

# Азбука Недвижимости



ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЛИСТОК ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ  
ГОРОДОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ И БАЛАШИХА

ИЮНЬ 2010

Н.М. Мазурин о ситуации в российской недвижимости



Стр.1

Ипотека в кризис. Мнение профессионалов



Стр.5

Вопрос — ответ  
Отвечают профессионалы



Стр.7

Строим свой дом как правильно собрать документацию



Стр.8

Объекты недвижимости для Вас



Стр.9

## Риэлтерская индустрия: мировой опыт, ситуация в России

**Президент Гильдии риэлторов Московской области Николай Михайлович Мазурин:**

— В развитых странах люди чаще, чем в России, обновляют свое жилье. Как правило, за рубежом это обновление происходит в среднем раз в пять-семь лет и связано с высоким уровнем жизни, развитой экономикой, большой интеграцией населения, большим объемом жилья. К сожалению, в России к решению таких фундаментальных вопросов люди обращаются в среднем один раз в двадцать лет. И когда такой момент настает, мы начинаем понимать, как непросто это осуществить. Перед человеком встают десятки вопросов: как подступиться к этой сложной проблеме, с чего начать, к кому обратиться за помощью, как оценить риски. За рубежом люди на это не тратят ни времени, ни сил: решение вопросов недвижимости они возлагают на профессионалов — риэлторов. Это специально подготовленные люди, которые на постоянной профессиональной основе занимаются деятельностью, охватывающей все вопросы в сфере недвижимости.

Термин «риэлтор» был зарегистрирован в качестве торговой марки Национальной ассоциацией риэлторов США. Эта ассоциация — самая мощная в мире общественная организация профессионалов рынка недвижимости; насчитывает она один миллион триста тысяч человек.

Я говорю об этом для того, чтобы напомнить читателям о том, что в других странах рынок недвижимости существует десятки и сотни лет. Он накопил богатейший опыт работы, имеет основательную законодательную базу, которая защищает всех участников процесса. Ещё и поэтому у жителей этих стран не возникает раздумий, к кому обратиться за помощью. Они идут к риэлтору. А в 2006 году Российская гильдия риэлторов также зарегистрировала термин «риэлтор» как торговую марку.

В каждой стране есть своя специфика, обеспечивающая цивили-

зованные отношения между всеми участниками рынка недвижимости. Но при всём разнообразии форм существует два основополагающих варианта регулирования рынка: государством при помощи соответствующих законов или же сообществами профессиональных организаций.

В таких странах, как США, Канада, Германия, риэлтерская деятельность регулируется государством. Многие считают такой подход самым оптимальным. Само государство стоит на защите интересов граждан, допуская на рынок недвижимости только профессионалов, которым необходимо пройти специальное обучение и сдать экзамен, в случае успешной сдачи которого выдается лицензия на пять лет. Ещё сложнее открыть агентство по операциям с недвижимостью. Тут требования ещё выше. И, что важно подчеркнуть, обязательным условием является отсутствие криминального прошлого. Трудно не согласиться с таким подходом, ограничивающим доступ на рынок недвижимости недобросовестных, малоподготовленных людей, когда учитывается важность вопроса.

Другой вариант заключается в том, что риэлтерская деятельность регулируется через профессиональные организации. По такому принципу осуществляется работа на рынке недвижимости в Англии, Нидерландах, Бельгии, Испании и во многих других странах. Здесь делают ставку на общественные организации и профессиональные союзы, являющиеся тем барьером, с помощью которого на рынок приходят добросовестные бизнесмены и отсеиваются люди, вызывающие недоверие у профессионального сообщества. При таком подходе деятельность не лицензируется, но работать можно только после получения от профессиональной организации всех необходимых документов и пройдя все разрешительные процедуры. Государство законодательным путем делегировало функции регулирования рынка профессиональным организациям.



В нашей стране принят закон о саморегулируемых организациях. Он касается деятельности различных сфер: оценочной, строительной, других. Но до сих пор ничем в нашей стране не регулируется риэлтерская деятельность. А это значит, что любой человек может заниматься этим сложным делом. Как всегда, мы идём своим путем. Хотя и в нашей стране уже давно существует такая серьезная общественная организация профессионального рынка недвижимости, как Российская гильдия риэлторов (РГР) и практически в каждом областном и краевом центре существуют региональные ассоциации риэлторов. Такая организация действует и в Московской области — Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО).

В России лицензирование риэлтерской деятельности отменено с 2002 года: кому-то показалось, что оно сдерживает процесс развития рынка недвижимости. Хочу сказать, что после отмены лицензирования РГР разработала профессиональный стандарт «Услуги брокерские на рынке недвижимости», который зарегистрирован в

реестре Госстандарта России. Он включает в себя описание услуг, которые должно оказывать агентство недвижимости клиентам, требования к их качеству, требования к исполнителям услуг, а также требования к договору и к порядку оказания услуг. Агентство недвижимости, которое хочет подтвердить, что оно отвечает всем требованиям данного стандарта, проходит процедуру специальной проверки, которая называется сертификацией. Важно подчеркнуть, что фирма, имеющая такой сертификат, имеет полис страхования своей профессиональной ответственности, а в штате такой организации должны быть обученные специалисты, сдавшие экзамены и получившие агентские аттестаты или аттестаты степени выше — брокерские. Я бы советовал людям, желающим покупать или продавать жилье, во избежание возможных рисков обращаться именно в такие организации. Тут дорожат своей репутацией, открыты и имеют всё необходимое для проведения любых операций с недвижимостью: ответственность, честность, знания, профессионализм.

По материалам официального сайта ГРМО

## Новости гильдии

### 7 апреля 2010 года состоялся Региональный совет членов Гильдии риэлторов Московской области

7 апреля 2010 года состоялся Региональный совет членов Гильдии риэлторов Московской области.

По повестке дня Совета ГРМО были приняты решения:

— признать работу исполнительного аппарата ГРМО удовлетворительной;

— итоги 2008–2009 гг. признать удовлетворительными;

— утвердить план работы за основу, членам Регионального совета внести предложения по выполнению плана работ до общего собрания;

— исключить из состава Гильдии за неуплату членских взносов следующие организации:

ЗАО «МИЭЛЬ-Мытищи», ООО «ЦС-Недвижимость», ООО «Аде-ро», ЗАО «Новый город».

В связи с тем что существуют задолженности у муниципальных гильдий по членским взносам, было принято следующее решение:

организации, у которых есть задолженности, в каталоге ГРМО указываться не будут.

На основании устава ГРМО организации, имеющие задолженность, к голосованию на общем собрании допускаться не будут. В случае непогашения задолженности до очередного заседания Регионального совета (май 2010) данные организации представить на исключение.

### 14 апреля 2010 года состоялось общее собрание членов Гильдии риэлторов Московской области

14 апреля 2010 года состоялось общее собрание членов Гильдии риэлторов Московской области, на котором было представлено 48 организаций. С отчетными докладами на общем собрании выступили президент ГРМО Мазурин Н.М., вице-президент ГРМО Хромов А.А., исполнительный директор ГРМО Макаренко А.В., председатель Ревизионной комиссии ГРМО Манченко К.И., Председатель Комитета защиты прав потребителей ГРМО Власенко С.В.

На общем собрании были приняты следующие решения:

— признать работу ГРМО за 2009 год удовлетворительной;

— признать бюджет исполненным;

— признать использование бюджетных средств целесообразным в рамках установленной деятельности;

— утвердить план мероприятий на 2010 год;

— доработать Региональному совету соглашения с муниципальными объединениями в рамках внесения изменений в нормативные документы ГРМО;

— перенести выборы президента ГРМО на осень 2010 года. В качестве кандидатуры предложено рассмотреть Хромова А.А., являющегося в данное время Вице-президентом ГРМО;

— назначить председателем Ревизионной комиссии Боку Е.У., председателем Комитета защиты прав потребителей и этике Власенко С.В.

— вынести вопросы по затронутой на собрании тематике — «Инструменты повышения эффективности риэлтерского бизнеса» на отдельный круглый стол с проведением его в июле 2010 года.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

20 мая 2010 года в городе Железнодорожный Московской области при поддержке Гильдии риэлторов Московской области прошел Круглый стол на тему «Перспективы развития рынка недвижимости в кризис»

С докладом выступила Трошина О.И., президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи, отразив хронологию событий кризисного периода и обозначив основные проблемы на сегодняшний день на рынке Московской области и Железнодорожного и Балашихи в частности. Разговор был продолжен Хромовым А.А., вице-президентом ГРМО, который остановился подробнее на аспектах мирового экономического кризиса и его влиянии непосредственно на российский рынок недвижимости. Более подробно о решении насущных проблем подмосковного рынка недвижимости рассказал Макаренко А.В., исполнительный директор ГРМО.



Выступление Трошиной О.И.  
Фото Лебедевой Н.Г.

Среди приглашенных гостей была заместитель начальника Раменского отделения Сбербанка РФ Безъязыкова Н.В., которая осветила в своей презентации новеллы в кредитовании физических и юридических лиц. На вопросах страхования при проведении различных сделок с недвижимостью более подробно остановился Гасанов Г.П., член ГРМО, генеральный директор страховой компании «АВИС+».

Разговор за круглым столом получился непринужденным. Ведь интересно бывает всегда, когда не только можно услышать что-то новое или давно забытое старое, но и высказаться по этому поводу, поддержать выводы, либо внести поправки или уточнения, либо опровергнуть высказанные мысли. А когда собираются профессионалы, то освещение проблем и вариантов их решений всегда интересно. Обмен мнениями и предложениями с коллегами на таких мероприятиях не дает, как говорится, вариться в собственном соку, позволяет шире посмотреть на возникающие проблемы, решать которые всегда проще сообща.

**Начало для совместной деятельности на нашем рынке недвижимости положено, и будем, надеяться, начало плодотворное.**



Слева направо: Трошина О.И. и Мазурин Н.М. Фото из архива ГРМО

На общем собрании членов Гильдии риэлторов Московской области 14 апреля 2010 г. президент Гильдии Мазурин Николай Михайлович вручил Трошиной Ольге Ивановне генеральному директору АН «Сити+» удостоверение риэлтора.

**ПОЗДРАВЛЯЕМ!**

## ПОЗДРАВЛЯЕМ

### С Днем Рождения — СЕДОВУ ОЛЬГУ ВЛАДИМИРОВНУ

главного редактора информационного листка  
«Азбука Недвижимости»

Новых творческих успехов во всех начинаниях!  
июнь 2010 года



## Поздравляем с юбилеем— СОЛОНСКУЮ АИДУ АРАМОВНУ

начальника представительства АН «Сити+»  
в г. Старая Купавна Ногинского района



Апрель 2010 года  
Фото А. Киселёвой

Пусть красота  
и свет улыбок милых  
Согреет все  
чудесные мгновенья!  
Сердечных слов,  
желаний исполнимых,  
Везения и счастья!  
С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!

ИГНАТЬЕВА ВАДИМА ПЕТРОВИЧА  
Учредителя АН «Лига-Недвижимость»

Май 2010 года  
Фото Т. Кузиной



25 мая 2010 года состоялась Научно-практическая конференция на тему: «Привлечение клиентов в риэлтерские компании», подготовленная и проведенная Русской выставочной компанией «ЭКСПОДИЗАЙН». Организаторами также явились ДОМЭКСПО, компания «PR-стиль», ГРМО, при участии журнала «Homes Collection».

На конференции были освещены три основные темы.

«Что нужно клиентам на самом деле?» — так звучала первая тема. По данным крупнейших аналитических компаний, основными критериями в обращении клиентов в риэлтерские компании являются безопасность проведения сделки и профессионализм. Далее идут — экономия времени и территориальная близость компании к месту работы или месту жительства, и только потом стоимость услуги. Наши клиенты готовы платить, но платить за наш высокий профессионализм.

«Особенности сегодняшнего дня» — вторая тема конференции — были определены как разумное управление средствами, креативность мышления и применение новейших систем программирования в повседневной работе компаний.

«Способы привлечения клиентов» — тема третьей части конференции. Повышение профессионального уровня риэлторов, эффективности рекламных кампаний, применения нестандартных подходов в работе и многие другие аспекты прозвучали на конференции как положительный опыт риэлтерских компаний.

Конференция прошла в конференц-зале РВК «Эксподизайн» и была отмечена содержательными выступлениями докладчиков с хорошим наглядным сопровождением, из которых каждый мог вынести для себя интересные моменты.

## **Президент обещает увольнения ответственным за слишком высокие тарифы ЖКХ**

С 1 апреля жители тех российских регионов, где власти неоправданно, с точки зрения Кремля, повысили тарифы на коммунальные услуги, должны будут получить новые квитанции на меньшие суммы. В противном случае граждане могут утешаться тем, что ответственные за слишком резкий рост тарифов лишатся должностей. Глава государства Дмитрий Медведев пообещал это во время рабочей встречи с вице-премьером Дмитрием Козаком.

«Если вы выясните, что кто-то все-таки поступил нечестно, обманул и региональные власти, и федеральную власть, то это будет поводом для принятия абсолютно жестких решений об увольнении соответствующих людей с должности и о привлечении их (если до того времени они не будут привлечены) к ответственности», — заявил Дмитрий Медведев.

Повышение тарифов на услуги ЖКХ с 1 января этого года стало причиной массовых митингов в разных регионах страны (последний состоялся в Архангельске под эгидой КПРФ). «Это абсолютно резонансная тема, особенно в нынешней ситуации», — подчеркнул на встрече президент, явно имея в виду, что взлет коммунальных тарифов выглядит особенно неприемлемым в условиях кризиса.

«Из 15 тысяч муниципальных образований превышение полномочий органами местного самоуправления было допущено в 147 муниципальных образованиях. Там не всегда были высокие тарифы, но тем не менее решения были приняты с превышением полномочий. В 1046 муниципальных образованиях из 15 тысяч решения были приняты как бы формально в пределах их полномочий, но повышение тарифов было существенным, по некоторым муниципальным образованиям — до 300%», — рассказал президенту Дмитрий Козак (вице-премьер).

Проблема в том, что муниципальные власти годами откладывали работу по повышению эффективности деятельности предприятий ЖКХ, не занимались постепенной ликвидацией перекрестного субсидирования и не переводили льготы из натуральной в денежную форму. А затем одномоментно, с 1 января 2010 года, повысили тарифы. «Это, что называется, двойной грех, потому что таким образом прямо перекадываются все потери в сетях, неэффективность работы предприятий жилищно-коммунального комплекса, поставщиков услуг непосредственно на потребителя», — признал Дмитрий Козак.

Там, где тарифы были подняты необоснованно, их не просто уменьшат. Вице-премьер пообещал, что все пересчитают, а переплаченные гражданами деньги вернут.

Дмитрий Медведев крайне озабочен тем, чтобы пересчет не остался на словах. «Мы не можем с вами здесь встретиться, обсудить это, а потом на следующий месяц они получают точно такие же счета. Это будет худшей дискредитацией той работы, которую ведет правительство», — подчеркнул президент.

Кроме того, саму проблему предлагается поднять на более высокий уровень — с муниципального на региональный. «В Госдуму уже внесен проект закона, который перераспределяет полномочия и поднимает их на уровень субъектов Российской Федерации, чтобы тарифное регулирование было в единой непротиворечивой логике, чтобы не было никакой возможности принимать непрозрачные решения», — доложил президенту Дмитрий Козак.

Источник: [orsn@rambler.ru](mailto:orsn@rambler.ru)

## **Цифры номера**

- около 85% сделок на первичном рынке Московского региона сегодня совершается в сегменте эконом-класса;
- в 3 раза в 2009 году упал объем предложения дорогих новостроек на московском рынке;
- около 1,8 тыс. нарушений, связанных с использованием земельных участков и нежилых помещений, выявлено в Москве;
- 47% россиян считают недвижимость лучшим объектом инвестиций;
- более 60% руководителей в системе ЖКХ не имеют высшего образования;
- 60 объектов признаны в Москве долгостроями;
- 5,5 тысяч земельных участков в столице оформлены под застройку;
- 120 изъятых у инвесторов участков будут выставлены на торги в Москве;
- 1 млн кв.м жилья планируется построить на месте Черкизовского рынка;
- в 3 раза упадут в 2010 году объемы строительства жилья в Санкт-Петербурге;
- около 1000 ипотечных кредитов на общую сумму 1,64 млрд руб. было выдано в IV квартале 2009 года в Санкт-Петербурге;
- около 80% российских строительных компаний из-за финансового кризиса находятся на грани банкротства;
- на 70% упал спрос на российском рынке недвижимости на услуги консалтинговых компаний (консультантов по недвижимости);
- около 50–60% составляют сегодня потери в системе теплоснабжения;
- от 7 до 10 лет лишения свободы за хищение средств дольщиков строительства получили экс-руководители компании «Социальная инициатива»;
- на 30–40% согласно прогнозу председателя Высшего арбитражного суда может возрасти число дел о банкротстве;
- на 40,7%, по сообщению Росстата, снизились объемы производства строительного кирпича в первом полугодии 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года;
- около 600 многоэтажных домов будут отремонтированы в Сочи к Олимпиаде;
- около 200 различных объектов планируется построить для проведения Олимпийских игр 2014 года;
- в 85–90% оценивается доступность жилья в Европе;
- 300 млн долл. планируют вложить власти Омана в рынок коммерческой недвижимости России;
- 634 метра составит высота строящейся в Токио телебашни, которая станет самой высокой в мире.

## **Начало работу Управление Росреестра по Московской области**

Завершена реорганизация Управления Федеральной регистрационной службы (Росрегистрации) по Московской области в форме присоединения к нему Управления Федерального агентства кадастра объектов недвижимости (Роснедвижимости) по Московской области.

Единым территориальным органом Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестра), действующим на территории Московской области, является Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Московской области.

Управление осуществляет функции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, по оказанию государственных услуг в сфере ведения государственного кадастра недвижимости, осуществления государственного кадастрового учета недвижимого имущества, кадастровой деятельности, государственной кадастровой оценки земель, землеустройства, государственного мониторинга земель и иные функции, определённые законодательством.

Руководитель Управления: Лысейко Владимир Онуфриевич.

Центральный аппарат Управления располагается по адресу: 121170, г.Москва, ул.Поклонная, д.13.

Телефоны для справок (автоответчики): (499) 148-89-46, 148-15-59, 148-91-04.

«Телефон доверия»: (499) 148-98-04.

Адрес Интернет-сайта Управления: [www.to50.rosreestr.ru](http://www.to50.rosreestr.ru)

Территориальным отделом Управления, действующим на территории города Железнодорожный Московской области, является Железнодорожный отдел Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Московской области.

Начальник отдела: Мартыненко Юлия Николаевна.

Адрес электронной почты отдела: [rp50@rptmo.ru](mailto:rp50@rptmo.ru)

Территориальным отделом Управления, действующим на территории города Балашиха Московской области, является Балашихинский отдел Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Московской области. Начальник отдела: Хаустова Татьяна Николаевна.

По вопросам, связанным с государственной регистрацией прав на недвижимое имущество и сделок с ним, обращаться в приёмные по адресам:

143985, Московская область, г.Железнодорожный, ул.Саввинская, д.1 корп.1, телефон: (495) 522-18-02.

143900, Московская область, г. Балашиха, ул. Октябрьская, д.10, телефон: (495) 529-75-50.

По вопросам, связанным с оказанием государственных услуг в сфере ведения государственного кадастра недвижимости, осуществления государственного учета недвижимого имущества, кадастровой деятельности, государственной кадастровой оценки земель, землеустройства, государственного мониторинга земель, обращаться в приёмные по адресам:

143980, Московская область, г.Железнодорожный, ул.Октябрьская, д.25 корп.3, телефон: (495)522-55-23.

143900, Московская область, г. Балашиха, ул. Советская, д. 7/15, телефон (495) 529-04-29

Июнь 2010

## СПАСЕНИЕ ИПОТЕКИ: ВТОРАЯ ЗАКЛАДНАЯ



Ждать явного улучшения ситуации с ипотечным кредитованием в 2010 году не приходится. Хотя темпы роста просрочки в последнее время и замедлились, ситуация существенно не улучшилась, поэтому наблюдательный совет Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) одобрил новый механизм реструктуризации ипотеки для тех заемщиков, кому не помогла действующая программа реструктуризации, сроки которой истекают в ближайшие месяцы.

В 2009 году в России насчитывалось около 60 тыс. проблемных кредитов на общую сумму около 90 млрд рублей. Действующей программой помощи воспользовались около 30 тысяч заемщиков, материально пострадавших от кризиса, но в целом положение не слишком улучшилось: в суды подано более 20 тысяч исков в связи с неплатежами по ипотечным кредитам. Не ждут в АИЖК уменьшения потока обращений и в будущем.

Хочется напомнить, что по программе реструктуризации ипотечных кредитов АИЖК, действующей до конца 2009 года, заемщику, материально пострадавшему от кризиса, предоставлялся льготный период погашения на 12 месяцев. В течение этого времени он выплачивал аннуитентные платежи по ипотеке за счет предоставленного Агентством по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АИРЖК, дочерняя структура АИЖК) или банком стабилизационного кредита. Сам заемщик в это время платил только проценты по стабилизационному займу. Под критерии участия программы, по оценкам участников рынка, подпало 10–15% проблемных ипотечных заемщиков.

Повторная помощь ипотечным заемщикам будет оказываться в двух вариантах.

Первый вариант — это повторная реструктуризация кредита на льготных условиях, без увеличения суммы задолженности заемщика, которая будет применяться для социально уязвимых категорий должников. Банк, выдавший кредит, в обмен на его реструктуризацию получит облигации АИЖК, входящие в ломбардный список Центробанка, с доходностью 6–7% годовых, что будет обеспечивать дисконт по отношению к рыночной цене залога в 25–35%.

Второй вариант — выкуп у банка ипотечных квартир, по которым уже идут судебные разбирательства. Это жилье будет передаваться на льготных условиях муниципалитетам, которые в свою очередь будут предоставлять заемщику другое жилье из маневренного фонда. Новых вливаний от государства программа повторной реструктуризации не потребует, на нее пойдут уже зарезервированные АИЖК 30 млрд рублей. На данный момент программой реструктуризации воспользовались более 30 тысяч ипотечных заемщиков, или 2–5% всей ипотеки по стране. Эксперты соглашаются с АИРЖК: ситуация с ипотекой сейчас складывается отнюдь не блестящая. По их мнению, в начале 2010 года, когда действие программы помощи закончится, банки неизбежно столкнутся с проблемой невозвращения заемщика и значительно увеличат объем исков к ипотечным заемщикам. Для заемщиков, которые по объективным причинам не смогли восстановить платежеспособность, АИРЖК планирует запустить новую программу поддержки. Потенциальный объем повторной реструктуризации составит около 15 тысяч кредитов. Кроме того, АИРЖК рассчитывает выкупить около двух тысяч ипотечных квартир, по которым поданы иски.

Схему повторной реструктуризации АИРЖК обсудило с рядом банков. Конечно, банки будут оценивать эту схему с точки зрения экономической выгоды. Большая часть залогов по ипотечным кредитам, выданным до 2008 года, покрывает сумму задолженности, поэтому банкам будет выгоднее реализовывать залоги по проблемным кредитам, чем обменивать их на облигации АИРЖК с дисконтом 25–30 % от суммы задолженности.

PS: Если гражданин взял кредит для погашения уже существующей ипотеки под обеспечение той же самой квартиры, применить вычет по НДФЛ (ст. 220 НК РФ) он уже не сможет. Такую позицию озвучил Минфин России в письме от 21.02.2007 N 03-02-05-01/52. Запрет связан с тем, что новый кредит на погашение ранее полученного не может рассматриваться как направленный на приобретение квартиры, ведь квартира уже куплена. Поэтому второй кредит не будет именно тем целевым займом, который расходуется на приобретение жилой недвижимости.

**Кузина Т.В.,  
генеральный директор АН «ЛИГА-Недвижимость»**



## ИПОТЕКА ДЛЯ ВОЕННЫХ

Ипотека для военнослужащих действует в стране уже пятый год. Она дает молодым военнослужащим возможность реализовать свое право на постоянное жилье уже в начале прохождения службы с использованием целевого жилищного займа. При этом участник системы сам может определить место покупки квартиры и ее характеристики. На сегодняшний день участниками накопительно-ипотечной системы (НИС) стали почти 100 тысяч военнослужащих всех силовых структур РФ, на именных накопительных счетах которых учтено 18,4 млрд рублей.

Основным источником формирования накоплений для жилищного обеспечения военнослужащих являются взносы, выделяемые из федерального бюджета. На одного участника НИС устанавливается Федеральным законом о федеральном твующий год. В 2009 году накопительный взнос установлен в размере 168 тысяч он составлял 89,9 тысячи рублей). С учетом специального кредитного продук- сможет получить около 2,1 млн рублей, чтобы купить жилье. На рефинанси- кредитов, выдаваемых участникам НИС, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) включило в свой финан- совый план на текущий год 4 млрд рублей, что позволит до конца 2009 года почти 2 тысячам военнослужащих купить жилье.

Начиная с декабря 2008 года свидетельства о праве участника НИС на получение целевого жилищного займа для приобрете- ния жилья уже выписаны 1136 военнослужащим, изъявившим желание купить квартиры в 60 субъектах Российской Федерации.

Накопления для жилищного обеспечения военнослужащих не только реализуют гарантии военнослужащих на покуп- ку жилья, но и участвуют в развитии экономики страны. С этой целью они передаются в доверительное управление управ- ляющим компаниям, отобранным на конкурсе. Это позволяет обеспечить сохранность их покупательской способности.

На начало 2009 года в управлении находилось порядка 12 млрд рублей средств военной ипотеки. Однако ситуация на фон- довом рынке не всегда складывалась благоприятно. В связи с этим были предприняты меры, которые позволили сохранить средства на накопительных счетах военнослужащих, и в настоящее время ситуация стабилизируется. Теперь средства управляю- щим компаниям, которые пройдут отбор, будут передаваться не равными долями, а пропорционально размеру принесенной ими прибыли. Также планируется расширить перечень инструментов для инвестирования, включив в него акции второго эшелона. Кроме того, будет разрешено инвестировать средства военнослужащих в паи закрытых паевых инвестиционных фондов недви- жимости. По новым условиям конкурса размер вознаграждений управляющих компаний будет зависеть от результатов их работы.

**Трошина О.И.,  
генеральный директор АН «Сити+»**



Размер такого взноса в бюджет на соответс- рублей (в 2008 году та военнослужащий ровании ипотечных

## ИПОТЕКА В КРИЗИС: ЧТО ДЕЛАТЬ?



### Тем, кто уже взял ипотечный кредит

Сегодня многие заемщики столкнулись с проблемой уменьшения доходов или полной их потерей в связи с сокращением на работе. Серьезно пострадали заемщики, которые брали кредит в иностранной валюте с фиксированной ставкой или с плавающей ставкой в рублях: сумма ежемесячных платежей выросла почти в два раза. В этих ситуациях платежи по ипотеке подчас становятся непосильными. Что имеет смысл предпринять?

Во-первых, провести переговоры с банками. В первую очередь надо обратиться в банк-кредитор. Сегодня крупные банки разрабатывают для своих ипотечных клиентов программы перехода с валютной ипотеки на рублевую, с плавающей ставки — на фиксированную. В индивидуальном порядке банки готовы предоставить отсрочку по ипотечным платежам или другим образом погасить задолженность хорошего клиента, попавшего в сложную финансовую ситуацию. Как правило, банки не заинтересованы в изъятии и продаже залога. Поэтому они готовы определить новую сумму, которую заемщик мог бы платить с учетом текущего годового дохода, и, соответственно, продолжить срок кредита или предоставить отсрочку по погашению основного долга, получая какое-то время только проценты по кредиту. Еще один вариант решения проблемы — это рефинансирование ипотеки в другом банке на более приемлемых условиях.

Во-вторых, можно обратиться за помощью к государству. Государство предпринимает реальные шаги для помощи ипотечным заемщикам, попавшим в сложную финансовую ситуацию.

В-третьих, можно использовать материнский капитал. Для семей, в которых в 2007–2008 годах родился второй (или третий и последующий) ребенок, а также для семей, в которых этот ребенок появился в 2009 году, существует еще одна возможность сузить ипотечное бремя: использовать

на эти цели материнский капитал. Использовать средства материнского капитала для платежей по ипотечному кредиту может как сама мать ребенка, так и ее супруг. Возможно, от родителей потребуются гарантийное письмо с обязательством наделять ребенка долей собственности в жилье, на оплату которого тратится материнский капитал, после выплаты ипотечного кредита и снятия с жилья залогового обременения.

Тем, кто не успел взять ипотечный кредит

Разразившейся в сентябре 2008 года финансовый кризис в первую очередь ударил по ипотеке. Многие банки свернули свои ипотечные программы. Банки, которые продолжают работать с ипотекой, существенно пересмотрели условия программ: были увеличены ставки и размеры первоначального взноса, ужесточены требования к заемщику, кредитуется только объекты вторичного рынка недвижимости и т.д. Получить ипотечный кредит теперь стало довольно сложной задачей. Если есть накопления на первоначальный взнос, уверенность в долгосрочной стабильности доходов и размер доходов достаточен для современной российской ипотеки, то можно подобрать программу кредитования.

В противном случае остается гадать. Обнадеживающим является тот факт, что государство намерено поддержать ипотечные банки. Планируется создать внутренний рынок рефинансирования ипотечных займов, что позволит банкам разрешить кризис ликвидности, и, возможно, приведет к возрождению ипотеки как инструмента решения жилищных проблем граждан.

Что делать?

**Шаг 1.** Узнать больше про ипотеку: что такое ипотека, каковы преимущества и недостатки ипотеки жилья. Далее, важны условия кредита, как происходит оформление ипотеки, покупка квартиры в кредит и погашение ипотечного кредита. Нелишним будет ознакомиться и с законодательством по ипотеке.

**Шаг 2.** Выбрать ипотечную программу — самый ответственный шаг. Выбрать можно по ставке кредита, по сроку, по величине первоначального взноса, по сумме кредита или величине ежемесячного платежа.

**Шаг 3.** Рассмотреть альтернативы ипотеки. Если вы ничего не выбрали на предыдущем шаге, то возможно ипотечное жилищное кредитование.

**Шаг 4.** Оформить документы для ипотеки. На этом этапе необходимо выяснить, какие документы оформляются для получения ипотечного кредита, в том числе документы в свободной форме. Нужно выяснить и другие важные вопросы этого этапа: зачем нужны оценка жилья, приобретаемого по ипотеке, страхование жилья, как связаны нотариус и ипотека и нужен ли вообще нотариус при ипотеке, государственная регистрация ипотеки.

**Шаг 5.** Купить жилье.

**Белозёрова Н.А.**  
генеральный директор АН «Корона»



## Путин продлил малую приватизацию до 2013 года

Новости по поводу выкупа премьер-министр Владимир Путин сообщил самой благодарной аудитории — на Всероссийском форуме по малому и среднему бизнесу. По его словам, Правительство РФ продлит льготный порядок приватизации недвижимости предпринимателями минимум на три года (до 1 июля 2013 года) и освободит эти сделки от уплаты НДС.

Напомним, преимущественное право на выкуп у местных властей арендуемых помещений малый и средний бизнес получил в 2008 году однако, массовой малая приватизация не стала. «Местные власти, вместо того чтобы давать дорогу частному предпринимательству, сами занимаются бизнесом: особо не ломая голову, просто сдают свою собственность в аренду. В масштабах страны речь идет о десятках миллионов квадратных метров помещений», — сказал Владимир Путин.

Премьер сообщил, что с 2008 года правом на выкуп смогли воспользоваться лишь 8,5 тыс. малых предприятий, то есть в среднем чуть более ста на каждый субъект РФ. При этом в Москве, в которой, по словам главы Правительства РФ, «этот вопрос стоит острее всего», а также в Карачаево-Черкесии, Чечне, Ингушетии, Якутии не заключено ни одного договора о выкупе недвижимости.

Источник: «Собственник»

## Весенний подъем на рынке новостроек

### Спрос выше предложения

Вопреки прогнозам скептиков, кризис низкого спроса на рынке новостроек Москвы и области давно закончился. И если год назад можно было приобретать квартиры с дисконтом, получать программы беспроцентной рассрочки и ожидать другие преференции от застройщика, то сейчас рынок столичного жилья полностью сбалансирован. Покупатели, которые откладывали покупку в надежде дождаться ценового дна и богатого выбора, уже промахнулись: дно пройдено, цены понемногу растут, а широкого ассортимента предложений больше нет.

Уже летом 2009 года выгодно расположенные объекты в высокой стадии готовности стали пользоваться повышенным интересом покупателей. Активизировались и перекупщики, выбирающие, как правило, самые ликвидные одно-двухкомнатные квартиры в быстровозводимых панельных домах эконом-класса. Квартиры эконом-класса всегда были самым востребованным предложением, которого катастрофически не хватает.

Происходит «вымывание» качественных квартир небольшого метража в минимальной ценовой категории классов эконом и комфорт. С наступлением 2010 года эта тенденция только усиливается и будет усугубляться как минимум до конца года. Новые объекты многоэтажной застройки находятся пока, в лучшем случае на стадии возведения корпусов и будут введены в эксплуатацию не раньше 2011–2012 годов.

### Низкие цены — реклама, а не демпинг

Почему же сейчас в рекламных объявлениях фигурируют низкие цены на квадратные метры в новостройках? Зачастую информация о привлекательных ценах банально устарела. Достаточно позвонить в офис продаж, чтобы понять, что наиболее интересные квартиры, продаваемые в 2009 году, сегодня предлагаются только по переуступке прав от физических лиц, и уже по совсем другой цене.

Невысокая цена квадратного метра может предлагаться в объектах на начальной стадии строительства, завершение которых планируется в лучшем случае в следующем году. И если репутация

застройщика, начинающего строительство объекта, хорошая, а сам дом находится в удачном месте — квартиры небольших площадей раскупаются молниеносно. Как правило, уже через небольшой промежуток времени цены на квартиры в таких домах повышаются вместе с ростом строительной готовности объекта.

Еще одна реальность сегодняшнего рынка: многообразие предложений с хорошей ценой квадратного метра при больших метражах квартир. Безусловно, и на такие квартиры найдется свой покупатель, потому что они в большинстве случаев обладают улучшенными планировками или возможностью их создания. Но итоговая стоимость квартиры в таких объектах получается высокой. А для покупателей сегодня имеет значение абсолютная величина сделки. Люди стали



более тщательно относиться к покупке квартиры.

### Предпосылки развития рынка

Сегодня основными факторами, определяющими популярность конкретных объектов, являются хорошее местоположение, продуманные планировки, удачное архитектурное решение, качество строительства, наличие развитой инфраструктуры и при этом адекватная цена. Среди кажущегося многообразия предложений на рынке не так много вариантов жилья, отвечающего вышеперечисленным характеристикам, поскольку отсутствие кредитных средств вынудило ряд строительных и девелоперских компаний приостановить новые и уже реализуемые проекты классов эконом и комфорт, что в со-



вокупности с высоким спросом в будущем приведет к дефициту предложения.

Тем временем продолжают сохраняться невысокое соотношение количества квадратных метров на человека и высокая социальная потребность в расширении жилплощади. Параллельно существует проблема низкого качества жилого фонда времен советской застройки, прежде всего пятиэтажек, и высокая активность обеспеченных людей, направленная на переезд в более качественное современное жилье. Всегда остается высоким поток жителей из регионов, желающих перебраться в столицу. Частные инвесторы вновь начинают рассматривать недвижимость как инструмент для вложения своих средств, и это является одним из признаков намечающегося роста рынка.

Первые два месяца 2010 года показали существенный рост объема продаж на вторичном рынке. Застройщики также ощутили на себе эту тенденцию, и это, безусловно, по ряду сегментов уже привело к уравниванию спроса и предложения.

### Как изменится платежеспособный спрос в ближайшие годы?

Различные оценки показывают, что реальные доходы значительной части населения не претерпели существенных изменений. Что более важно, за предшествующие кризису годы экономического роста многие граждане успели сформировать накопления, необходимые либо для покупки недорогой квартиры «с нуля», либо для обмена на большую и лучшую квартиру с доплатой. Эти покупатели выхо-

дят на рынок уже сегодня и будут выходить, составляя устойчивый отложенный спрос. Следовательно, если не будут иметь место форс-мажорные обстоятельства в экономике, как в мировой, так и в отечественной, то объем спроса будет скорее всего выше, чем в предшествующие годы.

Дополнительным фактором является тенденция улучшения ситуации на рынке ипотеки, что также способствует росту платежеспособного спроса за счет не сегодняшних, а завтрашних доходов. В 2008 году доля ипотечных сделок доходила до трети; в 2009 году это уже были единичные сделки, как правило, под залог имеющейся недвижимости. В конце 2009 года ситуация улучшилась, некоторые банки стали предоставлять кредиты под квартиры в новостройках при условии высокой степени готовности объекта (не менее 70%), либо при участии этих банков в кредитуемых строительных проектах.

В 2010 году наметилась устойчивая тенденция к улучшению ситуации на рынке ипотечного кредитования. Благодаря этому инструменту в будущие годы на рынок снова смогут выйти люди, которым не хватает собственных средств для покупки жилья. Другими словами, развитие ипотеки будет постепенно работать на рост рынка недвижимости.

В текущем году новых объектов на рынке будет немного, объем выводимого жилья существенно сократится, поскольку часть объектов была заморожена, а часть находится в стадии переработки; кроме того, сказывается отсутствие доступного финансирования для застройщиков. Активизация предложения ожидается ближе к 2011 году. Из-за внесения корректив в проектирование по многим объектам существенно сдвигаются сроки начала реализации. Цикл проектирования длится год-полтора, на него накладывается пока не решенная проблема с финансированием девелоперов: сегодня по-прежнему очень высокие ставки кредитования бизнеса.

На этом фоне прогнозируется плавный рост цен на уровне инфляции. Несложно вычислить, во что обойдется откладывание приобретения новой квартиры.

**Источник: «Собственник»**

## ВОПРОС — ОТВЕТ

**Я пенсионер. Родственники хотят, чтобы я приватизировал квартиру и оставил завещание. Останется ли у меня право на получение субсидии?**

**Л. Шатунов**

(г. Железнодорожный)

— Да, останется. Правила предоставления субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг определены ст. 159 Жилищного кодекса РФ. Право на субсидии имеют граждане:

- пользователи жилых помещений государственного и муниципального жилищных фондов;
- наниматели по договорам найма жилых помещений частного жилищного фонда;
- члены жилищных кооперативов;
- собственники жилых помещений.

Субсидии предоставляются органом местного самоуправления или уполномоченным им учреждением вышеуказанным гражданам на основании их заявлений с учетом постоянно проживающих совместно с ними членов их семей.

**НИКАБАДЗЕ**

**Давид Бучаевич**  
Исполнительный директор  
АН «СИТИ+»  
(495) 510-21-31

**Со своей бывшей супругой жили плохо, часто ругались, за что жена и теща два раза упекали меня в психиатрический стационар. Уже более десяти лет как развелся, построил дом. Обстоятельства сложились так, что дом хочу продать. Соседу дом нравится, и он готов его купить, но, зная о моем прошлом, он заявляет, что я недееспособен, так как лежал в психушке. Правомерно ли его заявление?**

**В. Тимофеечев**

(г. Балашиха, мкр-н Салтыковка)

— В корне неправомерно. Согласно ст. 29 ГК РФ гражданин может быть признан недееспособным только судом в порядке, установленном гражданским процессуальным законодательством. Ограничение дееспособности на основании факта вашего нахождения в психиатрическом стационаре недопустимо. В любом случае (в частности, в вашем) при решении вопроса о признании

лица недееспособным суд должен оценить все факты и принимать решения с учетом всех обстоятельств согласно гл. 31 ГПК РФ. На основании вышесказанного вы должны исполнять свои обязанности и можете пользоваться своими правами (в т.ч. правом на отчуждение недвижимого имущества) согласно существующему законодательству.



**ИГНАТЬЕВ**  
**Вадим**  
**Петрович,**  
учредитель  
АН «Лига-

**Недвижимость»**  
**8(916)738-21-11**

**Я хочу передать принадлежащий мне земельный участок своему сыну. В чём разница между дарением и передачей имущества по наследству? Что выгоднее с точки зрения налогообложения?**

**Е. Живова**

(Балашихинский р-н, д. Пуршево)

— Дарение является гражданско-правовой двусторонней сделкой, по которой имущество безвозмездно передается в собственность другого лица. Дарение совершается при жизни дарителя.

Наследование осуществляется только после смерти наследователя и считается односторонней сделкой. Если вы не составили завещания, то в силу вступит закон. Если завещание составлено, то имущество будет передано согласно этому завещанию.

В чем же отличия? Завещание можно в любое время изменить или отменить вовсе. Действительным будет признан последний составленный приващей жизни документ.

Договор дарения расторгнуть нельзя за исключением случаев, прямо указанных в законе: 1) если одаряемый совершил покушение на жизнь дарителя, жизнь кого-либо из членов его семьи или близких родственников либо умышленно причинил дарителю телесные повреждения. 2) если обращение одаряемого с подаренной вещью, представляющей для дарителя большую неимущественную ценность, создает угрозу ее безвозвратной утраты.

Ситуация с налогообложе-

нием в значительной мере упростилась в связи с введением в действие Федерального закона от 1 июля 2005 г. N78 «О признании утратившими силу некоторых законодательных актов РФ и внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ в связи с отменой налога с имущества, переходящего в порядке наследования или дарения». Данный закон вступил в силу с 1 января 2006 г. и отменил налог на наследство и налог на дарение для близких родственников.



**СЕДОВА Ольга**  
**Владимировна, ИП**  
**«Седова О.В.» 8(916)-638-50-90**

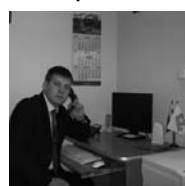
**В 2003 году, будучи замужем, я оформила договор пожизненного содержания с иждивением со своей бабушкой, в 2005 году я похоронила деда, за свой счет. В 2007 году я развелась с мужем, в 2008 году ухудшилось здоровье бабушки после перенесенных инсультов, я наняла сиделку и полностью оплачиваю все затраты по ее содержанию.**

**Вопрос: в случае смерти бабушки, на что может рассчитывать мой бывший муж?**

**В. Сидорова**

(Балашихинский р-н, д. Федурново)

— По договору ренты одна сторона передает другой стороне в собственность имущество, а плательщик ренты обязуется в обмен на полученное имущество периодически выплачивать получателю ренту. Согласно ст. 585 ГК РФ в случае когда договором ренты предусматривается передача имущества за плату, к отношениям сторон по передаче и оплате применяются правила о купле-продаже, а в случае когда такое имущество передается бесплатно, правила о договоре дарения. Соответственно, права бывшего мужа зависят от того, как именно был оформлен договор пожизненного содержания с иждивением.



**МЕДВЕДЕВ**  
**Михаил**  
**Александрович**  
сотрудник  
АН «СИТИ+!»  
(495) 510-21-41

**У меня сейчас гражданство РФ, но я уже участвовала в приватизации в другом государстве (СНГ). Могу ли я еще раз участвовать в приватизации в России?**

**А. Назарова**

(г. Железнодорожный)

— Если Вы, став гражданином Российской Федерации, занимаете жилое помещение на основании договора социального найма на территории Российской Федерации, то вы имеете право участвовать в приватизации данного жилого помещения в соответствии с условиями закона «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации»

**ПЕЧЕНИНА Виктория**

**Олеговна сотрудник**  
**ИП «Седова О.В.»**  
**8(903)673-37-59**

**Правда ли, что теперь не требуется постановления главы о передаче в собственность участка, находящегося в пожизненном наследуемом владении?**

**Ф. Карась**

(г. Балашиха)

— Правда, согласно Закону N93 от 30.06.2006 г. Если земельный участок был предоставлен гражданину для ведения личного подсобного, дачного хозяйства, огородничества, садоводства, индивидуального гаражного или индивидуального жилищного строительства на праве пожизненного наследуемого владения или постоянного (бессрочного) пользования, этот гражданин уже не должен обращаться в местные органы за решением о предоставлении участка на праве собственности. В силу закона он вправе сразу обращаться в орган, осуществляющий государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, за государственной регистрацией своего права. Решения (постановления) о предоставлении земельного участка на праве собственности уже не требуется.

Исключение составляют только случаи, когда в соответствии с федеральным законом земельный участок не может предоставляться в частную собственность.



**БЕЛОЗЁРОВА**  
**Наталья**  
**Андреевна**  
генеральный директор  
АН «Корона»  
**8(901)510-13-52**

**Свои вопросы можете присылать по e-mail:**  
**city\_plus2004@mail.ru**





**Земельный участок без подряда — востребованный продукт загородного рынка, а во время нынешнего кризиса — самый востребованный. И это объяснимо: ведь за покупкой участка последует строительство дома в том темпе и по той мере расходования средств, которые будут удобны хозяину. В этом один из плюсов такого приобретения. Важно только определиться, какие преграды следует преодолеть, чтобы в дальнейшем дом не оказался долгостроем или объектом вне закона. Об этом нам рассказала Индивидуальный предприниматель СЕДОВА Ольга Владимировна:**

— Благодаря дачной амнистии сегодня получать разрешение на строительство стало необязательно. Можно построить дом на принадлежащем по праву собственности земельном участке, а потом зарегистрировать на него право собственности в Федеральной регистрационной службе в упрощенном порядке. Такое право зафиксировано в Федеральном законе от 30.06.2006 г. №93 (в народе — закон о дачной амнистии). В соответствии с этим законом зарегистрировать право собственности на вновь возведенный жилой дом можно на основании технического паспорта БТИ.

Для получения регистрации по месту жительства в таком доме необходимо получить почтовый адрес, а для этого требуется, чтобы дом был признан жилым (обязательно наличие отопления и необходимых для жизни коммуникаций). 02.08.2009 г. вступил в силу Федеральный закон №174, который продлил срок дачной амнистии до 01.03.2015 г.

Каким пойти путем: получить разрешение на строительство до начала работ или легализовать постройку пост фактум — решать, безусловно, собственнику земельного участка. Одно можно сказать точно, что наличие разрешения на строительство не исключает регистрации права собственности на вновь возведенный дом в упрощенном порядке до 01.03.2015 г. Однако если строительство по каким-либо причинам затянется, разрешение на строительство будет просто обязательным.

Выдача разрешений на строительство регламентируется Градостроительным кодексом РФ (ст. 51), вступившим в силу 30.12.2004 г. и несколько упростившим получение такого разрешения. Разрешение на строительство объекта индивидуального жилищного строительства (ст. 51, п. 9) выдается администрацией того района, где расположен земельный участок, на котором планируется возвести дом. Для его получения необходимо подать в управление архитектуры и градостроительства администрации заявление о выдаче разрешения на строительство с приложением следующих документов:

- 1) правоустанавливающие документы на земельный участок (договор купли-продажи, дарения, наследования, свидетельство о праве собственности и т.д.);
- 2) градостроительный план земельного участка (с обозначением границ, сетей инженерно-технического обеспечения, разрешенного использования, других объектов капитального строительства);
- 3) схема планировочной организации земельного участка с обозначением места размещения объектов индивидуального жилищного строительства;
- 4) схемы, отражающие архитектурные решения (фасады, поэтажные планы).

Хочу заметить, что схемы, отражающие архитектурные решения (эскизный проект), сейчас могут быть выполнены застройщиком самостоятельно, без привлечения лицензированных специалистов.

Срок подготовки решения (выдача разрешения или отказ в его выдаче) — десять дней, в течение которых проверяется наличие всех необходимых документов, а также их соответствие нынешнему законодательству (ст. 51, п. 11). Выдача разрешения

## СТРОИМ СВОЙ ДОМ: как правильно собрать разрешительную документацию

на строительство осуществляется без взимания платы (ст. 51, п.15). Разрешение на индивидуальное жилищное строительство выдается сроком на 10 лет (ст. 51, п.19).

Кроме того, не требуется разрешения на строительство гаражей и строений и сооружений вспомогательного назначения (ст. 51, п. 17).

Ведь чаще всего строительство начинается не с основного дома, а с возведения каких-то хозяйственных построек. Однако независимо от того, с чего начинается строительство: — с дома или хозблока — подведение коммуникаций к построенному объекту — это зачастую самая большая головная боль для застройщика.

Обычно, продавая участок без подряда в планируемом коттеджном поселке, девелопер-застройщик (продавец) обещает подвести коммуникации к границе участка. Стоимость физического подведения трубы и кабеля от границы участка к дому зависит от стоимости материалов и работы и в редких случаях превышает 70–100 тыс. рублей. Но помимо этих работ существуют платежи за оформление всех необходимых документов (технических условий, проекта, согласований, подключения). Эти платежи зачастую сопоставимы со стоимостью участка.

Например, на сегодня стоимость законного подключения электричества в среднем по Московской области колеблется от 50 до 300 рублей при условии, что основной внутрипоселковый кабель проходит по границе купленного участка. Если же придется подключаться от подстанции, то к этой сумме добавится стоимость работ и материалов по прокладке от подстанции до участка. С газом — похожая ситуация. Только стоимость работ по подключению будет выше, примерно от 200 до 500 тысяч рублей. И небольшой нюанс: при получении технических условий в газовой службе необходимо либо разрешение на строительство, либо зарегистрированное право собственности на строение.

Отдельно надо рассматривать так называемое право подключения. Оно может входить в стоимость земли, а может предоставляться за отдельную плату, и его размер будет зависеть только от аппетитов девелопера-застройщика. Очень редко стоимость подключения и всех других работ, связанных с подведением коммуникаций к дому, девелопер-застройщик включает в стоимость участка и берет их на себя, так как все эти работы существенно увеличивают себестоимость земли. Так что, находясь на стадии выбора участка, стоит задать себе вопрос: почему два одинаковых участка в соседних поселках имеют двукратную разницу в стоимости?

Законное проведение инженерных коммуникаций — очень важная проблема. Если собственник использует водопровод, газо- или энергоснабжение, но при этом у него нет документов о законном подключении коммуникаций, то ему можно только посочувствовать. Рано или поздно этот вопрос возникнет у ответствующих организаций к такому собственнику, а ответом на него может быть большой штраф или даже отключение от сетей с уплатой того же штрафа.

Чтобы избежать подобных ситуаций, лучше привести все документы в порядок. С этим вопросом можно обратиться к организации, осуществляющей такие услуги, чтобы она провела мониторинг всех необходимых документов и определила приблизительную стоимость решения проблемы силами специалистов этой организации.

Можно решать эти проблемы самостоятельно. Для этого нужно обратиться в соответствующие службы, где также определяют порядок и примерную стоимость проведения работ. Самостоятельное решение вопросов подключения коммуникаций обойдется несколько дешевле, но времени и сил, затраченных на это, будет израсходовано гораздо больше.

Одно можно сказать определенно: удобства в новом доме — удовольствие недешевое, но необходимое.

Итак, подведем итог. Чтобы построить новый дом, нужно правильно оценить стоимость всех затрат: и материальных, и моральных, и временных. В этом вам могут помочь специалисты агентств недвижимости, знающие этот сегмент рынка. И независимо от того, как и кем будут решаться возникающие проблемы при строительстве дома, гордость за собственный построенный дом, в котором все будет сделано по вашему усмотрению, покроет все затраты. Ведь так радостно в таком доме услышать от друзей: «С новосельем!»

## квартиры

### комнаты

г. Железнодорожный\*  
✓0/4 (комната). Кучино, Гидрогородок, А. 16,3 кв. м. Кухня 8. 3/4К, с/у разд. Состояние среднее. Собст. менее трех лет. Одна соседка.  
**Цена: 1 100 руб. АН «Сити+» (495) 510-21-31**

1-комн. квартиры в г. Железнодорожный\*  
✓Транспортная, 6А. 31 общая, жилая 19 кв.м. 1/5П, балкона нет, с/у совм., колонка. Собственность более трех лет. Состояние нормальное. Прямая продажа.  
**Цена: 2 350 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость», Евгения 8(926)577-66-59**

✓Пионерская, 3. 28,1/14,3/6. 5/5. Балкон застек., с/у совм. Менее трех лет, приватизация. Альтернатива.

**Цена: 2 400 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость», Евгения 8(926)577-66-59**

✓Речная, 6. 39/20/9. 3/17МК. Застекл. лоджия, с/у разд. Продажа по договору переуступки права собственности, юридическое лицо. Сдача 1 квартал 2010 года. Свободна.  
**Цена: 2 500 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость», Евгения 8(926)577-66-59**

✓Пионерская, 8. 32/20,5/6. 2/5П, с/у совм. Собственность более трех лет. Ремонт сделан.

**Цена: 2 700 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Татьяна 8(903)197-88-82**

✓Юбилейная, 1А. 34/19/9,5. 3/14П, застекл. лоджия, с/у совм. Собственность менее трех лет. Состояние хорошее. Альтернатива.

**Цена: 3 200 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость», Евгения 8(926) 577-66-59**

✓Жилгородок, 5А. 38/15/12. 5/16П, с/у совм. С муниципальной отделкой, собственность 2009 года. Свободна физически и юридически. Прямая продажа.

**Цена: 3 200 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Евгения 8(926) 577-66-59**

✓Главная, 1. 45,6/19/9. 12/17МК, застек. Лоджия, с/у разд. Новостройка без отделки, продажа по договору переуступки права собственности. Прямая продажа.

**Цена: 3 200 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Евгения 8(926) 577-66-59**

✓Юбилейная, 4, корп. 5. 45/19/13. 15/16М, две лоджии, с/у совм. Без отделки, собственность менее трех лет. Прямая продажа.

**Цена: 3 600 000 руб.**

**АН «Лига-недвижимость» Евгений 8(926)577-66-59**

✓Главная, 1. 45,6/19/9. 12/17МК, застек. Лоджия, с/у разд. Новостройка без отделки, в собственности. Прямая продажа.

**Цена: 3 200 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Наталья 8(903) 617-55-89**

✓Юбилейная, 1а. 37,2/19/7. 6/14П, застек. лоджия, с/у совм. Состояние среднее. Собственность более 3-х лет. Прямая продажа.

**Цена: 2 900 000 руб.**

**АН «Сити+» (495) 510-21-41**

✓Граничная, 10. 33,9/14,7/10,8. 2/17П, с/у разд., застек. лоджия.

## квартиры

Состояние хорошее. Общедолевая собственность от апреля 2007 г. А — 2 к/кв с доплатой.

**Цена: 3 200 000 руб.**

**АН «Сити+» (495)510-21-31**

2-комн. квартиры в г.

Железнодорожный\*

✓Пионерская, 22. 45/30 (смежные)/6. 2/5П, балкон, с/у совм. Состояние среднее. Пластиковые окна. Альтернатива легкая. **Цена: 3 млн руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Вадим Петрович 8(916)738-21-11**

✓Калинина, 9. 45/30 (смежные)/6. 2/5П, балкон, с/у совм. Состояние хорошее. Договор купли-продажи 2004 года. Альтернатива.

**Цена: 3 100 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» 8(926) 577-66-59 Татьяна**

✓Луговая, 6. 45/27/5,5. 3/4К, застекл. балкон, с/у разд. Наследство 2008 года. Документы готовы к сделке. Прямая продажа.

**Цена: 3 200 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» 8(926) 577-66-59 Татьяна**

✓Павлино, 6. 44,2/29,3/6. 5/9П. Лоджия, с/у разд, более трех лет собственность. Прямая продажа.

**Цена: 3 млн 500 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Евгений Юрьевич 517-08-73**

✓Павлино, 25. 53/31,9 (изол.)/9. 5/14П, лоджия, с/у разд. Состояние хорошее. Собственность менее трех лет.

Договор купли-продажи, доли по суду. Прямая продажа.

**Цена: 3 700 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Вадим Петрович 8(916) 738-21-11**

✓Адм. Нахимова, 6 (мк-н Купавна). 52,4/30/8. 6/9К, лоджия, с/у разд. Состояние нормальное, собственность менее трех лет.

**Цена: 3 800 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Евгения 8(926)577-66-59**

✓Московская, 9. 52,2/40/9. 5/9К, лоджия, с/у разд. Приватизация 2008 года. Альтернатива.

**Цена: 3 900 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Татьяна 8(903)197-88-82**

✓Лесопарковая, 16. 66/44/10. 17/17МК. Две лоджии, с/у разд. Состояние хорошее, в собственности. Прямая продажа.

**Цена: 4 250 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Сергей 8(926)287-23-32**

✓Октябрьская, 15. 51,5/30/8,5. 3/14П, лоджия, с/у разд. Состояние среднее, наследств-во 2008 года. Альтернатива.

**Цена: 4 600 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Татьяна 8(903)197-88-82**

✓Ленина, 6. 77/44/11. 9/9К, лоджия, с/у разд. Муниципальная отделка, собственность 2009 года. Прямая продажа.

**Цена: 5 200 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Наталья 8(903)617-55-89**

✓Почтовая, 8. 46,1/29 (смежные)/6 кв. м. 2-й этаж трехэтажного кирпичного дома. Застекленный балкон. Колонка. Собст. более трех лет. Состояние нормальное. Рядом с ж.д. платформой «Кучино».

**Цена: 3 млн руб.**

**АН «Сити+» (495) 510-21-31**

✓Мк-н Купавна ул. Адмирала Нахимова, 16. 72,4/40 (изол.)/11,5. 8/9П, с/у разд., лоджия. Состояние среднее. Собст. более 3-х лет. Альтернатива.

## квартиры

**Цена: 5 150 000 руб. АН «Сити+» (495) 510-21-41**

3-комн. квартиры в г.

Железнодорожный\*

✓Жилгородок, 9А. 63/46/6. 13/16П, застек. балкон, 2 с/у. Состояние среднее, в собственности. Дом 2008 год постройки. Прямая продажа.

**Цена: 5 200 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Наталья 8(903)197-88-82**

✓Жилгородок, 5А. 76,5/40(изол.)/11. 4/16П, застек. Балкон, 2 с/у (разд. + совм.) Прямая продажа.

**Цена: 5 200 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Наталья 8(903)197-88-82**

✓Автозаводская, 4, корп. 1. 100,4/61/12. 7/12МК, лоджия, с/у разд. В собственности без отделки. Прямая продажа.

**Цена: 5 750 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Наталья 8(903) 617-55-89**

✓Новая 49/51. 103/61/14. 2/14К, застек. Лоджия, с/у разд. Новостройка. Продажа по договору переуступки права собственности.

**Цена: 6 млн руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Наталья 8(903) 617-55-89**

✓Пролетарская, 7. 102/57(изол.)/17 2/12К, застек. Лоджия, с/у разд. Без отделки, в собственности. Прямая продажа.

**Цена: 7 млн руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Наталья 8(903) 617-55-89**

✓Колхозная, 12, к.2. 90/55/12. 7/9К, лоджия, с/у разд. Документы 2006 года. Отделка частичная. Прямая продажа.

**Цена: 7 800 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Татьяна 8(903)197-88-82**

✓Новая, д. 9. 64,5/38,9 (изол.), две лоджии застекл., 3/14П, с/у разд. Состояние нормальное. Прямая продажа.

**Цена: 5 200 000 руб.**

**АН «Сити+» (495) 510-21-31**

✓Юбилейная, 8. 74,4/42,4 (изол.)/10,7. 5/12К, с/у разд., 2 застекленные лоджии. Состояние отличное. Элитный дом.

**Цена: 5 800 000 руб.**

**АН «Сити+» (495) 510-21-31**

✓мкр. Купавна, ул. адмирала Нахимова, 16. 72,4/40 (изол.)/11,5. 8/9П, с/у разд. лоджия. Состояние среднее. Приватизация более трех лет. А — 2 к/кв в Купавне.

**Цена: 5 150 000 руб.**

**АН «Сити+» (495)510-21-41**

4-комн. квартиры в г.

Железнодорожный\*

✓Пушкина, 4. 64/46/6. 9/9П, застек. Лоджия, с/у разд. Состояние хорошее, собствен. Менее трех лет. Альтернатива.

**Цена: 3 950 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Татьяна 8(903)197-88-82**

✓Автозаводская, 4, к.1. 120/71/15. 11/12МК, лоджия, 2 с/у. Без отделки в собственности. Прямая продажа.

**Цена: 6 800 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Наталья 8(03)617-55-89**

✓Пролетарская, 5. 74/50(изол.)/8. 4/14К, балкон, с/у совм. Состояние хорошее, окна во двор. Собственность более трех лет. Альтернатива.

**Цена: 7 млн руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Евгения 8(926)577-66-59**

## квартиры

✓Главная, 11. 145/96/20. 5/9К, две застек. Лоджии, с/у разд. Отличное состояние. Собственность более трех лет. Прямая продажа.

**Цена: 9 500 000 руб.**

**АН «Лига-Недвижимость» Евгений Юрьевич 517-08-73**

Комнаты в

г. Балашиха\*

✓ул. Звездная. 0/3 комната 18 кв.м. 9/9, состояние среднее, с/у разд., собственность менее 3-х лет. **Цена: 1 600 000 руб.**

**АН «Корона» 589-81-63**

✓Текстильщиков. 22 кв.м. комната в общежитие. 3/4, среднее, менее трех лет.

**Цена: 1 600 000 руб.**

**АН «Корона» (495)589-81-63**

1-комн. квартиры

в г. Балашиха\*

✓Д. Федурново (Авиарембаза). Секция 3. 42,1/22,78/10,67. 5/14К, с/у совм., лоджия. Новостройка. Сдача дома II квартал 2010 года.

**Цена: 2 650 000 руб.**

**АН «Сити+» (495) 510-21-31**

✓Д. Федурново (Авиарембаза). Секция 2. 42,1/22,78/10,67. 10/14К, с/у совм., лоджия. Новостройка. Сдача дома II квартал 2010 года.

**Цена: 2 650 000 руб.**

**АН «Сити+» (495) 510-21-31**

✓Мик-он 21А, корпус 45А. 4/7МК. 62/25/17,3, без ремонта. Договор инвестирования. Сдача I квартал 2010 года.

**Цена: 3 800 тыс. руб.**

**АН «Корона» (495)589-81-63**

✓Московский бульвар 1/13. 32/18/8. 5/9П. с/у разд., есть балкон. Собственность более трех лет. Косметический ремонт.

**Цена: 3 200 тыс. руб.**

**АН «Корона» (495)589-81-63**

✓Пр-т Ленина. 29/17/6. 3/5. С/у совм. Состояние хорошее. Собственность более трех лет.

**Цена: 2 900 тыс. руб.**

**АН «Корона» (495)589-81-63**

✓ул. Зеленая, 39/18/7,6. 10/17. с/у совм. Муниципальная отделка. Переступка прав требования.

**Цена: 3 150 000 руб.**

**АН «Корона» (495)589-81-63**

✓Твардовского, 26. Общая 43 кв.м. 10/17, с/у совм., без отделки. Собственность менее трех лет.

**Цена: 3 150 000 руб.**

**АН «Корона» (495)589-81-63**

2-комн. квартиры

в г. Балашиха\*

✓Пр-т Ленина, 44. 2/5П, 44/29/6,7, состояние среднее, с/у разд., более трех лет.

**Цена: 3 200 000 руб.**

**АН «Корона» (495) 589-81-63**

✓Твардовского 12. 3/17, общая 63, без отделки, с/у разд., менее 3-х лет. **Цена: 4 800 000 руб.**

**АН «Корона» (495) 589-81-63**

✓Твардовского, 12. 13/17П, 51/17+14/8, без ремонта, с/у разд, собственность менее 3-х лет. **Цена: 3 900 000 руб.**

**АН «Корона» (495)589-81-63**

✓Лесная, 9. 2/17П, 62/36/13, муниципальный ремонт, с/у разд, собственность менее 3-х лет.

**Цена: 5 100 000 руб.**

**АН «Корона» (495)589-81-63**

✓Победы, 18А. 9/9К, 42,7/22/10, состояние среднее, с/у разд, собственность более 3-х лет.

**Цена: 3 400 000 руб.**

**АН «Корона» (495)589-81-63**

✓Солнечная, 18. 1/9, 48/30/10, хороший ремонт, с/у разд., более 3-х лет.

**Цена: 3 800 000 руб.**

**АН «Корона» (495)589-81-63**

КОМНАТЫ, КВАРТИРЫ Г. ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ

КОМНАТЫ, КВАРТИРЫ Г. ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ

КОМНАТЫ, КВАРТИРЫ Г. ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ

КОМНАТЫ, КВАРТИРЫ Г. БАЛАШИХА

**квартиры**

✓ Молодежная, д. 12. 4/5, 42,6/28/6, состояние среднее, с/у совм., более трех лет.  
**Цена: 3 700 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ Первомайская, 1. 16/17П, 67/16+22 изолированные/10,5, муниципальный ремонт, с/у разд., собственность менее 3-х лет.  
**Цена: 5 500 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ Мкр-н Шитниково, корп. 17. 61,3/33/8. 14/17П, с/у разд., переступка прав требования. Без отделки.  
**Цена: 5 300 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**

**3-комн. квартиры в г. Балашиха\***

✓ ул. Твардовского, 26. 14/17МК, 75/47/10,8, без ремонта, с/у разд., собственность менее 3-х лет.  
**Цена: 6 200 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ Майкла Лунна, 18. 16/16, 98/62,6/12, без отделки, с/у разд., собственность менее трех лет.  
**Цена: 5 500 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ Твардовского, 26. 12/17МК, 79/54/10, евроремонт, с/у разд., собственность менее 3-х лет.  
**Цена: 6 400 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ Объединения, 4. 7/9П, 60/43/6, состояние среднее, с/у разд., собственность более 3-х лет.  
**Цена: 4 500 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ Твардовского, д. 16. 14/17МК, 80,2/52/10, муниципальный ремонт, с/у разд., собственность более 3-х лет.  
**Цена: 5 700 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ Солнечная, 2. 5/14, общая 80, кухня 10,5. Отличный ремонт, с/у разд., собственность более 3-х лет.  
**Цена: 5 500 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ Главная, 23. 4/9, 64/45/8. Отличный ремонт, с/у разд., более 3-х лет.  
**Цена: 5 700 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ ул. Свердлова, 44. 63/39/10. 1/10, с/у разд. Более трех лет. Ремонт.  
**Цена: 4 700 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**

**Комнаты и квартиры в Старой Купавне\***

✓ Чапаева, комната в шестикомнатной квартире. С, косметический ремонт, 2 с/у, бо-лее трех лет.  
**Цена: 1 300 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ 1 к/кв. Октябрьская. 3/5К, 33/19/9. Состояние среднее, с/у совм. **Цена: 2 200 000 руб.** **АН «Корона» (495) 510-21-31**  
✓ 1 к/кв. ул. Большая Московская, 38/20/10. 2/5К. Отличный ремонт, с/у совм., собственность более 3 лет.  
**Цена: 2 300 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ 1 к/кв. Б. Московская, 134. 37,7/17/7,8. 4/5К. Застекленная лоджия. собственность более трех лет. После ремонта. Альтернатива.  
**Цена: 2 400 000 руб.**  
**АН «Сити+» (495) 978-82-89**  
✓ 2 к/кв. Ленинская. 2/5, 44/12+18/6,5, состояние сред-


**квартиры**

нее, с/су разд., более 3-х лет. **Цена: 3 200 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ 2 к/кв ул. Ленина, 57. 45/29 (изол.)/6. 1/5К, с/у разд, балкона нет. Состояние требует ремонта. Менее трех лет. А — 1к/кв в Старой Купавне.  
**Цена: 2 150 000 руб.**  
**АН «Сити+» (495)978-82-89**  
✓ 2 к/кв. Старая Купавна, ул. Спортивный проезд. 2/4К, 44/32 (смежные)/7. Состояние среднее, с/у разд. Собственность более 3-х лет.  
**Цена: 2 400 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ 1 к/кв. Поселок Зеленый. 30/17/7,8. S, с/у совм., после ремонта. Собственность более трех лет.  
**Цена: 1 800 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
**Ногинский р-н\***  
✓ 5 к/кв. П. Обухово, ул. Ленина, 81 (25 км. от МКАД). 76,3/58,3 (10+12+12+11+11)/10 2/3К. Состояние среднее. Колонка. **Цена: 3 400 000 руб.** **ТОРГ. АН «Сити+» (495) 978-82-89**

**г. Люберцы\***

✓ 2 к/кв. пр-т Победы. 64/16+18/13, 3/17П, с/у разд, без отделки. Переуступка прав требования.  
**Цена: 4 450 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
**Квартиры в Москве\*:**  
✓ 2 к/кв. ул. Богданова. 90,6/60/20. 10/17, с/у разд., без отделки. Переступка прав требования.  
**Цена: 8 995 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ 2 к/кв. П. Восточный. 43/29/6. 4/5К, с/у разд, косметический ремонт. Более трех лет.  
**Цена: 4 750 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**

**Участки и дома ПМЖ\***

✓ Участок 4,26 сотки ПМЖ с частью дома, Горьковское, Носовихинское шоссе, 15 км от МКАД. Никольско-Архангельское, ул. Суздальская. В доме 2 комнаты, кухня, веранда, свет и газ есть. Свидетельство о собственности.  
**Цена: в АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓ Участок Горьковское, Носовихинское шоссе, 15 км от МКАД, Салтыковка. 4 сотки, свидетельство о собственности.  
**Цена: 700 000 руб. за сотку.**  
**АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓ Участок 1 гектар, Горьковское шоссе, 25 км от МКАД, дер. Стулово. Свет по границе, газ 350 метров от участка,  
**Цена: 8 060 000 руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ Г. Старая Купавна, участок ПМЖ Горьковское шоссе, 23 км от МКАД. 6(10) соток свет и газ по границе.  
**Цена: 1 900 тыс. руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ Д. Вишняково, участок 15 соток.  
**Цена: 11 000 руб./сотка.**  
**АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓ Балашихинский р-н, д. Дятловка. ИЖС. 12 км от МКАД. Участок 10 соток без построек, не огорожен.  
**Цена: 372 000 руб. за сотку.**  
**АН «Сити+» (495) 510-21-31**  
✓ г. Железнодорожный, мк-н Купавна, ул. Лермонтова. ИЖС. 18 км от МКАД. На участке 4,42 сотки 1/2 доли бревен. дома с отдельным входом, жилая площадь 59 кв. м. Центр. водопровод, горячая вода, АОГВ,


**участки под ПМЖ**


моск. телефон.  
Договор к.п.  
бо-лее 3-х лет.  
Альтернатива.  
**Цена: 4 300 000 руб.**  
**АН «Сити+»**

(495) 510-21-31

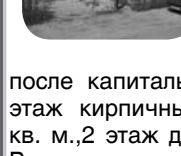
✓ Ногинский р-н, дер. Ивашево (р-н коттеджной застройки). ИЖС. 33 км от МКАД. Участок 15 соток без построек. Электричество

7Квт, газ оплачен подводит.

**Цена: 4 300 000 руб.**

**АН «Сити+» (495) 510-21-31**

✓ Старая Купавна, ул. Пролетарская. ПМЖ. 17 км от МКАД. На участке 7,8 сотки часть 2-х этажного дома

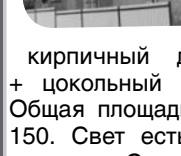


после капитального ремонта. 1-й этаж кирпичный, площадь 61,6 кв. м., 2 этаж дерево без отделки. Все коммуникации в доме, участок обработан.

**Цена: 5 млн рублей.**

**АН «Сити+» (495) 510-31-41**

✓ д. Соболиха, ул. Сиреневый массив. 15 км от МКАД. На участке 6,69 сотки, двухэтажный



кирпичный дом без отделки + цокольный этаж и мансарда. Общая площадь 400 кв.м., жилая 150. Свет есть, колодец, газ по границе. Свидетельство 2007 г.

**Цена: 8 500 000 руб.**

**АН «Сити+» (495) 510-21-31**

✓ Одинцовский р-н, д. Сивково, КИЗ «Зеленая Роща», Минское шоссе. 37 км от МКАД. Земельный участок 56,8 сотки состоит из 5 участков по 10-11 соток. Без построек, не огорожен. На участке густой лес, через участок течет ручей. По границе: свет, газ, вода. Городской телефон. Живописное место.

**Цена: 535 тыс. руб. за сотку.**

**АН «Сити+» 8(495) 978-82-89**

**Садовые товарищества\***

✓ Горьковское шоссе, 27 км от МКАД. Ельня, СНТ «Ковровщик». На участке 6 соток 2-х этажный сруб., огорожен рабицей, правильной формы. Свидетельство о собственности.  
**Цена: 2 250 тыс. руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**  
✓ Горьковское шоссе, 25 км от МКАД, дер. Стулово, СНТ «Эдем», участок 6 соток в СНТ, участок правильной формы, круглогодичный подъезд, рядом пруд, лес. Свидетельство о собственности.  
**Цена: 950 тыс. руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**

✓ Г. Старая Купавна, СНТ «Бабкина дача-2», 20 км от МКАД. На участке 5 соток 2-х эт. Кирп. Дом 6х6 + баня сруб. Без отделки, каскад озер, лес. Свидетельство о собственности.  
**Цена: 2 500 тыс. руб.**  
**АН «Корона» (495)589-81-63**

✓ Ногинский р-н, с. Кудиново, СНТ «Тонар-Втормет». 20 км от МКАД. Два участка по 6 соток без построек, не огорожены. Свет по границе. **Цена: 450 тыс. руб. за участок (возможна покупка сразу двух 12-ти соток — 900 000 руб.).**  
**АН «Сити+» (495) 510-21-41**  
✓ Ногинский р-н, п. Воровского, пл. 43 км. СНТ «Ирригатор». 30

**участки**


км от МКАД. На участке 6 соток деревянный дом с кирпичной верандой площадью 50 кв. м. Водопровод летний, газа нет.

**Цена: 1 млн руб.**

**АН «Сити+» (495) 510-21-41**

✓ Ногинский р-н, п. Воровского, СТ «Заря». Участок 9 соток не огорожен, не обработан. Собственность более трех лет.

**Цена: 1 200 000 руб.**

**АН «Сити+» (495) 510-21-31**

✓ Балашихинский р-н, д. Русавкино-Романово. Новоми-летский с.о. Участок 7 соток огорожен, хозблок. Свет по границе, водопровод летний.  
**Цена: 1 400 000 руб.**



**ООО «Сити+» (495) 510-21-31**

✓ Павлово-Посадский р-н, д. Васютино, ст. «Кулиги-1». 60 км от МКАД. На участке 8,2 сотки 2-х этажный дом площадью 87 кв. м.

**Цена: 2 200 000 руб.**

**АН «Сити+» (495)510-21-31**

✓ Одинцовский р-н, Ершовский с.о. д. Супонево, «Супонево-1». 30 км от МКАД. Два участка по 10 соток без строений. Рядом природное озеро. Собст. более 3-х лет.

**Цена: 3 100 000 руб.**

**АН «Сити+» (495) 510-21-41**

✓ Электрогорск, с/т «Литейщик». 60 км от МКАД. На участке 2-х этажный кирпичный дом с VIP отделкой.



Площадь 119 кв. м., гостевой дом площадью 50 кв.м. Отопление электричеством. Ландшафтный дизайн, бассейн, гараж. Живописное место. Круглогодичный подъезд.

**Цена: 5 350 000 руб.**

**АН «Сити+» (495) 978-82-89**

✓ Ногинский р-н, ст. Купавна



СНТ «Купавна» ул. Светлая. 20 км от МКАД. На участке 6,08 сотки 2-х этажный кирпичный дом площадью 163,9 кв. м. без отделки. Баня деревянная площадью 29,9 кв. м. Гараж кирпичный 35 кв. м. Участок огорожен. Газ оплачен, подводят.

**Цена: 6 550 000 руб.**

**АН «Сити+» (495) 510-21-31**

✓ СНТ «Радио» Горьковское шоссе, 10 км от МКАД, р-н Безменково. Участок 20 со-ток, свет, вода, газ на участке. На участке лесные деревья.

**Цена: 490 000 руб. сотка.**

**АН «Корона» (495)589-81-63**

**Аренда нежилых помещений**

г. Железнодорожный\*  
✓ Аренда под офис. Саввинское шоссе, д. 10. 43 кв.м. на 7-м этаже офисного центра. **Цена: 700 руб./кв. м в месяц.** **АН «Сити+» (495) 510-21-41**  
✓ Жилгородок, 5А. Под офис или магазин. Помещение без отделки находится на 1-м этаже 17-ти этажного жилого дома, 67 кв.м. . Каникулы 4 месяца.

## нежилые помещения

**Цена: 900 руб./мес. кв.м.**  
**АН «Сити+» (495)510-21-31**  
✓ул. Советская, 18. Сдаются в аренду две комнаты каждая по 13 кв.м., с/у, кухня. Цена: 500 руб./кв.м. в месяц + ком. платежи + городской телефон + Интернет. **АН «Сити+» (495)510-21-41**

### Аренда нежилых помещений

#### г. Балашиха\*

✓ул. Советская, 2/9. Комната 14 кв.м. с отдельным входом. Первая линия жилого дома. Уборка территории, с/у отсутствует. **Цена: 2000 руб./кв.м. в месяц + Эл-во. Торг. АН «Сити+» (495) 510-21-31**  
✓Победы, 4. 1 этаж. 170 кв. м. Ремонт. **Собственность. АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Звездная, 7. Торгово-офисный центр 4 этажа. От 800 кв. м. Частичный ремонт. **АН «Корона» 8(495) 589-81-63**  
✓Крупская, 2/14. Полуподвал. 53 кв.м. **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Заречная, 1 этаж, 97 кв.м. Без ремонта. **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Балашиха-3, подвал, 2 этаж от 80 кв м. Ремонт. **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Парковая, 23/5. Цоколь. 14 кв.м. **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Горьковское шоссе (Измайловский центр). 1,2 этаж. От 20 кв.м. Ремонт. **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Первомайская, 4 этажное здание от 15 кв.м. Ремонт **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Шоссе энтузиастов (мк-н Южный), Складские помещения от 100 кв.м. **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Заречная, 38, 1 этаж. 180 кв.м. Ремонт. **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Пр. Ленина, полуподвал, 28 кв.м. **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Пр. Ленина, у солты, 1 этаж, 79 кв.м. Без ремонта **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Спортивная, 17, подвал, 43 кв.м. **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Флерова, 6, цоколь от 20 кв.м. **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Текстильщиков, 1 этаж 350 кв.м. **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Свердлова, подвал, 60 кв.м. **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Советская, подвал, 120 кв.м. Ремонт. Отдельный вход. **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Пр. Ленина, 1 этаж, 16 кв.м. Ремонт Отдельный вход **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Заречная (Балашиха-2) 1 этаж (7этаж) 87 кв.м. Ремонт. Под офис, отдельный вход. **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Первомайская, 1 этаж, 25 кв.м. Бизнес-центр **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Крупская, 13, 1 этаж нежил. 40 кв.м. Ремонт. Под магазин, офис **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Р-н Фабрики, 1 этаж, 110 кв.м. Ремонт. Прямо у дороги **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Р-н фабрики, 3 этаж, 38 кв.м. и 48 кв.м. Ремонт. Под магазин, офис **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Молодежная, отд. Здание 100 кв.м. Ремонт. Банк, магазин **АН «Корона» 8(495) 589-81-63**  
✓Твардовского, 1 этаж, 8,5+7. Ремонт. **Офис АН «Корона»**

## нежилые помещения

**(495) 589-81-63**  
✓М-н Гагарина, 1 этаж, 116 кв.м. Без ремонта, магазин **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Новый свет, 1 этаж, 74 кв.м. Ремонт. **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓Пр. Ленина, цоколь, 80 кв.м. Ремонт. **АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓ул. Свердлова, Торговый центр, 2 этаж. 25 кв.м. Ремонт. **Цена: 900 руб./кв.м. в месяц. АН «Корона» (495) 589-81-63**  
✓1 Мая, цоколь, от 50 кв.м. Цена: 1000 руб./кв м в месяц. **АН «Корона» (495) 589-81-63**

### Продажа нежилых помещений

#### г. Железнодорожный\*

✓Промзона «Ольгино». ГСК-5, бокс 3-27 S = 20,9 кв.м. находится на 1-м этаже од-ноэтажного кирпичного строения. Эл-во, охрана. **Цена: 450 000 руб. АН «Сити+» (495)510-21-31**  
✓Ул. Маяковского, д. 19. Нежилое помещение под магазин. S = 115,6 кв. м., помеще-ние отремонтировано находится на первом этаже 5-ти этажного кирпичного жилого дома. **Цена: 11 500 000 руб. АН «Сити+» (495) 510-21-31**  
✓Ул. Советская, ГСК-10. Гараж S = 7,5х3,2 кв. м., подвал 6 х 3,2 кв. м., смотровая яма. Находится на 2-м этаже. **Цена: 650 000 руб. АН «Сити+» (495) 510-21-31**  
✓Ул. Советская, д. 54. Продажа земельного участка под размещение производственной базы. Площадь 0,5 Га. Есть технический паспорт, св-во права на землю июль 2008 г. **Цена: 23 млн руб. АН«Сити+» (495) 510-21-31**

### Продажа нежилых помещений

#### г. Балашиха\*

✓ул. Флерова, 1 этаж 115 кв м. Ремонт. Собственность. Видеонаблюдение, охрана, телефон, Интернет. **Цена: 11 млн руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901)510-13-51**  
✓Заречная, 11. Полуподвал (с окнами), 103 кв м, ремонт, собственность. Можно разделить на два помещения. **Цена: 7 900 000 руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901)510-13-51**  
✓Проспект Ленина, отдельно стоящая пристройка. 430 кв м, без ремонта, собственность. **Цена в АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901)510-13-51**  
✓Проспект Ленина, полуподвал, 477 кв м, без ремонта, в стадии оформления. Проходное место. **Цена: в АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901)510-13-51**  
✓Проспект Ленина, полуподвал, 90 кв м., ремонт, в стадии оформления. **Цена: 6 750 000 руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901)510-13-51**  
✓Южный, автомойка, 3 бокса + 18 соток земли, собственность (земля в аренде). Проходное место. **Цена: 14 200 000 руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901)510-13-51**  
✓Терешковой, гаражный бокс 2-х этажный, 312 кв м. Собственность. Возможность надстройки третьего этажа. **Цена: 4 700 000 руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901)510-13-51**  
✓Терешковой, гараж 2-х этажный, 30 х 30 кв м. Собственность. **Цена: 3 200 000 руб.**

## аренда

**АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901)510-13-51**  
✓Проспект Ленина, Гелион парк. В стадии строительства. **АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901)510-13-51**  
✓Шоссе Энтузиастов, 1 этаж, 11 кв м, ремонт. собственность. Без коммуникаций. **Цена: 1 100 000 руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901)510-13-51**  
✓Советская, 1 этаж, 500 кв м (готовый бизнес), ремонт, собственность. Отдельный вход, проходное место. **Цена: в АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901)510-13-51**  
✓Советская, цокольный этаж, 375 кв м, без ремонта. в стадии оформления. Делим (100 + 270 кв м). **Цена: в АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901)510-13-51**

### Аренда жилых помещений\*

✓П. Салтыковка, ул. Восточный тупик. 2-х этажный дом на 10 сотках земли. Состояние отличное. Дом укомплектован. Бытовая техника, 6 спален, 2 с/у, ванна, 2-х этажная баня. 4 машиноместа. **Цена: 70 000 руб. АН «Сити+» (495) 510-21-31**  
✓Купавна, ул. Тургенева. Сдается второй этаж. 60 кв.м., лоджия. На длительный срок. Рядом лес. **Цена: 22 000 руб. + коммунальные платежи. АН «Сити+» (495) 510-21-31**  
✓Старая Купавна, ул. Чапаева. 3 к/кв комнаты смежно-изолированные. Мебель есть, TV, холодильник, стиральная машинка. **Цена: 16 000 руб. + эл-во, вода. АН «Сити+» (495) 978-82-89**  
✓Г. Жел-дор, д. Полушкино, 15 км от МКАД. **Общеджитие. Цена: 160 руб./сутки. АН «Сити+» (495) 510-21-41**  
✓Адмирала Кузнецова, д. 4 (Купавна). 2 к/кв. 53/30/12. Есть вся мебель и техника. В квартире сделан косметич. Ремонт. **Цена: 22 000 руб. + эл-во. АН«Сити+» (495) 510-21-41**  
✓Новая, 33. 0/3 комната. 14 кв. м. Есть вся мебель, городской телефон. Только мужчину. **Цена: 10 000 руб. + телефон. АН«Сити+» (495) 510-21-31**

## аренда

✓Мк-н Вишняковский дачи, Вокзальная, 2 (пл. 33 км). Комната 25 кв. м. Есть вся мебель, стиральная машинка, холодильник. **Цена: 9 000 рублей. АН «Сити+» (495) 510-21-41**  
✓Новая, 14. 0/3 комната. 13 кв. м. Вся мебель, холодильник, TV, стиральная машинка отсутствует. **Цена: 10 000руб. + коммун. Платежи. АН «Сити+» (495) 510-21-41**  
✓Октябрьская, 25. 0/3 комната 13 кв.м. Вся необходимая мебель и бытовая техника. **Цена: 8 000 руб. + Эл-во. Одну женщину. В остальных комнатах проживают по одной женщине. АН «Сити+» (495) 510-21-41**  
✓Керамическая, 15. 0/3, 1/2П, комната 12 кв.м. Состояние плохое. Мебель есть. В соседних комнатах две семьи. **Цена: 4 500 руб./мес. АН «Сити+» (495) 510-21-31**  
✓Колхозная, 4. 3 к/кв, 83/10+22+23/11. 10/14П. Квартира с хорошим ремонтом. Есть вся мебель и бытовая техника, кондиционер, СВЧ, водонагреватель, телефон, интернет. **Цена: 30 000 руб. в месяц + оплата (телефон, интернет, эл-во). АН «Сити+» (495) 510-21-41**  
✓Павлино, 22. 0/3, комната 10 кв.м. 1/9П. Вся необходимая мебель. **Цена: от 6 000 до 7 000 руб. в месяц + эл-во. АН«Сити+» (495)510-21-31**  
✓Граничная, 18. 4 к/кв, общая площадь 90 кв.м. Кухня 20. Состояние хорошее. Мебели минимум. Большую семью славян или две семьи родственников. **Цена: 30 000 руб./мес. + эл-во + вода. ТОРГ. АН «Сити+» (495) 510-21-41**  
✓Южное Кучино, 35. 2 к/кв, общая 52 кв.м., кухня 8. 9/17К. Состояние хорошее. Вся мебель и бытовая техника. **Цена: 23 000 руб./мес. + эл-во. АН «Сити+» (495) 510-21-31**  
✓Граничная, 11. 2 к/кв, 3/17П. Состояние удовлетворительное, без мебели. **Цена: от 17 000 до 18 000 руб. + коммун. платежи АН «Сити+» (495) 510-21-41**

## Аренда и кризис. Реальность и вымысел

Кризис, охвативший большую часть населения, повлиял и на аренду квартир в том числе. По оценкам нашего агентства, с начала кризиса количество сдаваемых квартир существенно выросло по сравнению со спросом, так как многие жители пытаются извлечь доход из своей недвижимости. Молодые же семьи, наоборот, стараются сэкономить, и поэтому часть из них вернулась к своим родителям, другие же ищут жилье более дешевое, например, из двухкомнатных переезжают в однокомнатные квартиры или вообще в комнаты с подселением, которые получаются значительно дешевле.

Основными факторами, влияющими на стоимость аренды, являются качество жилья, наличие в нем бытовой техники, особенно стиральной машинки, срок проживания и требования хозяина к составу проживающих квартиросъемщиков. Идеальными квартирантами считаются семьи россиян без детей с зарегистрированным браком. А на деле в большинстве своем это семьи с детьми или по несколько мужчин или женщин, приехавших на работу и снимающих жилье вскладчину. Так что, как мы видим, спрос не совпадает с предложениями.

Комнаты можно снять от 6 (на окраине и то в очень редких случаях) и до 10 тысяч рублей в месяц. Однокомнатные квартиры — от 15 до 23, двухкомнатные — от 18 до 25, трехкомнатные — от 25 и выше тысяч рублей в месяц. Как правило, коммунальные платежи оплачивают сами арендодатели. Так что плюс к стоимости аренды идет оплата по счетчикам за свет и воду; если есть, то телефон и интернет.

**Агент по аренде жилых помещений АН «Сити+»**

**Николай Васильевич Токарев 8(495) 510-21-31, 510-21-41**



Член Гильдии риэлторов Московской области и России  
Член Гильдии риэлторов г.Железнодорожный и г.Балашиха  
Услуги сертифицированы РОСС RU РГР ОС 50.0022



city\_plus2004@mail.ru  
www.city-dom.ru

Покупка, продажа, обмен, аренда  
Загородная и коммерческая недвижимость  
Профессиональное сопровождение сделок  
Вступление в права наследования  
Утверждение перепланировок  
Новостройки, сертификаты  
Приватизация, утверждение перепланировок  
Ипотека и другое



МО, г.Железнодорожный  
ул.Жилгородок, д.5а  
тел.: 510-21-41, 778-62-87  
тел/факс: 510-21-31

МО, Ногинский р-н  
г.Старая Купавна  
Больничный пр-д, д.38  
тел.: 978-82-89  
тел/факс: (49651) 2-60-40

АГЕНТСТВО



НЕДВИЖИМОСТЬ

● **ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ!**

748-29-29

● **РАСПРОДАЖА КВАРТИР И КОМНАТ!**

748-28-79

● **СРОЧНЫЙ ВЫКУП**

544-67-81

● **ПРИВАТИЗАЦИЯ**

www.7482929.ru Железнодорожный, ул.Пролетарская, д.7

## САЙТ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

ПОЛНЫЙ СПИСОК  
СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ  
АГЕНТСТВ И  
АТТЕСТОВАННЫХ  
СПЕЦИАЛИСТОВ

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ



ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
и г.Железнодорожный  
(496) 465-07-29, (495) 778-53-34



Кандидат наук  
Секретарь  
Управляющий по недвижимости  
Профессиональный риэлтор  
Юридический отдел по недвижимости

Новости рынка недвижимости

01.07.2010 Сделка по покупке квартиры в г. Балашиха  
01.07.2010 Продажа квартиры в г. Балашиха  
01.07.2010 Продажа квартиры в г. Балашиха  
01.07.2010 Продажа квартиры в г. Балашиха  
01.07.2010 Продажа квартиры в г. Балашиха  
01.07.2010 Продажа квартиры в г. Балашиха  
01.07.2010 Продажа квартиры в г. Балашиха

ПОЛНЫЙ СПИСОК  
СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ  
АГЕНТСТВ И  
АТТЕСТОВАННЫХ  
СПЕЦИАЛИСТОВ

НОВОСТИ РЫНКА  
НЕДВИЖИМОСТИ

www.grmo.su

## БЮРО ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ

- Представительство и защита Ваших законных прав и интересов в судах по хозяйственным, административным, семейным, трудовым, жилищным и гражданским спорам;
- Составление жалоб, обращений, заявлений, договоров, соглашений;
- Помощь в получении страхового возмещения;
- Правовое и бухгалтерское сопровождение деятельности предприятий и индивидуальных предпринимателей.

**МЫ РАБОТАЕМ - ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ РЕЗУЛЬТАТ!**

график работы: понедельник-пятница с 10.00 до 18.00

г. Балашиха, ул.Твардовского, д.26 оф.12

**тел: 508-68-92**

Здесь могла бы быть Ваша реклама!  
телефоны для справок:  
(495)510-21-31; 510-21-41  
e-mail: city\_plus2004@mail.ru



**АГЕНТСТВО  
НЕДВИЖИМОСТИ  
"КОРОНА"**

покупка, продажа, обмен,  
приватизация, аренда, ипотека,  
наследство,  
сопровождение сделок

**все операции  
с недвижимостью**

г. Балашиха ул. Карбышева, д.1

тел: 589-81-63  
8 (901) 510-13-52  
8 (498) 720-77-12