогой.

Плотность застройки достаточно высока почти везде. Сказывается высокая стоимость земли в

городской черте и близлежащей округе. Поэтому даже элитные поселки не балуют своих жителей большими участками вокруг дома. 40 соток максимум предлагают в «Берестяном», гораздо меньше (12-15 соток) — в «Рождествено». Что уж там говорить о застройке домов в поселках уровня «Молодежного» или «Воскресенского», где жители получают «тех же соседей, вид сбоку». Спасаются обитатели элитных и не очень поселков друг от друга за высокими заборами. Заборы эти (из крашеного металла, как правило) сильно портят и без того далекий от совершенства внешний вид.

Обследуя поселки в пригороде, ловишь себя на мысли, что в каждом из них есть своя прелесть, свои преимущества. Каждый задумывался, или, во всяком случае, предлагался для определенной группы покупателей: молодых и не очень богатых, семьи со средним достатком, решившихся переехать в дом, мифических представителей бизнеса.

На деле же придирчивый покупатель, решивший сменить городскую суету на тихую, комфортную

жизнь в пригородном поселке оказывается в роли Агафьи Тихоновны из пьесы Н.В. Гоголя: «Вот если бы губы Никанора Ивановича да приставить к носу Ивана Кузьмича, да взять сколько-нибудь развязности, какая у Балтазара Балтазарыча, да, пожалуй, прибавить к этому еще дородности Ивана Павловича — я бы тогда тотчас же решилась. А теперь — поди подумай!»

Но, так или иначе, дома во всех коттеджных поселках распродаются еще на этапе строительства, а это говорит об устойчивом спросе среди калужан на загородное жилье такого уровня. Неприятно еще наш калужский представитель среднего класса (а именно на него рассчитывают строители коттеджных поселков), многие неудобства готов терпеть взамен жизни отдельно от соседей, на своем участке земли, да еще с пением птиц по утрам, если повезет. А учитывая, что спрос рождает предложение, в ближайшее время мы услышим о начале строительства очередного комплекса домов, без особых претензий, но под красивым названием.



СтройТехноРесурс

строительная компания, год основания — 1998

СТРОИТЕЛЬСТВО, РЕМОНТ и ОТДЕЛКА



- **СТРОИТЕЛЬСТВО**

торговых центров, магазинов,
спортивных сооружений,
техцентров, автомоек,
индивидуальное
жилое строительство

- **ОТДЕЛОЧНЫЕ РАБОТЫ**

- **ИЗГОТОВЛЕНИЕ
И МОНТАЖ**

МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ

- **АРХИТЕКТУРНОЕ
ПРОЕКТИРОВАНИЕ**

- **РАЗРАБОТКА
КОМПЛЕКСНОГО
ДИЗАЙН-ПРОЕКТА**

- **ВЫЕЗД
КОНСУЛЬТАНТА БЕСПЛАТНО**

- **ИЗГОТОВЛЕНИЕ
СМЕТНОЙ
ДОКУМЕНТАЦИИ — 12 часов**

- **ПОЭТАПНАЯ
СИСТЕМА ОПЛАТЫ**

ул. Поле Свободы, 65,
e-mail: str.kaluga@mail.ru

тел.: 222-059, 799-314
8-910-915-02-82, 8-910-525-42-80

Лайфхак, или земельный участок по кадастровой стоимости

Текст Сергея Фрольцова

Когда человек несведущий внезапно задумывается о строительстве собственного дома, то, как правило, начинает считать смету самого проекта: стройматериалы, стоимость работ, транспортную логистику и т. д. Именно на получившуюся сумму плюс «зачачку» на непредвиденный случай и ориентируется наивный горожанин.



Ольга Рыжова,
консультант Кадастровой палаты в Калужской области

А как же быть с земельным участком? Внимательный читатель «Калугахаус», наверное, помнит, что в каждом из номеров мы так или иначе показываем, что бесхозных земель становится все меньше, а цены на участки и не думают опускаться. Часто автор был свидетелем того, что, собираясь перебраться на ПМЖ в пригород, люди собирали деньги на строительство дома, но совершенно забывали: землю тоже придется покупать, и за порядочную сумму. Простой пример: участки в районе села Корекозево возле Оки в цене доходят до 80–100 тыс. рублей за сотку. Т. е. за 1,5 тыс. кв. м придется выложить не меньше 1,2 млн

рублей, а это уже ощутимый удар по бюджету строительства. Удивительно, но до сих пор в сознании рядовых потребителей сидит стереотип советских лет — земля принадлежит народу, а потому не может стоить дорого, ведь на ней ничего нет. Сложно представить, сколько надежд на владение

уютным семейным домиком разбились о реалии цен на участки. Но довольно лирики. Рынок земли — это сложная система, и, как и положено системе, одни из факторов можно взломать, другие обойти. В этом очерке хочется рассказать о том, как можно получить в собственность земельный участок, построить на нем дом и при этом не потратить на самую землю сумму, превышающую кадастровую стоимость. Звучит как реклама из «магазина на диване», но это не так.

Кадастровая цена — ниже!

Прежде всего, надо оговориться, что кадастровая стоимость не равна рыночной цене. Такая стоимость рассчитывается Кадастровой палатой Калужской области и, как правило, заметно ниже рыночной стоимости. Для примера возьмем хорошо знакомый автору участок в Перемышльском районе, цена которого на рынке сейчас составляет около 800 тыс. рублей, а кадастровая стоимость не превышает 37 тыс. рублей. При чем тут наше грядущее строительство? Все очень просто. Сегодня наряду с объявлениями о продаже земельных участков все чаще попадаются предложения аренды земли. Земельный участок, предназначенный для индивидуального жилищного строительства или ведения личного подсобного хозяйства, можно взять в аренду, построить на нем дом и затем получить преимущественное право выкупа этой земли в собственность по цене, не превышающей кадастровую. Этот путь занимает чуть больше времени, зато существенно экономит материальные ресурсы.

Для получения земли в аренду есть два способа — заключить договор переуступки с уже имеющимся арендатором или взять землю в аренду у муниципалитета. Для того, чтобы лучше понять плюсы переуступки, расскажем сначала, как происходит аренда и выкуп земли «с нуля».

1. Действие первое. Поиск участка

Можно самому колесить по просторам выбранного района и искать пустыри, изучать места на публичной кадастровой карте и

Земельный участок, предназначенный для ИЖС или ЛПХ, можно взять в аренду, построить на нем дом и затем получить преимущественное право выкупа этой земли в собственность по цене, не превышающей кадастровую

расспрашивать местных жителей о «ничейных» землях. Но проще сразу заявиться в местную администрацию и спросить об аренде земельного участка. При этом у вас наверняка осведомятся о целях аренды. Это делается чтобы понять, какая категория земель вас интересует: сельскохозяйственного назначения, где строить ничего нельзя (в большинстве случаев), или земли населенных пунктов, на которых разрешено строительство. Последние делятся на несколько видов, но нас интересуют, прежде всего, земли под индивидуальное строительство (ИЖС) или для ведения личного подсобного хозяйства (ЛПХ). Обычно у муниципалов уже есть несколько готовых к аренде участков, на которых проведено межевание, и они имеют свой кадастровый номер. Их вам и будут предлагать. Но если вы присмотрели конкретный участок, а оказывается, что это пустырь и кадастрового номера у него нет, то необходимо межевание. Для этого следует обратиться к кадастровому инженеру, который имеет квалификационный аттестат или непосредственно в геодезическую фирму. Любой каприз за ваши деньги! После того, как с участком определились, пишем заявление в орган местного самоуправления. Форму заявления и подсказки по заполнению, как водится, вам дадут на месте.

2. Действие второе. Аукцион

Да-да, вы прочли все верно — придется побороться за право аренды выбранного участка на открытых торгах. Таковы особенности нашего законодательства. Но печалиться не надо, в большинстве случаев аукцион — чистая формальность, которую необходимо соблюсти. Его объявляет собственник земельного участка, т. е. муниципалитет. Именно он заказывает печать объявления в местной газете, а также размещает объявления на сайте МО в Интернете. Мелкие нюансы проведения торгов регламентируются местными нормативно-правовыми актами, но, в целом, все довольно просто. Если вы наткнулись на объявление о таком аукционе, то для участия необходимо написать заявление в уже знакомый нам орган местного самоуправления (не забудьте захватить копию паспорта), а затем ждать дня «Икс». Срок рассмотрения заявления для участия составляет 30 дней. Если же именно вы и нашли этот участок, следовательно, хотите его приобрести в аренду, то кроме заявления об участии в аукционе приложите еще и кадастровый паспорт участка. Все участники аукциона должны перечислить на счет организатора задаток. Многие на этом этапе пугаются, ведь получается, что межевание проводит

один человек за свои деньги, а выиграть аукцион может другой? Но законом предусмотрена норма по возврату стоимости работ за счет победителя. Задаток также возвращается всем проигравшим. Как читатель, наверное, уже понял: кто предложит большую сумму годовой аренды, тот и победил. Единственное ограничение — сумма аренды не может быть выше кадастровой стоимости участка. Если же перейти от теории к практике, то обычно на аукцион заявляется сам будущий арендатор вместе с хорошим другом, который «внезапно» проигрывает торги. Также можно понадеяться, что никто кроме потенциального арендатора на аукцион не заявится, тогда сами торги признают несостоявшимися. После этого, по закону, не ранее, чем через 10 дней, и не позже, чем через 20, администрация, как собственник земли, может заключить договор аренды с единственным участником торгов. Такая вот хитрость.

3. Действие третье. Договор аренды

В предыдущем действии мы намеренно упустили важную деталь — начальную стоимость аренды, по которой участок выставляется на аукцион. Как показывает практика, именно эта стоимость и остается в договоре аренды. Для каждого региона РФ арендная плата является разной. Она рассчитывается в соответствии со специальной формулой. В основе этой формулы лежит кадастровая стоимость. Размер арендной платы рассчитывается по следующей формуле: ставка арендной платы * поправочный коэффициент * кадастровая стоимость * индекс потребительских цен с момента кадастровой оценки земли.

Ставка арендной платы и поправочный коэффициент зафиксированы в постановлениях органов местного самоуправления. Индекс потребительских цен с момента кадастровой оценки земли можно узнать в службе статистики. Вся эта чудесная круговерть цифр аккуратно собирается сотрудниками местной администрации, после чего и производится вычисление арендной платы, а затем заключается договор о передаче участка счастливому арендатору. Могут изменяться ставка, коэффициент, кадастровая стоимость — это обычно прописано в условиях договора, поэтому необходимо внимательно читать документ. Обычно арендная плата устанавливается ниже кадастровой стоимости. Например, для участка в 15 соток под Перемышлем такая плата еще недавно составляла около 9 тыс. рублей в год.

Согласно действующему законодательству, участок в аренду нам могут предоставить только на 49 лет, а затем договор придется или продлевать, или расторгать.

Минимальный срок аренды определяется местной администрацией. На практике же аренду в 49 лет дают землям сельскохозяйственного назначения, а для подсобного хозяйства и под застройку выделяют срок 3–5 лет. Особенно на небольшой срок дают землю в городской черте. Считается, что человек за это время вполне успевает построить дом (объект капитального строительства), а значит, использовать участок по назначению. После этого гражданин в соответствии со ст. 36 Земельного Кодекса РФ получает исключительное право на продление договора аренды или приватизацию (перевод аренды в собственность). Если же за срок аренды не использовать землю по назначению, то администрация получает условие для отказа в продлении договора аренды. В общем виде это выглядит справедливо. Заполучив участок под строительство за небольшую плату, невыгодно просто оставлять его как еще один актив на «черный день» — надо строиться.

4. Действие четвертое. Выкуп арендованной земли в собственность

Чтобы арендатор смог выкупить землю в собственность на приоритетной основе (сначала он, а потом уже все желающие), нужно на ней что-то построить. На этом этапе часто возникают противоречия, т. к. люди элементарно путаются в нормах. Для выкупа земли арендатору необходимо зарегистрировать право собственности на объект капитального строительства, находящийся на участке. При этом такое право может быть оформлено, если объект готов хотя бы на 9–10%. Переводя с чиновничьего на русский, достаточно на участке возвести крепкий фундамент и зарегистрировать его в собственность. Но лучше сразу строить жилой дом по запланированному проекту. Тут же подчеркнем, что ввод в эксплуатацию можно осуществить уже при 90%-й готовности здания. Для того, чтобы выкупить арендованный земельный участок в собственность, необходимо написать заявление в орган местного самоуправления. К заявлению лучше приложить копию документа, удостоверяющего личность (паспорт), копию договора аренды, техпаспорт ОКС, кадастровый паспорт, свидетельство о государственной регистрации права на дом. Тут мы подошли к самому важному, можно сказать, кульминационному моменту — за сколько денег муниципалитет продаст землю? Вы, конечно, не удивитесь, когда узнаете, что закон единой системы не предусматривает. Цену определяет местная администрация, но она не может быть выше кадастровой стоимости. В реальной ситуации цена бывает гораздо ниже этой

стоимости, вплоть до 5%. Это означает, что участок, рыночная стоимость которого превышает 800 тыс. рублей, может быть взят в аренду сроком на 3 года (по 10–15 тыс. рублей в год), а затем выкуплен максимум за кадастровую стоимость, т. е. за сумму около 100 тыс. рублей. Но, если «дружить» с муниципалитетом, этот же участок можно выкупить и за 10 тыс. рублей. Чтобы не занимать время читателей долгим перечислением законов и нормативных актов, сразу оговоримся: могут в приватизации и отказать. Но условия отказа строго оговорены федеральным законодательством, а опытные юристы утверждают: если дали землю в аренду, то законных оснований для отказа при выкупе в собственность не будет.

Переуступка

Теперь самое время вспомнить о договоре переуступки, когда, взяв землю в аренду, человек как бы уступает право этой аренды другому лицу. Официально, если переуступка заключается на срок более 5 лет, на это не требуется даже согласия муниципалитета. Если же меньше 5 лет, то у администрации есть право в такой сделке отказать. В жизни арендаторы, конечно, такие участки уступают не безвозмездно, а продают. Это выгодно обеим сторонам. Первичный арендатор «собирает» у районных администраций

лакомые земельные участки, рыночная стоимость которых на порядки выше, чем арендная плата за год. Затем он эти земли продает по цене ниже рыночной, официально оформляя договор переуступки на того человека, который хочет построить здесь дом. Такое своеобразное земельное сквоттерство.

Profit

В среде интернет-пользователей сегодня часто можно встретить выражение «лайфхак», которое означает решение какой-то проблемы в обход привычного алгоритма действий. Что ж, наш журнал тоже представил очередной «лайфхак» решения вполне насущной проблемы — «как купить хороший земельный участок и не разориться уже на этом этапе». Пусть многим такое решение покажется затянутым, но тут уж каждый волен решать сам: купить участок по рыночной стоимости у собственника или пойти длинным путем и сэкономить приличную сумму. Напоследок хочется дать еще один полезный совет. По инсайдерской информации, следующая инвентаризация калужских земель пройдет уже в июле этого года. А это значит, что кадастровая стоимость земельных участков гарантированно возрастет. Торопитесь, люди, — скоро лето!

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ РЕШЕНИЕ

В жизни каждого человека бывают ситуации, при которых ему требуется юридическая помощь. Но российское законодательство не всегда понятно и доступно. Для этого и существуют юристы, чтобы помочь Вам решить вопрос любой сложности.

Юридическая консультация - это наша профессиональная деятельность!

ООО "Юридическая компания "РЕШЕНИЕ" предлагает юридическую помощь в любой ситуации абсолютно бесплатно. Специалисты компании оперативно и квалифицированно ответят на вопросы и дадут рекомендации по правовому разрешению ситуации

Если Вас интересует более полный и детальный ответ в сложившейся в Вашей жизни ситуации, тогда мы ждем Вас у себя в офисе для более детального и всестороннего изучения материалов дела.

Калуга, ул. Гагарина, д. 4, оф. 414-4
www.reshenie40.ru

- **Юридические консультации**
- **Юридическое сопровождение бизнеса**
- **Регистрация и ликвидация ООО, ОАО, ЗАО, ТСЖ**
- **Составление договоров: купли-продажи, аренды, дарения, мены, найма жилых помещений**

8 (4842) 75-03-66
8-930-758-67-67 | 8-953-333-91-91

Ценообразование на участки в пригороде

Текст Сергея Фрольцова

Сегодня все больше людей хотят иметь в своей собственности не только движимое и недвижимое городское имущество, но и небольшой кусочек родной земли. Хотя бы соток 15–20 — домик поставить и сад камней разбить. Подбор такого участка — настоящая ценовая лотерея. Прицениваясь к некоторым землям, можно подумать, что мы покупаем как минимум золотую жилу. Каждый продавец уверен, что именно его участок обладает уникальными качествами, так что потенциальным покупателям придется слушать длинные монологи о выгоде от сделки. Благо в Калужской области уже давно научились рассуждать об инвестиционной привлекательности. Но редакция «Калугахаус» уверена, что купить землю можно за разумные деньги, главное понимать — из чего строится цена участка.

Главного критерия цены земельного участка нет и быть не может. Это вполне оправданно, ведь для кого-то важны коммуникации и инфраструктура, для кого-то — социальное окружение, а некоторым подавай красивые пейзажи. Впрочем, от совокупности этих факторов тоже мало кто откажется. Сегодня для состоятельных и стремящихся к этому состоянию калужан на первое место выходит престижность земельного участка. В это понятие вкладывают самые различные смыслы как продавцы, так и покупатели. Вот только цели у них разные: продавец хочет дороже сбыть товар, покупатель — приобрести за разумные деньги участок с некоей добавочной стоимостью. Давайте посмотрим, какие аргументы чаще всего встречаются в этом споре.

Прежде всего определимся с теми, кто продает нам земли. По сути, продавцы могут быть разделены на три категории: собственники земельных участков, решившие перевести потенциальные капиталы в реальные, агенты недвижимости, муниципальные власти. Если с первыми двумя категориями все понятно (работают по конъюнктуре рынка), то муниципалитеты могут продавать земли по ценам, выгодно отличающимся от рыночных. Подвох тут в том, что для такого приобретения придется участвовать в аукционе (см. подробную инструкцию по участию в предыдущем номере журнала), оформлять кучу бумаг и, скорее всего, заниматься межеванием и оформлением участка. Это вам не кредит взять! За пару дней ничего не получится. Нужно будет потратить как минимум несколько недель и уйму собственного времени. На практике выгодные участки муниципалитет часто продает «в темную», и они расходятся среди чиновников и руководства. Агенты и собственники вынуждены работать в рыночном поле, поэтому именно они задают темпы ценообразования на земельном рынке. Именно с ними и имеет дело рядовой покупатель.

Землю обычно продают не как законченный продукт, а как совокупность нескольких факторов. Именно сборная солянка различных показателей подается как оправдание заявленной цены. Их можно условно разбить на две группы: объективные, которые реально можно измерить и пощупать, и субъективные, дающие волю воображению и продавца, и покупателя. Понятные параметры участка: удаленность, инфраструктура, кадастровая стоимость, наличие всех необходимых документов, доступность рекреационных ресурсов вблизи. Эти факторы могут послужить удобным поводом для торга, ведь исказить их в удобную для продавца сторону весьма сложно. Из субъективных факторов наиболее распространены: оценка окружающих пейзажей (т. е. вид), ближайшее социальное окружение и мифический критерий «элитарности», который так любят выкатывать на первое место жители уездных городов.

Первый фактор покупатель может оценить, когда едет смотреть участок, — удаленность от города, транспортная доступность земли. На сегодняшний день найти хороший участок в пригороде становится все сложнее и сложнее — многие готовы потратиться ради удобного подъезда к собственному кусочку страны. Вот почему в большинстве объявлений о продаже участков небольшое расстояние до города выставляется чуть

Тенденции последних лет показывают, что участков с доступными коммуникациями выходит в продажу все больше, а вот с хорошим видом — все меньше

ли не главным достоинством. Причем мудрые продавцы указывают его в той величине, которая дает преимущество. Так, от деревни Желыбино до центра Калуги километраж совсем небольшой, но дорог в этом направлении по весне вовсе не стало, что существенно удлиняет время в пути для гражданского транспорта. А вот от деревни Косьмово до города ехать примерно 25 км, но по недавно отремонтированной дороге это расстояние пролетит незаметно. Поэтому требовательному покупателю совет — ориентироваться стоит на время в пути, а не на пройденные километры. Таковы реалии нашей локации. Участки, расположенные в непосредственной близости к городской застройке, имеющие хорошую подъездную дорогу, ценятся наиболее высоко. Только отсутствие плюсов по всем остальным показателям может способствовать снижению цены.

Следующим шагом в торге за конечную стоимость может стать наличие коммуникаций на участке или в непосредственной близости от его границ. Это пункт крайне не любят собственники, заранее не позаботившиеся о подведении к участку газа, электричества и водопровода. Поэтому в разговоре с клиентом они употребляют такие обороты как «электричество по границе участка», «газопровод заложен в план развития территории на 2014-й год» и т. д. Конечно, бывают вполне реальные препятствия для проведения коммуникаций — их полное отсутствие вблизи от рассматриваемой земли. Но обычно к участку, который хотят выставить на продажу, электричество и газ не подводят совсем по другой причине — стоимость работ и временные затраты не дают возможности ощутимо прибавить в цене. Особенно это касается подведения электричества — размещение на участке электрощита с разьемами для подключения и оформление всех бумаг. Эти процессы занимают длительное время. А вот объяснить покупателю, что все старания велись ради придания участку некоторой добавочной стоимости, очень трудно. Получается, что продавцу выгоднее все не заморачиваться с подведением коммуникаций, а обозначить лишь их наличие на границе участка. Это позволит и цену немного накинуть, и время сэкономить. Тут уж клиент сам решает, что для него выгоднее: пытаться решить вопросы подключения к благам современной жизни самостоятельно или искать

участок с уже готовыми коммуникациями. Наличие на участке опломбированного электрощита может лишь немного прибавить к цене, а вот газовая труба под ногами — серьезный аргумент в пользу высокой стоимости. Газ сегодня — универсальное топливо для обогрева дома, кухонных плит и водонагревательных систем. И все это прекрасно понимают. Другое дело, когда газа на участке еще нет, но продавец упорно утверждает (инфа 146%): земли занесены в план по газификации на следующий год. В такой ситуации можно смело просить скидку, ведь покупаем землю мы сейчас, а не в следующем году. Если повезет, газификацию действительно осуществят, и уже ваш участок получит еще одно неоспоримое преимущество.

Еще одним скрытым фактором, корректирующим цену участка, является наличие у продавца наиболее полного комплекта документов на землю. Эту деталь часто стараются опустить при рекламировании земли, но опытный покупатель отчетливо понимает: проблемы в оформлении участка после сделки могут перерасти в длительную головную боль. Люди, которые хоть раз слышали истории о покупке автомобиля «ездить можно, но с учета не снимается», поймут, о чем идет речь. Как правило, продавцы заранее беспокоятся о наличии необходимого для регистрации сделки минимума: кадастровой выписке о земельном участке, свидетельства о госрегистрации права. А если продавец приобрел участок, находясь в законном браке, следует попросить нотариальное согласие супруга или супруги на продажу земли. Без этого минимума ввязываться в сделку лучше вообще не стоит, даже если цена кажется особенно привлекательной.

А вот за что цену можно накручивать или сбивать, так это за наличие межевого плана участка. И снова здесь законы рынка вступают в противоречие со здравым смыслом. Иному продавцу легче убедить клиента, что отмежеваться тот сможет и после сделки, чем проходить все круги бюрократического ада самостоятельно. С другой стороны, если исторически так сложилось, что участок уже размечен по координатам, то это преподносится как очевидное условие увеличения стоимости, будто всю работу уже сделали за клиента. С точки зрения морали, это явное неуважение к покупателю. Но при перспективах заработать на продаже на несколько десятков тысяч больше, звать к нравственности российского продавца почти бессмысленно. Утешает только то, что больший объем продаваемой земли сейчас идет лишь с минимально необходимым комплектом документов и за отсутствие межевания можно и нужно требовать весомую скидку. Опытные землепользователи утверждают: самостоятельное оформление межевого свидетельства может растянуться на срок от 1 до 6 месяцев.

Теперь мы плавно переходим к наиболее интересной группе факторов, пощупать которые нельзя, но именно они в наибольшей степени влияют на становление цены за сотку. К таким относятся: престижность места и социального окружения, наличие красивых пейзажей и пригодных для отдыха природных зон. И самые главные показатели — элитарность и цена.

Престижность земли — понятие весьма условное, что, впрочем, не мешает использовать его в любом

удобном случае. На сегодняшний день таких случаев предоставляется все больше и больше. Несколько лет назад прилагательное «престижный» распространялось на ограниченный круг земель правобережья, Колюпаново, Рождествено, Ромодановских дворики и участки в поселке «Сосновый бор». Купить землю в этих местах было весьма непросто из-за высокой ценовой планки, преодолеть которую могли лишь представители крупного бизнеса и областной администрации. Именно они и сформировали текущий имидж этих поселений. Цены на участки, рядом с домами сильных мира сего, весьма кусачи: можно перейти отметку в 150 тыс. рублей за сотку. Фактор наценки тут обычно один — возможность жить рядом с известными областными чиновниками, предпринимателями, а также медийными персонами. Платить в 2 раза больше за возможность хвастать подружкам о проживании рядом с домом крупного чиновника готовы далеко не все, а войти в круг привилегированных персон очень хочется.

Именно поэтому сегодня для того чтобы назвать землю престижной, достаточно чтобы рядом располагалось хотя бы несколько богато отделанных домов, а мимо них регулярно проезжали дорогие машины. Купить землицы рядом с особняками на Правом берегу нереально. Не беда! Отведите престижных участков под Перемышлем! Сарказм? Нет, реальность. Часто к факторам престижности приплетают еще и наличие красивых пейзажей вокруг. Модная нынче тема экотранспортант получила свою оценку в денежном эквиваленте. Часто, если участок больше ничем не выделяется, его стараются преподнести как уникальное место для отдыха на природе. Сосновый бор, грибные места, наличие рядом водоемов для рыбалки и купания — все эти приятности в представлении меркантильных продавцов стоят денег. Ну а если вы ищете участок на живописном речном берегу, то и вовсе готовьтесь к весомой переплате. Так, в Корекозеево участки без вида на Оку стоят от 50–60 тыс. рублей за сотку, а при наличии такого вида — от 90 тыс. рублей.

Разумно было бы предположить, что совокупность всех перечисленных выше особенностей и будет составлять понятие «элитный участок». Но в калужских реалиях это далеко не так. Большинство предложений на рынке с приставкой «элитный» балансируют на грани между присутствием необходимых коммуникаций, транспортной доступностью и красивыми пейзажами. Про наличие соседей с высоким социальным статусом и говорить не приходится, тут уж как повезет. Да и разве определишь его, статус этот, через трехметровый забор и тонированные окна.

Тенденция последних лет показывает, что участков с доступными коммуникациями выходит в продажу все больше, а вот с красивым панорамным видом — все меньше. И раскупают эти видовые участки как раз представители «новой волны» городских элит, люди образованные и дальновидные. Поэтому уже через несколько лет мы имеем все шансы читать в объявлениях о продаже: «Продается участок с прекрасным видом на пойму реки. В престижном экопоселении. Все необходимые коммуникации, конечно, имеются». Редакция «Калугахаус» ждет этого будущего с нетерпением.

Собственный дом по цене квартиры

Текст Даниила Марченко

Многие из тех, кто живет сегодня в квартирах, мечтают о собственном доме. Однако, для большинства это так и остается всего лишь отвлеченной мечтой — людей отпугивают многочисленные сложности, связанные со строительством и покупкой дома.

Действительно, построить дом самостоятельно могут лишь единицы, и иногда это процесс затягивается на долгие годы. Приобрести готовый и полностью благоустроенный коттедж способны только весьма обеспеченные покупатели. А те, у кого средств поменьше, задаются вопросами, где взять архитектурный проект, какую технологию и материалы выбрать, как найти квалифицированных строителей — вопросов столько, что голова идет кругом.



Базовый вариант дома — только первый кубик увлекательного конструктора

— Для того, чтобы многие вопросы отпали у нашего клиента сами собой, — рассказывает Александр Богачев, заместитель директора ООО «Фирма «Нера-К», — мы работаем по принципу мини-ДСК (домостроительного комбината). Это значит, что и проект, и производство несущих конструкций, и сами строительные работы находятся в наших руках. Своим покупателям мы можем предложить как эксклюзивную разра-

ботку от наших партнеров-архитекторов, так и выбрать из линейки уже готовых проектов любой понравившийся: от простого домика в 60 кв.м. до шикарного особняка бизнес- и VIP-класса.

— Более или менее современные строительные технологии в России доступны уже более 20 лет, однако многие продолжают строить практически так же, как это делали в середине прошлого века. А главной особенностью наших домов является то, что при их возведении наиболее рационально используются все имеющиеся площади. Покупая, например, дом с номинальной площадью 88 кв.м., наш клиент получает возможность развивать свое жилье вверх и вниз, осваивая мансардный и цокольный этажи. Это особенно актуально для молодых семей, когда при рождении детей возникает необходимость расширить площадь. К тому же за счет цокольного этажа появляются подсобные помещения, а это значит, что нет необходимости строить дополнительно на участке сарай, баню, гараж.

Таким образом, говоря языком компьютерных игр, такой домик можно «прокачать» до настоящего коттеджа в 240 кв.м. При этом наша фирма предлагает несколько архитектурно проработанных вариантов дальнейшего развития фасадов с возможностью пристройки эркеров, зимнего сада и т.д. А сроки строительства приятно удивят — дом будет готов спустя два-два с половиной месяца. Всего лишь.

Кстати о молодых семьях — для них, как и для других социальных категорий граждан, возможна гибкая система расчетов и оплата в рассрочку под льготные проценты.

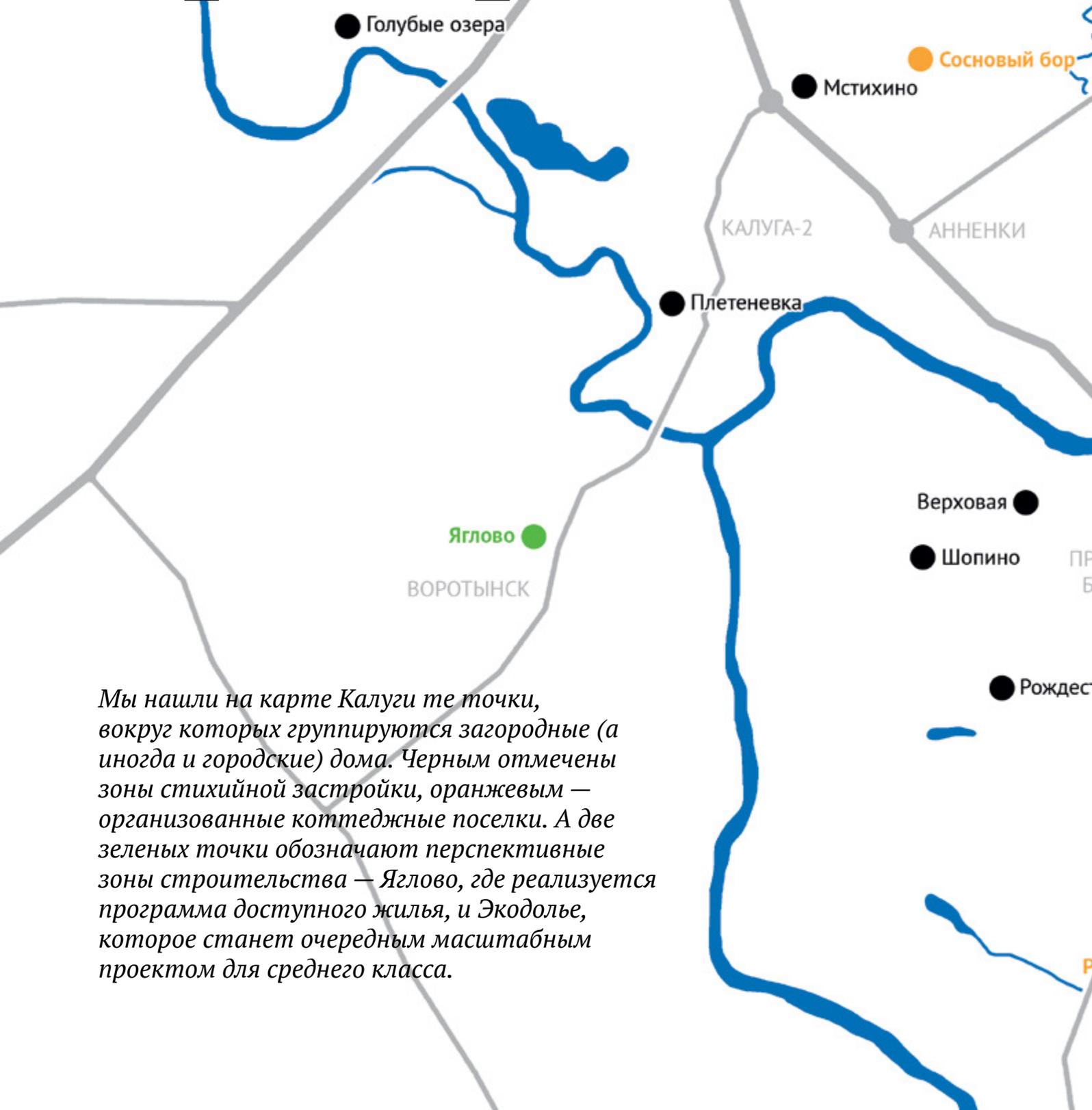
Слоган фирмы «Нера-К» — «Дом в городе по цене квартиры!». И это не просто слова, за ними стоят реальные цифры. Сам дом площадью 88 кв.м. (264 метра с учетом мансарды и цокольного этажа) стоит 2,7 млн. руб. Но он существует не в вакууме, к нему нужно подвести коммуникации и купить земельный участок — это, кстати, можно сделать с помощью компаний-партнеров фирмы. Итак, прокладка сетей, покупка шести соток в городе и с отделкой этажа обойдутся где-то в 1,25 млн. рублей. В итоге цена квадратного метра получается в районе 45 тыс. руб., то есть вполне сопоставимо с рыночной ценой за метр в новостройке. И это без учета дополнительных подсобных площадей (цокольного и мансардного этажей), зато уже с отделкой и земельным участком. К тому же отапливать такой дом совсем не дорого, поскольку используются при строительстве энергосберегающие материалы, а качество и долговечность материалов используемых для отделки фасадов гарантируют привлекательность домов на несколько поколений.

Использовать такую возможность или нет, каждый решает для себя сам, но становится очевидно, что переехать в новый дом сейчас ничуть не сложнее, чем в новую квартиру.

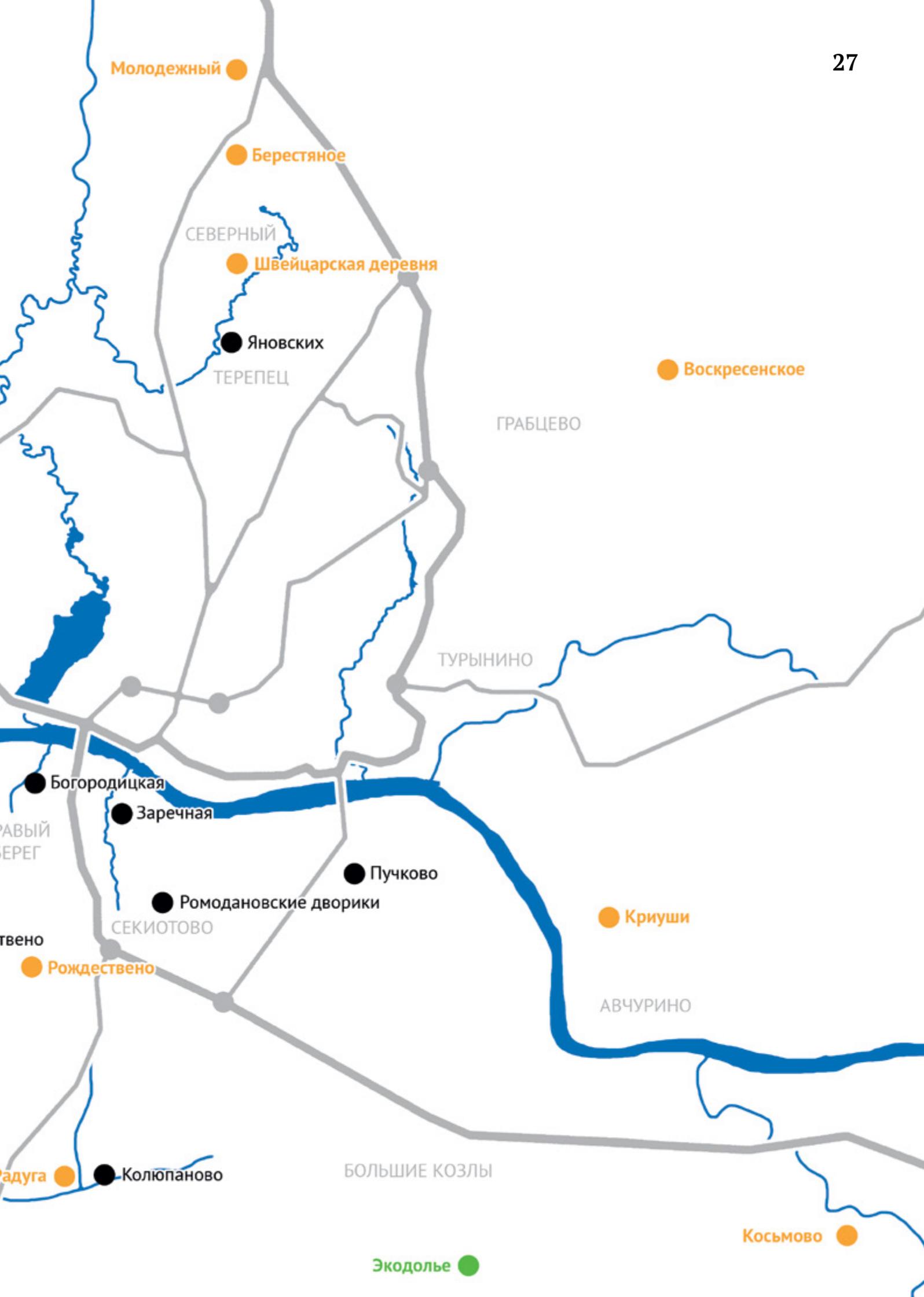


Офис продаж ООО «Фирма Нера-К»
Калуга, ул. Болдина, 57
тел. (4842) 54 64 81
www.domavkaluge.ru

Коттеджный пригород



Мы нашли на карте Калуги те точки, вокруг которых группируются загородные (а иногда и городские) дома. Черным отмечены зоны стихийной застройки, оранжевым — организованные коттеджные поселки. А две зеленых точки обозначают перспективные зоны строительства — Яглово, где реализуется программа доступного жилья, и Экодолье, которое станет очередным масштабным проектом для среднего класса.



Молодежный ●

Берестяное ●

СЕВЕРНЫЙ

Швейцарская деревня ●

Яновских ●

ТЕРЕПЕЦ

Воскресенское ●

ГРАБЦЕВО

ТУРЫНИНО

Богородицкая ●

Заречная ●

РАВЫЙ
БЕРЕГ

Пучково ●

Ромодановские дворики ●

СЕКИОТОВО

Криуши ●

твено

Рождествено ●

АВЧУРИНО

РАДУГА ●

Колюпаново ●

БОЛЬШИЕ КОЗЛЫ

Экодолье ●

Косьмово ●

Хорошая архитектура — это генеральное планирование на много лет вперед

Текст Даниила Марченко

Наш журнал продолжает знакомить своих читателей с людьми, во многом определяющими облик нашего города, — калужскими архитекторами. На этот раз героем нашей рубрики стал генеральный директор мастерской «АрДиз-СВ» Николай Михайлович Свириденко, рассказавший о своем видении перспектив калужского туризма и сохранения исторической среды, претензиях к Генплану и не только.



Николай Михайлович Свириденко,
архитектор

— Николай Михайлович, расскажите о вашей работе в Калуге.

— В Калугу я попал, как и большинство моих коллег, по распределению. Закончив архитектурный факультет Ростовского инженерно-строительного института в 1973 году, я был направлен в Калугагражданпроект в первую архитектурную мастерскую. Работая там, принимал участие в проектировании и строительстве многих районов города и области: микрорайон Терепец, район улиц Труда и Пролетарской, площадь 600-летия Калуги (это группа домов вокруг «шарика»). Это была вторая половина 70-х. Позже, в составе авторского коллектива архитекторов, занимался реконструкцией центральной части города, а именно улиц Гагарина, Королева и Пушкина. Множество проектов 70-80-х было реализовано по области. В основном это были здания социального назначения — школы, больницы, детские сады, церковь в Белоусово. Среди более поздних работ назову участие в проектировании

микрорайона Тайфун. Там сейчас заканчивается строительство церкви по моему проекту. Также занимался проектированием областного и реконструкцией городского судов. А с 2010 года была создана моя самостоятельная проектная организация — ООО «АрДиз-СВ». Сейчас мы ведем застройку коттеджного поселка в Московской области, активно работаем и в нашем регионе. На сегодняшний день на нашем счету уже есть реализованный проект многоквартирного жилого дома в Малоярославце, еще один сейчас находится в процессе строительства. Не так давно, около года назад, наша мастерская выиграла конкурс на лучший вариант набережной в Тарусе. Сейчас нам предстоит создать рабочий проект, а пока ведутся переговоры об объемах и стоимости предстоящих работ. Кстати, о конкурсах: мы стали единственной калужской организацией, решившейся поучаствовать в международном конкурсе на строительство Дворца спорта на месте стадиона «Центральный».



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!



— Это тот самый конкурс, победителем которого стало архитектурное бюро из Валенсии. А каково ваше отношение к перспективам иностранных архитекторов в Калуге?

— А иностранцы уже активно работают у нас, по крайней мере, в промышленной архитектуре. Если мы хотим войти в мировое сообщество, то странно будет отказываться от их услуг. Наоборот, необходимо приглашать лучших архитекторов, способных создавать уникальные проекты, чтобы они оставили свой след и на нашей земле. Во многих регионах уже есть реализованные работы иностранных специалистов, и это не только Москва и Санкт-Петербург. В Калуге их появление тоже неизбежно, это всего лишь вопрос времени. А станет ли это для нашего города благом или нет — посмотрим, все ведь будет зависеть от конкретных личностей и проектов. Важным фактором при этом может стать отношение к исторической среде. И это касается не только иностранцев. Например, некоторые москвичи не обращают на среду практически никакого внимания, воспринимая Калугу исключительно как строительную площадку. Мы регулярно выступаем против этого на различных градостроительных советах.

— Сегодня, во многом в связи с проектом «Старый город», стала популярна тема развития туризма. Я знаю, что в начале 90-х вы занимались программой по созданию в Калуге туристической инфраструктуры. Расскажите об этом подробнее.

— Да, это был 1993 год, и программа называлась

«Серебряная нить», по ассоциации с «Золотым кольцом». В рамках этой программы разрабатывался ряд маршрутов по историческим городам нашей области. Рассчитано это было, конечно, в основном на москвичей и иностранных туристов. Это был один из первых проектов такого рода у нас. Я считаю, что в Калуге есть что посмотреть, и турист может здесь задержаться и на два, и на три дня с возможными «вылазками» в другие интересные места области. На тот момент программу реализовать не удалось. Все прекрасно помнят это время: средств не хватало. Я, правда, слышал, что есть какая-то туристическая фирма с названием «Серебряная нить». Такой вот остался отголосок нашей работы. Программа была интересная и амбициозная. Например, на месте аэродрома «Орешково» в Воротынске предполагалось построить огромный международный аэропорт. Но в Москве решили иначе, и сейчас там базируется вертолетный полк. Часть наработок пошла в дело: в Воротынске обновили дороги, построили новый мост через Угру — старый был однополосный, — появилась объездная дорога Муромцево-Воротынск-Перемышль.

— А есть ли, на ваш взгляд, в России достойные примеры развития экскурсионного туризма?

— Да, например города «Золотого кольца». И, в первую очередь, Ярославль. Там произошла глобальная реконструкция исторического центра, была проведена просто огромная работа. Еще я бы назвал Казань. Но в эти города было серьезное вливание из федерального бюджета: оба города не так давно отмечали свои



О проекте Дворца спорта, представленном на конкурс мастерской «АрДиз-СВ», мы расскажем в следующем номере журнала «Калугахаус»

1000-летия, оба в 2018 году примут футбольный чемпионат мира, а в Казани еще и Универсиада. Это уже города международного значения и международного туризма. Туда, кстати, направлялись люди из Калуги и изучали их опыт. Я уверен, что и у нашего города есть значительный туристический потенциал. С этой точки зрения мне нравится программа «Старый город». Если поработать над историческим центром и реализовать наконец-то перспективный проект набережной, то Калуга может стать очень заметной точкой на туристической карте России. Калуга сейчас активно работает с иностранным капиталом. К нам приезжает много специалистов из-за рубежа, их тоже нужно заинтересовать в плане какого-то культурного досуга. Сейчас ведь на выходных им приходится либо ездить в Москву, чтобы там провести время, либо сидеть у нас в пабах, эту ситуацию тоже надо менять. Вообще, что такое туристический центр? Это, прежде всего, идеально отреставрированная историческая часть города и идеально сделанные дороги, чтобы можно было добраться не только из Москвы до Калуги, но и, например, из Калуги в Козельск и другие важные и интересные для туризма города Калужской области. Вот к этому надо стремиться.

— *Какие вы видите препятствия для появления действительно качественной архитектуры у нас в городе?*

— Прежде всего должны быть заказчики, требующие уникальную архитектуру и готовые за нее платить серьезные деньги. Я думаю, что интересная архитектура у нас может быть, например, связана с гостиницами и зданиями общественного назначения. А вот от жилой архитектуры прорывов ждать не стоит — здесь особенно важна экономичность. Это что касается коммерческих проектов. А государственные конкурсы серьезным архитекторам как правило не очень интересны — их выигрывают проекты с наименьшей сметой. Часто это бывают архитекторы из других областей, которые предлагают более дешевые, по сравнению с калужскими, варианты.

— *И последний вопрос: что для вас значит «хорошая архитектура»?*

— Я считаю, что хорошая архитектура начинается с грамотного градостроительства, т. е. с Генерального плана, продуманного на много лет вперед, проектов планировок территорий будущих и существующих жилых районов и микрорайонов. Сейчас по стечению обстоятельств процветает точечная застройка. Есть какой-то участок — его надо тут же застроить, здесь начало и конец истории, никто не задумывается о градостроительной перспективе. Наш Генплан, который разрабатывался еще до появления действующего главного архитектора, Евгения Анатольевича Гольшева, оказался изначально ущербным, по нему очень тяжело работать архитекторам. Город должен развиваться в сторону Правобережья, а сейчас там, по сути, есть одна центральная магистраль — улица генерала Попова, которая пересекается с Тульским шоссе. И в существующем Генплане сетка дорог даже не намечена, нет перспективных транспортных коридоров. Это все равно, что у нас на левом берегу была бы только одна улица Кирова. Разве можно было бы жить в таком городе? А ведь территория Правобережья огромна, перспективная застройка там не уступает по масштабам левому берегу, только ведется она по принципам строительства коттеджного поселка, когда на одну магистраль на низываются все новые микрорайоны. Генплан сейчас нуждается в серьезной переработке, и чем быстрее это произойдет, тем лучше для города.

Правый берег срочно нуждается в собственных прямых выходах на Киевское шоссе. Именно во множественном числе, требуется как минимум два транспортных коридора с выходом на развязки, в том числе и маршрут скоростного общественного транспорта. Сейчас Росва, Куровское, Воротынский, территория индустриального парка — уже не спутники Калуги, а, скорее, «Воротынский район» города. Калуга вышла на Киевское шоссе, это уже свершившийся факт. Если сейчас признать, что наш город много больше, чем исторический центр, мы серьезно выиграли бы в плане возможностей для территориального развития Калуги. Была бы добрая воля руководства города и области. И я думаю, что она есть.

Дачные узлы

Текст Даниила Марченко

Помните классический анекдот, иллюстрирующий менталитет англичан, когда попавший после кораблекрушения на необитаемый остров подданный Её Величества объяснял своим спасателям, почему он построил там три шалаша? «Первый — это мой дом, второй — это клуб, который я посещаю, а третий — это клуб, который я игнорирую». Так вот, есть такая история и про русских, причем вполне реальная. Некоторые ссыльные декабристы приехали для поселения в сибирскую деревню Урик, построили там себе дома, а примерно в десяти километрах от них построили дачи. Это действие кажется абсурдным, ведь никакой формальной необходимости иметь дачу, постоянно проживая в деревне, нет. Однако, эти люди пытались воссоздать в ссылке привычный для себя уклад жизни, и дача оказалась неотъемлемой его частью, значение которой оказывается не столько утилитарно, сколько символично.

5000

рублей в месяц — минимальная сумма, за которую сдается летний дом на портале kalugahouse.ru. Это 30-метровый щитовой домик в Дзержинском районе

Несмотря на свое буржуазно-дворянское прошлое, дачи оказались востребованны советской властью и продолжили как и прежде служить уже новой правящей элите и творческой интеллигенции. И лишь при Хрущеве произошла та самая метаморфоза, заставившая рядового обывателя поверить, что дача — это не загородный дом, а «щитовая постройка летнего типа» и несколько грядок на участке в шесть соток.

Проблема жилья решалась массовым строительством панельных пятиэтажек, а для борьбы с продовольственным кризисом началось не менее массовое дачное строительство. Причем его нормы строго регламентировались — возводить разрешалось лишь небольшие одноэтажные домики, как правило непригодные для постоянного проживания по причине отсутствия всяких удобств. И как следствие всех этих исторических пертурбаций само понятие становится достаточно размытым — «дачей» можно назвать и роскошный загородный коттедж с огромным участком и ландшафтными дизайнерскими изысками, и неотопливаемый домишко все с теми же шестью сотками угодий. Даже казавшаяся незбылемой связь этого понятия с моделью исключительно сезонного проживания и статусом «второго» жилья (первое — квартира в городской черте) несколько пошатнулась — ведь теперь на даче

даже можно зарегистрироваться (читай — прописаться).

Дачный контракт

Тем не менее, для большинства дача продолжает оставаться преимущественно летней резиденцией и весьма популярным вариантом для отдыха. Правда, чтобы соотношение цена-качество порадовало, придется постараться не пропустить выгодное предложение, как это сделала Нина.

— Вообще у нас есть своя дача, но там летом живет бабушка — она «большой человек», председатель садового товарищества, так что мы решили друг другу не мешать. Да и домик там маленький, а у нас дети. В итоге лет пять мы уже снимаем дачу вместе с сестрой, на две семьи. Раньше снимали в Железняхках, просто упустили хороший вариант на Угре. Там тоже течет какая-то речка, но Железняки расположены совсем недалеко от Калуги, так что каждые выходные из города приезжали компании на пикники, оставляя после себя горы мусора. Поэтому купаться все равно ездили на Угру. А потом нам все-таки удалось арендовать тот самый домик, который уходил от нас 2 года — просто у нас уже был телефон владельца, и мы начали звонить ему еще до того, как он подал объявление.

Что касается требований к своему летнему жилью, то у Нины, «старого туриста» по самоопределению, пожелания насчет ком-

форта очень умеренные, но отдых большой компанией, где есть маленькие дети, выдвигает и некоторые специфические условия.

— В одном из домов, которые мы смотрели, не устроило высокое крыльцо без перил — это опасно для детей. Ну и хочется, чтобы было побольше пространства. Объявлений об аренде дач на лето в Калуге очень немного, и в большинстве случаев предлагается маленький домик с одной комнаткой и участок в шесть соток, по обе стороны от которого располагаются такие же домики — классическое садовое товарищество советских времен. А у нас же сейчас и дом побольше, и природа рядом, можно поужинать на веранде с видом на Угру. При этом цена вполне приемлема — раньше мы платили восемь тысяч, с этого года немного подорожало, до десяти, но все равно это не пятьдесят тысяч за коттедж бизнес-класса. К тому же расходы делятся пополам, мы ведь двумя семьями отдыхаем. С хозяином сложились очень хорошие отношения, мы там дачные вещи оставляем и даже ведем небольшое хозяйство в пять грядок. К тому же до работы езды 20 минут, так что на лето мы туда полностью перебираемся из города, а в мае, если тепло, живем там наездами по выходным.

Снимите это дорого

Коттедж за пятьдесят тысяч, о котором упомянула Нина — вполне

обычное явление на рынке аренды элитных дач. Географическое положение калужского региона сыграло на руку потенциальным арендодателям подобной недвижимости, поскольку этот сегмент ориентирован главным образом на жителей Первопрестольной. Действительно, москвичи у нас отдыхают активно, причем и зимой, и летом. И вполне естественно, что среди них есть люди с разными, в том числе и весьма высокими запросами. Минимальная планка аренды условно элитной дачи, то есть более-менее приличного дома с водой, туалетом, кухней и 2 спальнями, начинается от 30 тыс. рублей в месяц. Наличие бани или сауны прибавляет потенциальному арендатору 5-10 тыс. рублей затрат. Красивый вид, близость водоемов, дизайн участка — готовы еще 5-10 тысяч. Хотите архитектуры? Таких предложений почти нет.

Не стоит забывать и про базы отдыха и гостевые дома, которых сегодня немало в Калужской области. Не слишком обеспокоенного обывателя здешние цены могут больно «укусить», однако для состоятельных клиентов такие варианты вполне приемлемы — предложения не то чтобы разлетаются как горячие пирожки, но к началу сезона конкуренция обещает серьезно обостриться, а кое-где места закончились уже сейчас. Элитное Голицыно сдаётся от 12 000 в сутки, красивые коттеджи с каминами в деревне Горки Дзержинского района - 45 000 в месяц, хайтек-дома с сауной в Косьмово Клубе можно снять от 50 000 в месяц или 19 000 в неделю, срубы в Матово на Угре - от 45 000 в месяц, а разноцветный Юхновград обойдется постояльцам от 5000 в сутки или от 50 000 за неделю на майские праздники.

Понятно, что за те же 50 тысяч вполне можно отдохнуть и на море, но ведь как приятно по собственному желанию изменить для себя время года, отправившись в теплые края зимой. А летом можно отлично провести время и на даче, если, конечно, правильно ее выбрать

Дача. Дорого.

Если есть желание сэкономить на летнем отдыхе, лучше начать искать дачу еще осенью. Ближе к сезону подходящие предложения можно будет найти только среди коттеджей, построенных специально под аренду. А летом и они будут заняты.



Горки

Небольшие коттеджи в деревне Горки Дзержинского района отлично подходят для постоянного проживания



Юхновград

Разноцветные деревянные дома и отличная инфраструктура в паре километров от Юхнова



Косьмово

Дома в современном стиле с сауной и большим участком в 15 километрах от Калуги



Голицыно

Коттеджи в финском стиле и конные развлечения в Перемышльском районе

«Берестяное» — воплощение мечты

Еще совсем недавно люди и не могли мечтать о жизни в благоустроенных, с развитой инфраструктурой и городскими коммуникациями коттеджных поселках, тем более в черте города. Просто не было предложений, а желание жить в своем собственном доме было и будет всегда у некоторой части населения. Это и привело к самозастройке частных домов в некоторых районах города. Но времена меняются, и сегодня на рынке недвижимости появились интересные предложения, имеющие комплексный характер. Одним из них по праву можно считать коттеджный поселок «Берестяное».

По прогнозам специалистов, количество желающих купить дом в коттеджном поселке в ближайшие несколько лет будет только расти. Именно это вариант позволяет ощутить все преимущества владения собственным домом в городской черте, без отрыва от благ цивилизации. Главное из них можно обозначить словом «свобода»: это и отсутствие соседей по этажу, и большой участок, окруженный забором, и возможность еще на этапе строительства продумать все детали и планировки на свой вкус. Преимущества жизни в новых коттеджных поселках налицо: здоровая экология, живописные пейзажи, продуманная до мелочей инфраструктура, единый стиль архитектуры в коттеджном поселке, круглосуточная охрана, комфорт и единение с природой. А со временем такой частный дом может перерасти в родовое гнездо.

На сегодняшний день существуют несколько вариантов предложений на рынке недвижимости — это и участки с подрядом, и готовые отдельные дома, это и дома в организованных коттеджных поселках. В то же время, многих тревожит тот факт, что большая часть возводимых на сегодняшний день коттеджных поселков еще не полностью готова. Но, когда работами занимается надежный подрядчик, риск того, что строительство вашего будущего дома затянется или превратится в «вечную стройку», минимален. Приобрести коттедж на данном этапе чрезвычайно выгодно, ведь свободных участков становится все меньше, а цены на данный вид недвижимости неизменно растут.

Коттеджный поселок «Берестяное» находится в черте Калуги, в микрорайоне Северный. Это огороженная и охраняемая территория площадью 12 Га, располагающаяся вдоль березовой рощи (некоторые коттеджи стоят прямо между деревьями). Дорога из центра города занимает 20 минут, но значительную часть повседневных задач можно решить в «пятиминутной зоне», а в перспективе на территории поселка появятся магазины, кафе и фитнес-центр. Дома в «Берестяном» предназначены для тех людей, которые пытаются совместить городской комфорт и жизнь на природе. Во многих ли загородных домах есть городской телефон и высокоскоростная проводная интернет? Такое возможно только в городе, но зачастую по космическим ценам.

Чем же отличается предложение «Берестяного»? Во-первых, это то, что все дома построены из кирпича. Каждый коттедж



Дома в «Берестяном» хорошо выглядят и зимой, и летом. У каждого дома есть номер и адрес, а его жители могут получить калужскую прописку

Адрес поселка «Берестяное»:

Калуга, Московский округ, район ул. Усадебная,
ул. Калужского ополчения

Телефоны:

8(962)170-50-58, 8(930)754-54-24

возведен на основе монолитного армированного ленточного фундамента. Кирпичный дом всегда будет ассоциироваться с элитным и дорогим жилищем, ведь кирпич остается в числе наиболее дорогостоящих материалов для строительства. Строительство домов из кирпича дает возможность воплощать в жизнь практически любые архитектурные формы. Каждый кирпичный дом — это воплощение оригинальности.

Во-вторых, гибкость. Покупателям доступно три вида предложений: участок без подряда, участок с подрядом и готовый коттедж. Строительная компания предлагает выбор из более, чем 50-ти проектов с различными вариантами планировки. Технология отработана, материалы проверены в деле. В наличии всегда имеется ряд уже готовых, самых востребованных предложений. Размеры участков — от скромных 7,5 соток до просторных 40 соток.

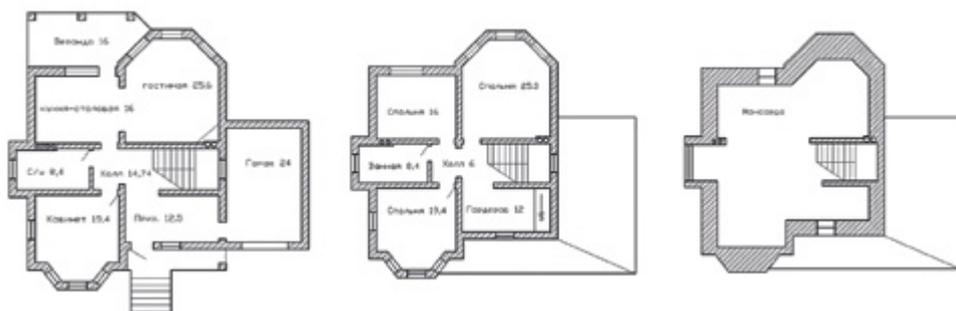
В-третьих, разумные правила. Конечно, никто не запретит собственнику участка строить на нем необходимые хозяйственные постройки, но руководство поселка всегда старается найти разумный компромисс между

функцией и общим стилем. В результате вы можете быть уверены, что соседний дом не оскорбит ваших эстетических чувств, даже если он пока еще не построен. И уж тем более стройка по соседству не создаст вам никаких неудобств: в вашем распоряжении останется чистая подъездная дорога и работоспособные коммуникации.

В-четвертых, понятные перспективы. На сегодня застроено 30 % от общей площади поселка (порядка 25 домов). В настоящее время поселок активно осваивается и заселяется. Дома, стоимость квадратного метра которых сейчас варьируется от 38 000 до 48 000 рублей за метр, будут постепенно дорожать и все больше выделяться на фоне типовых предложений.

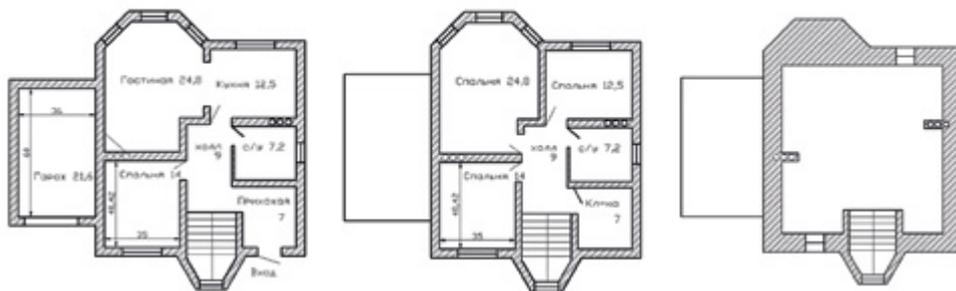
А ведь частный дом это еще и возможность собираться вместе со своими близкими и любимыми людьми, чаще устраивать семейные торжества, праздники, пикники. И, если задуматься, только такой сочетание городского комфорта, единого стиля и разумных цен и может дать ту самую исконную независимость и свободу, которая невозможна в городских квартирах.

Самые популярные проекты в «Берестяном»



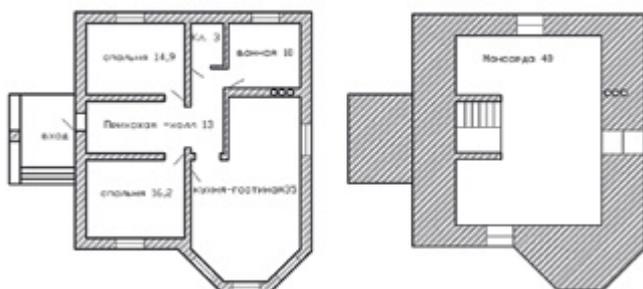
Б-3

Двухэтажный дом из кирпича с мансардой общей площадью 240 метров



Б-2

Двухэтажный дом из кирпича с мансардой общей площадью 240 метров



Б-1

Одноэтажный дом из кирпича с мансардой общей площадью 210 метров

Чердачный ребрендинг

Текст Даниила Марченко

Квартира на последнем этаже еще не гарантия того, что вас не зальют соседи сверху, ведь над вашим жилищем может появиться мансардный этаж.

Маленькой провинциальной Калуге не привыкать примерять на себя образы других, более знаменитых городов. Ее называли Петербургом в миниатюре, Гоголь считал Калугу «маленьким Константинополем», а появление в нашем городе автомобильного кластера дало повод для очередного подобного сравнения, на этот раз — с Детройтом.

И вот теперь, похоже, пришла очередь Парижа. Во всяком случае, проект «Старый город» в качестве одного из вариантов привлечения инвестиций в сохранение и развитие исторической части Калуги предлагает активно надстраивать мансардные этажи. В 1630 году впервые было реализовано предложение архитектора Франсуа Мансара по использованию подкровельного чердачного пространства в жилых и хозяйственных целях. Так, собственно, и родились мансарды. Между прочим, это был по-французски изящный пример ухода от налогов (когда-то для этого было не обязательно перебираться в Россию), поскольку городские власти взимали платежи исходя из этажности здания, а чердак этажом не считался. С тех пор под крышами Парижа селилась в основном всякого рода богема и студенты, т. е. далеко не самая платежеспособная часть населения, к которой в XX веке прибавились еще и мигранты.

Несколько позднее примерно то же самое начало происходить и в России, главным образом, в столичном Санкт-Петербурге, самом «европейском» городе империи. Достаточно вспомнить, что Родион Раскольников жил, по сути, в мансарде. Теперь же это может быть вполне респектабельным местом, своеобразным пентхаусом для сравнительно невысоких зданий. Здесь может располагаться отдельная квартира или часть шикарных двухуровневых апартаментов, а также, например, «атмосферные» кафе и рестораны. Вопрос пока в том, какую форму примет строительство мансард в Калуге.



Квартиры в мансардах не часто встречаются в Калуге. Среди удачных вариантов – надстройка над «сталинкой» по улице Чичерина...

... а среди неудачных – перспективный когда-то проект фирмы «Мансардастрой», который вылился в уголовное дело о присвоении денежных средств

Старый город в кавычках и без

Проект «Старый город» впервые был выдвинут около двух лет назад главным архитектором Калуги Евгением Голышевым и призван решить вопросы реконструкции исторического центра, который должен стать культурно-рекреационным и офисно-деловым, а не жилым, как сейчас. Сделать Калугу привлекательной для туристов планируется за счет внебюджетных источников, а инвесторов хотят привлечь дополнительными коммерческими площадями, которые появятся, в том числе, и благодаря надстройке мансардных этажей. Под старым городом в этой программе подразумевается, прежде всего, так называемый «золотой треугольник», ограниченный улицами Ленина-Воскресенская и Карпова-Кутузова, а также несколько домов на Смоленке и Театральной. Если надеть розовые 3D-очки и прогуляться в них по этим местам, то можно уже сейчас увидеть будущее исторического центра глазами авторов данного проекта. Но даже оставив за скобками проблему кавычек (это к вопросу о том, будет ли историческая и архитектурная ценность этих зданий равна самой себе до и после их реконструкции по программе «Старый город»), никуда не деться от проблем экономической эффективности, целесообразности да и вообще правомерности предложенной концепции.

Без единого гвоздя

— Механизм этого процесса примерно таков, — рассказывает Виталий Леонов, начальник отдела государственной охраны, сохранения, использования и популяризации объектов культурного наследия Министерства культуры Калужской области. — Сначала выполняются научно-исследовательские работы по каждому конкретному объекту и разрабатывается проект, который передается на историко-культурную экспертизу, — она и решит, появится или нет в том или ином доме мансардный этаж. Многие люди уверены, что мансарда обязательно подразумевает изменение конфигурации кровли. На самом деле это не всегда так. Даже в общих существующих площадях вполне возможно устройство таких этажей без нарушения архитектурного облика.

Правда, помимо Министерства культуры есть еще

одна заинтересованная сторона — собственники этих помещений, ведь без их согласия невозможно начать работы. Так что инвестору в этом случае придется проявить и дипломатические способности, договариваясь с владельцами и предлагая им выгодные условия. Хотя я, конечно, не завидую людям, проживающим в объектах культурного наследия: из-за множества запретов и ограничений, связанных с особым статусом того или иного здания, доходит до того, что человек гвоздь забить без разрешения не может. Но дело в том, что, даже получив разрешение от всех экспертиз и договорившись с собственниками, все может остановиться, уперевшись в вопросы выгоды, поскольку в некоторых случаях надстройка мансарды может потребовать серьезной перепланировки всего здания. К тому же, эти этажи, надстроенные в домах, являющихся памятниками архитектуры, не будут какими-то анклавами.

Существует такое понятие «предмет охраны», т. е. те конструктивные особенности здания, благодаря которым оно считается памятником и которые нельзя изменять. Мансардное помещение, не нарушающее эти особенности (а на другое просто не может быть получено разрешение), также будет являться объектом охраны со всеми вытекающими ограничениями и запретами. Вообще, у нас пока не считается престижным быть владельцем объекта культурного наследия, мы постоянно судимся с предпринимателями по вопросам вывода того или иного здания из списка таких объектов — содержать их просто не выгодно. Если мансардный этаж будет оформлен в соответствии со всеми правилами, то на него будут распространяться все существующие механизмы купли-продажи — договор долевого участия, ипотека и прочее. А вот что будет там размещаться, зависит от СНиПов и ГОСТов. Если пространство будет соответствовать всем нормам жилого помещения, то в мансарде вполне можно устроить квартиру, если нет — то это может быть какая-то коммерческая площадь.

Как именно пройдет процедура «омансардивания» Калуги — остается пока непонятным. Но как способ получения дополнительных площадей в центре Калуги она выглядит вполне перспективной. Продолжение следует!

ФОТОКАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

*АН «Мир
недвижимости»*

с. 41

*АН «Мир квартир.
Недвижимость»*

с. 45

АН «Китеж»

с. 42

АН «Домашний очаг»

с. 46

*АН «Калужский
риэлторский центр*

с. 44

АН «Большие города»

с. 48

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.

Мир НЕДВИЖИМОСТИ



www.realty-mir.ru

(4842) **75-03-17**
+7 901 995-03-17

Калуга,
ул. Кирова, 36
ТЦ «Фаворит»
офис 33



2 483 000 р.

2-комнатная квартира на 5 этаже 17-этажного нового дома в мкр. Тайфун. Квартира сдаётся с черновой отделкой (штукатурка, стяжка, электроразводка), 2 лоджии застеклены, окна ПВХ. Срок сдачи дома 3 квартал 2014 г.

АН «Мир недвижимости» | www.realty-mir.ru
(4842) 75-03-17, 8 (901) 995-03-17



2 757 000 р.

Продаётся 1-комнатная квартира (42 кв.м) по цене застройщика в жилом комплексе «Альпийский». Окна от стены до стены, от потолка до пола, электроплиты, система «вентилируемый фасад». Дом сдан.

АН «Мир недвижимости» | www.realty-mir.ru
(4842) 75-03-17, 8 (901) 995-03-17



1 890 000 р.

1-комнатная квартира 43 кв.м. на ул. Кибальчича. Дом расположен в уютном тихом месте, перспективного микрорайона с быстроразвивающейся инфраструктурой и с великолепным видом на Калужский бор. Сдача в IV кв. 2013 г.

АН «Мир недвижимости» | www.realty-mir.ru
(4842) 75-03-17, 8 (901) 995-03-17



2 922 000 р.

2-комнатная квартира свободной планировки. Площади квартиры: 62,2/33,8/12, балкон 4,7 кв. м. Комплекс «Радужный» возведен в микрорайоне Кубяка на улице Кибальчича. Дом сдан. Рядом ТРК «Торговый квартал».

АН «Мир недвижимости» | www.realty-mir.ru
(4842) 75-03-17, 8 (901) 995-03-17



1 700 000 р.

1-комнатная квартира на ул. Аллейная. Общая площадь 33,7 кв.м, черновая отделка (штукатурка, стяжка, электроразводка), балкон. Дом сдан. Продажа по цене застройщика.

АН «Мир недвижимости» | www.realty-mir.ru
(4842) 75-03-17, 8 (901) 995-03-17



1 899 000 р.

1-комнатная квартира, 42,5 кв.м, на 10-м этаже 17-этажного дома. Квартира не угловая, без отделки, сдача дома 4 квартал 2013 года, возможна ипотека.

АН «Мир недвижимости» | www.realty-mir.ru
(4842) 75-03-17, 8 (901) 995-03-17



1 996 000 р.

1-комнатная квартира в новостройке на Кубяке. Общая площадь 43 кв.м. Кирпичный дом, удобные планировки. Сдача дома 4 кв. 2013 года.

АН «Мир недвижимости» | www.realty-mir.ru
(4842) 75-03-17, 8 (901) 995-03-17



2 161 000 р.

1-комнатная квартира свободной планировки. Площадь 44 кв.м. Комплекс «Радужный» возведен в микрорайоне Кубяка на улице Кибальчича. Дом сдан. Рядом ТРК «Торговый квартал». Рассматривается ипотека.

АН «Мир недвижимости» | www.realty-mir.ru
(4842) 75-03-17, 8 (901) 995-03-17



1 657 000 р.

1-комнатная квартира 38,5 кв.м в ЖК «Молодежный», дом 24 по цене застройщика. Сдача дома 4 квартал 2013 года. Современный монолитный дом переменной этажности 7-10-12 этажей. Черновая отделка.

АН «Мир недвижимости» | www.realty-mir.ru
(4842) 75-03-17, 8 (901) 995-03-17

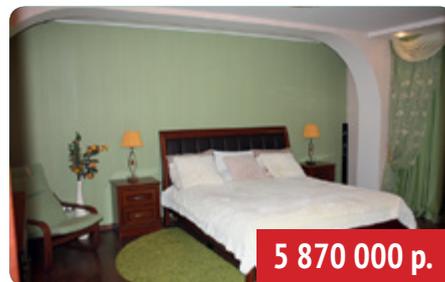


(4842)
57-59-49
57-92-29
59-94-53

ВСЕ ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ В КАЛУГЕ

Калуга, ул. Кирова, д. 44

www.kiteg-kaluga.ru



5 870 000 р.

Ул. Пухова; 2/10 кирпичного дома 2007 г/п. 2-комн. квартира 73,6 м² с дизайнерским ремонтом, комнаты 22,1 + 14,8 м², кухня 12,1 м², высокое качество, дорогие материалы отделки, квартира не угловая, полностью готова к проживанию

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



47 000 р./м²

Солнечный бульвар 2. Современный многосекционный кирпичный дом, сдан в декабре 2012 года. 3-комн. квартиры от 74,39 м² до 80,9 м² с 12-метровыми кухнями и 2 лоджиями; квартиры под чистовую отделку.

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



50 000 р./м²

Ул. Знаменская. Строящийся 4-подъездный 9-10 этажный кирпичный дом. 1-комн. квартиры от 37,04 до 41,86 м², 2-комн. квартиры от 50,3 до 73,17 м² в квартирах индивидуальное отопление – настенные газовые двухконтурные котлы.

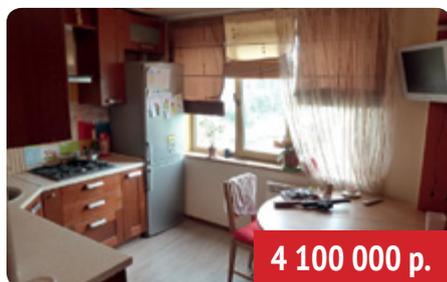
АН «Китеж»
 (4842) 57-59-49, 59-94-53, 57-92-29



от 46000 р./м²

Ул. Билибина. строящийся 8-14 этажный 7-подъездный кирпичный дом. 2-комн. квартиры площадью от 58,45 до 83,89 м². Возможность выбора этажа, планировки и расположения. АКЦИЯ! До середины мая цена от 46'000 р./м²

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



4 100 000 р.

Район пл. Победы, 3 этаж 5-этажного панельного дома, 2-комн. квартира 53,7 м² с изолированными комнатами и кухней 9 кв.м, стеклопакеты, тёплые полы, застеклённая лоджия, квартира в отличном состоянии, в стоимость входит мебель и бытовая техника

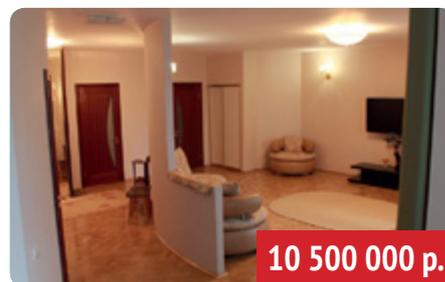
АН «Китеж»
 (4842) 57-59-49, 59-94-53, 57-92-29



7 350 000 р.

Район скв. Воронина, 3 этаж 5-этажного кирпичного дома 2004 года постройки; 3-комн. квартира 102,4 м², с изолированными комнатами 18.8+16.5+27 м² и кухней 11,4 м², индивидуальное отопление, 2 застеклённые лоджии

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



10 500 000 р.

Ул. Циолковского; 2 этаж 5-этажного кирпичного дома 2007 г/п; 3-комн. квартира 101,6 м², с дорогим ремонтом, 2 лоджии, кухня 17,8 м², дорогая мебель, бытовая техника, кондиционер; возможность приобретения подземного гаража

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



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

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



8 500 000 р.

Земельный участок 27 соток, Подзавалье внизу, свет, вода, газ по границе участка, вид на водохранилище.

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



3 290 000 р.

1-комн. квартиры 49,1 м², с видом на реку в новом доме на ул. Подвойского; индивидуальное отопление, лоджия 5.2 м², в продаже на 4 и 5 этажах 5-этажного кирпичного дома, дом сдан в октябре 2012.

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



KALUGAHOUSE.RU

ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ КАЛУГИ И КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Как быстро продать
или сдать в аренду недвижимость?

Разместите объявление на
www.kalugahouse.ru

ДОМА, **НОВОСТРОЙКИ** КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
УЧАСТКИ

КВАРТИРЫ КОМНАТЫ

Рекламная служба:
(4842) 79-58-47
(4842) 54-79-03





КАЛУЖСКИЙ РИЭЛТОРСКИЙ ЦЕНТР

770-444

ДЛЯ ТЕХ, КТО ПРОДАЕТ, ПОКУПАЕТ, СДАЕТ И СНИМАЕТ

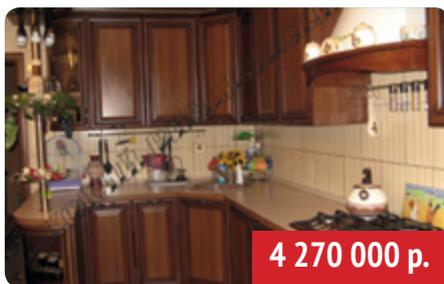
ул. Театральная, 5 www.krc-kaluga.ru



2 860 000 р.

1-комнатная квартира улучшенной планировки на ул. Гурьянова, 4/9 кирпичного дома 2009 г/п. 40/17/11, неугловая, санузел совмещенный, кладовая, стеклопакеты, теплые полы. Отличное состояние, оставляют кухню.

АН «Калужский риэлторский центр»
(4842) 770-444, 8-953-310-60-04



4 270 000 р.

2-комнатная квартира улучшенной планировки на ул. Звездная, 9/9 монолит-кирпич, 2008 г/п. 69/31/16, лоджия застекленная, отличное состояние, неугловая, санузел раздельный, счетчики, регулируемые радиаторы.

АН «Калужский риэлторский центр»
(4842) 770-444, 8-953-310-60-04



4 800 000 р.

2-комнатная квартира улучшенной планировки на ул. Луначарского, 2/6 кирпичного дома. 65/31/12, отличное состояние, неугловая, совмещенный санузел. Оставляют дубовую кухню, посудомоечную машинку и прихожую.

АН «Калужский риэлторский центр»
(4842) 770-444, 8-910-525-42-19



4 400 000 р.

3-комнатная квартира в центре, ул. Кирова, 2-й этаж, угловая, смежно-изолированные комнаты 85/60/9, колонка, нужен ремонт. Санузел раздельный, две кладовые, подвал.

АН «Калужский риэлторский центр»
(4842) 770-444, 8-910-865-81-92



1-2 комнатные квартиры в кирпичном 9-этажном доме, 2010 года постройки на Правом Берегу, ул. Димитрова, 12. 1-комн. квартиры 45/18/12, 2-комн. квартиры 62/33/12, индивидуальное отопление, хорошее состояние

АН «Калужский риэлторский центр»
(4842) 770-444, 8-930-847-88-79



2 600 000 р.

2-этажный дом в д. Камельгино Дзержинского района. 4 комнаты, деревянные стены, 80/60/15. Индивидуальное отопление. Дом с хорошей внутренней отделкой, ухоженный участок 18 соток, вода и свет проведены.

АН «Калужский риэлторский центр»
(4842) 770-444, 8-964-144-70-80



1-этажный кирпичный дом, Дзержинский район, д. Новосаковское, 90 кв.м. АГВ. с/у совмещенный, участок 13 соток + 10 соток, ухоженный. Гараж.

АН «Калужский риэлторский центр»
(4842) 770-444, 8-953-313-12-25



8 600 000 р.

2-этажный дом на ул. Выгонная (Подзавалье). 146 кв.м., кирпичные стены, 2 санузла, индивидуальное отопление, железобетонные перекрытия, канализация (септик). Идет внутренняя отделка. Участок 9 соток.

АН «Калужский риэлторский центр»
(4842) 770-444, 8-964-144-70-80



1 700 000 р.

2-этажный дом в Ферзиковском районе. Деревянные стены, обшит сайдингом; 2004 года постройки. 3 комнаты, 84/65/15. Ухоженный участок 20 соток, с 2-ух сторон граничит с лесом. Баня, хоз. постройки. Круглогодичный подъезд.

АН «Калужский риэлторский центр»
(4842) 770-444, 8-930-751-80-84



от 40 000 р./м²

Продажа квартир различной площади в строящемся 9-тиэтажном доме на ул. Кибальчича.

1-комнатные квартиры – 42-47 кв.м.
 2-комнатные квартиры – 62-75 кв.м.
 3-комнатные квартиры – 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.

Окончание строительства 1 очереди жилого дома запланировано на 4 квартал 2013г.

Цена от застройщика – от 40 000 руб./кв.м., рассрочка платежа, ипотека Сбербанка и ВТБ-24.

АН «Мир квартир. Недвижимость» | www.realtykaluga.ru
 (4842) 59-15-41, 8-903-636-51-57



от 52 000 р./м²

Квартиры в одноподъездном 6-этажном кирпичном жилом доме по ул. Переходной.

Тихий микрорайон всего в 5 минутах от Московской площади!

2-комн. квартиры от 65 до 127 кв.м., нежилые помещения от 332 кв.м. первый этаж.

Дом из красного кирпича, всего 20 квартир, высота потолков 3,10 м, грузопассажирский лифт (630 кг в исполнении «люкс»), индивидуальное отопление, парковочные площадки.

Предполагаемый срок получения разрешения на ввод в эксплуатацию- 2 квартал 2013 г. Ведутся внутренние работы!
 Цена – от 52000 руб./кв.м.

АН «Мир квартир. Недвижимость» | www.realtykaluga.ru
 (4842) 59-15-41, 8-903-636-51-57



12 600 000 р.

Продается нежилое помещение 134 кв.м. на 1-ом этаже нового, кирпичного, жилого дома , перекресток ул. Суворова и пер. Теренинский. Под магазин, офис, услуги. Отопление индивидуальное. Без чистовой отделки.

АН «Мир квартир. Недвижимость» | www.realtykaluga.ru
 (4842) 59-15-41, 8-910-546-99-59



2 900 000 р.

2-комнатная квартира в центре Калуги, ул. Кирова, район Драмтеатра. Кирпичный дом, 4/5 эт. Площади 41/26/6 м2. Комнаты изолированные. Есть балкон. Санузел совмещенный, новая колонка-автомат, отопление центральное.

АН «Мир квартир. Недвижимость» | www.realtykaluga.ru
 (4842) 59-15-41, 8-910-525-96-99



8 100 000 р.

3-комнатная квартира ул. Труда. 2-й этаж 10-ти кирпичного дома 2009 г/п. Квартира в отличном состоянии, современный ремонт, 2 кондиционера, встроенная мебель и техника. Площади 101/52/26 м2. Лоджия застекленная.

АН «Мир квартир. Недвижимость» | www.realtykaluga.ru
 (4842) 59-15-41, 8-903-636-51-46



4 500 000 р.

2-комнатная квартира ул. Бульвар Байконур. Современный ремонт. 7/9 кирпичного дома 2005г/п. Площади 72/32/11 м2. Комнаты изолированные. Большая гардеробная. Санузел раздельный, горячая вода, отопление центральное.

АН «Мир квартир. Недвижимость» | www.realtykaluga.ru
 (4842) 59-15-41, 8-903-636-65-47



4 600 000 р.

2-комнатная квартира Правый Берег, Сиреневый Бульвар. Площади 66/33/15 м2. 2/9 кирпичного дома 2008 г/п. Квартира в отличном состоянии, современный ремонт. Комнаты изолированные, отопление индивидуальное. Две лоджии.

АН «Мир квартир. Недвижимость» | www.realtykaluga.ru
 (4842) 59-15-41, 8-903-636-51-54



2 650 000 р.

2-комнатная квартира ул. Гурьянова. Площади 48/27/8 м2. Улучшенная планировка. 5/5 панельного дома. Комнаты изолированные. Санузел раздельный, колонка, отопление центральное. Балкон застеклен.

АН «Мир квартир. Недвижимость» | www.realtykaluga.ru
 (4842) 59-15-41, 8-903-636-51-27

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
**ДОМАШНИЙ
ОЧАГ**
тепло Домашнего очага
в каждый дом!

Служба аренды недвижимости 21-21-19 Служба продаж недвижимости 21-21-17

Калуга, ул. Театральная, 12, 3 этаж

Приглашаем продавцов недвижимости на заключение эксклюзивного договора!

Подробная информация на сайте www.d-ochag.ru



Готовый коттеджный поселок «Земляничная поляна» расположен на 135 км Киевского шоссе в уникальном природном месте. Поселок окружают смешанный лес и вековой сосновый бор. Все дома выполнены из экологически безопасного оцилиндрованного бревна по 8 авторским проектам в едином архитектурном стиле. К каждому участку проведены центральные коммуникации: электричество, вода, газ. В «Земляничной поляне» обустроена развитая инфраструктура, характерная для поселков бизнес класса. Безопасность в поселке обеспечивает круглосуточная охрана и КПП.

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



Д. Дворцы, Дзержинский район. Дом кирпичный, все коммуникации. Площадь дома 450м.кв. Площадь участка 20соток. Дворцы очень живописное место! Здесь протекает река Угра, есть чистейшее озеро

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



Д. Желыбино, Ленинский район. Дом кирпичный, все коммуникации. Площадь дома 77м.кв. Площадь участка 24сотки. Красивая деревня, в трех км протекает река. Недалеко началось строительство коттеджного поселка.

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



Дер. Колышево, живописное красивое место в 2х км от Киевской трассы. Деревню окружает небольшой лес и в 200 м от дома протекает р.Угра. Площадь участка 15 соток, по границе проходят все коммуникации.

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



С.Льва Толстого, Дзержинский район. Дом кирпичный, все коммуникации. Площадь дома 325м.кв. Площадь участка 14соток. Живописное место, красивое озеро, река. Здесь находятся старые монастыри, церкви.

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



Ул.Михайловская. Дом кирпичный, все коммуникации. Площадь дома 318м.кв. Площадь участка 10соток. Терепец - один из самых зеленых и экологически чистых районов города.

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



Ул.Можайская, Ленинский округ. Дом кирпичный, все коммуникации. Площадь дома 310м.кв. Красивое место, вид на р.Оку.

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



Ул.Новая, Октябрьский округ. Дом кирпичный, все коммуникации. Площадь дома 180м.кв. Площадь участка 8соток. Микрорайон «Тайфун» - давно сформированная жилая зона города, полная инфраструктура.

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



Д. Сильково, Перемышльский р-он. Дом деревянный обложен кирпичом. Площадь дома 240м.кв. Площадь участка 20соток. Все коммуникации. Расстояние до Калуги: 26 км

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



Ул.Советская. Дом шлаконаливной, все коммуникации. Площадь дома 70м.кв. Площадь участка 10соток. Мкр.Турынино-спальный район Калуги со всей инфраструктурой.

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

Дóма

Агентство недвижимости

**Калуга, ул. Гагарина, д. 4,
офис 410**

**тел.: (4842) 72-33-44
www.40doma.ru**



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



3 470 000 р.

Продажа 2-комнатной квартиры с мебелью в отличном состоянии. 48.8/31.1/8. Комнаты изолированные, санузел совмещенный. В квартире сделан капитальный ремонт (стены, электропроводка, окна, новая сантехника, трубы).

АН «Большие города»
(4842) 75-08-48, 8 (953) 338-66-68



7 000 000 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





35 000 000 р.

Продаю кирпичный дом 500 кв.м в с. Дворцы по бельгийскому. Крыша - натуральная черепица. Земля 12 соток в собственности, 13 соток - в аренде. Все коммуникации.

Лидия Михайловна
 (4842) 78-81-15, 8 (920) 615-00-16



4 290 000 р.

2-этажный дом с сауной в 15 минутах от Калуги. 3 спальни, гостиная, с/у, сауна. Большие террасы, панорамные окна, теплые полы. Коммуникации. Отделка под ключ.

Дмитрий
 8 (930) 842-00-09



5 600 000 р.

Двухэтажный коттедж 140 кв.м 2012 г. постройки во Мстихино. Под чистовую отделку. Площадь участка 13 соток. Все коммуникации в доме. Отопление - теплые полы, двухконтурный газовый котел.

Виталий, Инна
 8 (903) 696-93-96, 8 (903) 696-93-30



18 500 000 р.

Кирпичный дом в коттеджном поселке на Терепце. 4 уровня. Крыша - натуральная черепица, перекрытия - бетон, фасад - винилит, окна - пластик, кованые решетки. Ухоженный участок 14 соток.

Виталий
 8 (910) 910-02-03



8 800 000 р.

Кирпичный коттедж в Калуге, район Подзавалье, 150 кв.м. 9 соток земли. Железобетонные плиты перекрытия, финская гибкая черепица. Коммуникации в доме. Вода из источника.

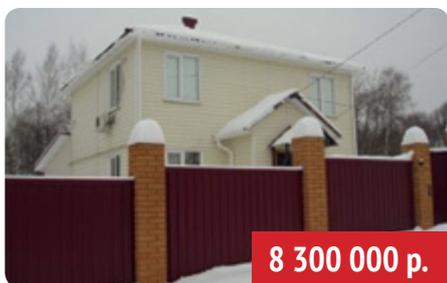
Непомнящий Александр Алексеевич
 8 (910) 544-21-21



8 000 000 р.

Продается двухэтажный дом в районе Бушмановки, ул. Новая. 180 кв.м. Дом разделен на 2 части. Входы раздельные, хороший ремонт, теплые полы, центральные коммуникации. Участок 8 соток в собственности.

Наталья
 8 (903) 696-45-14



8 300 000 р.

Дом 2008 года постройки на Северном в коттеджном поселке. 105 кв.м. Все коммуникации центральные. Вся мебель и бытовая техника. Участок 20 соток.

Собственник
 8 (919) 038-53-02, 8 (905) 641-76-93



10 500 000 р.

Район Силикатный (Осенний проезд), 2-этажный рубленый бревенчатый дом со всеми удобствами, отличный ремонт. На участке рубленая (бревенчатая) баня. Участок земли 10 соток.

Александр
 8 (903) 814-32-66



20 000 000 р.

Дом 250 кв.м в стиле средневекового замка. Эксклюзивный проект. Зубцы на крыше, семейный герб, кованые решетки на окнах. Участок 22 сотки. Более 100 молодых плодовых деревьев.

АН «Наш дом»
 8 (910) 598-11-18



18 300 000 р.

Дом 300 кв.м с баней и летней кухней. Под чистовую отделку. 20 км от Калуги. Рядом пруд, лес, вся инфраструктура. Участок 22 сотки в собственности.

Антон
 8 (915) 890-37-77, 8 (915) 890-36-66



10 000 000 р.

Новый кирпичный двухэтажный дом 230 кв.м с участком 10 соток. Правый берег, ул. Заокская. Дом оштукатурен, сделана электрика, коммуникации на участке.

Игорь
 8 (910) 918-49-25



30 000 000 р.

Продаётся дом по ул. Богородицкая. Общая площадь 680 кв.м в 5 уровнях. 5 лоджий и балконов общей площадью 28 кв.м. Участок 15 соток. Солидные соседи. Красивые виды на город и бор из окон верхних этажей.

Игорь Васильевич
 8 (910) 910-40-03

**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

**1 100 000 р.**

Продается участок в деревне Воровая. ИЖС, 20 соток, в собственности. Электричество по границе, газ рядом. Очень красивый панорамный вид на Калугу и р. Ока.

Алексей
8 (920) 888-60-06

**4 500 000 р.**

2-эт. коттедж по цене квартиры, площадью 125 кв.м на ул. Михалевская (Силикатный). Участок 10 соток. Все коммуникации, индивидуальное отопление, водопровод, электричество – 15 кВт, окна ПВХ. Гостиная, 3 спальни, 3 санузла. Без отделки. 2013 г/п.

Алексей
8 (906) 644-00-11

**2 600 000 р.**

Участок, идеально подходящий для строительства загородного дома: круглогодичный подъезд, все коммуникации (электричество, газ, водопровод). Панорамный вид на сосновый бор.

Сергей
8 (906) 644-83-59

**1 200 000 р.**

Участок прямоугольной формы 16 соток в Желыбино. Очень красивый панорамный вид, земли населенных пунктов, ЛПХ, собственность.

Оксана
8 (900) 571-95-72

**1 300 000 р.**

Земельный участок 20 соток в д. Новосаково. Участок ровный. Удобный круглогодичный подъезд. Электричество на краю участка, газ, вода 70м. Рядом карьер, река Угра, лес.

Ирина, Татьяна
8 (919) 036-88-06, 8 (920) 871-12-18

**1 430 000 р.**

Продается участок 11 соток в коттеджной части Пучково, на берегу р. Оки (300 м), в 5 минутах езды до центра Калуги. ИЖС, в собственности. Все коммуникации.

Антон
8910910-53-43

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 «Е95»

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

ТРЦ «Московский»

Глаголева, 3, 5-й этаж

Ресторан «Усадьба»

Кирова, 48

Ресторан «Манчо»

Кирова, 4

Кафе «Плюш»

Дзержинского, 74

Гостница «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 «Китеж»**

www.kiteg-kaluga.ru

Калуга, ул. Кирова, 44
(4842) 57-59-49, 59-94-53, 57-92-29

**Агентство недвижимости «Мир недвижимости»**

www.realty-mir.ru

Калуга, ул. Кирова, д. 36, офис 33
(4842) 75-03-17, +7 (901) 995-03-17

**Агентство недвижимости «Мир квартир. Недвижимость»**

www.realtykaluga.ru

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

**Агентство недвижимости «Большие города»**

Калуга, ул. Карпова 13, ул. Кутузова, 14

(4842) 75-08-48, 76-06-26

**Агентство недвижимости «Калужский риэлторский центр»**

www.krc-kaluga.ru

Калуга, ул. Театральная, 5
(4842) 770-444

**Агентство недвижимости «Дома»**

www.40doma.ru

Калуга, ул. Гагарина, 4, оф. 410
(4842) 72-33-44

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

ДО 31 МАЯ



ПЕРВЫЙ ВЗНОС

СТАВКА

ЛЕТ

Весеннее предложение по ипотеке

ЖИЛИЩНЫЕ КРЕДИТЫ



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



www.sberbank.ru

АКЦИЯ ПРОВОДИТСЯ С 01.03.2013 ПО 31.05.2013 ВКЛЮЧИТЕЛЬНО ВО ВСЕХ КРЕДИТУЮЩИХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ ОАО «СБЕРБАНКА РОССИИ». АКЦИЯ ДЕЙСТВУЕТ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ИЛИ ЖИЛЬЯ В ГОТОВОЙ НОВОСТРОЙКЕ У КОМПАНИИ-ПРОДАВЦА. СРОК ЗАВЕРШЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА НЕ ОГРАНИЧЕН УСЛОВИЯМИ АКЦИИ. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ В РАМКАХ АКЦИИ (ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА В РУБЛЯХ): ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА АННУИТЕТНЫМИ (РАВНЫМИ) ПЛАТЕЖАМИ; ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ДО И ПОСЛЕ РЕГИСТРАЦИИ ИПОТЕКИ – 12% ГОДОВЫХ В РУБЛЯХ; МИНИМАЛЬНАЯ СУММА КРЕДИТА – 45 000 РУБЛЕЙ; МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА КРЕДИТА – НЕ БОЛЕЕ 88% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОГО ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ; СРОК КРЕДИТА – ДО 12 ЛЕТ (ВКЛЮЧИТЕЛЬНО). КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА ОТСУТСТВУЕТ, ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПО КРЕДИТУ – ЗАЛОГ ПРИОБРЕТАЕМОГО ИЛИ ИНОГО ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ. ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА ВОЗМОЖНО В СРОКИ, УСТАНОВЛЕННЫЕ ДЛЯ ПЛАНОВЫХ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ, БЕЗ КОМИССИЙ И ОГРАНИЧЕНИЯ МИНИМАЛЬНОЙ ЧАСТИ ДОСРОЧНО ВОЗВРАЩАЕМОГО КРЕДИТА. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ ПО КРЕДИТУ: ОПЛАТА УСЛУГ ПО ОЦЕНКЕ И СТРАХОВАНИЮ ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ, ОФОРМЛЯЕМОГО В ЗАЛОГ, А ТАКЖЕ РАСХОДЫ, СВЯЗАННЫЕ С ОФОРМЛЕНИЕМ АРЕНДЫ БАНКОВСКОГО СЕЙФА (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ), НЕУСТОЙКА ЗА НЕСВОВРЕМЕННОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА – 0,5% ОТ СУММЫ ПРОСРОЧЕННОГО ПЛАТЕЖА ЗА КАЖДЫЙ ДЕНЬ ПРОСРОЧКИ, СЛЕДУЮЩИЙ ЗА ДАТОЙ НАСТУПЛЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, УСТАНОВЛЕННОЙ КРЕДИТНЫМ ДОГОВОРом, ПО ДАТУ ПОГАШЕНИЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ (ВКЛЮЧИТЕЛЬНО). ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ – ПО ТЕЛЕФОНУ КОНТАКТНОГО ЦЕНТРА ИЛИ НА САЙТЕ БАНКА WWW.SBERBANK.RU. ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 1481 ОТ 08.08.2012. 117991, МОСКВА, УЛ. ВАВИЛОВА, 19, ТЕЛ.: 8 (800) 555-55-50 (ЗВОНКИ ПО РОССИИ БЕСПЛАТНО). ИЗМЕНЕНИЕ УСЛОВИЙ ПРОИЗВОДИТСЯ БАНКОМ В ОДНОСТОРОННЕМ ПОРЯДКЕ. ИНФОРМАЦИЯ, ПРЕДСТАВЛЕННАЯ В ДАННОМ МАТЕРИАЛЕ, НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ. РЕКЛАМА.