КАЛУГАХАУС
2018

Путеводитель покупателя жилья в Калуге

16+

Полезная ссылка:
Еженедельный дайджест Калугахауса

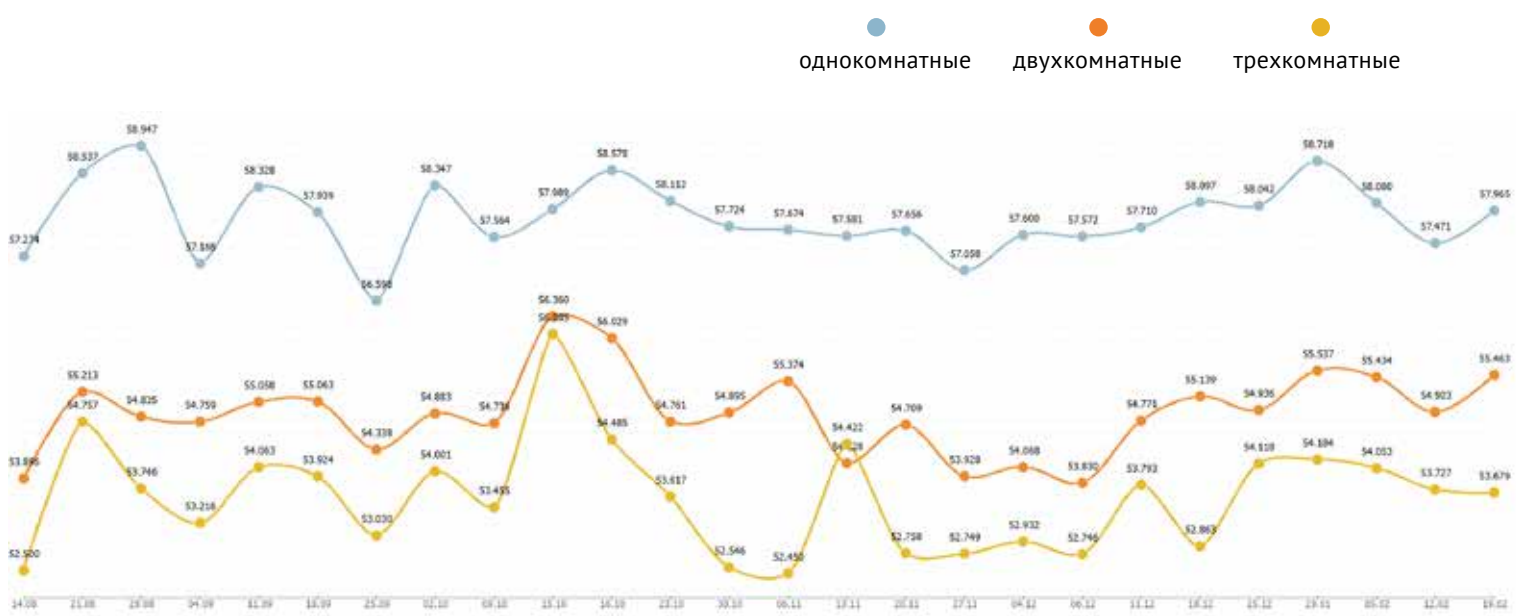
Рынок жилья в начале 2018 года

По итогам первых двух месяцев 2018 года видно, что цена квадратного метра на вторичном рынке в целом стабилизировалась. Есть небольшая тенденция к росту — прежде всего, за счет позитивных изменений ипотечных ставок.

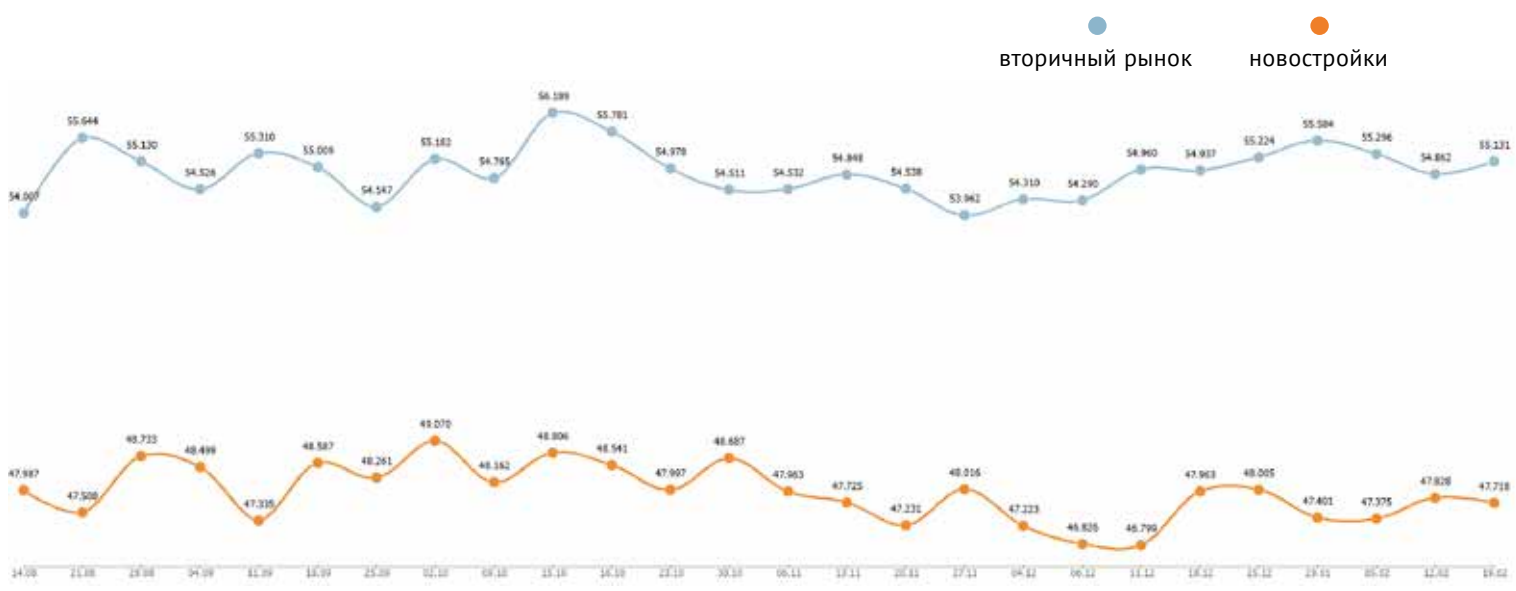
А вот первичный рынок чувствует себя не так хорошо. Даже после окончания традиционных зимних акций застройщики не спешат повышать цены. Калуга перенасыщена жильем эконом-класса, а в других секторах рынка новостроек не так много. В этой ситуации есть и позитивные моменты — например, стало почти невозможно жертвовать качеством строительства. Не все застройщики могут правильно использовать свои конкурентные преимущества из-за устаревших технологий продаж — в этом смысле резервов для роста предостаточно почти у всех игроков, кроме самых крупных (см. исследование Калугахауса на сайте и на стр. 5).

Рынок индивидуального жилья, домов и таунхаусов, стабильно растет. Повышается качество предложений, формируются ценовые ориентиры. Более подробно об этом — в статье «Контуры рынка частных домов Калуги и пригорода» на стр. 20.

Вторичный рынок, цена предложения
данные kalugahouse.ru, в среднем за кв.м



Соотношение цены квартиры в новостройках и на вторичном рынке
данные kalugahouse.ru, в среднем за кв.м



Семейный

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

микрорайон Турынино-3

Возвращаем проценты по ипотеке за 2018 год!

Удобные квартиры в сложившемся микрорайоне от 1 100 000 рублей

Школа и детский сад рядом с комплексом
Магазины и мини-рынок в шаге от дома
15 минут до центра на маршрутах №41 и №45

РУБИН

4842 59-59-08

рубин-калуга.рф

Застройщик ООО «Рубин». Проектная декларация, подробности об организаторе акции, месте, правилах ее проведения, порядке получения скидки на сайте: рубин-калуга.рф. Акция действует с 01 января по 31 декабря 2018 года. Условия: ипотечное кредитование на срок от 10 лет и выше, первоначальный взнос от 20%. Ставка от 9,3 процентов годовых при условии страхования жизни. Кредит предоставляется АО «РоссельхозБанк». Налоги за возвращённые средства по кредиту оплачиваются покупателем самостоятельно.
Информация на момент публикации

Ипотечный заем с помощью кооператива

Что послужило основой ипотечной ссудо-сберегательной программы, о которой пойдёт речь? Отвечаем: многолетний европейский опыт строительных сбережений (стройсберкасса) и максимально адаптированный для российской действительности подход, благодаря которому нам удалось свести к минимуму платежную нагрузку для членов кооператива.

Первый этап любой программы — накопительный: вы накапливаете на своем счету в НО КПК «СтройСберКасс» сумму первоначального взноса (минимум 15% от стоимости жилья). Срок накопления составляет от 3 до 60 месяцев — в зависимости от выбранной вами программы и размера имеющихся у вас сбережений. Немаловажно, что по сбережениям предусмотрено процентное вознаграждение, оно составляет 3% годовых.
Второй этап — ипотечный заем.

По истечению накопительного этапа наш кооператив выдаст вам ипотечный заем от 4,9% до 7,6% годовых (подберите программу в офисе или на сайте www.stroysberkass.ru), для приобретения квартиры в новостройке или на вторичном рынке. Если вы молодая семья, и у вас есть материнский (семейный) капитал, то его можно использовать на погашение ипотечного займа. Благодаря тем низким процентам, которые предлагает НО КПК «СтройСберКасс», переплата и ежемесячный платеж будут посильными даже для людей с невысокими доходами. Наши преимущества — низкая ставка по ипотечному займу, бесплатное риэлторское и юридическое сопровождение сделки, кроме того, мы не требуем справки с места работы для подтверждения доходов.

При заключении договора по любой ипотечной программе в нашем кооперативе, полис страхования от НС (несчастного случая) или квартиры пайщика (имущества, переданного в залог (ипотеку) по договору целевого займа) — в подарок! Мы делаем все, чтобы условия по нашим программам работали на ваши приоритеты. Убедитесь сами!

Телефон Центра ипотечного обслуживания НО КПК «СтройСберКасс»: 8-800-2000-244 (звонок по России бесплатный). Филиал кооператива в Калуге: ул. Маршала Жукова, д.11, тел.: +7 (4842) 21-24-00.

СтройСберКасс
НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВ

своя квартира от 4,9% годовых

Условия ипотечной ссудо-сберегательной программы «Ипотека»

Предлагаемые программы	«С заботой о будущем»	«Всем по карману»	«Ключ к мечте»	«Формула успеха»	«Новоселье премиум»
Годовой процент по ипотеке	**7,6 %**	**6,7 %**	**6 %**	**5,4 %**	**4,9 %**
Необходимый размер накоплении от предполагаемой стоимости недвижимости	15 %	20 %	30 %	40 %	50 %
Размер первоначального взноса от заявленной суммы займа (не менее)	3 %	6 %	9 %	12 %	15 %
Ежемесячный накопительный платеж	платежи согласно условиям договора	платежи согласно условиям договора	платежи согласно условиям договора	платежи согласно условиям договора	платежи согласно условиям договора
Срок накопления	от 15 до 60 месяцев	от 12 до 60 месяцев	от 9 до 60 месяцев	от 6 до 60 месяцев	от 3 до 60 месяцев
Срок погашения ипотечного займа	до 15 лет	до 15 лет	до 14 лет	до 13 лет	до 12 лет
Годовой %, начисляемый на накопления	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
Целевой паевой взнос от суммы займа для участия в программе*	1,5 %	1,5 %	1,5 %	2 %	3 %
Взносы, оплачиваемые при вступлении в КПК «СтройСберКасс»	вступительный - 100 руб., паевой - 200 руб.** (всего в размере 300 руб.)	вступительный - 100 руб., паевой - 200 руб.** (всего в размере 300 руб.)	вступительный - 100 руб., паевой - 200 руб.** (всего в размере 300 руб.)	вступительный - 100 руб., паевой - 200 руб.** (всего в размере 300 руб.)	вступительный - 100 руб., паевой - 200 руб.** (всего в размере 300 руб.)

*Оплачивается при получении займа (при прекращении членства в кооперативе не возвращается); **Возвращается при прекращении членства в кооперативе

Дополнительная информация на сайте www.stroysberkass.ru

Полезная ссылка:
Раздел «Аналитика» на Калугахаусе

Как теряют клиентов калужские застройщики

Экспресс-исследование рынка новостроек

Калугахаус провел экспресс-исследование отделов продаж калужских застройщиков. Нас интересовало, как работает сервис «Обратный звонок» на сайтах жилых комплексов и не теряют ли застройщики ценных клиентов.

Зачем вообще нужен «Обратный звонок»? Клиент может зайти на сайт в нерабочее время, например, ночью. Может не захотеть тратить деньги на звонок, особенно в другой регион. Может слишком ценить свое время, чтобы разговаривать с неподготовленным сотрудником. Но все эти бонусы для клиента нужны лишь для того, чтобы помочь застройщику заранее собрать о потенциальном покупателе ценную информацию, чтобы превратить его в лид — заинтересованный контакт. Когда посетитель сайта вводит в форму обратного звонка свое имя и телефон, мы также можем получить информацию о том, откуда он пришел на сайт, какие страницы смотрел. А еще мы можем показывать ему персональную рекламу в соцсетях и в поисковых системах.

Главные задачи всей маркетинговой активности застройщика — увеличение числа лидов и снижение их совокупной стоимости. Стоимость каждого лида (то есть заинтересованного клиента, мы помним) может достигать нескольких тысяч рублей. Посмотрим, как калужские застройщики относятся к своим деньгам.

В ходе исследования мы изучили сайты 16 застройщиков. На 4 из них не было сервиса «Обратный звонок», поэтому заявка была отправлена на электронную почту.

Какая-либо реакция была получена в 8 случаях (50%). Три заявки не удалось отправить (нерабочая форма на сайте либо переполненный почтовый ящик получателя), в пяти случаях заявка была проигнорирована. В трех из восьми случаев «потери» заявки застройщик ведет дорогостоящую рекламную кампанию.

16
САЙТОВ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ

12/16
УСТАНОВЛЕНО СЕРВИСОВ «ОБРАТНЫЙ ЗВОНОК»

8/16
ЗАЯВОК БЫЛО ОБРАБОТАНО МЕНЕДЖЕРАМИ

7/8
МЕНЕДЖЕРОВ ПЕРЕЗВОНИЛИ «КЛИЕНТУ»

7 из 8 менеджеров, ответивших на заявку, перезвонили (один отправил бессодержательное письмо с предложением искать нужную информацию самостоятельно на сайте).

Повторно в соответствии со схемой исследования перезвонили 3 менеджера (и один перезвонил через 5 минут после отправки заявки, в заведомо нерабочее время — этот звонок мы тоже зачли). Все они были доброжелательны, приглашали на встречу, были готовы выслать дополнительные материалы на почту. При этом только один из перезвонивших акцентировал внимание на преимуществах своего жилого комплекса, то есть занял активную позицию. Остальные просто отвечали на вопросы.

Из 16 застройщиков, которые оценивались в ходе исследования, мы получили только 4 полноценные консультации. Это означает, что 75% застройщиков готовы выбросить горячий лид, на привлечение которого были потрачены значительные средства (от сотен до десятков тысяч рублей). Другой вывод — даже там, где работа с заявками отлажена, менеджеры используют не все возможности для полноценной работы с клиентом. Назвать идеальной можно работу лишь одного отдела продаж.

4/7

МЕНЕДЖЕРОВ ПЕРЕЗВОНИЛИ ПОВТОРНО

1/4

МЕНЕДЖЕРОВ ЗАНЯЛ АКТИВНУЮ ПОЗИЦИЮ ВО ВРЕМЯ ЗВОНКА И «ПРОДАВАЛ» СВОЙ ОБЪЕКТ

*** Это был менеджер группы ПИК**

Что можно изменить?

- Начать, наконец, воспринимать Интернет как полноценный канал продаж. Без сайта тоже можно продавать, но в основном друзьям и знакомым.
- Систематизировать работу с заявками. Например, связанная с сайтом и телефонией CRM-система позволит избежать потери запросов от потенциальных клиентов.
- Работать над качеством звонков. Для этого их нужно фиксировать, систематически прослушивать звонки и проводить обучения для менеджеров. Хороший скрипт звонка может многое добавить к самой скромной рекламной кампании, а невежливый или невнимательный менеджер перечеркнет любой бюджет.

Результаты исследования показывают, что основная проблема калужского рынка недвижимости — не плохая экономическая ситуация, а низкий уровень профессионализма участников рынка (в частности, в продажах). Хорошая новость в том, что небольшими усилиями можно добиться быстрого роста эффективности работы с клиентом. Внедрение CRM, телефонии, принципов сбора данных и сегментирования базы, скриптов для отдела продаж — всё это позволит застройщику быстро поднять продажи на новый уровень.

РоссельхозБанк

Срезаем ставку по ипотеке

Подробности по телефонам Калужского филиала АО «Россельхозбанк» (г. Калуга, ул. Кирова, 9а):

отдел ипотечного кредитования:

8 (4842) **74-11-26, вн 5139, 5130, 5169,**

+7 **9807138217 - Малинина Жанна,**

+7 **9621713877 - Тимохина Евгения,**

+7 **9200953647 - Голубева Мария.**

Звонок по России бесплатный

8 800 100-0-100 I www.rshb.ru

Подробности по телефону, на официальном сайте и в офисах АО «Россельхозбанк»

Генеральная лицензия Банка России №3349 (бессрочная). Реклама.

Новинки рынка

В Калуге начал работу дилер завода «Радослав» — производителя домокомплектов из термоструктурных панелей

Дома строятся по безкаркасной технологии — стеновые панели являются и несущими конструкциями, и утеплителем. Это позволяет сократить сроки строительства до одного сезона, а цену сделать беспрецедентно низкой.

— Производим и строим дома по России и СНГ.
— Сроки строительства сжатые, нет усадки.
— Все стены и перегородки несущие.
— Межэтажные перекрытия на выбор из бетона, дерева или панелей «Радослав».
— Строительство без спецтехники.
— Проект в подарок!

Стоимость строительства

Коробка	Под отделку	С отделкой
от 10 000 р/м²	от 19 000 р/м²	от 22 500 р/м²

₽

Калуга, ул. Зерновая, д.27 (со двора, 2 этаж)
+7 (920) 898-93-11
dimagor.kaluga@mail.ru
www.radoslav-kaluga.ru

К этому материалу есть видео

Лидеры рынка Калуги — 2017

Представляем вам лучшие новостройки прошлого года

Подведены итоги премии «Лидеры рынка», которую по традиции проект Калугахаус вручает в конце года. Мы отмечаем те новостройки, которые находились в стадии активных продаж в 2017 году. При этом общедоступная (это важно!) информация о наших номинантах должна подтверждать, что именно этот дом является лучшим выбором в своем классе.

Мы рассмотрели 22 проекта в совершенно разных ценовых категориях, разных по качеству строительства и используемых материалов, как тех, которые у всех на слуху, так и почти неизвестных широкой публике. После консультаций с профессионалами рынка, эксперты «Калугахауса» приняли решение вручить премию «Лидеры рынка» за 2017 год следующим новостройкам.

ЖК «Солнцеград»

Победитель в номинации «Лучший доступный проект 2017 года»

В микрорайоне Турынино-3 строится один из крупнейших в Калуге (по крайней мере, если ориентироваться на генеральный план — на нем 20 домов) жилых комплексов. Это настоящий город в городе, по объему жилья вполне сравнимый с существующей застройкой. Несмотря на формальное попадание в самую доступную категорию (от 35 000 рублей за квадратный метр), первые дома радуют качеством, этажностью и используемыми материалами. Дом первой очереди построен из керамических блоков, облицован кирпичом, отделка холлов и лестничных маршей выполнена по стандартам комфорт-класса. В квартирах — индивидуальное отопление. Территория, прилегающая к дому, огорожена и благоустроена.

Дом на ул. Поле Свободы, 105

Победитель в номинации «Лучший проект комфорт-класса 2017 года»

Две очереди классической 10-этажки из силикатного кирпича стали результатом проекта реновации территории в историческом центре города — между Телевизионной и Московской улицами. Кроме расположения, плюсами проекта стоит назвать индивидуальное отопление в квартирах, качественную базовую отделку (не чистовую, но значительно сокращающую расходы на ремонт) и хорошую репутацию застройщика. Цена квадратного метра стартует с 60 000 рублей.

Дом на ул. Карпова, 24

Победитель в номинации «Лучший проект бизнес-класса 2017 года»

Новый дом, расположившийся в центре исторической застройки между ул. Ленина и Воскресенской, обладает всеми признаками элитной новостройки: индивидуальной архитектурой (авторы — калужское бюро «Архиплан»), подземной парковкой, большими квартирами с индивидуальным отоплением. Материал стен и перегородок — керамический кирпич. Цены начинаются от 80 000 рублей за метр.

ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ®

МЕБЕЛЬ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

с 1943 года

Мы производим мебель более 70 лет! Нам можно доверять!

Лучшие дизайнеры страны выбирают нашу медель. С ней ваш дом будет стильным и уютным всегда! Мы неоднократные участники «Школы ремонта» на ТНТ.

Мы производим мебель с итальянским дизайном и качеством, но в 3 раза дешевле!

Мы одни из ведущих производителей мебели из натуральной древесины, а это всегда залог высочайшего качества, надежности, долговечности, элегантности, статуса и вкуса!

Мебель в отделке — супермодно, экологично, прочно!

- Бесплатный индивидуальный дизайн-проект кухни
- Изготовление кухни в кратчайшие сроки
- Собственное производство фасадов, в том числе из массива дуба
- Выгодная цена
- Удобная для вас форма оплаты
- Рассрочка до 36 месяцев*
- Комплектация кухни необходимой встроенной техникой от известных Европейских производителей

20% СКИДКА ДО 30 АПРЕЛЯ 2018

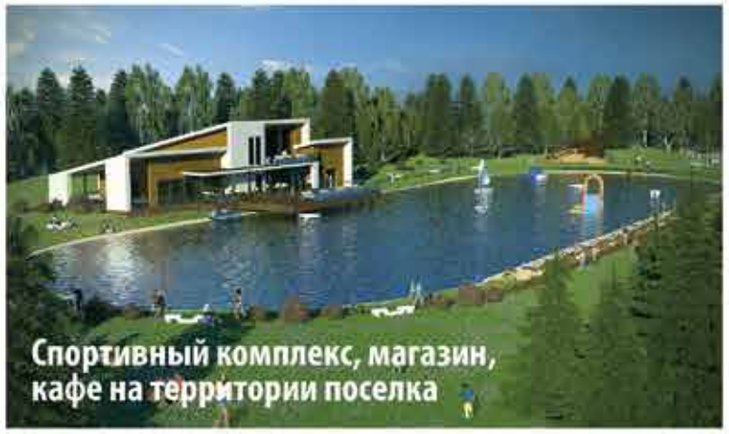
Салоны «Мебель Черноземья»:

Калуга, ул. Телевизионная 33а. Тел (4842) 21-04-01

Обнинск, «Мебельный на 101-м», 2-й этаж. Тел 8-962-373-62-14

mche.ru

Телефон горячей линии 8-800-77-525-07


Спортивный комплекс, магазин, кафе на территории поселка

Коттеджи на берегу каскада искуственных прудов

Лаконичные и удобные современные дома

Горки-1

Коттеджный поселок для комфортной жизни за городом

БЛИЗКО

25 км от центра Калуги по тульской трассе

ПРЕСТИЖНО

Большие участки (от 15 соток) на природе в элитном районе

УДОБНО

«Городские» коммуникации, магазин, кафе, интернет, спорткомплекс

БЕЗОПАСНО

Охраняемая закрытая территория поселка

ОТДЕЛ ПРОДАЖ

+7 (960) 523-64-64

info@gorki-1.com
www.gorki-1.com

Хвойный лес на берегу Оки

Участки и коттеджи продаются напрямую от собственника.
Все коммуникации, дороги и интернет.
Приглашаем вас на экскурсию по вашим будущим владениям.

Сайт проекта:
www.gorki-1.com

ЖК «Лесной»

Победитель в номинации «Лучший проект комплексной застройки 2017 года»

Жилой комплекс, возводимый группой ПИК, стал не только архитектурной доминантой Правобережья, но и задал новые стандарты работы с покупателями. Исчерпывающая информация о проекте, демонстрационные квартиры всех типов планировки, профессиональный отдел продаж, скорость строительства, подход к благоустройству и внимание к деталям однозначно выделяют «Лесной» среди всех новостроек Калуги. Именно таким должно быть массовое жилье начала XXI века. Поэтому — заслуженная награда.

ПОЛНЫЙ СПЕКТР УСЛУГ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ИНЖЕНЕРНЫХ СЕТЕЙ

СИСТЕМА КАЧЕСТВА ISO 9001 СЕРТИФИЦИРОВАНА

СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНАЯ КОМПАНИЯ
МСУ «МОНТАЖНИКИ-93»

КАЧЕСТВО — НАША ТРАДИЦИЯ!

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ КРУПНЫХ ЗАКАЗОВ
генподряд и строительство большого объема инженерной инфраструктуры в кредит

(4842)
70-45-12

НУЖНА ПОДРОБНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ?
На ваш вопрос готов ответить исполнительный директор компании Дмитрий Михайлович Трифонов
8 (910) 911-71-19

ВСЕ БУДЕТ ОТЛИЧНО!

ТЕХНИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ — ПРОЕКТИРОВАНИЕ — МОНТАЖ НАРУЖНЫХ И ВНУТРЕННИХ СЕТЕЙ:
- ГАЗОСНАБЖЕНИЯ
- ВОДОСНАБЖЕНИЯ
- ПОЖАРНОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ
- ВОДООТВЕДЕНИЯ И ДРЕНАЖА
- ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ

ТЕХЗАДАНИЕ — ПРОЕКТИРОВАНИЕ — МОНТАЖ:
- ПОДГОТОВКА УЧАСТКОВ ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО
- ЗЕМЛЯНЫЕ РАБОТЫ
- ОБЩЕСТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ

БЕТОННЫЕ РАБОТЫ:
- МОНОЛИТНЫЕ ПЛИТЫ
- ПОЖАРНЫЕ РЕЗЕРВУАРЫ
- ФУНДАМЕНТЫ

МОНТАЖ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ

МОНТАЖ ОБОРУДОВАНИЯ:
- СТАНКОВ
- ЛИНИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ
- ЕМКОСТЕЙ

ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ:
- ТРУБОПРОВОДОВ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ
- СОСУДОВ И ОБОРУДОВАНИЯ, РАБОТАЮЩЕГО ПОД ДАВЛЕНИЕМ

ПРОДАЖА ТРУБ БОЛЬШИХ ДИАМЕТРОВ (ПОЛИЭТИЛЕНОВЫЕ, ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫЕ, СТАЛЬНЫЕ)

Свидетельство СРО 2462.05-2010-4029041832-С-038 от 12.09.2014

ДОБРОТНЫЙ ДОМ В ЦЕНТРЕ КАЛУГИ ОТ НАДЕЖНОГО ЗАСТРОЙЩИКА

ул. Поле Свободы, 105

КАЗМИН СТРОЙ ИНВЕСТ

Жилой дом на ул. Поле Свободы, 105, стал лауреатом премии «Лидеры рынка» в номинации «Лучший реализуемый проект комфорт-класса 2017 года»

УДОБНО

ТИХИЙ ЦЕНТР И ВСЕ НЕОБХОДИМОЕ

ШКОЛА, ДЕТСКИЙ САД ЧЕРЕЗ ДОРОГУ
10 МАРШРУТОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА
МЕД. ЦЕНТР В ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ

КОМФОРТНО

КЛАССИКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ОТОПЛЕНИЕ
КИРПИЧНЫЙ ДОМ, ПРИВЫЧНЫЕ ПЛАНИРОВКИ
КВАРТИРЫ ПОД ЧИСТОВУЮ ОТДЕЛКУ

БЕСПРОЦЕНТНАЯ РАССРОЧКА ПЛАТЕЖА ДО 1.12.2018. РАССРОЧКУ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ООО «КАЗМИН СТРОЙИНВЕСТ»

Офисы продаж

Генерала Попова, 8а
Поле Свободы, 105
(вход с ул. Московская)

Телефоны

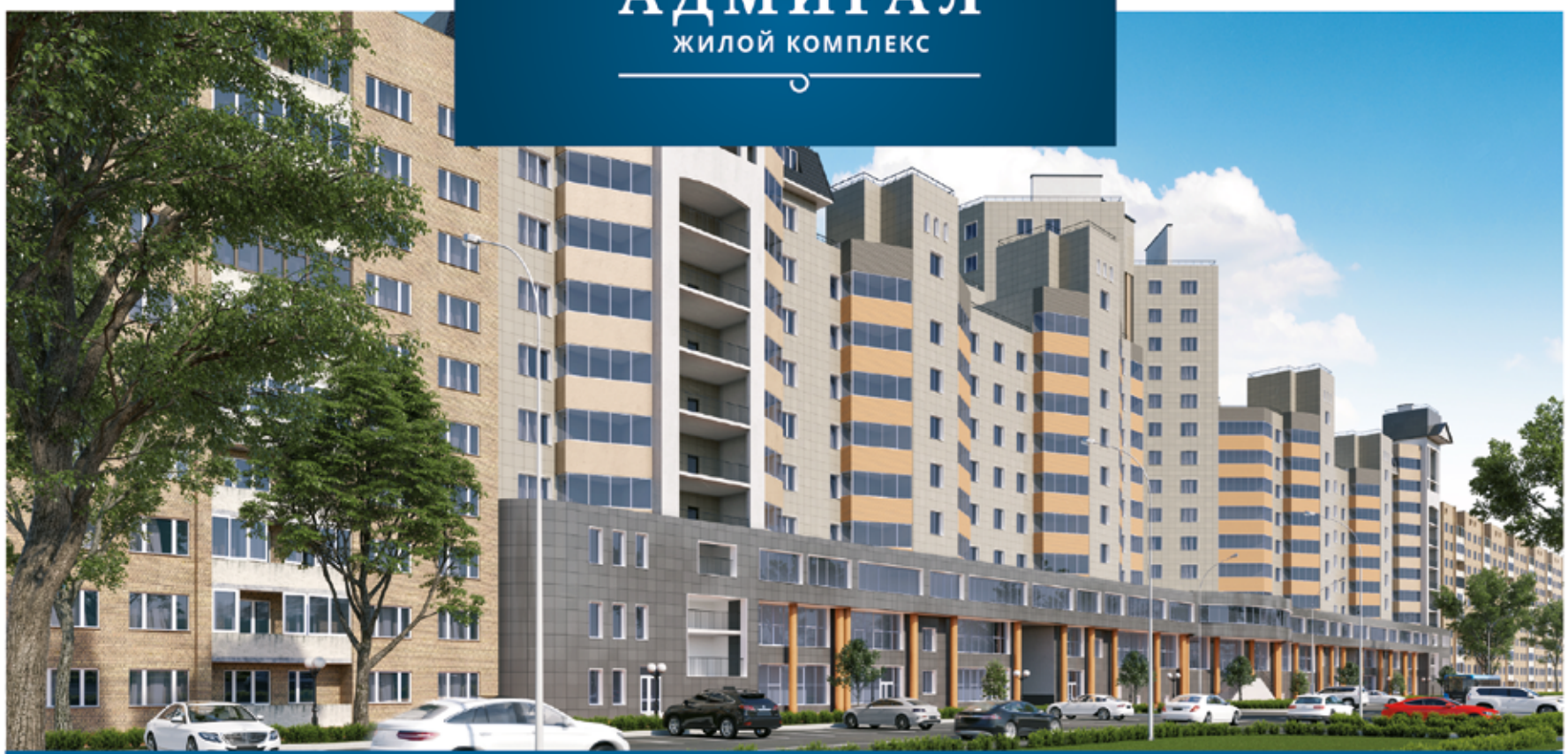
(4842) 72-90-20
8-910-869-61-53
8-910-910-09-76

ООО «КАЗМИН СтройИнвест» включено в Национальный Реестр «Ведущие организации строительной индустрии России» за 2017 год по представлению министерства строительства Калужской области

Национальный Реестр 2017

ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ РАЗМЕЩЕНА НА САЙТЕ КАЗМИН.РФ. ЗАСТРОЙЩИК ООО «КАЗМИН СТРОЙИНВЕСТ»

АДМИРАЛ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



КВАРТИРЫ В ЦЕНТРЕ от 2,2 млн руб.

Развитая инфраструктура в шаговой доступности

400 метров до Московской площади

Большие спальни

Просторные кухни

Развитая инфраструктура

Благоустройство территории с озеленением двора

ФЗ-214

% ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ НА СТАРТЕ ПРОДАЖ

Звоните и узнайте подробности

(4842) 59 51 20

калуга-адмирал.рф

ЛИДЕР

Застройщик ООО «СК «МОНОЛИТ», проектная декларация на сайте скмонолит.рф

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

МОЛОДЕЖНЫЙ

НОВЫЙ КОРПУС

СТАРТ ПРОДАЖ

ОТ **1,4** МЛН РУБ.

Развитая инфраструктура

Спортивные и детские прощадки

Функциональные планировки

Просторные лоджии

2 минуты до лесопарка

10 минут до улицы Кирова

ФЗ-214

ВЫГОДА СЕГОДНЯ до **339 729** ₽

Звоните и узнайте подробности

(4842) 59 51 20

калуга-молодёжный.рф

ЛИДЕР

Застройщик ООО «ФСК «МОНОЛИТ-КАЛУГА», проектная декларация на сайте фск-монолит-калуга.рф

КРЕЧЕТНИКОВ ПАРК
микрорайон

+7 (4842) 40-10-00

http//:кречетников-парк.рф

СТАРТ ПРОДАЖ нового дома

Квартиры с отделкой и индивидуальным отоплением

ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

КАПИТЕЛЬ
ГРУППА КОМПАНИЙ

Проектная информация размещена на сайте http://www.capitel-sk.ru/. Застройщик ООО "СМОЛАРТСТРОЙ".

Автор:
Сергей Мамонтов,
руководитель АН «Китеж»

Подробности: льготная ипотека под 6% годовых

У клиентов «Китежа» возникает много вопросов в связи с новой президентской программой поддержки многодетных семей путем субсидирования ипотечного кредитования. Постараемся коротко рассказать об основных её условиях

Президент России Владимир Путин на последнем заседании 2017 года координационного совета по разработке национальной стратегии государства заявил о том, что начиная со следующего года будет функционировать специально разработанная ипотечная программа под названием «Ипотека 6%». Данная программа позволит семьям, у которых двое и больше детей, получить займ по льготной ставке не выше 6 % годовых. Выполняя решение Президента, правительство РФ выпустило постановление от 30 декабря 2017 года № 1711, регулирующее новую госпрограмму по субсидированию ипотеки с 2018 года. Его суть в том, что бюджет возвращает банкам или АИЖК часть процентной ставки при выполнении простых условий со стороны заемщика.

Кто может претендовать на льготную ипотеку?

Граждане РФ, имеющие двух и более детей (также граждан РФ), если второй и/или третий ребенок родились в период с 1 января 2018 по 31 декабря 2022 года. На детей, рожденных до 2018 года, а также на четвертых и последующих детей программа не распространяется.

Что предлагает программа?

При соблюдении главного условия семья сможет оформить ипотечный кредит под ставку 6% годовых в рублях в российском банке или Агентстве ипотечного жилищного кредитования (АИЖК). Платежи согласно постановления правительства могут быть только аннуитетными, т.е. с погашением ежемесячно, равными долями согласно графика платежей. Максимальная сумма кредита, предусмотренная для нашего региона, составляет 3 миллиона рублей. Для Москвы и МО, а также Санкт-Петербурга и ЛО — 8 млн. рублей. Первоначальный взнос по ипотеке не может быть менее 20% от стоимости приобретаемого жилья.

На что можно использовать такую ипотеку?
По данной программе можно приобретать квартиры в строящемся доме, либо в уже построенном доме, если квартира ещё не перешла в разряд вторичного рынка; на покупку дома или таунхауса у застройщика; либо на погашение ранее выданных кредитов (займов), предоставленных на указанные цели. Т.е. только жильё на первичном рынке. Вторичка под действие программы не подпадает.

Как долго будут действовать льготные условия?

Программа будет действовать:
— в течение 3 лет при рождении с 1 января 2018 г. по 31 декабря 2022 г. второго ребенка,
— в течение 5 лет при рождении с 1 января 2018 г. по 31 декабря 2022 г. третьего ребенка.
Если, например, семья уже получила в этот период ипотеку 6% на 3 года в связи с рождением второго ребёнка, и у неё рождается третий ребёнок, то субсидия продлевается на 5 лет со дня окончания срока действия первого периода. Т.е. общий льготный период будет уже 8 лет.

Интересная ситуация возникнет, если в семье, где один ребенок уже есть, родится двойня. Тогда возможно получится оформить льготную ипотеку на 3 года в связи с рождением одного ребенка (второго в семье) и на 5 лет в связи с рождением второго (третьего в семье), то есть в сумме на восемь лет. Но в постановлении данный вопрос не поясняется.

Что будет со ставками по окончании льготного периода?

После окончания срока предоставления льготы, кредит нужно будет выплачивать под ставку, равную не более ставки рефинансирования, установленной на момент оформления кредитного договора, плюс два процентных пункта. А банку государство компенсирует недополученный доход. Т.е. даже после окончания срока действия ипотеки 6%, у заёмщиков сохранятся весьма привлекательные условия. Если к этому моменту рыночные ставки снизятся, право рефинансировать кредит у заемщика сохраняется.

Обязательным условием является заключение договоров страхования — личного и страхования приобретаемой недвижимости после оформления права собственности на нее. Субсидироваться государством будут только те кредиты, по которым заемщик вносит платежи вовремя. И не забывайте, что семья может как взять новый кредит, так и рефинансировать уже имеющийся ипотечный кредит при рождении второго и/или третьего ребёнка.

Настоятель храма преподобного Серафима Саровского протоиерей Василий Петров

Как строят новые калужские церкви?

Православная община Терепца планирует строительство нового храма. Знакомим читателей с проектом и историей его создания

Одна из визитных карточек исторической части города — многочисленные уцелевшие в годы борьбы с религией и Великой отечественной войны церкви и соборы. Самая старая из действующих церквей была построена еще в XVII веке. В советское время город активно осваивал новые земли, появлялись спальные районы — и, конечно, храмы не входили в число необходимых объектов соцкультбыта. Неудивительно, что Калужская епархия ищет возможности для строительства новых храмов прежде всего там, где живут прихожане.
На краю микрорайона Терепец находится храм преподобного Серафима Саровского — один из немногих новых православных храмов Калуги. Это скромное здание из белого кирпича уже не вмещает всех желающих, особенно по праздникам. Сейчас приходская община собирает деньги на строительство нового храма. «Калугахаус» обсудил проект с настоятелем — протоиереем Василием Петровым.

Отец Василий, большой у вас приход?

На службу по воскресным дням ходит около 100 человек. Но сам приход гораздо больше — более-менее регулярно в орбиту приходской жизни попадают несколько сотен человек. Это не те люди, кто приходит за водой или освятить куличи, а в той или иной степени воцерковленные — принимают участие в таинствах, просят совершить требу на дому, приходят за советом к священнику. Район растет, прихожан становится больше, и действующий храм уже тесноват.

Прихожане — это в основном те, кто живет на Терепце?

По большей части да, но есть и те, кто приезжают из микрорайона Кубяка и даже из центральной части города. В основном это люди, с которыми мы давно знакомы.

Какую роль в жизни нерелигиозного, светского человека играет приход и ваш храм?

Я думаю, роль тут в создании благоприятной атмосферы для жизни, ведь чем лучше люди окружают нас, тем и нам комфортнее. Понимаю, что все проблемы исходят изнутри, из сердца человека, но даже с «потребительской» точки зрения оздоровление психологической и духовной жизни в микрорайоне сказывается на всех.

В Калуге много старинных церквей, богатейшее культурное и архитектурное наследие — с точки зрения светского человека. И многие из них находятся не в лучшем состоянии. Похоже, для епархии приоритетнее строительство новых храмов, чем восстановление старых. Что вы об этом думаете?

Думаю, что приоритет все-таки больше на стороне людей. Потому что, как Господь сказал в Евангелии, не человек для субботы, а суббота для человека. Так и здесь, храм должен быть прежде всего для людей, а не сам по себе. Поэтому, насколько я понимаю, у митрополита Климента есть цель открывать храмы прежде всего там, где они необходимы. Это всегда было трудно — найти место, оформить землю, вообще начинать с нуля очень непросто. И тем не менее эта работа очень нужна.

Расскажите, как получилось с этим храмом. Это был какой-то зарезервированный участок?

Нет, в 2004 году инициативная группа жителей обратилась с письмом к митрополиту, с просьбой о строительстве храма. Было около сотни подписей. Владыка направил меня сюда, и первое время мы проводили субботние встречи в библиотеке. Так и стала формироваться община, потом искали помещение, нашли хозблок на территории детского сада, и с марта 2005 года в этой временно обустроенной под храм комнате начались богослужения. Параллельно занимались землей, и практически по соседству нам удалось присмотреть и оформить участок на муниципальной территории, и конечно, нам немножко помогли городские власти.

Несмотря на это, были искушения — группа жителей соседних домов судилась с городом, чтобы приходскую общину лишили этого участка. Здесь долгие годы был не то, чтобы пустырь, скорее, очень запущенный лесок, мусор, бутылки валялись. Люди выгуливали собак. Когда мы начали потихоньку здесь все облагораживать и расчищать площадку под храм, люди боялись, что тут все вырубят, что будет стройка под окнами и спецтехника, что жадная Церковь пришла и все захватила. Дело дошло до суда, горуправа его выиграла и приход остался с этим участком. Кстати, мы вырубили всего восемь деревьев, храм небольшой и со всех сторон ими окружен.

Поменялось отношение жителей района после завершения строительства?

Да, сейчас люди признаются, что раньше были против храма, но теперь видят, что стало гораздо лучше.

Вы принимали активное участие в разработке проекта нового, большого храма. Были мысли внести во внешний облик какие-то современные элементы?

Нет, наоборот, хотелось, чтобы он был традиционным. Все попытки привнести что-то новое во внешний вид храма, которые я видел, показались здесь неуместными. Современный стиль требует, чтобы храм был больше, выше, а у нас он довольно камерный. Внутри, конечно, будут современные технологии.

Как проектировался храм? Он очень необычный для Калуги. Архитектура как-то связана с личностью преподобного Серафима Саровского?

Это трехчастная история. Она началась с моей поездки во Псков и Псково-Печерский монастырь. Мне как-то в душу запали псковские храмы, псковско-новгородская архитектура, это XIV век, очень характерная, с этими звонницами, куполами шлемовидными. Я стал искать возможность спроектировать для Калуги такой храм, и нам, когда подошло время, удалось найти в Москве при Даниловом монастыре мастерскую. Не сразу все получилось, наверное, полгода мы с ними работали, потому что такого храма они раньше не делали. Потом привезли архитектурную часть в Калугу, а техническую документацию нам помогло сделать бюро «Алгоритм». Провели геологические исследования, проект прошел экспертизу, получили разрешение на строительство и, в принципе, по документам мы можем начинать строить.

Что касается связи… С момента преставления преподобного Серафима прошло менее 200 лет, и никакой корреляции с псково-новгородским стилем XIV века тут, конечно, нет. Но, будучи монахом, святой Серафим подвизался в лесу — и лес там был сосновый. Здесь у нас тоже сосны, и люди это связывают, когда приезжают — а храм во имя преподобного Серафима стоит вот в сосенках, как и сам святой Серафим жил среди сосен в лесу.

Что изменится в жизни Терепца после появления нового храма?

Я очень надеюсь, что благое влияние Евангелия, именно Евангелия, не призываю всех становиться сугубо церковными людьми, но общий свет Евангелия, свет добра, свет любви, в большей степени отразится на всех нас и на жителях микрорайона.

ООО «ВИКА»

ТОРГОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

СТРОИМ

- коттеджи, дома
- крыши, мансардные этажи
- металлоконструкции
- вентилируемые фасады
- фасады из декоративной штукатурки
- ангары, бани, заборы, навесы

МОНТИРУЕМ

- системы обогрева кровли и водостоков «Антилёд»
- молниезащиту
- отделочные работы

КОМПЛЕКТУЕМ

- любыми кровельными материаломи
- мансардными окнами и окнами ПВХ
- системами водосливных стоков
- утеплителями и пленками
- материалами вентилируемых фасадов
- общестроительными материалами
- тротуарная плитка, кирпич, вагонка и т.д.

Наши адреса:

Калуга, ул. Кирова, 57Б
(4842) 799-333, 560-444
Товарково, мкр. Промышленный, 14
(48434) 41-55-9

ВИКА

работаем 21-й сезон!

Контуры рынка частных домов Калуги и пригорода

По данным опроса, проведенного Калугахаусом в конце 2017 года, большая часть калужан предпочла бы жить в собственном доме. Да, сегодня относительно компактные размеры города, неплохая экологическая обстановка и минимум бонусов для проживающих в многоэтажных домах все больше склоняют людей к самостоятельности. Однако на рынке мало ориентиров, а заказчик строительства дома гораздо меньше защищен от разного рода ошибок, чем покупатель квартиры.

Немного истории

Первые коттеджи в современном понимании этого слова начали появляться в Калуге в конце 1980-х годов, это было жилье для руководства и ценных специалистов крупных предприятий — двухэтажные кирпичные коттеджи в северной части города и в Плетеневке. В 90-е типовые проекты были отложены в сторону: строили и копии больших деревенских домов, и мини-замки в тысячу квадратных метров. Многие стройки так и не были завершены.

Главным материалом для строительства был, разумеется, кирпич — керамический, если дом побогаче, силикатный, если на первый план выходила цена. Перекрытия либо из стандартных плит, либо деревянные, поэтому никакого разнообразия планировок — изолированные комнаты, маленькие кухни, узкие крутые лестницы и широкие коридоры. Исключения есть, но на калужском рынке они редки. Это работы или иностранных строительных компаний, или московских, которые быстро сориентировались и успели набраться опыта.

Технологии, которые сейчас принято относить к современным, появляются на рынке индивидуального строительства только в конце нулевых. Энергоэффективность, комфорт, скорость строительства, надежность инженерных систем выходит на новый уровень. Высокий курс национальной валюты делает возможным использование иностранных материалов и комплектующих высокого качества. Строители посещают многочисленные выставки, заказчики не стесняются пробовать новое. Архитекторы набираются опыта, появляются каталоги типовых проектов, площадь дома используется более рационально. Становится модным ландшафтный дизайн. Из столицы приходит концепция коттеджных поселков, правда, в Калуге она в основном

оборачивается строительством типовых и дешевых домов с минимальной инфраструктурой (единственное исключение — школа в поселке «Воскресенский»). Если смотреть на спутниковые снимки разных лет, видно, что частный сектор обновляется, как в компьютерной стратегии — на месте деревянных домов появляются первого уровня появляются коттеджи второго уровня, а кое-где сразу третьего.

Последние три года — время экономии, импортозамещения, смены представлений о частном доме. Пережив короткий шок, отрасль возвращается к нормальной жизни. Появился новый рынок — дома, построенные специально на продажу. Строительная компания покупает небольшой участок в живописном месте, возводит дом площадью от 120 кв.м., подводит коммуникации, регистрирует право собственности и выставляет на рынок. За счет оптимизации процессов на стройке, использования свободной рабочей силы, скидок на стройматериалы и не зависящего от заказчика графика поставок формируется прибыль застройщика — почти всегда смета получается скромнее, чем при работе под конкретного клиента. Большинство таких предложений — без отделки. Во-первых, дом “под ключ” выглядит для покупателя совсем уж котом в мешке, недостатки которого проявятся только в процессе эксплуатации. Конструктивные недочеты, неочевидное расположение электрических проводов и сантехнических труб, повышенная влажность и мостики холода — лишь некоторые сюрпризы, поджидающие нового хозяина. Совсем другое дело, если есть проект. Во-вторых, далеко не все строительные компании имеют в штате еще и отделочников, а значит, заработать на доведении дома до жилого состояния может и не получится.

Строить или покупать?

В пользу первого варианта — возможности самому выбрать участок, учесть все пожелания на этапе проектирования, разбить стройку на этапы, иметь полный контроль над всем процессом. Сэкономить получится лишь в том случае, если вы хорошо разбираетесь в процессе строительства и готовы работать если не прорабом, то руководителем отдела закупок точно.

Нужно скрупулезно изучить все предложения по скидкам, условия закупки, доставки и возврата неиспользованных стройматериалов. Еще одна работа? Пожалуй, да, иначе ваш дом будет не совсем таким, как вы планировали.

Строительство и закупку материалов можно поручить компании. В этом случае все риски должны быть прописаны в договоре, а оплату лучше разбить на этапы. Изменения проекта после подписания договора должны быть сведены к минимуму. Однако, судя по опросам представителей строительных фирм, пока мало кто из заказчиков готов так работать.

При покупке готового или недостроенного дома очень сложно оценить масштаб предстоящих вложений. Дом старше 20 лет скорее всего потребует капремонта инженерных систем, обновления внутренней и внешней отделки, возможно, утепления фасада. Хороший выбор — дома, построенные с 2008 по 2014 год, где использованы современные технологии, качественные материалы, а внутри — еще не устаревшая морально обстановка. Однако таких предложений на рынке мало, и цены на них держатся высоко: в Калуге и ближайшем пригороде готовый к проживанию современный дом обойдется минимум в 10 млн. рублей.

Стоимость полноценной строительной экспертизы дома составит от 25 000 рублей, услуг частного эксперта — от 10 000 рублей. Эти деньги не будут потрачены впустую, так как даже владелец дома может не представлять всех проблем, накопившихся с момента строительства, и тем более стоимости их устранения.

Выбор у человека, желающего купить участок под строительства дома для постоянного проживания, не так велик, как может показаться. Ежедневная логистика при наличии работы, семьи и каких-то других интересов сужает круг поисков примерно до 15-километрового радиуса, если считать от центра. Электричество и газ есть в любом населенном пункте, а центральное водоснабжение и канализация — только в городской черте (и то не везде). Пешеходная доступность благ цивилизации вроде общественного транспорта или сетевых магазинов характерна для частного сектора (центр, ул. Никитина, 906-я база и Турынино, Северный, Малинники, Маяковка, верхняя часть Подзавалья, Ромодановские дворики, Заречная, с недавних пор — Верховая), доступ к природе и более-менее однородная застройка — для стихийных коттеджных поселков, которые на самом деле обслуживаются муниципалитетами и не имеют собственных управляющих компаний. Исключения из этих категорий есть, это поселки «Воскресенское», «Швейцарская деревня», «Рождествено», которые уже построены, и «Берестяное», строительство которого продолжается.

Районы и цены

Выбирая район строительства, загляните в Генеральный план развития Калуги (выложен на сайте городской Управы). Далеко не все его положения будут претворены в жизнь, однако в целом город будет развиваться именно так. Если вы ищете уединения, а через 10 лет рядом с вами построят дорогу, это будет обидно. Насытившись многоэтажной застройкой, город неизбежно выйдет на новые территории коттеджного строительства, однако на данный момент единственное направление развития, заложенное в генплане — северо-восток, район Северного.

Самые дорогие участки для строительства — в историческом центре, стоимость доходит до 1 млн за сотку. Видовые участки вдоль Оки на Правом берегу обойдутся дешевле, в районе 300-500 тысяч за сотку. Средней по Калуге можно назвать цену в 150-200 тысяч для участка со всеми коммуникациями и 80-100 тысяч — с электричеством и газом. Окончательная цена (как и пространство для торга) будет зависеть от размеров, формы собственности, планировки и близости коммуникаций.

Документы

Выбранный участок лучше заранее проверить на наличие различных ограничений. Это можно сделать с помощью специальных слоев публичной кадастровой карты (есть на сайте Росреестра). Так, строительство запрещено в охранных зонах объектов электроэнергетики, магистральных трубопроводов и линий связи, многие из которых проходят в городской черте. Внимания требуют и природоохранные зоны — на берегу реки нельзя использовать локальные очистные сооружения или бурить скважину.

Полный комплект документов домовладельца займет целую папку типа «Корона». К счастью, за последние несколько лет благодаря МФЦ, электронным сервисам естественных монополий и общему росту клиентоориентированности государственных органов бюрократии стало гораздо меньше. Вам нужно будет оформить документы на землю (собственность или аренда), вынести границы, получить градостроительный план и разрешение на строительство, получить техусловия на подключение коммуникаций, разработать проекты на газ, водопровод и канализацию, оформить технический паспорт дома, подписать акты о выполнении техусловий, заключить договоры с ресурсоснабжающими организациями, оформить право собственности на дом, получить адрес, оформить его присвоение в реестре. Стандартный срок оформления каждого пакета документов — около месяца. В отдельной папке у вас будут храниться договоры с подрядчиками и поставщиками стройматериалов (если там прописаны условия гарантии).

Стоимость строительства

По нашим подсчетам, стоимость самостоятельного строительства дома, наиболее востребованного калужанами (площадь около 120-150 метров, участок 8-12 соток) составит не менее 30 000 рублей за квадратный метр. Это без учета стоимости участка, подвода коммуникаций, но с внутренней отделкой и оборудованием. Можно ли брать эту цифру за основу? Да, и дешевле вам, скорее всего, построить не удастся. Если только за счет использования сомнительных решений, которые снизят качество жизни и вероятность успешной продажи дома впоследствии.

Удивительная вещь — много сэкономить за счет выбора технологии не получится. При одинаковых подходах к качеству строительства, выбору материалов и подрядчиков разница в стоимости стен, перекрытий и фундамента не превысит 15%. На первый план здесь выходят, скорее, другие критерии, а именно:

— Личные предпочтения
— Особенности участка
— Скорость строительства
— Стоимость и периодичность обслуживания и ремонта
— Долговечность будущего дома
— Ликвидность дома на вторичном рынке через несколько лет

На личные предпочтения влияет собственный опыт, мода, убедительные речи производителей стройматериалов и строителей и, конечно, реклама. От выбора участка во многом зависят и остальные параметры проекта — кроме требований к пятну застройки нужно учесть ориентацию участка по сторонам света, особенности грунтов, места расположения или подвода коммуникаций. Начать стоит с каталогов типовых проектов — это поможет конкретизировать ваши пожелания до того, как вы пойдете к архитектору. На этом этапе можно определиться с технологией строительства — хотя конструктивных ограничений сейчас не так много, реализация некоторых идей, допустим, в деревянном доме может оказаться слишком дорогой.

Выбор технологии и проекта

Высокая скорость строительства позволит вам не только построить дом за сезон (в идеале), но и немного сэкономить на оплате услуг подрядчиков, в частности, прораба. Быстрее всего возводятся дома, частично собранные на заводе — каркасники, различные варианты SIP-технологий, ЦСП и термоструктурные панели, домокомплекты из клееного бруса. Последние, кроме того, не требуют внутренней отделки большей части комнат, также позволяя сократить срок строительства. Дом из крупноформатных блоков, керамических, пенобетонных или керамзитобетонных, также можно успеть возвести за сезон. Традиционный кирпич требует 5-6 месяцев работы бригады — если весна задержится, подвести под крышу можно и не успеть. Экзотические варианты, вроде домов из монолитного бетона, рассматривать не будем.

Можно ли построить дом без проекта? Эта экономия обернется большими затратами в дальнейшем. Стоимость типового проекта составляет не более 50 тысяч рублей, а индивидуального — не больше 200 тысяч, зато вы будете иметь полное представление о местах прокладки инженерных систем, точках подключения коммуникаций, сможете четко поставить задачи подрядчикам и в итоге получить именно такой дом, как вы планировали. В противном случае каждый подрядчик вынужден будет составлять собственный проект, не всегда соответствующий особенностям дома. Итогом может стать снижение надежности, удобства и повышение стоимости отдельных видов работ.

Большинство строительных материалов и технологий проходят сертификацию, поэтому их недостатки чаще всего проявляются при неуместном или неправильном использовании. Так, не рекомендуется в готовом проекте изменять толщину стен, тип утеплителя, размеры оконных и дверных проемов, расположение радиаторов отопления. Чтобы избежать замокания фасада, дому требуется нормально функционирующая водосточная система. Нужно соблюдать рекомендованный температурный режим при использовании большинства строительных смесей — кладочного раствора, штукатурки, краски. Крепить навесные элементы к стенам нужно так, чтобы не образовывалось мостиков холода. Все эти меры позволят продлить жизнь вашего дома.

Вопросы эксплуатации

Сколько “протянет” дом до первого серьезного ремонта? Самый серьезный вопрос — теплопотери и повышенная влажность, которые могут стать следствием ошибок в проектировании, строительстве или эксплуатации. Нужно серьезно отнестись к выбору утеплителя, гидроизоляции фундамента, кровли, оконных проемов, балконов и эркеров, любых внешних архитектурных элементов. Требует обслуживания система отопления, вентиляции, водосток. Раз в год необходимо проводить ревизию фундамента и крыши. Пожалуй, нельзя назвать ни одной технологии строительства, которая вообще не потребует внимания через 15-20 лет: к примеру, в Калуге активно перестраивают старые кирпичные дома, которые стало слишком дорого отапливать.

Вообще, поклонники индивидуального домостроения слишком часто сводят экономику жизни в собственном доме к сумме коммунальных платежей, и виртуально “кладут на лопатки” жителей многоквартирных домов. Более того, даже скрупулезный учет расходов, который часто ведут на профильных форумах, не дает полного представления об общей стоимости жизни. Как минимум стоит добавить:

— Транспортные издержки, в том числе такси для не-водителей
— Расходы на содержание участка
— Увеличение временных издержек на получение типичных услуг, а иногда и их стоимости (вызов мастера, поход в магазин, любой вид доставки)
— Средства, которые пойдут на текущий ремонт дома и его инфраструктуры. В последнем случае нужно понимать, что если в многоквартирном доме зона ответственности жильца — максимум газовое оборудование и счетчики, работающие в “тепличных” условиях, то в коттедже — вся система жизнеобеспечения, которая требует регулярного обслуживания.

Вопросы охраны, страховки, уборки тоже заслуживают внимания. Как правило, люди, выбирающие собственный дом, рассчитывают на более высокое качество жизни, а оно стоит недешево. В итоге, не стоит удивляться, если, переехав из трехкомнатной квартиры в дом, вы почувствуете дефицит свободных денег.

Перспективы на вторичном рынке

Деньги на строительство банки выделяют достаточно охотно, однако процентная ставка ближе к потребительским кредитам, чем ко льготной ипотеке. Многие строители Калужской области имеют аккредитацию в крупнейших банках. Можно взять ипотеку на готовый дом, однако в этом случае все документы покупателя должны быть в идеальном состоянии. Банк может существенно снизить оценку вашей покупки, так как дом для него — малопривлекательный залог (в отличии от типовой квартиры).

Вопрос ликвидности дома на вторичном рынке волнует не только банки. Жизнь типичной российской семьи настолько изменилась за последние 30 лет, что желание построить дом на века для нескольких поколений плохо укладывается в практику. Меняется и мода — если лет 15 назад коттедж площадью 250 метров показался бы маленьким, сейчас тот же заказчик готов рассматривать варианты и по 150 метров. Архитекторы научились более рационально проектировать пространство, появилось множество переложений европейских проектов, где в небольшом доме предусмотрено все необходимое. Как следствие, продать дом большой площади можно только с большим дисконтом — цены на 20-летние дома стартуют от 20 тысяч рублей за метр, с косметическим ремонтом — приближаются к 30 тысячам.

Большая часть предложений готовых домов слишком оптимистична, но и на уровне 10-15% ниже рынка продавать обычный средний коттедж придется годами (от 18 месяцев). Сказывается сезонность, сложность с получением кредита, слишком разношерстный рынок. Кроме того, «средний коттедж» обычно не доделан до конца и требует вложений. Значительно усложняет продажу использование экзотических технологий — то есть любых, кроме кирпича или газобетона. Почти нет на вторичном рынке современных деревянных домов (клееного бруса) — технология пришла в город меньше 10 лет назад, счастливые владельцы немногочислены и еще не задумываются о продаже. Каркасное домостроение представлено в основном экономклассом: домами малой площади в поселках «Швейцарская деревня», «Воскресенское», «Молодежный».

Из всех калужских агентств специализируются на частных домах «Большие города», «Новосел», «Китеж», «Новая улица», «Голден хаус», в меньшей степени «Новый адрес» и «Ваш дом». Комиссия за сделку составляет 3-5%, платит ее, как правило, продавец — в этом случае услуги агентства включают рекламу объекта, проведение показов и документальное сопровождение сделки.

Оптимальный рецепт от Калугахауса на весну 2018 года выглядит так. Найдите хороший участок в черте города с центральными коммуникациями там, где уже постороились соседи. При этом желательно уложиться в 150 тысяч рублей за сотку. Подберите готовый проект, ориентируясь на площадь 120-170 кв. м. Получите все необходимые документы и техусловия. Постройте дом из газобетона или керамического блока, утеплите его снаружи. Выбирайте подрядчика с опытом работы (из числа представленных на сайте kalugahouse.ru), подпишите договор, контролируйте все закупки и работы на всех этапах. Сохраните все документы. Если все получилось, поздравляем — у вас в руках ключи от современного, комфортного и ликвидного дома.

Мамы спасают Калугу и ее деревянную историю

Как сделать из столетнего деревянного дома современный детский сад

Частный дом в России — довольно серьезная постройка, капитальная, рассчитанная на долгие годы и жизнь нескольких поколений. Он должен выдерживать и морозы, и непогоду. Жители многих городов мира по праву гордятся старыми домами, которые, несмотря на почтенный возраст, исправно служат своим хозяевам. А вот в Калуге хорошо сохранившихся домов старше 50 лет ужасно мало. И причина вовсе не в технологии, не в материале, не в климате и даже не в руках строителей. Причина — в отсутствии хороших хозяев.

Старый дом можно сравнить с классическим автомобилем. Ровесники тех машин, которыми мы восхищаемся на выставках, давно сгнили во дворах и на свалках. Все потому, что любому творению человеческих рук требуется надлежащий уход. Построенные в позапрошлом веке дома легко простоят еще сто лет, надо лишь вовремя их отремонтировать. А если навести внешний лоск, то вся историческая часть Калуги заиграет новыми красками, будет притягивать горожан и туристов, станет безопасной, уютной и комфортной.

Собственно, эти идеи и лежат в основе многочисленных муниципальных программ вроде “Старого города”. Большая часть исторических зданий, объектов культурного наследия и просто жилых домов, принадлежат городу. Если здание не признано аварийным, люди живут там по договору социального найма (и средств на содержание недвижимости у них, как правило, нет). Если признано, оно подлежит расселению, и тогда становится головной болью городских чиновников: снести нельзя, денег на ремонт нет, охраны тоже нет, и когда рано или поздно дом сгорает, все, кроме краеведов, вздыхают с облегчением. Есть ли другой путь? Да.

Все меняется, когда в эксплуатации старого здания появляется бизнес-идея. Для чего именно бизнес приспособит необычное помещение, не так важно (кто-то делает ставку на туристов, кто-то — на модные тренды, кто-то реализует социальную миссию). Важно, что подход “сжечь, снести, построить квадратные метры” перестает быть привлекательным.

Дом на пер. Воскресенском, 5 находится в муниципальной собственности, ему больше 100 лет (по кадастровой справке ровно 101, но соседние дома датированы серединой XIX века, так что вряд ли все так просто). Когда-то здесь располагалась архитектурное бюро “Архиплан”, а потом договор с ним был расторгнут и дом расселили. Ждала бы его судьба сверстников, но в конце

2015 года дом приглянулся руководству частного детского сада Peek-a-boo. Девушки искали отдельное помещение в тихом центре, и одна из самых живописных улиц Калуги отлично для этого подходила. Муниципалитет пошел навстречу. Оставалось решить технические проблемы — состояние дома не позволяло даже думать о том, чтобы учить здесь детей.

Дело значительно упростило то, что дом не был объектом культурного наследия, а, значит, никаких ограничений на фасадные работы не было. А вот опыт реставрации деревянных домов в Калуге отсутствует. Мария Лысенко, одна из авторов проекта, вспоминает, что взяться за эксперимент она уговорила знакомую — дизайнера и конструктора деревянной мебели. Работы выполняли своими силами, привлекая при необходимости профессионалов. В итоге дом был серьезно реконструирован, хотя и сохранил основные архитектурные детали. Внутри же это современное пространство, отлично подходящее для детских игр и занятий.

В большом, почти 200-метровом доме нашлось место для всего необходимого. Здесь есть и спортивный зал, и уютные комнаты, и многоуровневая игровая зона. Все из натуральных материалов, стены теплые, электрика современная, вентиляция работает отлично. Бонусом — двор со старыми деревьями. Отсюда легко организовать прогулку в парк или поход в музей. В общем, удивительно, что такая идея никому не пришла в голову раньше.

Дом на пер. Воскресенском, 5, можно использовать как альбом готовых решений. Даже на чем-то сэкономить — все-таки там детское учреждение, с повышенными требованиями к комфорту и безопасности. Самое главное, что внутри и снаружи удалось совместить лучшие мировые практики дошкольных учреждений, традиции провинциальной архитектуры и при этом никак не нарушить городскую среду.

Как город отнесся к превращению полуаварийного дома в частный детский садик? Конечно, проект получил полное одобрение. Дело в том, что именно этого требует от муниципальных властей программа “Городская среда” — за счет точечных решений увеличивать стоимость городского имущества, стоимость аренды, и таким образом увеличивать доходы бюджета. (Кстати, стоимость аренды дома на пер. Воскресенском, 5 действительно выросла после реконструкции — прим. ред.) Разрушающаяся старая Калуга — одна из главных угроз ключевым показателям работы Городской управы. Асфальтированием дворов (а эта статья расходов составляет львиную долю всех выделенных на программу средств) задачу явно решить не удастся.

Ставка на бизнес, который поможет советом и делом, решит свои собственные задачи и сделает город лучше, выглядит более реальной.

— Когда горуправа предложила нам этот дом, мы очень долго сомневались. Да, давно была мечта найти свое отдельное, отдельно стоящее здание без соседей (два садика Peek’a’boo расположены в обычных многоэтажках), чтобы там воплотить свои представления о дошкольном образовании. Да, очень приятный район. Только само здание было уже «усталым». Стали изучать, что вообще с ним можно сделать и какие могут быть вложения.

Мария Лысенко, со-основатель проекта Peek’a’boo и детского сада «5 мам»

В итоге решились. Пару месяцев собирали проект у себя в голове, а всего на все работы ушло около года. Старались делать быстро и не тратить лишних денег, и все равно реконструкция дома обошлась примерно в 8 миллионов рублей. Почти как новый дом построить. Много проблем было с цокольным этажом — утепление, гидроизоляция, — нельзя было позволить, чтобы в садике было холодно или сыро. Много консультировались, нам много помогали, особенно по работе с деревом и красками.

Нам очень нравится то, что мы сделали, нравится организация пространства, нравится, как там выстраивается работа с детьми, нравится приватность и уютность отдельностоящего домика, нравится и детям, и родителям.

У этого дома есть характер, определенная история, с ним связанная. Я видела много хороших зарубежных проектов, которые похожи на наш. Правда, к ним обычно пристроен какой-то современный объем из стекла и бетона — может быть, это наше будущее.

Рискуйте, результат того стоит. Важно верить в то, что ты делаешь и доверять городу. По-другому на муниципальных площадях развиваться не получается. Все люди, которые попадались мне на местах, относились к нашим идеям с интересом, поддержкой. Да, мы делаем социально ориентированный востребованный проект, мы предоставляем дошкольные детские места, я понимаю, что мы нужны городу.

Но если в деле нет предпринимательской составляющей, оно жить не будет. Именно этот механизм помогает выстраивать взаимоотношения бизнес-государство и помогает делать проекты развития. Государство тоже начинает по-другому смотреть на то, чем оно управляет, как управляет и как по-другому на это взглянуть и начать сотрудничать.

Выводы и советы Калугахауса

Предложение и спрос

На вторичном рынке в Калуге и ближайшем пригороде продается порядка 4 тысяч квартир. Подавляющее большинство – это жилье экономического класса. Количество предложений существенно не растет. Сегодня можно говорить о пока еще неустойчивом, но равновесии спроса и предложения в этом сегменте жилья.

Цены

Стоимость квартир снижалась весь 2017 год и сейчас достигла равновесного уровня. Падение в ценах за квадратный метр составило почти 7% – метр вторички в январе 2018 года стоил в среднем 53 тысячи рублей против 57 годом раньше. Это значит, что небольшая однушка потеряла в цене порядка 120 тысяч, а двушка 180-200. Общий уровень цен приблизился к отметкам 2008-2009 годов. Сегодня, как и 9 лет назад, продажей однушки в центре за полтора миллиона уже никого не удивить.

Новостройки

Старта новых, больших и амбициозных проектов новостроек в Калуге в 2017 году не замечено. Отметить стоит возобновление проекта ЖК «Анненки» — району давно требовался позитивный импульс. Выстоявшие застройщики достраивают и развивают успешные проекты. Практически во всех построенных домах есть квартиры от застройщика, подрядчика и нескольких надеявшихся заработать инвесторов – то есть выбор и простор для торга широкий. Покупать квартиру в строящемся доме на начальном этапе сегодня не имеет смысла, такая покупка (особенно в кредит) принесет покупателю лишние затраты и напрасные переживания.

Ипотека

По разным оценкам сделок с привлечением ипотечного кредита на рынке 70-80%. Ставки ипотечных кредитов стремятся к обозначенным властями 7%. Банки активно перекредитовывают хороших плательщиков на более выгодные условия. Для тех, кто брал ипотеку по 13-14% сегодня есть возможность хорошо снизить ежемесячный платеж.

Инвестиции

Вложение средств в квартиры практически потеряли смысл. Заработать не удастся точно, сохранить средства – едва ли. Квартиры в сданных домах предлагаются на рынке дешевле бывших цен на «котлованах». Попадаются предложения квартир с хорошей отделкой в новых домах по цене застройщика за «голые стены». Достойны инвестиций лишь отдельные объекты загородной недвижимости по причине отсутствия пока еще понятного ценоообразования. Коммерческую недвижимость в 2018 году ждет существенное повышение налогов и коррекция стоимости вниз.

Аренда квартир

Аренда жилья в Калуге сильно подешевела. Снять хорошую однокомнатную квартиру в центре сегодня можно за 10-15 тысяч. Двушку – за 15-17 тысяч. На рынке много предложений хорошо упакованных квартир в свежих домах. Инвестиционный доход от сдачи квартиры в аренду давно упал ниже банковских депозитов. Снимать сегодня выгоднее, чем платить ипотеку. По крайней мере первое время.

Начало 2018 года – время терпеливых и внимательных. В каждом ценовом сегменте появляются интересные предложения и продавцы, готовые к хорошему торгу. Но строить какие-то планы дальше, чем на год, готовы только самые смелые. Рекомендация простая: если вам что-то надо продать, а затем купить – продавайте. Привлекайте к продаже профессиональных риэлторов. Ждать повышения цен не стоит, а старый жилой фонд будет падать в цене еще быстрее «нового».

Не откладывайте улучшение жилищных условий, а проект «Калугахаус» поможет найти самый подходящий вариант!

Следующий номер «Путеводителя» выйдет летом 2018 года. Не пропустите.

Полезные ссылки:

Сайт Калугахауса

Сообщество проекта ВКонтакте

Выставки недвижимости

Канал на YouTube

Калькулятор стоимости квартир

Для связи с нами:

Калуга, ул. Кирова, 36
офис 52

Тел.: (4842) 79-58-47

E-mail: k@kalugahouse.ru

Коллекция Venus, фабрика Technoarredo, Италия

- Мебель для персонала
- Кабинет руководителя
- Кресла и стулья
- Конференц-залы
- Офисные диваны
- Сейфы

офисные решения

поставщик офисной мебели

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

mebel.kaluga.ru

Индивидуальный подход

ВАШ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ

БЕЗ ЛИШНИХ ХЛОПОТ И СУЕТЫ

ПРОДАЖА И АРЕНДА ГОТОВЫХ КОТТЕДЖЕЙ С МЕБЕЛЬЮ И САУНОЙ

20 МИНУТ ОТ КАЛУГИ • ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЙ РАЙОН

СОВРЕМЕННЫЕ КОМФОРТНЫЕ ДОМА • ПАНОРАМНОЕ ОСТЕКЛЕНИЕ

САУНА, ТЕПЛЫЙ ПОЛ, ПАРКОВКА ПЕРЕД ДОМОМ

KOSMOVO.RU

(4842) 40-01-51