

Содержание:

ООО «Издательский дом
«Информ-недвижимость».
Журнал «Этажи».
№ 6 (92), сентябрь-октябрь 2008 г.
Издается с декабря 1999 года.
Учредители - Ассоциация
«Профессиональные участники рынка
недвижимости РБ»,
Издательский дом «Информ-
недвижимость», редакция журнала.
Адрес редакции: 450076, г. Уфа,
ул. Коммунистическая, 22/1, 2 этаж.
Тел.: (347) 251-88-83.
e-mail: vnufa@mail.ru.
Директор
ИД «Информ-недвижимость»
Наталья Никерина, nikerina@mail.ru.
Главный редактор
Евгения Загайко, zagaiko@mail.
Журналисты:
Юлия Кривая, Максим Никерин,
Регина Штягина.
Дизайн и верстка
Михаил Загайко, zagaiko@ufamts.ru.
Издание зарегистрировано в
Министерстве печати и массовой
информации РБ.
Свидетельство о регистрации
№ 5000156, выдано 10.10.2000 г.
Подписано в печать 18.09.2008 г.
Отпечатано в типографии
«ИНФОРМРЕКЛАМА».
Адрес типографии: РБ, г. Уфа,
ул. Ветошникова, 97.
Тел.: (347) 2-525-999, 2-533-777.
Цена свободная.
Заказ № 540.
Тираж 6000 экз.
© Журнал «Этажи».
15 усл. п.л.
Гарнитура: HeliosCond, Condens.

Новости республики	2
Кризис на рынке недвижимости: рецепты выживания для риэлторов	5
Метр для размышления: приватизировать или не приватизировать	6
Насколько ликвидна коммерческая недвижимость в новостройках Уфы	9
Новостройки: плюсы и минусы приобретения квартиры в строящемся доме	10
Почему отказали в ипотечном кредите? Разбираем ошибки	12
Квартиросъемщики перестанут быть бесправными	14
Кадастровая оценка земли помогла провести экономический анализ	17
Банки - партнеры и заказчики	18
Успех вашего бизнеса - задача специалистов	19
Обзор рынка офисной недвижимости: предложение и спрос	22
Обзор рынка загородной недвижимости Уфы и пригорода	24
Обзор рынка жилой недвижимости	26
Первичное жилье Уфы: цены в течение августа не изменились	27
Что будет, если не платить по ипотечному кредиту?	28
«ЭКСПЕРТ» - клиентоориентированная компания на рынке недвижимости России	29
Под Уфой строится «Французская деревня»	33
Перепланировка помещений: от А до Я	34
Плавающий пол: как не утонуть в потоке шума	35
Что такое инверсионная крыша	36



НОВОСТИ РЕСПУБЛИКИ

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

Равиль Ибатуллин возглавил Министерство строительства, архитектуры и транспорта Республики Башкортостан.

Он отлично знаком с вверенной ему отраслью. Трудовую деятельность Р.Р. Ибатуллин начал в 1979 году техником Уфимского филиала центрального проектно-конструкторского и технологического бюро Легпрома. После окончания Уфимского нефтяного института работал мастером, старшим прорабом, главным инженером СУ-1 Строительного треста № 3. Затем – начальником ДООО СУ-4, начальником ДООО СУ-11 Строительного треста № 3. С 2006 года по настоящее время работал генеральным директором ОАО «Строительный трест № 3».

Равиль Ибатуллин имеет почетное звание «Заслуженный строитель Республики Башкортостан».

Должность первого заместителя главы администрации Уфы оставил Рамиль Халимов.

Он перешел на работу в Минстрой РБ.

Первым замом в уфимской мэрии Халимов проработал с 2001 года, до этого он трудился директором инвестиционно-строительного комитета, имеет звание «Почетный строитель РБ». В мэрии Уфы Рамиль Каррамович курировал строительную сферу.

Предполагается, что на новом посту бывший вице-мэр займется похожей работой, но уже в масштабах республики.

- Я покидаю город с хорошим настроением, за свой труд не стыдно, - признался теперь уже бывший вице-мэр. - Если меня пригласили в министерство, значит мой опыт востребован.

Провожавший своего экс-зама мэр Уфы Павел Качкаев так отозвался о нем:

- За семь с половиной лет его работы в администрации столица Башкортостана в три раза увеличила объемы строительства жилья, - заметил г-н Качкаев. - Будем надеяться, что Рамиль Каррамович в новой должности не будет забывать, что есть такой город, как Уфа.

Новым первым заместителем главы администрации Уфы стал Рашит Саттаров, экс-руководитель управления фискального управления по Башкортостану и бывший замминистра финансов РБ. Помимо «денежной» сферы г-н Саттаров имеет опыт работы и в строительной отрасли.

- Это мой выбор, - пояснил назначение г-н Качкаев. - Он умеет считать деньги, а это то, что сейчас нужно городу. Мы должны переориентировать строительный рынок на «социалку» и снижать себестоимость жилья.

В Уфе реконструируется одна из самых больших выставочных площадок республики - Выставочный комплекс «Башкортостан»

Выставка достижений народного хозяйства в Уфе появилась около 35 лет назад. В 2003 году на базе ВДНХ было образовано ОАО «Выставочный комплекс «Башкортостан». В настоящее время на его территории идет масштабная реконструкция и строительство.

Работы были начаты в апреле 2007 года. Выставочные площади комплекса составят 15 000 квадратных метров, что почти в четыре раза превышает площадь ранее имевшихся в распоряжении трех павильонов.

Это будет одна из самых современных выставочных площадок Урало-Поволжья, ориентированная на максимальные удобства как для организаторов и участников мероприятий, так и для посетителей. Проектом предусмотрено все то, что диктует современное развитие выставочной отрасли: наличие грузовых и панорамных лифтов, эскалаторы, необходимая высотность, специализированное покрытие полов, теплые боксы для погрузки-разгрузки оборудования, вместительные складские помещения, беспроводная телефония и многое другое. Кроме того, проектом здесь предусмотрены современные конференц-залы различной вместимости для проведения презентаций, пресс-конференций, фуршетов и иных мероприятий.

Торгово-развлекательная часть, включающая в себя сетевые магазины, супермаркеты, многозальный кинотеатр, зону под офисы и многое другое, займет 38 000 квадратных метров. Появятся здесь и автостоянка на 700 машино-мест.

Все вышеперечисленное касается первой очереди реконструкции. Вторая стадия предполагает строительство новой комфортабельной гостиницы с вертолетной площадкой, а также современного здания Торгово-промышленной палаты РБ.

Генеральным подрядчиком работ является турецкая фирма «Кочак», субподрядчиком - уфимское ООО «Глобал».

На данный момент строительные работы выполнены на 60 процентов. Инвесторы - Группа компаний «Башинвест» - планируют сдать первую очередь к маю 2009 года, к открытию Конгресса нефтегазопромышленников России и международной выставки «Газ. Нефть. Технологии». В первую очередь строительства будет инвестировано 1,6 миллиарда рублей.

Выставочный комплекс будет иметь несколько подъездов (центральный, служебный и для большегрузной техники), три конференц-зала, а также стоянку на 700 машино-мест, которая будет разбита на несколько секторов. Один сектор разместится на крыше торгово-развлекательного центра.

Если раньше ВК «Башкортостан» представлял собой три разрозненных павильона, то скоро это будет один большой современный комплекс, выполненный в русле современных архитектурных тенденций. Особенно привлекательно комплекс будет выглядеть со стороны улицы Менделеева. Для удобства посетителей и горожан над автодорогой будет сооружен надземный переход.

Вторая очередь будет готова в августе следующего года, а новых рабочих мест будет более полутора тысяч.



Вышел в свет первый номер журнала «Оценщик Башкортостана»

Научно - популярный журнал профессионального сообщества оценщиков издается по инициативе Башкортостанского регионального отделения РОО при содействии Министерства земельных и имущественных отношений РБ.

В номере - приветствия Президента РОО Светланы Табаковой, заместителя Министра Минземимущества Республики Башкортостан Рината Зайнуллина, членов правления РО РОО, официальные документы об организации деятельности Правления и Экспертного совета, статьи, касающиеся теоретических и практических аспектов в области оценки, репортажи о текущих событиях, новости. Новое профессиональное издание призвано повысить эффективность и качество работы оценщиков. Распространяется бесплатно.

Молодые семьи встают в очередь на господдержку.

На сегодняшний день в очереди на улучшение жилищных условий состоят более 14 тысяч молодых семей по всей республике. В Уфе эта цифра на начало текущего года составляла более 2,5 тысяч молодых семей.

Напомним, что весной были внесены дополнения в республиканский закон о жилищной поддержке молодых семей. Теперь молодой считается семья до достижения

супругами возраста 35 лет. К тому же, чтобы получить право на государственную поддержку при приобретении жилья стало неважно, сколько лет муж и жена прожили в законном браке и есть ли у них дети.

Для того, чтобы принять участие в республиканской программе государственной поддержки молодых семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий, необходимо обратиться в отделы и комитеты по делам молодежи администрации своего района. На сегодняшний день идет формирование списков молодых семей, желающих получить жилищную субсидию в 2009 году.

Отказано без объяснения причин

Нынче многие желающие приобрести квартиру в ипотеку сталкиваются с проблемой – банки неохотно выдают долгосрочные кредиты на жилую недвижимость.

Учитывая, что большинство клиентов способны купить жилье только с помощью ипотеки, региональные агентства недвижимости, впрочем, как и их коллеги из других российских городов, испытывают трудности при проведении сделок.

По словам риэлторов, в некоторых банках из десяти потенциальных заемщиков восемь получают отказ.

«Банки с трудом выдают долгосрочные кредиты на приобретение жилья, иногда отказывая без объяснения причин, - комментирует директор Республиканского центра ипотеки и кредита Руслан Газизов. - Но пока нам удается находить с ними общий язык. Каждого клиента ведем индивидуально, поэтому, как правило, мы кредиты получаем. Во всяком случае, уровень продаж не снизился. По нашим прогнозам, ипотека продолжит дорожать, и до конца года ставки увеличатся на 1-2%».

По мнению некоторых участников рынка, без объяснения причин банки отказывают в ипотеке даже надежным клиентам, потому что финансовые трудности испытывает сам банк, который не желает признаваться в этом.

Каждая вторая квартира в республике будет социальной

На прошедшем во вторник совещании премьер-министр Башкортостана Раиль Сарбаев поставил перед строительным комплексом республики задачу довести в следующем году объем строящегося социального жилья до 50%.

Таким образом, если в прошлом году по социальным схемам реализовывалась каждая пятая квартира, в этом году - каждая четвертая, то уже в следующем году это должна быть каждая вторая квартира.

«Пока я не могу прокомментировать, каким образом это будет сделано, - отметил экс-зама главы города Рамиль Халимов. - Но я могу четко сказать, что база под решение данной задачи существует. В этом году мы начали вводить площадки под ряд социальных домов. И я думаю, что эта база

может быть использована для выполнения поставленной задачи».

Молодые уфимские специалисты поселятся в доходном доме

В Уфе начато строительство первого дома специализированного найма. Стройка уже вовсю кипит на улице Калинина. В этом доме, который будет построен по типу семейного общежития, поселятся врачи, учителя и другие молодые специалисты, которые не в состоянии самостоятельно решить квартирный вопрос.

Квартиры в новом доме город будет сдавать специалистам в аренду по минимальной стоимости. Однако приватизация данного жилья невозможна, то есть стать его собственниками жильцы никогда не смогут. После того, как специалист съедет из квартиры, ее займет кто-то другой. Зато жильцы будут избавлены от необходимости арендовать квартиры по рыночной стоимости, а заодно получают возможность откладывать сэкономленные деньги, чтобы, например, затем взять ипотеку.

Уже принято решение построить еще один такой дом на 110-120 квартир.

Сколько стоит квадратный метр?

Полная себестоимость строительства жилых домов массового спроса в столице Башкортостана по состоянию на август составляет 37 297,2 рубля за квадратный метр общей площади. По этому показателю Башкортостан находится на 15 месте среди субъектов России, то есть в 14 столицах регионов страны себестоимость строительства выше. Такие данные приводит Фонд жилищного строительства РБ со ссылкой на специализированное издание «Строительство и бизнес».

Средняя цена предложения на первичном рынке жилья в Уфе составляет 46 125,8 рубля, что обеспечило нам 23 место в рейтинге. Аналогичный показатель на вторичном рынке выше - 49 135 рублей (26 место).

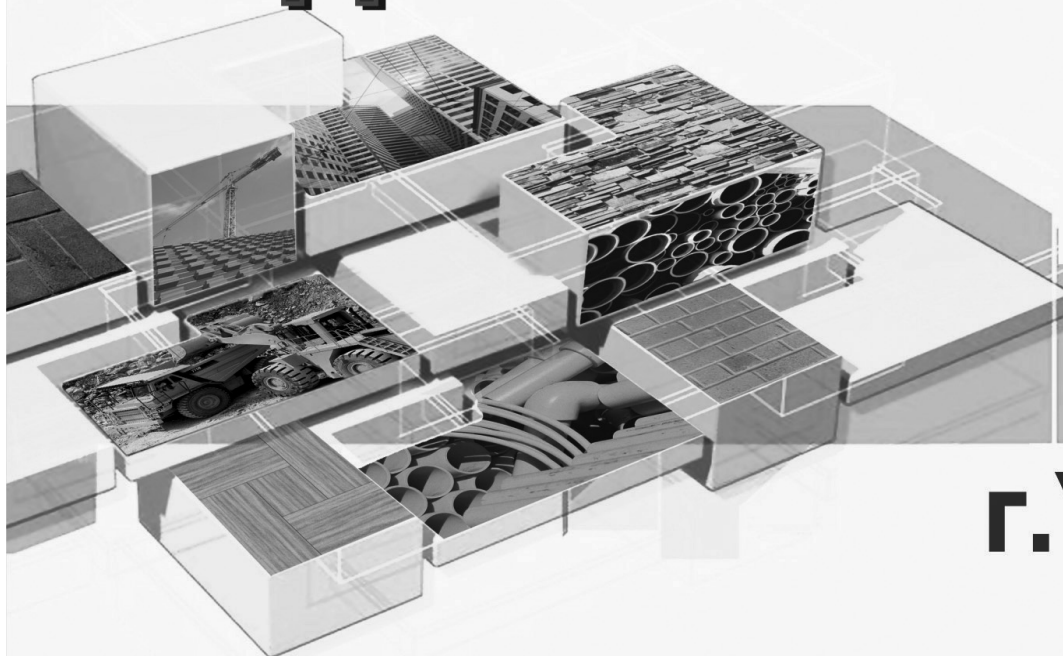
Специалисты сравнили расчетную стоимость строительства квадратного метра жилья с рыночной стоимостью «первички». За основу были взяты данные первого квартала этого года, когда цены существенно отличались от нынешних. В столице Башкортостана разница между этими двумя показателями составила 59,16 процента. Отметим, что в среднем по Приволжскому федеральному округу разница между рыночной ценой и себестоимостью жилых «кварталов» составляет 70,49 процента. Самая большая разница отмечена в Нижегородской области - 158,32 процента. А продают жилую недвижимость практически по той же цене, что и строят, в Саратовской области: при себестоимости строительства 26,5 тысячи рублей за квадратный метр рыночная цена жилплощади составляет 26 865 рублей за «квадрат». Среднероссийская разница - 64,71 процента.



23-26 СЕНТЯБРЯ

XVIII международная специализированная выставка

ФОРУМ УРАЛСТРОЙ ИНДУСТРИЯ-2008



г.УФА

ОРГАНИЗАТОРЫ:

Министерство строительства, архитектуры и транспорта Республики Башкортостан,
Башкирское республиканское научно-техническое общество строителей,
Башкирская выставочная компания,
Выставочный комплекс «Башкортостан».

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:

Федеральное агентство по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству,
Министерство жилищно-коммунального хозяйства Республики Башкортостан,
Некоммерческое партнерство «Российское теплоснабжение».

ОРГКОМИТЕТ:

Тел./факс: (347) 253-38-00, 253-14-13, 253-14-33

E-mail: stroy@bvkepo.ru www.bvkepo.ru

Генеральный партнер

БашИнвест
ГРУППА КОМПАНИЙ

БашИнвестБанк

Ипотечный кризис в США, нестабильность на мировых финансовых рынках сказались и на российском рынке недвижимости. Не стала исключением и наша республика. Спад активности на рынке вторичного жилья, уменьшение количества ипотечных сделок приводят как к закрытию некоторых агентств недвижимости, так и к уходу из риэлторского бизнеса многих специалистов. В первую очередь, безусловно, отсеиваются «случайные» люди, воспринимавшие данный вид деятельности как возможность быстро заработать. Однако и профессионалам нелегко приспособиться к работе в новых условиях.

Как же риэлторским компаниям выжить в условиях кризиса рынка недвижимости? Найти ответ на этот острейший вопрос и сформулировать универсальные «рецепты выживания» попытались в Ассоциации «Профессиональные участники рынка недвижимости РБ» на «круглом столе», прошедшем 5 сентября в Уфе. В мероприятии приняли участие почти два десятка руководителей членских организаций АПУРН, для которых обсуждаемая тема была весьма актуальной.

По мнению многих участников «круглого стола», одним из основных рецептов выживания в нынешних условиях является для агентств недвижимости диверсификация

Кризис на рынке недвижимости: рецепты выживания для риэлторов

бизнеса. Своим опытом по введению различных видов услуг поделились руководители нескольких компаний.

Собравшиеся подчеркнули, что в условиях кризиса членам Ассоциации необходимо действовать более сплоченно. Так, например, было предложено организовать при АПУРН короткие межагентские курсы для начинающих риэлторов, а для более опытных специалистов - «Высшую школу недвижимости». В качестве совместной акции планируется проведение агентствами недвижимости бесплатных консультаций для населения. Председатель АПУРН Рустэм Камалов выразил намерение добиваться у руководства газеты «Из рук в руки» предоставления членам Ассоциации единых корпоративных скидок на размещение рекламы.

Стоит отметить, что речь о необходимости тесного сотрудничества между членами АПУРН заходит далеко не впервые. Так, еще в 2004 году семь членов Ассоциации разработали и подписали «Соглашение о проведении совместных сделок» (в настоящий момент на рынке осталось

пять участников Соглашения). В ближайшее время предполагается доработать текст документа, приведя его в соответствие с современными требованиями, и затем предложить всем членам АПУРН присоединиться к данному соглашению. К примеру, новой редакцией может быть закреплён порядок своеобразного обмена сотрудниками: если в каком-то агентстве в настоящий момент нет специалиста по определённому виду услуг, то в случае необходимости такого специалиста можно будет нанять в другой компании. При этом выигрывают не только оба агентства и специалист, но и клиент, который, обратившись в любую компанию, участвующую в соглашении, гарантированно получит полный пакет услуг, связанных с недвижимостью.

Подводя итоги круглого стола, можно отметить, что в условиях кризиса роль общественной организации риэлторов не только остается актуальной, но даже возрастает. Отныне только совместными усилиями и сплоченными действиями профессионалы могут добиться успеха.

«Строим цивилизованный рынок недвижимости вместе!»

Ассоциация

«Профессиональные участники рынка недвижимости РБ»,

Башкирская выставочная компания

приглашают на цикл семинаров в рамках

XVIII международной специализированной выставки

ФОРУМ «УРАЛСТРОЙИНДУСТРИЯ – 2008»

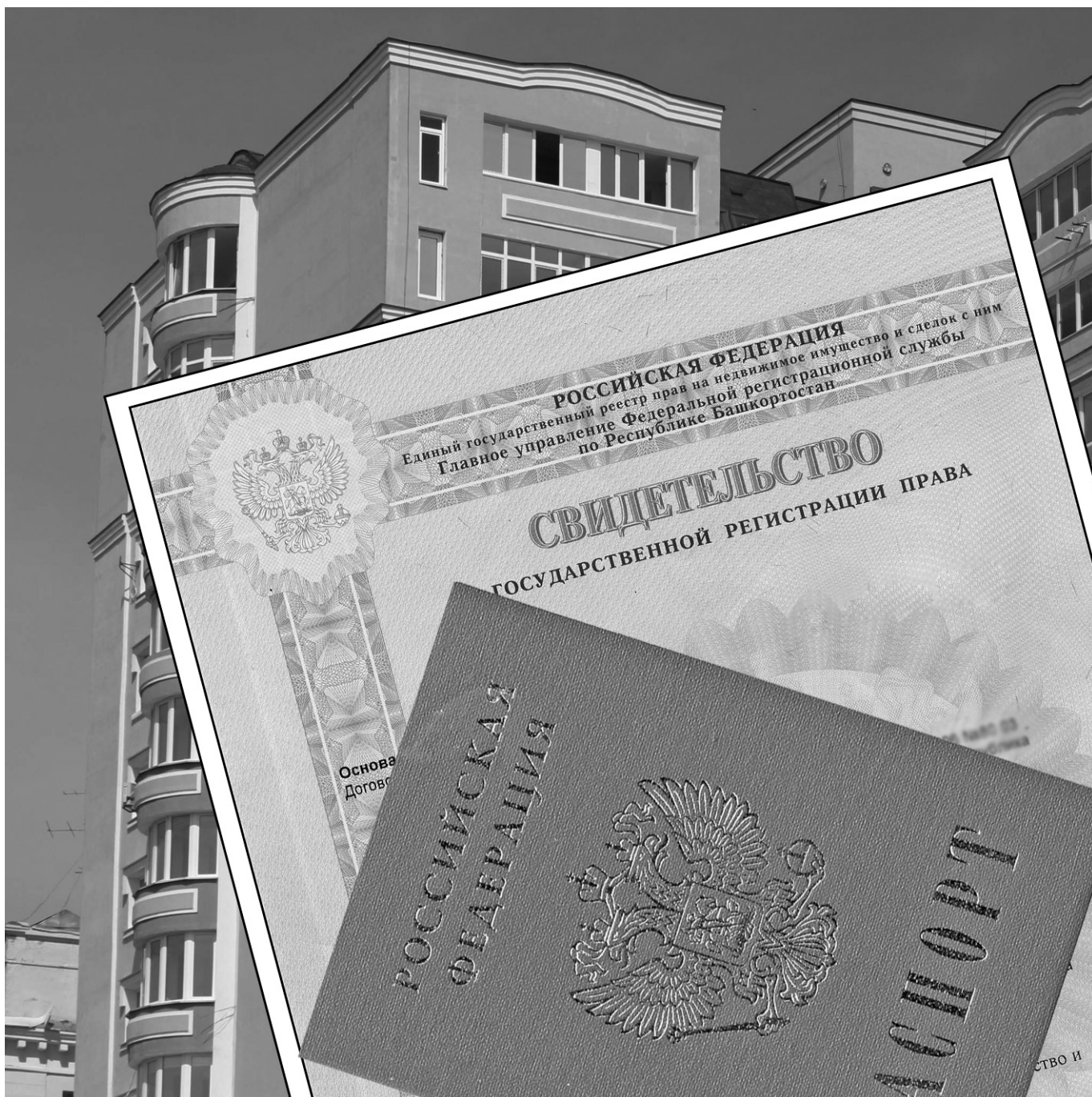
и выставки- ярмарки

«НЕДВИЖИМОСТЬ АШКОРТОСТАНА»

25 сентября «Акбузат»

начало	Тема семинара	Проводит
14.00	Ипотека в Турции и на Кипре— это реально!	Ведущий специалист ООО «Центр недвижимости «Грань» Ахметова Зугра Ришатовна
14.30	Обзор рынка коммерческой недвижимости	Генеральный директор ЗАО «САН» Камалов Рустэм Фаридович
15.00	Инвестирование в недвижимость: наиболее доходные варианты.	Руководитель отдела коммерческой недвижимости ЗАО «АН «САН» Сафина Флюза Закариевна
15.30	Приобретение вторичного жилья. Проверка юридической чистоты объекта недвижимости.	Ведущий специалист ЗАО «АН «САН» Шаманина Елена Михайловна
16.00	Долевое участие в строительстве. Юридические аспекты и особенности приобретения квартиры в строящемся доме.	Юрист ООО «Группа компаний «Алгоритм» Каленик Ангелина Петровна
16.30	Как выбрать оптимальную ипотечную программу и избежать отказа в банке. Ипотечные брокеры — кто они?	Менеджер отдела ипотеки ООО «Группа компаний «Алгоритм» Ларина Альбина Фадильевна
17.00	Кредитование при сделках с коммерческой недвижимостью .	Ведущий специалист ООО «Группа компаний «Алгоритм» Фёдорова Юлия Михайловна

Благодарственное письмо за активную межрегиональную деятельность на рынке недвижимости получила Ассоциация «Профессиональные участники рынка недвижимости Республики Башкортостан» от Российской Гильдии Риэлторов. Благодарность была вручена 16 июня в Москве, на XI Национальном Конгрессе по недвижимости, где нашу Ассоциацию представлял её лидер, Камалов Рустэм Фаридович. Специальную именную награду за активное участие в работе Российской Гильдии Риэлторов получил также Председатель комитета по риэлторской деятельности Щегин Алексей Эдуардович. А компания ЗАО «Агентство недвижимости «САН» (ген. директор Камалов Р. Ф.) была награждена Почётной грамотой РГР за высокие экономические показатели и активную работу на рынке недвижимости. Поздравляем!



Метр для размышления

Приватизировать или не приватизировать?

Приватизация жилого фонда в России закончится к 1 марта 2010 года. На этот раз, похоже, окончательно. И больше ни один суд в мире, включая суд по правам человека в Гааге, не сможет вернуть российскому гражданину это дарованное нашими властями в 1992 году право — приватизировать жилье. Ни о какой «платной» приватизации в законодательных актах речи никогда не было, и разговоры об этом не более чем народное мифотворчество. Но стоит ли вообще приватизировать свое жилье тем, кто еще не успел это сделать?

Зачем им это нужно

Чтобы более или менее успешно играть с властью в любые, даже не очень азартные игры, нужно прежде всего понять ее (власти) логику и интересы. Надо сказать, что борьбу с приватизацией жилищного фонда власть ведет уже давно и с переменным успехом. Первое плановое окончание срока приватизации было назначено на 1 января 2007 года. Однако число желающих приобрести свои квартиры в частную собственность оказалось настолько велико, что Федеральная служба регистрации просто физически не в состоянии была выполнить все заявки к указанному сроку. Поэтому срок прекращения приватизации был сдвинут на три с небольшим года.

Кроме того, в 2006 году была оспоре-

на ранее введенная норма, согласно которой жилые помещения государственного и муниципального жилищного фонда, предоставленные гражданам после 1 марта 2005 года, не подлежали приватизации. Верховный и Конституционный суды признали его не соответствующим Конституции РФ. Таким образом, все, кто не использовал прежде свое право на бесплатную приватизацию и получил квартиру по социальному найму после 1 марта 2005 года, могут ее приватизировать до 1 марта 2010 года.

Приватизировать или не приватизировать собственное жилье — на этот вопрос должен ответить каждый пятый гражданин Российской Федерации в ближайшие два года. «Граждан, которые пока не смогли приватизировать по каким бы то ни было причинам жилплощадь, совсем немного — всего 20%», — говорит руководитель службы по связям с общественностью комитета Государственной думы РФ по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству Александр Урманов.

Как ни странно, москвичи, как правило более активные в осуществлении своих прав и свобод по сравнению с остальными россиянами, на этот раз оказались вполне среднестатистическими гражданами. «За 16 лет, прошедших с начала приватизации, в собственность москвичей перешло 80% жилищного фонда», — констатирует первый заместитель руководителя департамента жилищной политики и жилищного фонда города Москвы (ДЖП и ЖФ) Николай Федосеев.

На самом деле 20% неприватизированных квартир — это не так уж и мало. И главное подтверждение тому — то, что федеральные чиновники исполнены решимости довести до конца свое намерение лишить граждан права на собственность. «С приватизацией пора заканчивать. Сейчас местные власти жилье не строят только потому, что приватизация продолжается», — говорит Александр Урманов.

Николай Федосеев высказывается еще резче: «Если в начале 1990-х приватизация была необходима, то теперь приватизация — это зло. Потому что через год-два после предоставления жилья нуждающимся в улучшении жилищных условий это жилье оказывается на рынке. Поступления площади «за выбытием граждан» в советские времена составляло в год до 1 млн квадратных метров. Сейчас — около 100 тыс. квадратных метров, то есть примерно 2000 квартир в год. В любом обществе есть фонд социального использования, но нигде нет такого объема жилья в частной собственности, как теперь в России».

В этом, собственно говоря, все дело: не в том, что потенциальных «привати-

зантов» всего (или целых) 20%, а в том, что их становится все больше. Государство предоставляет квартиры нуждающимся или переселенцам из ветхого фонда, а нуждающиеся их затем приватизируют. И то обстоятельство, что этим правом можно воспользоваться только один раз, — не помеха: дети становятся совершеннолетними и получают право приватизации. Государство, естественно, делиться своей собственностью не желает. Вопрос в другом: нужно ли тем самым 20% граждан становится собственниками, пока еще можно?

Кто меньше рискует

Начнем с самого маргинально и отчасти циничного варианта: оставаться нанимателем жилья у государства (а не собственником, приватизировавшим квартиру) хорошо мошенникам. Мошенник защищен нынешним Жилищным кодексом от претензий кредиторов в том случае, если его квартира не приватизирована. Достаточно оценить риски, чтобы понять, что неблагонадежному кредитору гораздо выгоднее брать кредиты, проживая в социальном жилье (при этом оплачивая коммунальные услуги в срок). Например, можно одновременно набрать потребительских кредитов в разных банках, равных по объему стоимости еще одного жилья, без всякого намерения расплачиваться по долгам. Наниматель в отличие от собственника не будет нести ответственность своей квартирой, Жилищный кодекс окажется на его стороне. Правда, недобросовестного заемщика можно и нужно преследовать с помощью других кодексов — Уголовного и Административного, но это уже другая история.

Но есть и другая категория неплательщиков, которых далеко не всегда можно отнести к мошенникам, — это неплательщики коммунальных услуг. Причины таких долгов могут быть разными — потеря работы, болезнь, в конце концов, просто разгильдяйство. И вот в таком случае лучше оказаться собственником жилья, чем нанимателем.

Еще одна вполне жизненная ситуация: развод. Допустим, москвич женится, уже будучи собственником квартиры (то есть эта квартира не является совместно нажитым имуществом), а через какое-то время собирается разводиться. В этом случае вопрос о том, надо ли делить квартиру с бывшей женой, остается целиком на его совести. Если совесть ему скажет, что делиться не нужно, — разведенная супруга ничего и не получит. А вот наниматель выселить бывшую жену, скорее всего, не сможет — по закону они имеют равные права как проживающие в государственной квартире. Впрочем, вряд ли кто-то станет приватизировать

квартиру только для того, чтобы избежать будущих разборок с женами или мужьями. Но по сумме рисков остаться без квартиры (или ее части) в привилегированном положении оказываются все-таки собственники, а не наниматели.

Кто больше получит

Другой вопрос, который не менее (скорее даже более) важен для решающих вопрос с приватизацией, — что можно получить от государства в том или ином случае. В разных городах с большим или меньшим эффектом работают программы предоставления жилья нуждающимся. Москва, кстати, занимает в этом вопросе одно из первых мест в стране. И, кроме того, по всей стране сносится ветхое жилье, взамен которого расселяемым гражданам предоставляется новое. Тут Москва просто на первом месте, с большим отрывом от остальных.

При расселении семьи из дома, подлежащего сносу, ей предоставляют жилплощадь, равноценную прежней — как минимум. И этот минимум как раз касается собственников квартир, а вот нанимателям город обязан предоставить жилплощадь, исходя из социальной нормы — 18 кв. м на человека. Хорошо это или плохо — зависит от конкретной ситуации. Допустим, одинокий человек, живущий в трехкомнатной приватизированной квартире, на такую же по площади будет и претендовать. А вот наниматель в этой ситуации может получить только двойную социальную норму — 36 кв. м (в соответствии с тем же самым законом). Понятно, что в этой ситуации квартиру лучше приватизировать.

А вот если взять другой вариант — семья из пятерых человек в панельной однушке, — все меняется с точностью до наоборот. Наниматели наверняка получат одну большую квартиру или две поменьше (в зависимости от того, сколько семей проживает в хрущевке). А вот собственникам город обязан предоставить только однушку. Конечно, чтобы ускорить процесс расселения, власти и собственникам наверняка предложат какие-то схемы увеличения жилплощади — например, за доплату по цене ниже рыночной или, выдав равноценную квартиру, поставят в очередь на улучшение жилищных условий. Но это уже вопрос переговоров и торговли, «автоматически» получить такую же площадь, как наниматель из соседней квартиры, собственник не сможет.

Другой очень важный вопрос при расселении и переезде — куда переселят жильцов сносимого дома. Московские власти в последние три года неоднократно заявляли, что переселяют «пятиэтажников» и жителей ветхих домов в пределах района, а не округа (за исключением



ЦАО). То есть, например, жителя пятиэтажки в Черемушках нельзя переселить в Южное Бутово (это один и тот же Юго-Западный округ).

На деле все происходит не совсем так. Во-первых, если при сносе дома семье предоставляют два и более жилых помещения, то только одна квартира должна находиться в районе проживания, другие могут быть за его границами. И можно не сомневаться — если район престижный и дорогой, то другие квартиры обязательно окажутся за его пределами. Это, правда, не касается многолетних семей, имеющих несовершеннолетних детей, — им могут дать несколько квартир, но все они должны находиться в районе проживания.

А во-вторых, это норма не закона (там вообще ничего не говорится о районе переселения), а постановлений правительства Москвы, то есть подзаконных актов. Постановления же, как известно, легко «добавляются», «изменяются» или отменяются вовсе. А уж когда правительство поменяется, то и постановления будут корректироваться с легкостью необыкновенной.

А вот если перейти на твердую юридическую платформу, то собственник может гораздо эффективнее торговаться с властями, чем наниматель. Опять же, это связано с неизбежными судебными тяжбами, тратой времени и нервов, но практика показала, что граждане не так уж редко выигрывают суды у московского правительства.

В общем, если говорить о возможности получить от города хорошую компенсацию в случае расселения дома, собственники и наниматели находятся примерно в равных условиях. Но окончательное решение — приватизировать квартиру или нет — зависит все-таки от конкретной ситуации. И в первую очередь — от того, стоит ли ваш дом в планах на снос.

Суровая реальность

Среди тех 20%, что не приватизировали свои квартиры, есть и те, кто фактически лишился этого права уже сейчас. Это касается тех семей, в которых хотя бы один из нанимателей наотрез отказывается приватизировать квартиру.

Сейчас не только невозможно в судебном порядке заставить строптивного члена семьи стать участником приватизации или отказаться от таковой, но невозможно по суду и выделить ему долю имущества из муниципальной квартиры, что было бы справедливо. Но в 2005 году ст. 86 ЖК РСФСР (в соответствии с которой было возможно разделение лицевого счета) упрощена, а значит, на сегодняшний день многие семьи оказались в заложниках.

Правоприменительная практика сегодня практически не дает возможности не только разделить жилье, но и просто определить «порядок пользования» жиль-

ем по договору найма. И получается, что в муниципальной квартире будет прав только тот, кто физически сильнее: престарелые родители, нелюбимые жены, дети, просто физически слабые и больные люди становятся «группой риска» при любых неблагоприятных отношениях в семье.

На самом деле гораздо более справедливо было бы на оставшееся до окончания приватизации время вернуть норму закона о разделении лицевого счета при условии, что разделяющий лицевые счета гражданин утрачивает право встать на очередь (или просто не признается ухудшившим свои жилищные условия). Тогда множество людей получат возможность приватизировать хотя бы часть жилья, потом продавая, доплачивая, улучшая себе жилищные условия независимо от воли другого.

Задача для того, кто не разобрался с зарегистрированными в квартире лицами, не только в самой процедуре приватизации. Заключение договора социального найма, необходимого сейчас для приватизации жилья, ставится под угрозу при отсутствии взаимопонимания между всеми зарегистрированными в одной квартире членами семьи. Бывшие мужья и жены, по недосмотру нанимателя не снятые с регистрационного учета и много лет проживающие неизвестно где, родственники, пребывающие в местах лишения свободы граждане и лица, которых следует признать без вести пропавшими, — все это серьезная угроза не только для осуществления приватизации жилья, но и даже для заключения договора социального найма, если он до сих пор не заключен в письменной форме.

«Гражданин, которого следует признать без вести пропавшим, просто недобросовестный наниматель, тем не менее, сохраняет право на пользование этим жилым помещением и, соответственно, все права и обязанности нанимателя, — говорит Николай Федосеев. — Это относится и к праву на приватизацию. Однако если такой жилец не выполняет свои обязанности по договору, скажем, более шести месяцев не оплачивает жилое помещение, то к нему могут быть применены все санкции, предусмотренные ЖК РФ. Естественно для этого нужно заявление от остальных нанимателей и судебное подтверждение факта нарушения обязанностей».

Стоит только добавить одно существенное «но»: самый простой суд по вопросу утраты нанимателем своих прав будет продолжаться с большой долей вероятности около года-полутора. А для признания гражданина без вести пропавшим потребуется пять лет. За это время все установленные для приватизации сроки закончатся, и жилье навсегда останется могилой рыночных отношений.

Источник: Коммерсантъ-Деньги



Центральный офис
г. Уфа, ул. 50 лет Октября, 20
т.: 272-71-75, 273-50-23,
273-76-28

Отделение "Первомайское"
г. Уфа, ул. Первомайская, 45
т.: 243-21-40, 242-77-34

**Центр
ипотечного
кредитования
ОАО "УралСиб"**
г. Уфа, ул. Крупской, 9
т.: 276-95-22, 272-11-91

филиалы в городе Салавате:
- ул. Октябрьская, 14
тел: (3476)-32-15-85;
- ул. Уфимская, 122а/4
тел: (3476)-33-87-35;
- ул. Островского, 42
тел: (3476)-32-60-35.

Насколько ликвидна коммерческая недвижимость в новостройках Уфы?

Анализируя происходящее на рынке коммерческой недвижимости Уфы и республики за последние два года, можно сделать вывод, что уровень качества и объема объектов коммерческой недвижимости приблизился к мировым стандартам, а инвестиции в данную отрасль произведены огромные за небольшой промежуток времени. По сути, произошел большой качественный скачок в развитии данного рынка. Наиболее динамично развиваются сегменты торговых площадей, офисных помещений, развлекательных центров. Интерес для инвесторов представляют также гостиничные комплексы, современные базы отдыха или апартаменты.

Одним из наиболее объемных и перспективных направлений рынка, в связи с расширением границ Уфы, постоянным увеличением объемов строительства и сдачи новых домов, являются объекты коммерческой недвижимости непосредственно в жилых микрорайонах города, где необходима качественная инфраструктура. Но, к сожалению, при строительстве жилья в Уфе объекты коммерческой недвижимости строятся в основном по «остаточному принципу» и по своим характеристикам не отвечают всем современным требованиям, которые необходимы для эффективного использования того или иного объекта. Это неизбежно приводит к минимальному спросу на данные помещения и, как следствие, к низкой цене реализации данных объектов: иногда стоимость квадратного метра в таких помещениях меньше стоимости квадратного метра квартир в этом доме, что противоречит мировым законам рынка.

В Уфе наибольшим спросом пользуются торговые помещения, находящиеся на «красной линии» в густонаселенных районах, остальные составляющие возможной инфраструктуры либо долгое время пустуют, либо используются в хаотичном порядке.

Для решения данных проблем и увеличения эффективности использования объектов коммерческой недвижимости необходимо еще на стадии проектирования учитывать перспективы развития того или иного микрорайона и современные требования потенциальных покупателей или арендаторов коммерческих площадей.

Отдел коммерческой недвижимости Группы компаний «Алгоритм» эффективно работает на рынке коммерческой недвижимости Уфы и других городов нашей республики. Специалисты нашей компании представляют интересы собственников, арендаторов нежилых помещений и оказывают широкий спектр услуг, связанных с коммерческой недвижимостью. Высококвалифицированные сотрудники ГК «Алгоритм» помогут Вам эффективно ис-

пользовать Ваше недвижимое имущество в реализации избранных деловых целей и достигнуть максимальных финансовых результатов.

Мы сотрудничаем как с крупными компаниями, так и с представителями малого и среднего бизнеса, проводим сделки любой сложности, обеспечивая высокий уровень качества предоставляемых услуг.

Комплекс услуг ГК «Алгоритм» по реализации объектов коммерческой недвижимости:

- реализации объектов коммерческой недвижимости – продажа, подбор арендатора;
- анализ прогнозируемой рыночной стоимости;
- разработка маркетингового плана реализации;
- проведение рекламной кампании;
- сбор и подготовка полного пакета правоустанавливающих документов;
- юридический и финансовый анализ альтернативных форм совершения сделки;
- налоговое планирование сделок;
- подготовка договоров купли-продажи;
- юридическое сопровождение сделок и их государственная регистрация.



Багметов Антон Валерьевич -
коммерческий директор ГК Алгоритм
Центральный офис
г. Уфа, ул. 50 лет Октября, 20
т.: 266-90-80

Новостройки:

Плюсы и минусы приобретения квартиры в строящемся доме



Последние годы строительный рынок нашего города и республики заметно активизировался. Это касается и строительства жилья, что не может не радовать, ведь число людей, нуждающихся в улучшении жилищных условий, в нашей стране еще очень велико. Вот уже несколько лет подряд количество нового жилья в Уфе растет. Строительные компании возводят уже не отдельные стоящие дома, а целые микрорайоны, с развитой инфраструктурой и большим количеством населения. Постепенно приходит также осознание наибольшей эффективности тесной совместной работы – девелоперов, инвесторов, застройщиков, риэлторских компаний.

Группа компаний «Алгоритм» с момента своего создания активно работает в сфере оказания услуг на рынке строящегося жилья. За это время агентство не раз признавалось лидером в данном направлении среди коллег-риэлторов, приобрело немало партнеров среди строительных предприятий республики и помогло приобрести новые квартиры сотням граждан. Сегодня специалисты ГК «Алгоритм» по нашей просьбе отвечают на самые актуальные вопросы покупателей жилья в домах-новостройках.

Чем принципиально отличается приобретение квартиры в строящемся доме от покупки жилья в уже сданном доме?

Во-первых, риском просрочки срока сдачи. От сдачи до заселения проходит минимум 1-1,5 месяца, в среднем же по городу просрочка сдачи составляет от 4 до 6 месяцев. Эти сроки могут быть и более продолжительными, в зависимости от застройщика и условий застройки.

Во-вторых, возможностью перепродать квартиру, не оформляя право собственности на нее. В строящихся домах возможно оформить уступку физического лица до подписания Госкомиссией Акта ввода в эксплуатацию. В сданном же доме продажа возможна только после оформления права собственности, что по многим причинам может быть растянуто во времени на несколько месяцев.

В-третьих, стоимостью квадратного метра. Дом в достроенном виде, даже не заселенный, имеет большую стоимость квадратного метра, чем строящийся дом. Процедура оформления права собственности может еще больше повысить ценность квартиры на рынке. Таким образом, относительно небольшой срок от сдачи объекта до оформления права собственности существенно влияет на стоимость квартиры, а также дает возможность продавать ее на условиях ипотеки, в том числе по федеральной программе с минимальными процентными ставками. Что касается строящегося дома, то несколько месяцев лишь изменяют этап строительства, а это на стоимость квадратного метра влияет менее существенно. Однако данное утверждение имеет условный характер из-за присутствия на рынке объектов строительства бизнес- и элитного сегмента, стоимость квадратного метра в которых заведомо устанавливается на высоком уровне, что обусловлено уникальностью предложения (например, исторический центр, «экологическая зона», «панорамный вид всего дома» и т.д.).

Как часто нарушаются сроки сдачи домов-новостроек?

В 90% случаев за последние три года задержка в среднем составляет от 3 месяцев до 2 лет. Борьба с этим дольщики не в состоянии из-за несовершенства законодательства, а главное – документооборота наших застройщиков, это относится даже к крупным строительным компаниям.

Как надежно приобрести квартиру в новостройке?

В первую очередь, необходимо обращать внимание на компанию-застройщика. Хорошая репутация, опыт работы на строительном рынке – при покупке квартиры в строящемся доме все имеет значение. Кроме того, важно внимательно читать текст договора, который предлагают вам заключить. Иногда договоры застройщиков содержат кабальные условия для дольщиков, и доль-

щики либо вынуждены подписывать такой договор (так как все условия приобретения квартиры их устраивают по характеристикам, расположению дома, срок сдачи), либо дольщики не анализируют условия договора, слепо доверяя застройщику или не имея достаточной юридической подкованности. Оценить надежность застройщика и проанализировать текст договора самостоятельно очень трудно, поэтому помощь специалиста в этом вопросе будет далеко не лишней.

В чем выгоды приобретения квартиры на ранних и поздних сроках строительства?

На ранних стадиях строительства дома стоимость квадратного метра заметно ниже. Кроме того, максимальный выбор (этаж, площадь квартиры и т.д.) предоставляется именно на этапе начального строительства. Однако стоит брать во внимание и риск задержки строительства в планируемые сроки. Определенная стадия строительства дает возможность оценить успешность проекта и застройщика в целом, означает наличие разрешительной документации на строительство, хотя бы частично. Забор же и котлован, как показывает практика, могут стоять годами. Как правило, проблема заключается в оформлении стройплощадки и возможностях инвесторов.

Почему цены на квартиры в строящихся домах лишь незначительно отличаются от цен на рынке вторичного жилья, тогда как раньше стоимость квадратного метра на вторичном рынке была значительно выше?

Это связано с ростом уровня жизни людей, который влияет на структуру потребительского рынка, структуру спроса и предложения. Желание жить в лучших условиях заставляет людей приобретать новое благоустроенно жилье, поэтому на рынке новостроек в настоящее время предложение ниже спроса. Однако «хромают» возможности, в том числе по получению ипотечных денег. Поэтому люди все чаще стараются «избавляться» от «старого» жилья и приобретать строящееся в рассрочку, временно решая свой жилищный вопрос за счет аренды квартиры либо иными способами (например, переезда к родителям и др.). Такая ситуация делает стоимость квадратного метра в «хороших новостройках» порой спекулятивной, а при продаже «вторички» – заставляет людей идти на уступки покупателю по причине срочности в приобретении подобранного строящегося варианта квартиры.

В каких случаях имеет смысл приобрести квартиру в строящемся доме?

- Если покупка совершается с целью инвестирования средств.
- Если нет необходимости в срочном переезде и заселении.

- Если Вы обладаете знаниями об «истории» застройщика и информацией по объекту.

- Если договор регистрируется в УФРС по РБ, согласно действующему законодательству.

- Если объект имеет привлекательные цену и другие характеристики.

Какие банки выдают кредиты на покупку жилья в строящихся домах? Какие существуют нюансы, причины отказа при ипотеке «первички»?

Ипотечные программы по приобретению жилья в строящихся домах есть у таких банков как «Уралсиб», «ВТБ», «Хоум-кредит», «Сбербанк», «Росбанк», «РБР», «Газпромбанк», «Уралкапиталбанк», «Башинвестбанк», «Абсолют банк», «Альфа банк» и другие. В большинстве случаев данными программами предусмотрена повышенная процентная ставка по кредиту до момента оформления права собственности на квартиру. Как правило, причиной отказа является несоответствие заемщика требованиям банка.

Чем отличаются фиксированная и индексированная рассрочки платежей при приобретении квартир в новостройках?

Фиксированная рассрочка: покупателем вносится первоначальный взнос (20-50%), а оставшаяся часть делится в равных долях по месяцам (кварталам).

Индексированная рассрочка: неоплаченные квадратные метры оплачиваются по официальной цене застройщика на день оплаты. В зачет оплаченной части идут не конкретные суммы, а квадратные метры.

Для чего необходима государственная регистрация договоров приобретения недвижимости в новостройках?

По сути, регистрация лишь дает возможность при разрешении споров с застройщиком воспользоваться Федеральным законом «О долевом участии в строительстве многоквартирных домов» и дольщику дает возможность отстаивать свои права, требовать качество и выплату неустойки за просрочки. Сам факт государственной регистрации говорит о наличии у застройщика полного пакета разрешительной документации, что снижает возможные при строительстве риски.

Возможна ли перепродажа квартиры в новостройке на стадии строительства?

Возможна по уступке физического лица. Уступка юридического лица по законодательству невозможна. Однако это зависит от документооборота фирмы-продавца. В договорах могут присутствовать ограничивающие уступку условия. Поэтому договор необходимо внимательно читать. Если заключается ДДУ с регистрацией в УФРС по РБ с таки-

ми условиями, то уступка – право дольщика, и присутствующие со стороны застройщика условия ничтожны по законодательству.

Реально ли забронировать квартиру в строящемся доме, в каких случаях это возможно и на какой период?

Такая возможность действительно существует. Сроки разнятся от условий работы застройщика и отношений застройщика с риэлторской фирмой, банком, кредитующим объект. Как правило, срок «брони» составляет от одной недели до месяца.

Отличается ли стоимость риэлторских услуг по поиску квартир в новостройках от стоимости услуг по подбору вариантов в уже сданных домах?

Разницы нет. Любой подбор варианта – это работа, связанная с выборкой, показами, оформлением, проверкой документов, встречами, договорными отношениями, безопасностью расчетов и т.д.

Почему в некоторых риэлторских компаниях цены на жилье в строящихся домах ниже, чем у застройщиков? Нет ли здесь обмана?

Не беспокойтесь, никакого обмана нет. Дело в том, что некоторые застройщики рассчитываются с подрядными организациями, занятыми на строительстве тех или иных жилых домов, не деньгами, а квартирами. Чтобы быстрее превратить эти «квадратные метры» в живые деньги, подрядчики заключают соглашения с агентствами недвижимости на их реализацию. Как правило, подрядчики продают «квадраты» на условиях срочности и 100% оплаты – поэтому ценник на такие квартиры выставляется ниже, чем у застройщика. У агентства недвижимости «Алгоритм» немало таких партнеров, поэтому и объем выгодных для покупателей предложений велик. Все оформление берет на себя наша компания, поэтому юридическая сторона вопроса также не должна вызывать опасений.



Кашапов Ильдар Рамилевич - менеджер отдела строящегося жилья Центральный офис, Отдел строящегося жилья г. Уфа, ул. 50 лет Октября, 20 т.: 272-71-75, 273-50-23

Почему отказали в ипотечном кредите? Разбираем ошибки



В свете участившихся неплатежей по ипотечным кредитам банки ужесточили требования для заемщиков. Это происходит на фоне мирового финансового кризиса. Сегодняшнему заемщику необходимо знать определенные нюансы, чтобы избежать негативных последствий при получении ипотечного кредита. Какие – об этом нам рассказали специалисты Группы компаний «Алгоритм».



Мурашкина Галина Владимировна -
эксперт отдела ипотечного
кредитования.
Центральный офис
г. Уфа, ул. 50 лет Октября, 20
т.: 272-71-75, 257-89-09

Почему отказывают?

Основные причины отказа в ипотечном кредите:

- несоответствие фактов информации, заявленной в представленных документах;
- наличие непогашенной судимости;
- плохая кредитная история.

Несущественные причины отказа в ипотечном кредите:

- некорректно составлен документ;
- техническая ошибка в расчетах заработной платы;
- неполное или неправильное заполнение анкет;
- недостаточная сумма дохода для заявленной суммы кредита.

Причиной отказа может быть скрытие или неполное сообщение информации об имеющихся доходах, например, в сдаваемом в аренду имуществе. Также причиной отказа может стать неправильное или неполное оформление документов.

На работе необходимо предупредить бухгалтерию и начальство, что вы берете ипотечный кредит. Для чего? Для того чтобы досадные мелочи не помешали вам получить кредит. Бывают случаи, когда при проверке службой безопасности банка вашего

места работы и доходов, в бухгалтерии отвечают, что нет времени разговаривать или отвечать на вопросы. Банк, не получив информации о заемщике, откажет в кредите.

При обращении в небольшой банк, который по своим собственным программам обещает меньший процент по ипотечному кредитованию, нежели другой, более крупный банк, может возникнуть такая ситуация, что вам – платежеспособному заемщику – откажут, но не по причине вашей несостоятельности, а в силу того, что банк уже исчерпал лимит кредитных средств на данном этапе времени. При отсутствии у банка для выдачи вам необходимой суммы кредита, банк может тянуть с ответом, что всегда неудобно.

В настоящее время в нашей республике действует более 100 программ ипотечного кредитования, и знать все их нюансы не специалист просто не в состоянии. А своими неверными действиями можно испортить себе кредитную историю, так как информация об отказе в кредите в одном банке тут же появляется в системе других банков и может негативно сказаться при рассмотрении заявки на кредит в другом банке, куда вы еще не обращались. Чтобы избежать таких неприятных последствий, лучше всего обратиться к специалистам.

Имея многолетний опыт работы, специализированные отделы ипотеки АН «Алгоритм» предоставляют клиентам полный комплекс услуг. Специалист будет закреплен за Вами с момента обращения в агентство до момента завершения сделки. Вам не только предоставят исчерпывающую информацию об имеющихся программах кредитования, но и подберут наиболее подходящую программу, полностью разъяснят ход сделки, предоставят юридические консультации. Рассмотрение заявки банком будет более быстрым, а клиент всегда может узнать, на какой стадии рассмотрения находится заявка. Заявка на ипотечный кредит может быть отправлена нашим агентством в банки даже в электронном виде. На основе анкеты клиента может быть выдано предварительное решение банка. Кроме того, клиенты «Алгоритма» получают скидки и преференции от наших банков-партнеров.

Отдел ипотечного кредитования ГК «Алгоритм» был создан в 2003 году – с момента, когда ипотечное кредитование только начинало делать свои первые шаги в нашей республике. Первыми партнерами нашего агентства были такие банки как Баш-экономбанк, УралСиб, Инвесткапиталбанк, Башкомснаббанк, за время развития ипотечного кредитования число партнеров значительно возросло. В настоящий момент у АН «Алгоритм» более 20 банков-партнеров, которые работают как по своим, так и по федеральным программам ипотечного кредитования. А имея в базе более 5000 объектов в строящихся домах и более 1500 квартир на вторичном рынке, мы поможем подобрать такой

вариант, который устроит по всем показателям не только клиента, но и банк.

Ипотека на рынке жилья: основные особенности

Требования к объекту

Даже после получения одобрения вас как заемщика банк может отказать в выдаче кредита из-за того, что приобретаемые вами квартира или дом не соответствует требованиям банка. Вот почему уже на стадии поиска жилья важно выбирать только такие варианты, которые удовлетворяют этим требованиям.

Сразу возникает вопрос о состоянии жилья, причем как техническом, так и юридическом. Любая информация продавца о техническом состоянии квартиры, дома должна быть документально подтверждена. Проверка юридической чистоты тоже играет важную роль, ведь помимо собственника у квартиры может быть масса так называемых обременителей. Осуществляется проверка, не нарушались ли нормы законодательства при ранее совершенных сделках по отчуждению этой квартиры. Поэтому многие банки рекомендуют заемщикам обращаться в проверенные риэлторские фирмы, с которыми они сами работают, а некоторые ставят сотрудничество с ними одним из условий предоставления кредита.

Размер и срок кредита

Размер каждого кредита определяется индивидуально, исходя из ваших реальных возможностей по его погашению. Большинство банков выдают кредитные средства в размере 70-90% от необходимых для приобретения жилья. Есть банки, которые работают и рассматривают заявку на получение ипотечного кредита без первоначального взноса. Чаще всего кредит предоставляется в рублях в сумме не менее 300 000 (триста тысяч) рублей и не более 4 000 000 (четыре миллиона) рублей, но некоторые банки выдают и большую сумму кредита при определенном рассмотрении заявки.

Многие банки устанавливают минимальный и максимальные периоды выплат. Обычно это зависит от ваших способностей к выплате долга. Срок возврата предоставленного кредита не должен превышать для мужчин 60 лет, для женщин – 55 лет. Погашение кредита производится в виде ежемесячных аннуитетных (равными долями) платежей. Досрочное или частичное погашение допускается в срок не ранее, чем через 6 (шесть) месяцев с момента получения кредита.

Процентные ставки

В настоящее время – от 11% до 17% годовых (речь идет о рублевых кредитах, ставки на кредиты в валюте ниже) в зависимости от:

- первоначального взноса: чем больше первоначальный взнос, тем ниже процентная ставка по кредиту. Это же относится и к сроку кредита: чем более длительный срок кредитования, тем выше проценты по кредиту. Это правило действует во всех банках

и по всем ипотечным программам. Срок кредитования зависит от возраста заемщика – это правило также работает для всех банков и всех программ.

- банка. В каждом банке есть свои нюансы и особенности ипотечного кредитования. В настоящий момент в РБ действуют банки, которые работают как по федеральным ипотечным программам, так и по собственным. Выбор ипотечной программы зависит исключительно от конкретного случая: для кого-то может оказаться выгоднее федеральная, для кого-то – собственная ипотечная программа банка.

Процентные ставки зависят также и от способа подтверждения доходов, который Вы выбираете. Самый надежный способ – предоставление справки о заработной плате по форме 2НДФЛ или по форме банка. Индивидуальные предприниматели предоставляют Декларацию о трудовой деятельности за прошедший год и текущие квартальные. Ставки в таком случае ниже, чем если бы ваш доход подтверждался в свободной форме или по справке банка. Следует учесть, что многие банки принимают только 2НДФЛ или декларацию о доходах.

Требования к заемщику

Для того чтобы быть уверенными в возвращении кредита, банки оценивают потенциальные возможности заемщика и поэтому выдвигают к нему определенные требования. У каждого банка они специфичны. Для начала оценивается ваша трудоспособность. Личные качества и ваша «кредитная история» тоже имеют немаловажное значение. Для молодых людей в возрасте до 27 лет важно урегулирование отношений с призывными органами. Заемщик не должен быть ранее привлеченным к уголовной ответственности, находящимся под судом или следствием.

Большинство банков считают, что заемщик младше 21 года вряд ли платежеспособен и имеет достаточный стабильный доход, поэтому заемщиком может выступать любое дееспособное физическое лицо, достигшее возраста 21 год, являющееся гражданином РФ и имеющее постоянную прописку в пределах РБ. Заемщик должен иметь постоянное место работы и стабильные доходы на последнем месте работы не менее 6 месяцев подряд (для индивидуальных предпринимателей 12 месяцев).

Перечень документов устанавливается самой кредитной организацией и, в зависимости от условий кредита, может различаться, как и требования к этим документам. Для принятия решения о выдаче кредита банк может запросить дополнительную информацию, а также документы для подтверждения полученной информации.

Процедура оформления

Получение кредита обычно укладывается в 3-10 рабочих дней после получения всех необходимых документов. За это время банк не только рассматривает вашу заявку, но и проверяет правильность предостав-

ленных сведений. После всех проверок кредитор одобряет или отклоняет кредитную заявку клиента. В первом случае одобрение банка действует 3 месяца, и в это время Вы можете спокойно подобрать себе объект для покупки.

При оформлении ипотечного кредитования обязательным условием являются оценка приобретаемого жилого помещения в оценочной компании, аккредитованной в том или ином банке, а также страхование (жизни, предмета ипотеки и титула) в страховых компаниях по согласованию с банком. И то, и другое производится за счет собственных средств заемщика. Многие клиенты задают вопрос, насколько это законно. Согласно действующему законодательству, залогодатель, то есть Вы, обязан страховать имущество, находящееся в залоге. Это значит, Вы обязаны застраховать недвижимость от утраты и повреждения.

Таким образом, при оформлении ипотечного кредита не следует забывать о возникновении дополнительных расходов:

- единовременная комиссия за рассмотрение заявки;
- услуги оценщика по независимой оценке рыночной стоимости недвижимости;
- расходы по государственной регистрации недвижимости;
- нотариальное удостоверение документов, связанных с приобретением жилого помещения;
- подбор жилого помещения риэлторской фирмой (в зависимости от риэлторской фирмы).

Цены на услуги нашего агентства доступны и соразмерны тому качеству и сервису, которые вы получите. Вы экономите деньги и время, которое без профессиональной помощи будет потрачено на «хождения по мукам».

Преимущества ипотеки

Главное преимущество ипотеки – это возможность жить в квартире уже сейчас, а расплачиваться за нее постепенно, в течение нескольких лет.



Ларина Альбина Фадильевна -
руководитель отдела ипотечного
кредитования в «Центре ипотечного
кредитования» в ОАО «УралСиб»
г.Уфа, ул. Крупской,9
т.: 276-95-22, 272-11-91

Квартиросъемщики перестанут быть бесправными



В этом году среди организаций жилищного самоуправления России все чаще стал возникать вопрос о создании Ассоциации нанимателей жилья (РАНЖ). Главная цель данного объединения – защита интересов граждан, которые снимают жилье у муниципалитета или у частных лиц. В ближайшее время такая ассоциация должна заработать в Нижнем Новгороде. Пока же ее функции исполняет Нижегородский фонд поддержки гражданских инициатив, в рамках действующей на базе фонда Школы жилищного просвещения.

Квартиросъемщик обыкновенный: подвиды

Сначала разберемся в категориях квартиросъемщиков, ведь их довольно много. В первую очередь, это «старые муниципальные» квартиросъемщики – те, кто не приватизировал квартиру и не стал собственником своего жилья. Домовладельцем, у которого они снимали квартиру, ранее было государство. В последнее время, после того как многие ведомства передали свое жилье муниципалитетам, основными российскими домовладельцами стали именно они.

Впрочем, численность «старых» муниципальных квартиросъемщиков сейчас сокращается: в новом Жилищном кодексе указаны сроки прекращения бесплатной приватизации жилья. Это обстоятельство подтолкнуло тысячи людей поспешить приватизировать свои квартиры. «Следующее важное социальное явление – в России, и в частности в Нижнем Новгороде, появляются новые «социальные» квартиросъемщики – это новое понятие, зафиксированное в Жилищном кодексе вместе с понятием «социальный найм». В этом случае домовладельцами также будут муниципалитеты, однако предоставлять социальные квартиры они будут только социальным квартиросъемщикам. Ими могут быть только малоимущие граждане. Они признаются таковыми органом местного самоуправления «с учетом дохода, приходящегося на каждого члена семьи, и стоимости имущества, находящегося в собственности членов семьи и подлежащего налогообложению», – говорит профессор кафедры публичной политики ГУ-ВШЭ, доктор политических наук Елена Шомина. Надо сказать, что пока свободного жилья под эти нужды у муниципалитетов еще нет – вероятно, придется строить.

Доход против бесправия

Есть и третья категория – «коммерческие» квартиросъемщики муниципальных квартир. Примеры тому есть в Москве, которая является собственником нескольких «доходных» домов. Управляющая первым таким доходным домом в Москве Галина Черникова рассказывает: «Идея создания доходного дома – забрать арендаторов из частного сектора, чтобы город получал доходы от сдачи жилья в аренду». Это элитное (представительское) жилье, аренда которого колеблется от \$2500 до \$3300 в месяц, и кроме собственно аренды квартиросъемщики оплачивают еще и комплексное техническое обслуживание в размере \$130-150 в месяц.

В Нижнем Новгороде в прошлом году на круглых столах, устраиваемых Министерством жилищной политики, также активно обсуждался вопрос строительства доходных домов. Тогда замгубернатора Валерий Англичанов рассказывал, что для строительства доходных домов принято пять участков. «В данном случае меняется концепция подхода к дому: заказчик остается его собственником. Современные строители являются временщиками: им важно побыстрее построить здание, как можно быстрее продать квартиры и уйти с пло-

щадки. Они живут с оборота денег, – комментирует Англичанов. – В случае с доходными домами заказчиком является будущий владелец – это уже другой тип ответственности».

Четвертая категория квартиросъемщиков будет снимать жилье в частных доходных домах. В качестве частных домовладельцев в этом случае выступают строительные фирмы, риелторские компании или банки. Ну а пятая категория – это классический случай: частное лицо, снимающее жилье у частного лица. «Как правило, это наем у собственника квартиры или «скрытый» поднаем у муниципального квартиросъемщика. Редко такой наем бывает официально оформленным», – рассказывает Елена Шомина.

Революция планетарного масштаба

Теперь вернемся к вопросу о защите прав. Какие же вопросы призвана решать создающаяся структура, какие проблемы больше всего волнуют нанимателей жилья? Конечно же, в первую очередь это вопрос размеров квартплаты и качества услуг, надежности найма. «Именно они становятся основными причинами возникновения движения квартиросъемщиков, как двести лет назад, так и в середине 90-х в странах Восточной Европы. Среди «самых молодых» организаций защиты прав квартиросъемщиков – организации Эстонии (национальная организация квартиросъемщиков создана в 1994 году) из-за процесса реституции, который вернул многоквартирные дома старым домовладельцам. А те очень скоро подняли квартплату настолько, чтобы не только хватало средств на содержание этих зданий, но и на хорошую прибыль», – продолжает Шомина.

В России организации защиты жилищных прав стали возникать в самом начале 90-х годов. Только в период 1990–1991 годов были созданы различные объединения жилищных кооперативов (в Москве, Саратове, Уфе, Санкт-Петербурге). Но ни тогда, ни в последующие 10 лет не было организаций, которые бы реально представляли интересы квартиросъемщиков, а только интересы собственников квартир.

Что ж, времена меняются: появляются доходные дома, возникает фигура российского частного домовладельца. В последнее время стал использоваться механизм выселения квартиросъемщиков или описи имущества в целях погашения задолженности по коммунальным платежам. А в связи с введением нового Жилищного кодекса будут отменены многие льготные категории, ранее освобожденные от уплаты налога на собственность. Станет больше малоимущих граждан, которые захотят воспользоваться правом стать нанимателями социального жилья, в том числе путем деприватизации своих квартир.

Резко возрастает и ответственность за перепланировку квартир. Что уж говорить о том, что арендная плата тоже не стоит на месте. «Все это приведет к тому, что положение квартиросъемщиков станет все более уязвимым. Возникнут новые категории квартиросъемщиков, многие из которых будут

нуждаться в серьезной защите и помощи, в том числе финансовой, юридической и, безусловно, в просвещении. Следовательно, нужны организации, способные помочь этим категориям», – говорит Шомина.

В Нижнем Новгороде вопросами продвижения Ассоциации нанимателей жилья, а также защитой прав нанимателей занимается Нижегородский фонд поддержки гражданских инициатив в рамках действующей на базе фонда Школы жилищного просвещения. «В фонде надеются, что Ассоциация в ближайшее время будет активно развиваться. А сегодня это прежде всего информационный ресурс и способ привлечения внимания общественности к вопросам защиты прав квартиросъемщиков, – резюмирует руководитель нижегородской Школы жилищного просвещения Ольга Климина. – На сегодня студенты факультета права Нижегородского филиала Государственного университета Высшей школы экономики дают бесплатные консультации по жилищным и юридическим вопросам, в том числе и по защите прав нанимателей жилья. Такие консультации проходят в четырех из восьми районов Нижнего Новгорода: Автозаводском, Нижегородском, Московском и Ленинском. Но в сентябре откроется консультативный центр еще в одном районе».

Основными задачами РАНЖ являются:

- защита интересов нанимателей жилья;
- влияние на выработку представительными и исполнительными органами власти Российской Федерации правовой, экономической и социальной политики, отвечающей интересам членов Партнерства, содействие

эффективной реализации такой политики;

- формирование позитивного общественного мнения о проявлении гражданских инициатив, направленных на развитие взаимоотношений квартиросъемщиков и их объединений, некоммерческих организаций, бизнеса и власти;

- изучение, обобщение и распространение опыта защиты прав квартиросъемщиков, в том числе внедрение инновационных идей и методик в регионах;

- формирование банка данных юристов, работающих с проблемами нанимателей жилья в регионах России;

- координация деятельности нанимателей жилья и повышение их знаний путем создания информационно-правового ресурса. А также путем проведения мероприятий, направленных на обучение нанимателей жилья, как на федеральном, так и на международном уровне;

- экспертно-аналитическая деятельность по разработке федеральных, республиканских (региональных) законопроектов, программ, иных правовых актов, в том числе муниципальных нормативных актов;

- подготовка предложений в адрес Государственной Думы РФ, республиканских (региональных) законодательных собраний, муниципальных представительных органов по вопросам деятельности, в том числе взаимодействия некоммерческого сектора, участие в разработке законопроектов и других нормативных документов по данной тематике;
- методическая и юридическая поддержка нанимателей жилья, правовая защита их прав и законных интересов.

Источник: Собственник

ВОПРОС – ОТВЕТ

Развод и...

«Ситуация, к сожалению, довольно банальная. Жила семья, воспитывала ребенка. Ребенок вырос, а супруги развелись. Но продолжают жить в одной квартире. Что происходит с их правами?»

М. Н.»

– ЖК устанавливает, что если гражданин перестал быть членом семьи нанимателя, но продолжает проживать в занимаемом помещении, за ним сохраняются такие же права и обязанности, какие имеют наниматель и члены его семьи. В том числе по оплате жилья и коммунальных услуг.

Если живу в другой квартире

«Я «прописан» в муниципальной квартире в Москве, но уже более двух лет живу в Подмоскowie, в квартире, которую приобрел в собственность. Могут ли расторгнуть со мной договор социального найма и выселить из муниципальной квартиры в связи с длительным проживанием в другой квартире?»

Артем».

– Временное (срок законом не ограничен) отсутствие нанимателя жилого помещения по договору социального найма не

влечет за собой изменения его прав и обязанностей (ст. 71 ЖК РФ). В данном случае никто не сможет выселить вас из квартиры, занимаемой по договору социального найма. Однако помимо права пользования жилым помещением за вами сохранились и обязанности нанимателя, в том числе по оплате жилья и коммунальные платежи. И если вы более шести месяцев не вносили квартплату и коммунальные платежи за муниципальную квартиру, то согласно пп. 1 п. 4 ст. 83 ЖК РФ возможно расторжение вашего договора и последующее выселение вас как нанимателя.

Хотим объединиться

«Можем ли мы, проживая в одной квартире и имея отдельные договора социального найма, заключить один договор? Например, в случае объединения в одну семью?»

Семья Глебовых».

– Граждане, проживающие в одной квартире, имеющие отдельные договоры социального найма, объединившись в одну семью, имеют право требовать заключить с кем-нибудь из них один договор социального найма всех занимаемых ими жилых помещений. Это право могут использовать заключившие брак супруги, то есть юридически оформившие отношения.

ГОУ ВПО «БАШКИРСКАЯ АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ И УПРАВЛЕНИЯ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН»

(Лицензия № 1647 от 05.02.2004 г. Министерства образования Российской Федерации)



учебно-методический центр ПРЕДЛАГАЕТ ПРОГРАММУ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ПРАКТИКА

Объем программа - 72 академических часа

Форма обучения - очная

Срок обучения - 2 недели (с 14.00 до 21.00)

По окончании обучения - удостоверение государственного образца
Министерства образования РФ о повышении квалификации.

В программе обобщается законодательный и практический опыт в области земельно-имущественных отношений в Российской Федерации и Республике Башкортостан. Приглашенные эксперты расскажут о последних изменениях в законодательстве, дадут комментарии и рекомендации по актуальным проблемам земельно-имущественных отношений и правоприменительной практике.

В качестве лекторов будут приглашены ведущие юристы и специалисты практики из Министерства имущественных и земельных отношений РБ, Комитета по управлению муниципальной собственностью г.Уфы, МУ «Земельное агентство», Управления «Роснедвижимость» по РБ, Управления Федеральной регистрационной службы по Республике Башкортостан, ГУП «Фонд жилищного строительства Республики Башкортостан», Управления по землеустройству при Министерстве сельского хозяйства Республики Башкортостан, Главного управления архитектуры и градостроительства Администрации городского округа г.Уфа РБ.

Начало занятий по мере комплектования группы

Стоимость обучения 10000 рублей

При оплате безналичным расчетом

выставляются счета по факсу: 272-23-14

Заявки принимаются по телефонам: (8347) 273-93-56; 272-23-14

г. Уфа, ул. Аксакова, 94, к. 408

e-mail: bagsu_umc@mail.ru

тел.: (347) 272-23-14, факс; (347) 273-93-56



До недавних пор узким моментом в сфере оценки оставались земельные отношения. Земля долго оставалась скрытым фактором, который влиял на стоимость собственности или арендные ставки. Сейчас ситуация в этой теме стремительно меняется: проведена кадастровая оценка земель населенных пунктов, осуществлен переход на конкурсной основе на продажу земельных участков, вошли в практику аукционы. Пятнадцать лет назад оценка, как вид бизнеса, началась с переоценки основных фондов, постепенно приблизилась к самой сложной сфере - земле. Проведенные новшества осмысляются на предмет широкого тиражирования положительного опыта. Так, например, в Уфе введены новые правила для расчетов стоимости аренды муниципальной собственности - в зависимости от сегодняшней кадастровой стоимости и видов ее функционального использования. С 1 января 2008 года в основу налогообложения и оформления арендных отношений в городе положили данные свежей кадастровой оценки, проведенной в Уфе с ноября 2006 года по ноябрь 2007 года.

Кадастровая оценка земли помогла провести экономический анализ

Оценку более одного миллиона земельных участков во всех населенных пунктах республики по заданию правительства Башкортостана провели ФГУП ФКЦ «Земля» и выбранные на основе тендера оценочные фирмы ГУП «Башземоценка» и ЗАО «Эксперт-Оценка». В городе более 80 тысяч земельных участков. Оценка проводилась на уровне кварталов, их в Уфе 1535 единиц. В каждом оценено 14 видов функционального использования земель. В результате, все участки приобрели свою кадастровую стоимость. В среднем кадастровая стоимость по сравнению с 2001 годом повысилась в три-четыре раза. По республике земля «поднялась» в цене чуть меньше - в два раза.

По российскому законодательству арендная ставка за пользование землей не должна превышать 2% от ее кадастровой стоимости, и может быть оформлена по любой ставке - в зависимости от того, жилым домом он занят или ювелирным салоном. До сих пор действовала система коэффициентов вида деятельности, разницу в виде деятельности рассчитывал чиновник. В новой системе различия в виде деятельности заложено в стоимости земли, а коэффициент к кадастровой ставке приведен, исходя из тщательного экономического анализа платежей за землю. Например, объекты сельхозназначения, жилья, садовые участки обложили земельным налогом в размере не более 0,3% от кадастровой стоимости, прочие земли - не более 1,5% от кадастровой стоимости.

Уфа сумела подготовиться к использованию результатов кадастровой оценки более серьезно. Здесь по всем позициям подход к арендным ставкам отшлифован, кроме встроенно-пристроенных помещений. Остальным муниципальным образностям еще только предстоит проделать

аналогичную работу. Таким образом, можно будет пополнить муниципальную казну и одновременно, используя новую систему льгот, сделать платежи за землю со стороны предприятий и организаций более справедливыми. Хотя и новые правила, по оценкам специалистов, требуют оптимизации.

Некоторые эксперты рынка признали, что нередко, в ходе практической реализации задачи, сторонам приходится сталкиваться с несогласованностью позиций и отсутствием единых подходов к земельному вопросу разных ведомств: муниципального уровня, Роснедвижимости, Минземмущества, Минфина, ФНС и других.

Работать по кадастровой оценке пришлось очень быстро, но очень аккуратно, проведя полный экономический анализ ситуации. Сотрудники группы компаний «Эксперт-Оценка», имея огромный опыт работы в предыдущих кадастровых оценках земель различной категории, использовали громадный опыт проведения оценки земельных участков, собрали огромное количество информации. Но результат математического подсчета и фактическая картина зачастую не совпадают, поскольку отпали многие факторы, в первую очередь, социальные. На имеющейся базе по кадастровой оценке земель теперь необходимо выполнить оценку объектов недвижимости на тех земельных участках, которые прошли кадастровую оценку. Это программа на ближайшие годы.



ЭКСПЕРТ-ОЦЕНКА
ГРУППА КОМПАНИЙ





Банки - партнеры и заказчики

Прошедшие десять лет стали периодом формирования российской банковской системы. Однако экономический кризис 1998 года сопровождался подрывом доверия к банкам. И только в 2001 году впервые за весь посткризисный период увеличилось количество кредитных организаций, что само по себе является показателем стабилизации экономической ситуации в стране. На сегодняшний день базовые характеристики банковской системы достигли того же уровня, что и до дефолта. По результатам 2007 года темпы прироста капитала банков практически в три раза превышают темпы прироста ВВП, темпы прироста банковских активов — в 4,5 раза, выдано кредитов нефинансовому сектору - в четыре раза больше, депозитов населению — в пять раз. В результате продолжает увеличиваться соотношение основных показателей банковского сектора с ВВП. Его активность во всех сферах растет.

Связи с этими тенденциями для рынка оценки все более актуальной становится независимая оценка объектов залога. Число подобных заказов в последние годы составляют значительную часть для любой крупной оценочной фирмы. Группа компаний «Эксперт-Оценка» - не исключение. По просьбе банковского сообщества здесь стали делать оценку имущества в целях объектов залога одними из первых в республике. За двенадцать лет активной практики выработаны определенные стандарты, созданы четкие правила игры. Сначала это была инициатива «Эксперт-Оценки» в целях упорядочения процесса оценки, единообразия предъявляемых требований к ее проведению. Пришлось глубоко вникать в структуру банковской системы, выяснять, каким образом она кредитует и каким образом состав-

ляются кредитные портфели. Предлагая имущество клиентов для банков в виде залога, нужно учитывать мнение как со стороны залогополучателя, так и самого банка, балансировать на стыке требований двух сторон. Этого удалось достичь.

Теперь банки подхватили эстафету и сами выдвигают встречные требования к оценщикам, причем зачастую по-прежнему вразнобой. И хотя внутри предприятия это может называться техническим заданием, но, по сути, таковым не является, ведь официально требования не утверждены. Хотя процесс неукоснительно движется к тому, что такие единые требования скоро будут приняты.

В Башкортостане готовится к внедрению в практическую деятельность техническое задание по оценке объектов недвижимости,

находящихся в собственности РБ. Регион не случайно считается одним из передовых в стране по отрасли, рассматривается центром как экспериментальная площадка по введению новых принципов работы и методик. Проект этого документа родился в недрах группы компаний «Эксперт-Оценка», уже несколько лет работающей в соответствии с детально прописанными и опробованными на практике требованиями к подготовке отчетов. Сейчас проект техзадания обсуждается во всех СРО республики. Окончательный вариант инструкции после внесения необходимых изменений и дополнений будет утверждаться Минюстом РБ. Как правило, после официального опубликования документа, он становится руководством к действию для комитетов по управлению муниципальной собственностью, для всех ГУ-Пов, для ОАО с большой долей республиканской собственности. Новое техническое задание должно стать неким эффективным инструментом для заказчиков большого круга. И банки здесь — не исключение.

«Эксперт-Оценка» не только проводит оценку для целей залога имущества для банков, но и успешно оценивает сами банки. Еще десяток лет назад необходимости в такой интеллектуальной услуге не возникало, так как не совершались сделки купли-продажи банков как готового бизнеса. Потому, что каждая крупная корпорация могла себе позволить открыть банк. Сейчас ситуация усложнилась - Центробанк ужесточил условия по созданию банков, основное требование предъявляется к размеру уставного капитала — не менее пяти миллионов евро.

Что касается специфики оценки банков, то это действительно очень сложно, т.к. у банков иной, чем у коммерческих предприятий план счетов, другие экономические принципы. Не каждый сообразит, где дебет, где кредит — в банках все наоборот. И отчетность в банках другая, кардинально отличается от простых предприятий. С крупными российскими банками работать проще — они в обязательном порядке составляют отчетность по международным стандартам.

Помимо российских банков «Эксперт-Оценка» успешно оценивает и банки с иностранным капиталом. С иностранными банками работать сложно, так как там действуют требования Центробанков других стран, работа осуществляется в соответствии с требованиями других стандартов. Как общаются представители Национального банка РБ, в ближайшие полтора-два года в Башкортостане могут появиться филиалы и отделения иностранных банков. Интерес к республике проявляют банковские структуры Казахстана, Турции и Германии.



ЭКСПЕРТ-ОЦЕНКА
Г Р У П П А К О М П А Н И Й

Успех вашего бизнеса – задача специалистов

На любом предприятии периодически возникают проблемы и ситуации, которые требуют участия специалистов высокой квалификации с опытом подготовки и принятия решений в подобных ситуациях. Содержание таких специалистов в штате компании достаточно дорогое удовольствие. Тем более что компании, к счастью, не каждый день сталкиваются с проблемами. Что же делать? На помощь приходят специализированные консалтинговые компании – такие как «ВымпелКонсалтФинанс».



Основное направление работы «ВымпелКонсалтФинанс» – разработка управленческих решений по повышению эффективности бизнеса. Своим клиентам мы предлагаем также различные консультационные услуги, так называемый бизнес-консалтинг, по повышению эффективности управления компанией, увеличению прибыли, снижению издержек и т.д.

Наша стратегия – быть успешной компанией, привлекать лучших специалистов и обеспечивать безупречное качество наших услуг. Мы нацелены на достижение реальных улучшений на предприятии и принимаем активное участие в работе по внедрению рекомендаций в режиме долгосрочного сотрудничества. Мы руководствуемся такими принципами работы как профессионализм, обеспечение полной конфиденциальности, максимальная открытость по отношению к клиенту и гибкая ценовая политика.

Основная цель создания компании подобной нашей – это объединение профессионалов в области управления, финансов, юриспруденции для разработки решений собственникам бизнеса, руководителям и ключевым специалистам предприятий. Специалисты нашей фирмы имеют высокий интеллектуальный потенциал и фундаментальные знания, обладают опытом работы, способны всесторонне оценивать ситуацию и предлагать оптимальные решения возникающих проблем. Наша фирма оперативно и адекватно реагирует на события в стране благодаря тому, что сотрудники постоянно повышают квалификацию, участвуют в различных семинарах, следят за изменениями в законодательстве.

Мы – небольшая компания. Каждый из партнеров фирмы может одновременно управлять не более чем двумя-тремя проектами, чтобы обеспечить безупречное качество работ. Профиль нашего клиента – средние и крупные предприятия, стремящиеся к успеху, имеющие потенциал роста и потребность в финансировании этого роста.

Разработка стратегии развития компании

Основы успеха Вашего бизнеса в будущем закладываются уже сейчас, в настоящем. Получить максимальную прибыль и стабильно растущий доход, занять ведущее место на рынке – это ли не основные цели, которые Вы ставите перед собой в отношении своей фирмы? Но эффективно работать, динамично развивать и расширять свое дело могут лишь те, кто знают цену всестороннего анализа и последующего стратегического планирования.

Стратегическое планирование позволяет сформировать благоприятный бизнес-курс, выйти из кризиса, повысить конкурентоспособность предприятия. Сегодня условия рынка диктуют необходимость разработки стратегии развития компании на основе комплексного анализа конъюнктуры рынка, оценки эффективности работы предприятия. Основной же упор при этом делается на работу с непосредственным руководством компаний и основными сотрудниками.

Инвестиционный консалтинг

Основная задача инвестиционного консалтинга – профессиональные рекомендации руководителям предприятий и инвесторам при выборе наиболее оптимальной схемы инвестирования и наиболее эффективного использования собственности.

Все основные задачи экономики решаются с помощью инвестиций – от создания новых объектов предпринимательской деятельности до обновления и технического перевооружения действующих предприятий.

Для принятия такого рода решений необходимо провести специальные виды

оценки экономической эффективности инвестиционного проекта, в которых обосновываются способы и средства достижения поставленной производственной задачи.

Надежные методы расчета эффективности инвестиций необходимы, прежде всего, самому инвестору. Он должен знать: какого экономического эффекта он вправе ожидать от проекта, насколько верны результаты расчета, насколько они устойчивы к неизбежным отклонениям условий реализации проекта от принятых при расчете, особенно в современной российской экономике. Это придает уверенность инвестору в его действиях и, в частности, при внешнем заимствовании необходимых средств. Эти расчеты также необходимы и для взаимодействия с внешним миром: привлечения акционеров, кредиторов, во многих случаях – получения поддержки от органов власти.

Бизнес-планирование

Бизнес-планирование является предварительной стадией разработки инвестиционного проекта, основной задачей которой является создание профессионально разработанного бизнес-плана инвестиционного проекта.

Бизнес-план представляет собой подробный, четко структурированный, тщательно обоснованный, динамичный, перспективный план развития, который:

- позволяет оценить жизнеспособность предприятия в условиях конкуренции;
- содержит ориентиры для лучшей организации деятельности – прогноз развития, выработку стратегии;
- служит аргументом для переговоров с инвесторами;
- содержит обоснование предпринимательской идеи.

В современных условиях для обеспечения успешного развития компаний необходимо уделять большое внимание процедуре планирования бизнеса. Бизнес-план описывает цели и ставит задачи, которые необходимо решить предприятию, как в ближайшем будущем, так и в перспективе.

В настоящее время бизнес-план становится для предпринимателей все более важным документом. Ни одна компания не сможет сформулировать цели и задачи своей деятельности или получить финансирование без грамотно разработанного бизнес-плана. Кроме того, без предоставления качественного бизнес-плана стратегические инвесторы не будут рассматривать ни одну новую бизнес-идею.

Наличие бизнес-плана позволяет руководству и собственникам предприятия:

- принимать обоснованные управленческие решения;
- предвидеть и избегать проблемы, получая актуальную рыночную информацию;
- расширять сферу деятельности предприятия в новых и перспективных отраслях;

- оценить инвестиционную привлекательность предприятия/компании при поиске финансирования.

Антикризисный консалтинг

Наиболее явный признак начинающегося кризиса – это затруднения фирмы при расчетах с кредиторами. Также к тревожным сигналам относятся: нехватка оборотных средств (в особенности денежных), значительные суммы безнадежной дебиторской задолженности, перепады в производственном цикле. Задача антикризисного управления – предупредить и устранить подобные симптомы.

Управленческий консалтинг

Основная задача управленческого консалтинга – оказание консультационных услуг менеджменту компании по вопросам организации системы управления.

Одной из основных проблем компании часто является отсутствие у руководства своевременной, полной и точной информации не только о ее реальном финансовом состоянии, но и о перспективах развития, предстоящих расходах и доходах, что не позволяет эффективно управлять финансами, прежде всего движением денежных средств, принимать стратегически верные управленческие решения.

Наиболее эффективным способом решения данной проблемы является внедрение на предприятии управленческого учета.

Управленческий учет формирует довольно обширную информацию для обеспечения плановых управленческих решений, причем не только текущих, но и стратегически перспективных, поэтому его нельзя сводить только к системе учета. Информационная система внутрифирменного управления является конфиденциальной, независимой от системы публичного финансового учета и отчетности и регулируется только

потребностями внутреннего управления.

Управленческий учет – это внутрифирменное оперативное управление финансово-хозяйственной деятельностью, направленное на удовлетворение информационных потребностей менеджеров фирмы не только самого высшего, но и среднего уровня, которые и решают проблемы на крупном предприятии. Это достигается сопоставлением фактических результатов с расчетными.

В связи с этим в управленческом консалтинге наиболее востребованной является услуга, направленная на создание в компании надежной и гибкой системы управления финансами, позволяющая оперативно решать вопросы бюджетной, кредитной, инвестиционной политики, управления финансовыми потоками, доходами, расходами, оценки результатов своей деятельности, стоимости своего бизнеса. Такая система должна функционировать, опираясь на развернутую технологию бюджетирования, позволяющего оценить эффективность деятельности предприятия. При этом необходимо тесное взаимодействие маркетинговых, сбытовых, производственных и других служб предприятий.

Оптимизация структуры управления и реорганизация

Решение о реорганизации предприятия является серьезным и ответственным шагом, требующим, прежде всего, консолидации усилий внутри самого предприятия. Успех преобразований во многом зависит от того, насколько открытым, конструктивным и доброжелательным будет сотрудничество между руководством предприятия и консультантами. Процессы реорганизации всегда очень сложны и требуют учета специфики конкретного предприятия. Техническое и финансовое предложения могут быть подготовлены только после тщательного обсуждения с клиентом всех аспектов предполагаемой работы.

КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

«ВЫМПЕЛКОНСАЛТФИНАНС»

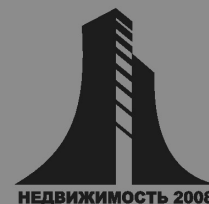
- Разработка стратегии бизнеса.
- Оптимизация структуры управления и реорганизация.
- Разработка маркетинговой стратегии компании. Маркетинговые исследования. Анализ рынков.
- Инвестиционный консалтинг. Разработка бизнес-планов и ТЭО.
- Управление проектами.
- Разработка и внедрение систем бюджетирования и управленческого учета.
- Антикризисный консалтинг.
- Все виды юридических услуг.
- Риэлторские услуги.
- Оценка.



г. Уфа, ул. Кувилькина, 39/1
 тел.: (347) 255-66-87
 255-67-57
 8 9603877384.
 г. Стерлитамак,
 пр. Ленина, 2
 тел./факс: (3473) 433-066.
 E-mail: vumpelki@rambler.ru

«Ваше благополучие
зависит от Ваших собственных решений»
Д. Рокфеллер

Администрация городского округа г.Уфа РБ
 Единая информационная служба недвижимости «АЗИМУТ»
 Ассоциация профессиональных участников рынка недвижимости РБ



16 - 18 октября
 г.Уфа, главная трибуна ипподрома «Акбузат»

XI выставка - ярмарка «Недвижимость. Осень - 2008» II Ярмарка финансов Приглашаем Вас к участию!

Ярмарка недвижимости:

- квартиры в новостройках
- первичный и вторичный рынок жилья
- коммерческая недвижимость
- загородные дома и земельные участки
- юридические и консалтинговые услуги
- недвижимость за рубежом
- страхование недвижимости
- ремонт и отделка помещений

Ярмарка финансов:

- Потребительский кредит и его условия;
- Паевой инвестиционный фонд как оптимальное размещение любых накоплений
- Доверительное управление: персональный подход к вашим финансам
- Страхование банковских вкладов
- Ипотечное кредитование
- Кредиты и развитие бизнеса
- Автокредитование

... и много других современных методов управления собственными накоплениями

Тел. В Уфе: (347) 225-07-13, 8-917-77-09-167, 8-917-77-09-171

ИЗ РУК В РУКИ

Rambler-ORSH.RU
 НЕДВИЖИМОСТЬ

Бизнес

Этажи

ТОВАРЫ УСЛУГИ

Коммерческая
 НЕДВИЖИМОСТЬ

Стройка

Всё для дома

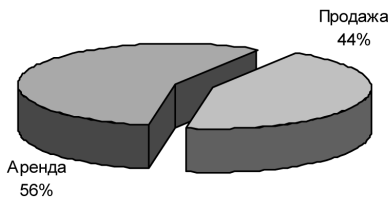


Обзор рынка офисной недвижимости: предложение и спрос

ПРЕДЛОЖЕНИЕ: АРЕНДНЫЕ СТАВКИ И ЦЕНЫ ПРОДАЖИ

Исходя из анализа рынка офисной недвижимости, можно сделать вывод, что рынок аренды офисных помещений наиболее активен, нежели рынок продажи. 44% от совокупного объема предложения офисных помещений предлагается на продажу, в аренду - 56%.

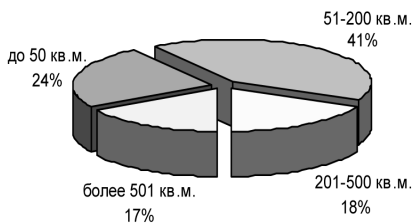
Структура предложения офисных помещений в зависимости от вида сделки



Во 2-ом квартале 2008 года на блоки более 500 кв.м. приходится не более 7% от совокупного объема предложений, что практически не отличается от показателей 1 квартала 2008 года. Во 2 квартале в структуре предложения офисных блоков преобладают площади от 51 до 200 кв.м. (около 48%).

Структура предложения офисов на продажу по площади значительно изменилась по сравнению с 1 кварталом. Увеличилась доля наименьших по метражу офисных площадей и составила 24% (против 15% в 1 квартале). При этом резко снизилось число предложений по помещениям площадью 201 – 500 кв.м. с 24% до 18% от совокупного объема предложения.

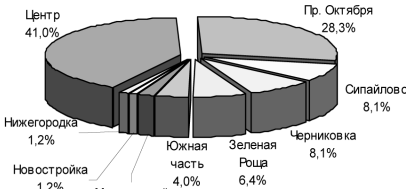
Структура предложения офисных помещений на продажу по площади



Предложение офисных помещений в аренду по направлениям во 2 квартале мало изменилось. По-прежнему значительную долю составляют объекты исторического центра и Проспекта Октября (41% и 28,3% от общего объема предложений). Увеличилась доля предложений офисных помещений в Черниковке (с 4,1% до 8,1%). Наблюдается и некоторое уменьшение количества предложений аренды в центре города (с 49% до 41%). Наименьшее количество предложений наблюдается в мкр. Молодежный (1,7%), Новостройка (1,2%), Нижегород-

ке (1,2%), где отсутствуют крупные объекты.

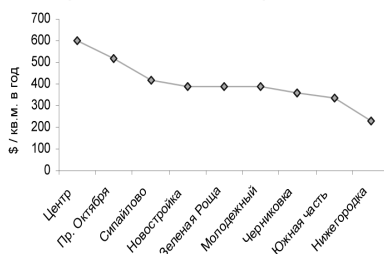
Структура предложений офисных помещений в аренду по направлениям



В структуре предложения офисных помещений на продажу наблюдается сокращение предложений в центре города. В 1 квартале оно составило 41% от совокупного объема предложений, против 38%. Значительную долю составляют объекты на Проспекте Октября (17%), в Зеленой Роще (11,9%) и южной части города (11,9%). Таким образом, суммарный объем предложений практически не претерпел изменений.

По итогам 2 квартала 2008 года средний уровень арендных ставок на офисные помещения в центре города имеет наибольшее значение и составил \$ 600 кв.м. в год. Наиболее низкие арендные ставки были зафиксированы в Нижегородке, где средний годовой уровень арендных ставок составил \$ 230 кв.м. в год.

Офисные помещения в аренду Средняя ставка кв.м. по направлениям



Что касается цены продажи офисных помещений, то средняя стоимость квадратного метра в центре составила \$ 3500. Наиболее низкая средняя стоимость зафиксирована в южной части города на уровне \$ 2300 за кв.м.

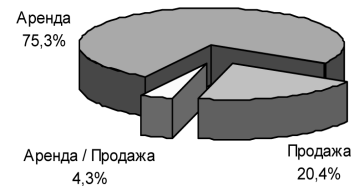
ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ: СПРОС

Спрос на офисные помещения остается стабильно высоким. Несмотря на значительные объемы предложений, по-прежнему ощущается дефицит качественных офисных площадей.

Согласно запросам, поступившим в Агентство недвижимости «САН», около 21% всех заявок приходится на покупку офисных помещений и около 76% на аренду. Таким образом, доля заявок на покупку возросла на 5% по сравнению с 1 кварта-

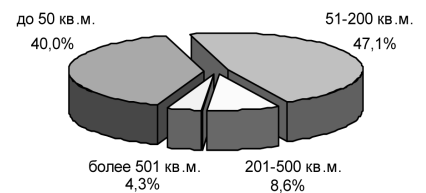
лом 2008 года. Еще 4,3% запросов поступило от компаний, которые готовы как купить, так и арендовать офисные помещения. Для данных компаний окончательное решение зависит от имеющегося предложения на рынке.

Структура спроса офисных помещений в зависимости от вида сделки



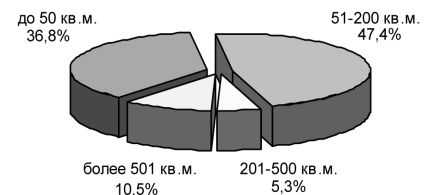
В структуре спроса на аренду офисных помещений по метражу существенных изменений не происходит: наиболее популярными все также остаются блоки от 51 до 200 кв.м., на которые пришлось 47,1% всех заявок. Это можно объяснить хорошей экономической конъюнктурой, которая создает благоприятные предпосылки для роста российских предприятий малого бизнеса, количество сотрудников в которых не превышает 10-15 человек. Однако по сравнению с 1 кварталом 2008 года можно отметить увеличение (на 3,6%) доли заявок на помещения от 201 до 500 кв.м., на которые по итогам 1 кв. пришлось 5%. Наименьшим спросом по-прежнему пользуются самые большие блоки (более 501 кв.м.).

Структура спроса на аренду офисных помещений по метражу



Во 2 квартале резко, на 13%, уменьшился спрос на покупку помещений от 51 до 200 кв.м. (47% в общем объеме заявок). Спрос на покупку офисов сместился в сторону небольших помещений до 50 кв.м.

Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу



Основываясь на запросы, поступившие в «САН», можно сделать вывод, что 36% потенциальных клиентов не могут опреде-

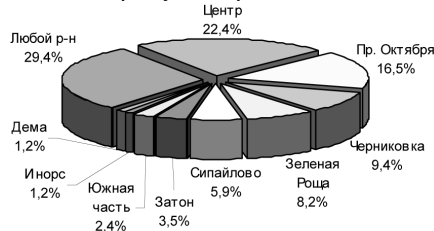
литься с выбором района. Для этой категории клиентов главными факторами являются «красная линия» и особенности ближайшего окружения конкретного объекта.

Наибольший интерес для покупателей представляют офисные площади в историческом и географическом центре города. В то же время, стабильным спросом пользуются объекты, расположенные в Зеленой Роще и южной части города (12%). Желая приобрести в собственность офисные площади в Сипайлово, Деме, Инорсе, Затоне во 2 квартале 2008 года не наблюдалось.

Таким образом, можно определенно сказать, что платежеспособные организации все также стремятся приобрести качественные офисные помещения в центре города для размещения офиса, либо с инвестиционной целью.

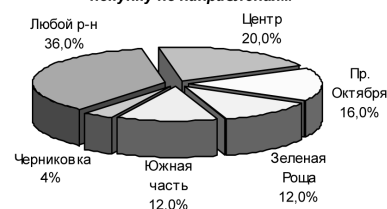
ных арендаторов и объекты, расположенные в Черниковке (9,4%), Зеленой Роще (8,2%), Сипайлово (5,9%), что позволяет говорить о готовности арендаторов покидать центр при оптимальном соотношении цены и качества.

Структура спроса на офисные помещения в аренду по направлениям



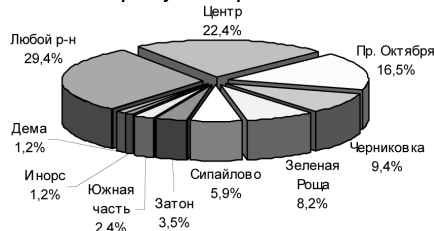
Что касается ценовых предпочтений потенциальных арендаторов, то можно отметить динамику повышения интереса к более качественным офисным площадям. Преобладающая часть потенциальных арендаторов предпочитают помещения по арендной ставке \$ 300 – 500 кв.м. в год (43% от суммарного числа запросов). Также довольно востребованы помещения с арендной ставкой более \$ 500 кв. м. в год (40%), что превышает показатели 1 квартала на 4%. Наименьшим спросом пользуются площади с арендной платой до \$ 300 кв.м. в год (17%).

Структура спроса на офисные помещения на покупку по направлениям



Структура спроса в аренду по направлениям несколько отличается от рынка продаж, однако и в этом случае около 30% арендаторов не определились с выбором района. Спрос на помещения в центре несколько увеличился и составил 22,4% от общего числа заявок. Незначительно уменьшился спрос на офисные площади, расположенные на Проспекте Октября (на 3%). Ввиду децентрализации рынка также интересны для потенциаль-

Структура спроса на офисные помещения в аренду по направлениям



ПРОДАЖА

Офисные помещения в бизнес-центре «Гранд»

Месторасположение:
ул. Кирова, бизнес-центр «Гранд»
Сдача объекта:
1 квартал 2009 года
Планировка: свободная
Отделка: черновая

Площадь помещения на 1-ом этаже: 263,7 кв.м.
Стоимость за кв.м.: 50 тыс. руб.
Общая стоимость:
13 млн. 185 тыс. руб.

Площадь помещения на цокольном этаже: 201 кв.м.
Стоимость за кв.м.: 45 тыс. руб.
Общая стоимость:
9 млн. 45 тыс. руб.

Контактная информация:
ЛЕНИНА, 60, тел. 2-930-330
Сафина Флюза Закариевна
тел. 2-993-001

САН
Commercial Real Estate

- РАЗЛИЧНЫЕ ВИДЫ УСЛУГ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
- БРОКЕРИДЖ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
- ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
- ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
- СКЛАДСКИЕ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
- КОНСАЛТИНГ
- ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
- ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ТОРГОВ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

www.san1993.ru
ОТДЕЛ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ г.Уфа, ул.Ленина, 104
тел:(347) 273-99-08
273-63-67
272-39-82

САН
сеть агентств недвижимости

При анализе удельной цены рассматривались дома, коттеджи, таун-хаусы - 367 объектов, земельные участки – 73 объектов.

Перечень населенных пунктов и коттеджных поселков, на которые отмечен наибольший спрос и которые были рассмотрены в настоящем анализе:

Демское направление – Дема, Баланово - Ново-Александровка;

Затонское направление – 8 Марта, Михайловка, Тихая Слобода, Кушнаренково, мкр. Сафроновский;

Нагаевское направление – Акбердино, Жилино, Нагаево;

Северное направление – Иглино;

Южное направление – Цветы Башкирии, Зубово, Нижегородка (Уфимского района), Булгаково, Чесноковка, Юматово;

Уфа и пригород – Уфа, Алексеевка, Кузнецовский Затон, Цыганская поляна.

Среднее значение удельной цены предложения по всем домам, коттеджам, таун-хаусам составило 34,1 тыс.руб./кв.м. Минимальное значение удельной цены предложения – 1 млн.700 тыс.руб. (коттедж в Нижегородке (Уфа) площадью 140 кв.м.), максимальное – 47 млн. руб. (коттедж по ул. Коммунистическая, площадью 700 кв.м.).

Распределение цен предложения на дома, коттеджи по направлениям:

Демское – средняя цена предложения 1 кв.м. 28,6 т.р.,

Диапазон: мин. 2 500 000 руб. (в Де-ме, площадью 170 кв.м., 15 соток в собственности)

макс. 8 млн. руб. (в Баланово-Н.Александровка, площадью 365 кв.м., 12 соток в собст.).

Затонское – средняя цена предложения 1 кв.м. 31,1 т.р.,

Диапазон: мин. 1500 тыс.руб. (в с. Кушнаренково, площадью 80 кв.м., 17 соток в собственности);

макс. 19 млн.руб. (в п. Михайловка, площадью 350 кв.м., 11 соток в собственности).

Нагаевское – средняя цена предложения 1 кв.м. 30,8 т.р.

Диапазон: мин. 2 500 000 руб. (в Жилино, площадью 98 кв.м., 12 соток в собственности);

макс. 7 000 000 руб. (в Нагаево, площадью 1600 кв.м., 15 соток).

Северное – средняя цена предложения 1 кв.м. 23,5 т.р.

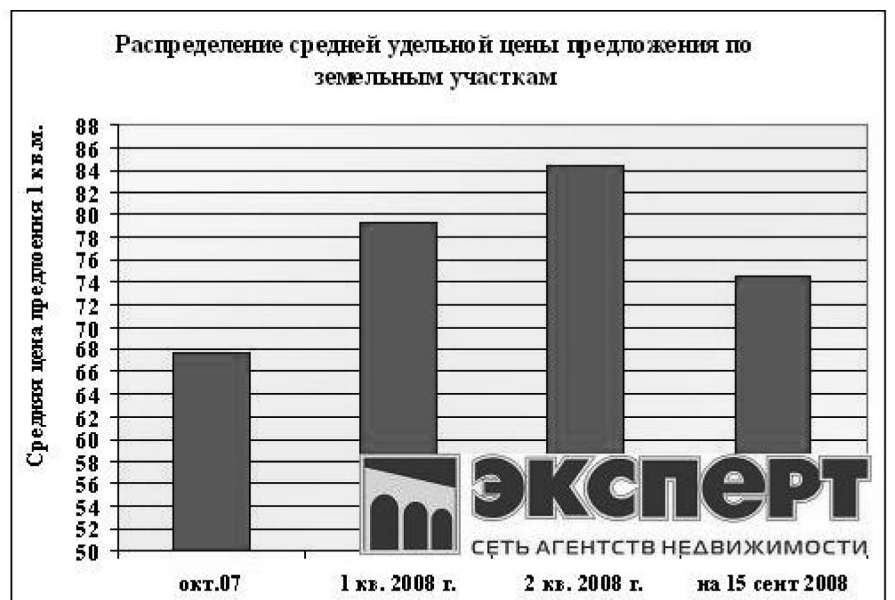
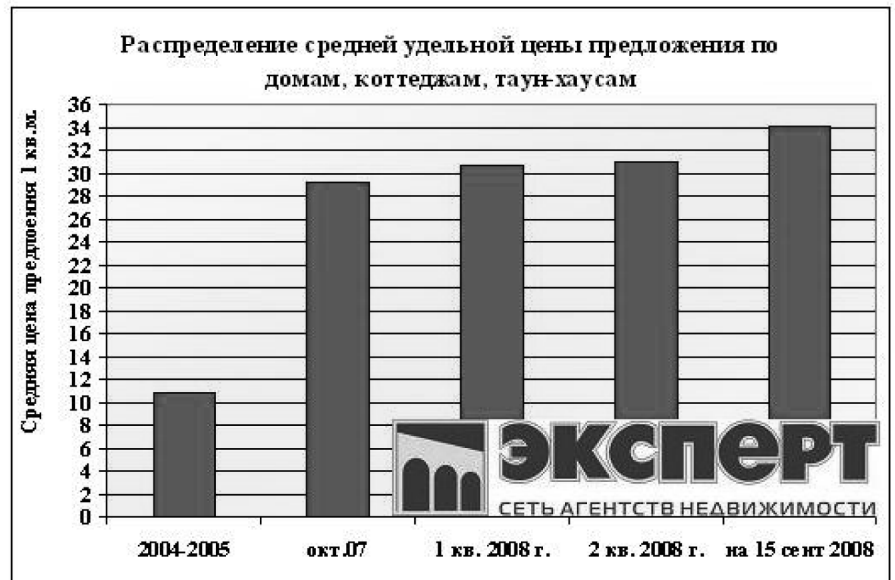
Диапазон: мин. 1 500 000 руб. (в п. Иглино, площадью 93 кв.м., 11 соток);

макс. 6 000 000 руб. (в п. Иглино, 180 кв.м., 15 соток в собственности).

Южное – средняя цена предложения 1 кв.м. 34,7 т.р.

Диапазон: мин. 1 500 000 руб. (в п. Зубово, площадью 108 кв.м., 15 соток в собственности);

Обзор рынка загородной недвижимости Уфы и пригорода на 15 сентября 2008 г.



макс. 32 млн.руб. (в п. Зубово, площадью 450 кв.м., 15 соток).

Уфа, пригород – средняя цена предложения 1 кв.м. 34,1 т.р.

Диапазон: мин. 2000 тыс.руб. (в Нижегородке, площадью 140 кв.м., 9 соток);

макс. 47 млн. руб. (по ул. Коммунистическая, площадью 700 кв.м., 4 сотки в собств.).

Среднее значение удельной цены предложения по всем земельным участкам составило 74,6 тыс.руб./сотка. Минимальное значение удельной цены предложения – 180 000 руб. (участок в Кушнареново, 15 соток в собственности), максимальное – 2 600 000 руб. (участок в Михайловке, 15 соток).

Распределение цен предложения на земельные участки по направлениям:

Затонское – средняя цена предложения 1 сотки – 60,7 т.р.,

Нагаевское – средняя цена предложения 1 сотки - 71,2 т.р.,

Южное – средняя цена предложения 1 сотки – 91,8 т.р.,

Уфа, пригород – средняя цена предложения 1 сотки – 60,8 т.р.



Подготовлено сертифицированным РГР аналитиком

«Сети Агентств Недвижимости «ЭКСПЕРТ» Степановой Айгуль тел. (347) 299-52-52

Все материалы в Интернете на нашем сайте <http://www.expert-russia.ru>

По вопросам приобретения и оценки стоимости домов, коттеджей, земельных участков в Уфе и пригороде обращайтесь в отдел загородной недвижимости Сети Агентств Недвижимости «Эксперт» в г. Уфе, офис на пр. Октября 11, менеджер Стожарова Светлана, тел. (347) 298-18-68, риэлторы: Валеев Тимур, тел. (347) 299-80-19, Кадыров Эдуард, тел. (347) 299-80-12.

«Земля + коттеджи»

Единственный в городе Уфе узкоспециализированный отдел загородной недвижимости работает в офисе Сети агентств недвижимости «Эксперт» на пр. Октября, 11.

Отдел профессионально занимается:

- куплей-продажей частных домов, коттеджей и земельных участков;
- продажей коттеджей с использованием ипотечного кредитования;
- сопровождением регистрации права собственности.



По всем вопросам обращаться к Светлане Стожаровой, ведущему менеджеру отдела загородной недвижимости офиса «Эксперт» на проспекте Октября, 11
Тел. раб. (347) 277-76-75
(347) 223-16-75
Прямой моб. тел. (347) 298-18-68

Вся информация размещена на www.expert-russia.ru

expertufa@yandex.ru
ЭКСПЕРТ
СЕТЬ АГЕНСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

Средняя цена предложения 1 кв.м. по всем типам квартир на 8 сентября 2008 г. составила 52,18 (+/-0,59) т.р./кв.м., изменения за две недели -0,8%:

- средняя цена на 1 к.кв. составила 54,26 т.р./кв.м., изменения за 2 недели -1,2%;
- средняя цена на 2 к.кв. составила 51,38 т.р./кв.м., изменения за 2 недели -1,2%;
- средняя цена на 3 к.кв. составила 50,28 т.р./кв.м., изменения за 2 недели -0,1%;
- средняя цена на многокомнатные квартиры составила 53,58 т.р./кв.м., изменения за 2 недели -0,6%;
- средняя цена на элитное жилье составила 75,9 т.р./кв.м. (элитное жилье не учитывается в общем индексе цен).

В связи с многочисленными вопросами от наших читателей, обращаем ваше внимание, что аналитики недвижимости считают среднюю цену предложения, т.е. цену продавца, реальный торг в настоящее время в Уфе достигает 5-7%. Отслеживать цену сделок аналитики не имеют возможности в связи с закрытостью данной информации и спецификой оформления договоров купли-продажи. Поэтому аналитики России, по сложившейся практике, анализируют цену предложения на рынке недвижимости.

Индекс доходности жилья Уфы на 8 сентября 2008 года ИДЖ=-0,16 банковских депозита. Отрицательное значение ИДЖ показывает, что вложения в жилую недвижимость не дают инвесторам прибыль выше, чем депозит в банке. Это связано со снижением в течение 2007 года цен на жилье в Уфе. А в 2008 году цены на жилье растут ниже темпов инфляции.

Так, по данным Росстата, на 5 сентября 2008 года инфляция составила 9,7% с начала 2008 года. В то же время цены на жилье в Уфе выросли за этот период всего на 3,0%. Из этого следует, что жилье в сентябре 2008 года стало дешевле относительно «стоимости денег» по сравнению с началом 2008 г.

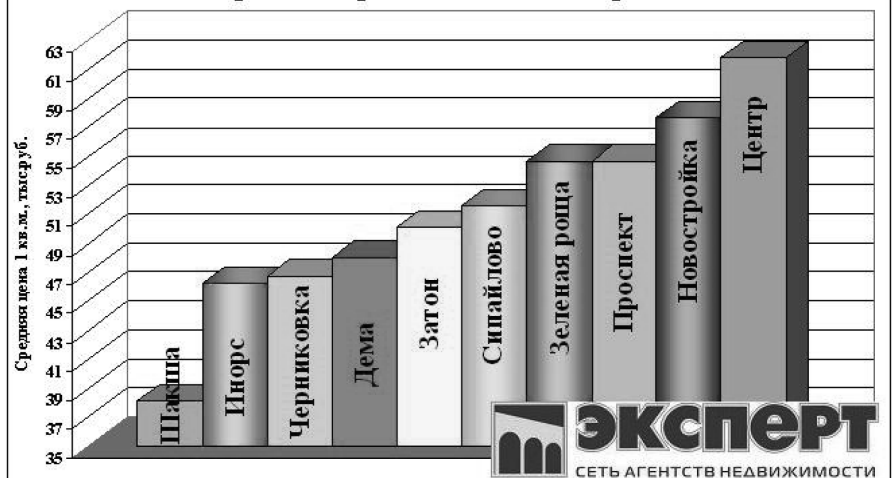
Рыночный индекс ипотечного кредитования Уфы (РИИКУ) — это средняя эффективная процентная ставка по ипотечным кредитам, которые предоставляются банками физическим лицам на покупку жилья под его залог. На 8 сентября 2008 г. РИИКУ = 12,8% годовых (рассчитывается при условиях: первоначальный взнос – 30%, срок кредита – 15 лет). За неделю индекс РИИКУ повысился на 0,05%.

Аналитики недвижимости «ЭКСПЕРТ» с января 2008 года ввели в обиход Индекс доступности ипотечных кредитов (ИДИК) Уфы, который вычисляется эмпирическим путем ипотечными брокерами «ЭКСПЕРТ». ИДИК показывает, сколько клиентов получили ипотечный кредит от общего числа клиентов, обратившихся в банк за получением кредита. На 8 сентября 2008 г. ИДИК=0,6. То есть четверым клиентам из десяти обратившихся к ипотечным брокерам банки отказывают в выдаче ипотечного кредита по тем или иным причинам. За неделю индекс ИДИК не изменился. Но хочется отметить, что банки стали строже подходить к рассмотрению заявок, изучать кредитора более досконально и прогнозировать риск невозврата кредита.

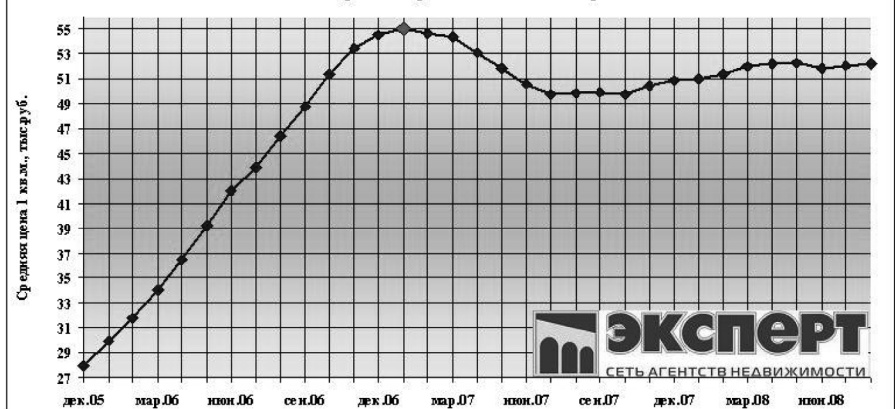
Квартиры в Уфе за две недели подешевели на 0,8%. Рынок жилой недвижимости Уфы на 8 сентября 2008 г.

Тип квартиры	Средняя цена 1 кв.м. январь 2007 г., тыс.руб.	Средняя цена 1 кв.м., 01.01.2008 г., тыс.руб.	Изменения с января 2007 г. по 08.09.08 г.	Изменения с 01.01.08 г. по 08.09.08 г.
по всем типам	55,00	50,68	-5,1%	+3,0%
1 к.кв.	57,37	54,07	-5,4%	+0,4%
2 к.кв.	54,38	49,35	-5,5%	+4,1%
3 к.кв.	53,26	48,32	-5,6%	+4,1%
4 и более к.кв.	54,13	50,78	-1,0%	+5,5%

Распределение средней цены предложения на вторичном рынке жилья по районам



Динамика средней удельной цены предложения на вторичном рынке жилья в г. Уфе



Риэлторы САН «ЭКСПЕРТ» отмечают, что 9 из 10 сделок в августе-сентябре 2008 г. – это альтернативные сделки, то есть обменные операции, продажа своей квартиры для покупки другой. Количество ипотечных сделок в альтернативных цепочках тоже составляет 90%, что вполне объяснимо. При высоких ценах купить жилье без помощи кредита практически невозможно.

Дальнейшее движение цен будет определяться возможностью получения ипотечных кредитов в банках города Уфы.

Сегодня самую дешевую однокомнатную квартиру в г. Уфе можно купить по ул. Кольцевой, площадью 31 кв.м., стоит 1250 тыс. рублей, а самую дорогую «элитную» 5 комн.кв, площадью 219 кв.м., по пр. Октября за 30 млн. рублей.

Самую дешевую комнату можно купить по ул. Хмельницкого, площадью 10 кв.м., за 670 тыс.руб., а самую дорогую комнату - по ул. Владивостокской, площадью 18,1 кв.м., за 1300 тыс.руб.

Самый дорогой коттедж, который выставлен на продажу, стоит 42 млн. рублей, находится в Юматово, площадью 277,8 кв.м.

Подготовлено сертифицированным РГР аналитиком «Сети Агентств Недвижимости «ЭКСПЕРТ» Степановой Айгуль, тел. (347) 299-52-52

Средняя цена 1 кв.м. на первичном рынке жилья в г. Уфе по всем типам квартир в августе 2008 г. составила 47,3 (+/-0,97) тыс.рублей, изменения за месяц: +0%:

средняя цена на 1 кв.м. составила 47,4 т.р./кв.м., изменения за месяц +0,2%;

средняя цена на 2 кв.м. составила 47,5 т.р./кв.м., изменения за месяц -0,2%;

средняя цена на 3 кв.м. составила 46,9 т.р./кв.м., изменения за месяц +0%;

средняя цена предложения в новостройках по домам, которые уже сданы, – 52,9 т.р./кв.м. (расчет средней цены предложения происходит без учета сданных домов).

Минимальная цена предложения по городу: 3-х комнатные квартиры в микрорайоне Дема по улице Ухтомского по 33,0 т.р./кв.м., сдача дома 4 кв. 2008 г.

Аналитики не учитывают квартиры, которые по демпинговым ценам продают «субподрядные организации»: поставщики арматуры, цемента, кирпича, в связи с небольшим объемом данных предложений.

Также не учитывается элитное жилье, в связи с небольшим объемом данных предложений.

Максимальная цена предложения по городу: 2-х ком. квартиры в Центре по ул. Чернышевского-М.Карима, сдача 4 кв. 2008 г., по 90,0 т.р./кв.м.

Официальная инфляция с начала 2008 года по 10 сентября 2008 года составила 9,6%, а новостройки за это время подорожали на 1,9%. Таким образом, можно констатировать удешевление строящегося жилья относительно «стоимости денег» за этот период. То есть инфляция превышает рост цен на первичном рынке жилья Уфы в течение 2008 года.

По вопросам приобретения первичного жилья в Уфе, Салавате, Стерлитамаке, Благовещенске, Дмитриевке, Михайловке, Нижгородке (Уфимского района) обращаться к Якуповой Ирине, ведущему менеджеру, Поляковой Ольге, специалисту отдела строящегося жилья Сети агентств недвижимости «Эксперт», офиса на проспекте Октября, 11, тел. (347) 223-13-34 (раб.).

Подготовлено сертифицированным РГР аналитиком Сети Агентств Недвижимости «ЭКСПЕРТ» Степановой Айгуль тел. (347) 299-52-52

Первичное жилье Уфы: Цены в течение августа 2008 года не изменились

Тип квартиры	Средняя цена 1 кв.м. январь 2007 г., тыс.руб.	Средняя цена 1 кв.м., Январь 2008 г., тыс.руб.	Изменения с января 2007 г. по 1 сент. 2008 г.	Изменения с января 2008 г. по 1 сент. 2008 г.
по всем типам	48,03	46,4	-1,5%	+1,9%
1 кв.кв.	47,8	47,3	-0,8%	+0,2%
2 кв.кв.	48,33	46,0	-1,7%	+3,3%
3 кв.кв.	47,68	45,1	-1,6%	+4,0%



Победитель конкурса «Риэлторская компания года РБ» за 2003, 2004, 2005, 2006 гг. Сертифицированное ГОСТом агентство недвижимости, РОСС RU РГР ОС 02 0014. Профессиональная ответственность застрахована в ОАО «ВСК» на 28 млн. рублей!



ВСЕ УСЛУГИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

ЕДИНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СЛУЖБА
(347) 223-3-223

ЭКСПЕРТ
СЕТЬ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ
www.expert-russia.ru, expertufa@yandex.ru



Генеральный директор –
Колпаков Владимир Евгеньевич

ООО «КОРВЕТ-НЕДВИЖИМОСТЬ»

- Купля-продажа, приватизация, мена жилья на вторичном рынке
- Приобретение жилья по ипотечному кредитованию по Федеральной программе до 30 лет
- Инвестиционная деятельность в сфере строительства жилой и коммерческой недвижимости
- Подбор квартир в новых и строящихся домах под заказ, реализация квартир в домах-новостройках
- Коммерческая недвижимость: продажа, купля, аренда
- Управление коммерческой недвижимостью
- Дома, коттеджи, дачи
- Перевод из жилого фонда в нежилой, оформление входной группы и перепланировок
- Оформление прав на земельные участки и самовольно построенные жилые и нежилые строения
- Бесплатные юридические консультации в сфере недвижимости



Адрес: г. Уфа, ул. Фрунзе, 9
тел: (347) 276-4444, 8-927-33-666-44
e-mail: korvet_nedv@rambler.ru
Режим работы: 9.00-18.00 (пн.-пт.)

Приглашаем к взаимовыгодному сотрудничеству!

Распространено мнение, что в этом случае банк просто отберет квартиру. Но это не совсем верно. Все зависит от причины, по которой заемщик не может возвращать кредит и платить проценты по нему. Если произошел страховой случай (смерть заемщика или утрата им трудоспособности), остаток задолженности банку возвращает страховая компания. Прецеденты уже есть.

Но вот потеря работы или резкое снижение уровня доходов заемщика страховыми случаями не считаются, так что никакой помощи от страховых компаний не последует.

Что делать

Обратиться в ипотечный отдел банка. Если денежные затруднения временные, возможно (но не обязательно), банк предоставит вам отсрочку платежей или изменит схему выплат. Иногда банки соглашаются увеличить срок кредитования, снизив ежемесячный платеж.

В любом банке каждый случай рассматривается индивидуально. Но, как правило, банки стараются идти навстречу заемщикам.

Если банк не может предоставить приемлемые для вас условия выплаты или вы в любом случае не сможете далее платить по кредиту, квартиру придется продать.

Что будет, если не платить по ипотечному кредиту?

Этот вопрос часто задают читатели нашего журнала.

Продажа квартиры происходит только с согласия банка. В сделке участвуют три стороны: продавец (заемщик), покупатель и банк (залогодержатель). Покупатель приобретает квартиру по рыночной стоимости, из этой суммы банку выплачивается остаток долга, неуплаченные за время пользования кредитом проценты, штрафы и пени (если они уже есть).

Таким образом, покупатель приобретает жилье без обременения, ваш долг перед банком полностью погашается, и вы получаете оставшуюся сумму. Банк отправляет в ГУФРС (регистрационную палату) уведомление о том, что обременение с квартиры снято и претензий к заемщику нет. Поскольку квартира продается по рыночной стоимости (иногда немного ниже), в условиях роста цен на жилье Вы можете получить сумму большую, чем первоначальный взнос и произведенные выплаты по погашению кредита.

Чего лучше не делать

Прекращать платежи без уведомления банка. В этом случае к сумме долга тут же начнут прибавляться штрафы и пени за

каждый день просрочки. Через некоторое время банк пришлет вам требование погасить задолженность. А если вы систематически нарушаете сроки внесения платежей (3 раза в течение 12 месяцев), банк имеет право подать в суд о взыскании залога с заемщика (ст. 50 Закона об ипотеке). Залогом в случае ипотеки является только квартира.

Если суд вынесет решение о взыскании залога, квартиру продают с публичных торгов. И здесь уже из суммы, вырученной с продажи, вычтут еще и судебные издержки, а также проценты, пени и штрафы, начисленные за все время с момента прекращения выплат до продажи квартиры. Кроме того, квартира с публичных торгов будет продана с обременением ипотекой в пользу банка, и будет стоить ниже рыночной стоимости.

Суд может отказать банку, если допущенное должником нарушение обеспеченного ипотекой обязательства крайне незначительно и размер требований явно несоразмерен стоимости заложенного имущества (п.1 ст. 54 Закона об ипотеке).

Сеть Агентств Недвижимости «ЭКСПЕРТ» представляет собой растущую федеральную сеть агентств недвижимости, состоящую из ДВАДЦАТИ ДЕВЯТИ (по состоянию на 15 сентября 2008 г.) франчайзинговых риэлторских офисов в городах: Уфа, Санкт-Петербург, Туймазы, Салават, Стерлитамак, Бирск, Кумертау, Сибай, Баймак, Орел, Архангельск, Самара, Казань, Соликамск (Пермский край), каждый из которых является самостоятельным и независимым предприятием.



Сеть Агентств Недвижимости «ЭКСПЕРТ» - клиенториентированная компания на рынке недвижимости России. Нам доверяют наши клиенты

Какие преимущества дает франчайзинг «ЭКСПЕРТ» нашим офисам и сотрудникам?

На рынке недвижимости в настоящее время наиболее жизнеспособной моделью является небольшое агентство недвижимости, с небольшим персоналом, работающее по упрощенной системе налогообложения. Такое агентство в моменты кризисов вовремя и без внутренних конфликтов может «затянуть пояс» и быстро и вовремя возобновить деятельность. Это самая эффективная структура, обладающая некоторыми существенными недостатками: «нераскрученность» имени, бренда, маленький рекламный бюджет, недоступность серьезных информационных ресурсов. Именно франчайзинг позволяет обойти эти недостатки.

Вы создаете свой личный бизнес под известной маркой и работаете по готовой технологии, получаете помощь и консультации. При этом расходы каждого агентства в отдельности минимизированы. Мы развиваемся даже во время стагнации на рынке недвижимости – это говорит о правильности выбранного нами пути развития. Для нас франчайзинг «ЭКСПЕРТ» - своего рода «клуб интересов», «масонская ложа», куда мы принимаем действительно нацеленных на профессионализм и результат, пусть даже и не имеющих опыта, участников. В этом случае мы можем всеми своими ресурсами. Обмен опытом, взаимопомощь, совместное обсуждение проблем и принятие единых решений – для нас главное.

Преимущество франчайзингового подхода Компании «ЭКСПЕРТ» заключается в том, что наша система существует для ее участников, не для получения прибыли

Компанией, а в целях прибыльности каждого офиса, предлагая жизнеспособную в любых рыночных условиях бизнес-модель. При этом Компания берет на себя вопросы обучения, стратегического управления и анализа макроэкономических тенденций, совершенствование технологии и прогнозирование развития рынка.

В наш информационный век руководителю агентства недвижимости не хватает времени именно для осуществления аналитических функций менеджмента, предвидения развития бизнеса и поиска новых решений для совершенствования и оптимизации бизнес-процессов, развития технических средства для поддержки бизнеса. Смотреть в будущее и быть на шаг впереди конкурентов – жесткое требование нынешнего рынка недвижимости, вступившего в стадию насыщения. Все эти функции Сеть Агентств Недвижимости «ЭКСПЕРТ» берет на себя. Постоянный обмен опытом и совместные обсуждения проблем на корпоративных мероприятиях дает неоценимую поддержку, формирует атмосферу тесного сотрудничества. Открытие новых офисов «ЭКСПЕРТ» в Уфе уже ограничено Компанией.

- Ваш офис находится в независимом владении и управлении, и основные решения Вы принимаете самостоятельно.

- Различные условия для городов разной численности населения. А также: многоуровневый франчайзинг, субфранчайзинг и эксклюзив по территории.

- Разработанная технология для агентств недвижимости со всеми регламентами и формами документов, отработанная на 20 агентствах и адаптированная под различные этапы развития рынка и регионы.

- Корпоративная сертификация офисов, обучение и аттестация сотрудников, страхование и соблюдение внутрикорпоративных стандартов. Обучение и стажировки, тренинги для сотрудников.

- Отсутствие процентных платежей и отчислений: минимизация Ваших затрат за счет корпоративного бюджета продвижения и корпоративных ресурсов, Ваше участие в принятии корпоративных бюджетных решений.

- Разработанная и проверенная стратегия маркетинга.

- Выход на региональные рынки участников системы, новые потоки клиентов и совместные сделки.

- Обмен опытом, корпоративные совещания и мероприятия.

- Корпоративные ресурсы и коммуникации: Интернет-портал и система администрирования, почта, общая база объектов недвижимости, реестр сотрудников, новости, рассылки всех решений Компании, Единая Информационная Служба.

- Разработанный бренд-бук, пакет маркетинговой поддержки и известность торговой марки.

- Демократичность, открытость системы и ценность каждого участника: решения принимаются коллегиально, учитывается мнение каждого участника.

- Внутрикорпоративная минимизация рисков риэлторского бизнеса. Каждый наш участник может быть маленькой фирмой, но все вместе мы – сильная Компания.

- Нам известны предпочтения потенциальных франчайзи. Мы постоянно совершенствуем и подстраиваем франчайзинговый продукт под Ваши пожелания.

- Лояльность и доверие клиентов невозможны без доброжелательной атмос-

феры и доверия внутри Компании, заботы о сотрудниках и продвижения кадрового бренда. Большинство офисов компании открыто бывшими сотрудниками компании. Мы даем своим работникам различные возможности продвижения и развития, финансовые преимущества и огромную информационную поддержку в работе.

Какие преимущества дает франчайзинговая система «ЭКСПЕРТ» нашим клиентам?

- Все офисы Компании работают по единой технологии, используют общие формы документов и договоров. Обратившись в любой из наших офисов, вы можете быть уверены в качестве нашей работы.

- В Компании действует единая система аттестации профессиональных знаний сотрудников и сертификации офисов.

- Политика открытости Компании позволяет вам в любой момент проверить, работает ли сотрудник в компании, его профессиональный уровень, обратиться с вопросом в Исполнительную дирекцию или Единую Информационную службу.

- Корпоративные информационные ресурсы позволяют нашим клиентам экономить время и деньги. Вы всегда можете получить необходимую информацию об офисах, сотрудниках и объектах по телефону, факсу, e-mail, на корпоративном сайте. Обработка электронных заявок из Интернет происходит в течение суток.

- Корпоративные соглашения Компании и ее имидж позволяют получить нашим клиентам значительные скидки от банков, страховых компаний и застройщиков.

- В Компании действует Дисциплинарная комиссия по разбору жалоб и спорных ситуаций.

- На первом месте для нас – интересы наших клиентов. Каждую сделку с недвижимостью мы проводим так, как будто бы мы осуществляем ее для себя лично. С каждым клиентом мы работаем как с партнером, другом или родственником. Индивидуальный маркетинг каждого клиента позволяет вам получить при обращении к нам дополнительные преимущества в обслуживании, способах рекламы и продажи вашего объекта недвижимости, экономии времени и выборе желаемых вами объектов. В первую очередь мы стремимся узнать, что хочет наш клиент, и решить его проблему максимально эффективно. Мы дорожим своим имиджем на рынке.

- База недвижимости, содержащая более 1000 объектов, дает покупателям недвижимости максимальный выбор среди агентств недвижимости г. Уфы.

Офисы «ЭКСПЕРТ» ждут своих клиентов! Вы делаете правильный выбор, обратившись к нам.

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ:

Сеть Агентств Недвижимости «ЭКСПЕРТ»

450001, РБ, г. Уфа, пр. Октября, 11

Единая информационная служба (347) 223-3-223

www.expert-russia.ru, e-mail: expertufa@yandex.ru

Генеральный директор Андреева Елена Ярославовна

ОФИСЫ:

1. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ»

на Проспекте Октября, 11, г. Уфа, ООО «ЭКСПЕРТ»,

тел. (347)223 -16 -75, 223 -03 -27 expertufa@yandex.ru

Директор Вострова Регина Ирекловна

2. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ» на ул. Театральной, 5/1,

г. Уфа, ООО «Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ»,

тел.: (347) 272-86-54, 274-91-96, expert-ugnoe@yandex.ru

Директор Андрияшин Олег Кузьмич

3. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ» на ул. Герцена, 1д,

г. Уфа, ООО «ЭКСПЕРТ-Северный»,

тел.: (347)292 -11- 34, 292 -11 -35, expert-severnoe@yandex.ru

Директор Крестьянников Дмитрий Маратович

4. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ» на ул. Бессонова, 24\1,

г. Уфа, ООО «ЭКСПЕРТ - Профи»

тел.: (347) 274-34-12, 274-47-38, expertufa@bk.ru

Директор Александрова Светлана Айратовна

5. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ» на ул. Губайдуллина, 3,

г. Уфа, ООО «Недвижимость-Универсал»

тел.: (347) 252-48-99, 228-22-77, fagit@ufanet.ru

Директор Галлямов Фагит Фаритович

6. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ» на ул.Зорге, 28 ,

г. Уфа, ООО «ЭКСПЕРТ на Зорге»,

тел.: (347) 282-54-39, 282-67-56, expertnazorge@mail.ru

Директор Аристова Ольга Александровна

7. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ» на Проспекте Октября, 125,

г. Уфа, ООО «ЭКСПЕРТ-Недвижимость»

тел. (347)233- 80-84, 244-78-31, expertnabulvare@mail.ru

Директор Крупина Ольга Владиславовна

8. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ» на ДOME Печати,

ул. 50 лет Октября, 6/8, г. Уфа, ООО «ЭКСПЕРТ на «Дом Печати»,

тел. (347) 272-60-54, petkov_a@mail.ru

Директор Ярченко Елена Гарифулловна

9. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ» в г. Санкт-Петербург,

ул. Большая Пушкарская, д. 20, ООО «ЭКСПЕРТ»

Многоканальный (812) 449 -44- 40, expertspb1@yandex.ru

Директор Ганиев Алик Наилевич

10. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ» в г.Туймазы,

пр. Ленина,19, ООО «Эксперт-Туймазы»

тел. (34712) 7-26-26, 5-53-30, expert-tmz@mail.ru

Директор Мохнаткин Василий Анатольевич

11. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ» в г. Кумертау,

ул. Ленина, 1, ИП Киряева Гюзель Гайсовна

тел. 8 (34761) 4-22-45, 4-22-45, 42245@mail.ru

Директор Киряева Гюзель Гайсовна

12. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ» в г. Салават,

ООО «Альянс-Эксперт», г. Салават, ул. Калинина, д.56, оф.106,

тел (34763) 4-34-70, Alliance-expert@yandex.ru

Директор Баширова Лилия Рифовна

13. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ-Девелопмент» на ул. Комсомольской, 27, г. Уфа,

ООО «ЭКСПЕРТ Девелопмент»,

тел. (347) 223-67-77, expertufa@yandex.ru

Директор Юмагулов Ильшат Ирекович

14. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ» на ул. Первомайской, д.80,

г. Уфа, «ЭКСПЕРТ на Первомайской», ИП Гарифуллина Э.Г.

тел. (347) 240-33-53, 240-33-60, 275-21-13 expert-80@yandex.ru

Директор Гарифуллина Эльвира Гарифулловна

15. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ» в г. Сибай,
 ООО «ЭКСПЕРТ-Зауралье», ул. Кирова, 31, оф. 4,
 тел. (34775) 2-50-98, expertzaural@mail.ru

Директор Талипова Тансылу Исламовна

16. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ» в г. Баймак,
 ООО «ЭКСПЕРТ-Зауралье», ул. Пименова, д.81,
 тел. (34751) 2-13-36, expertzaural@mail.ru

Директор Талипова Тансылу Исламовна

17. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ на Достоевского»,
 ИП Абубакирова Г.Ф., г. Уфа, ул. Достоевского, 100, офис 10
 тел. (347)276-54-03, e-mail: ufa-expert@yandex.ru

Директор Абубакирова Гульнара Фанисовна

18. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ в г. Архангельск»,
 ИП Полянский Д.Л., г. Архангельск, проспект Троицкий д. 52 оф. 1129 (гостиница «Двина»)
 тел. (818) 44-11-55, 47-25-75, arh-expert@inbox.ru

Директор Полянский Дмитрий Леонидович

19. Агентство Недвижимости ООО «ЭКСПЕРТ-Стерлитамак»,
 г. Стерлитамак, Проспект Ленина, 69,
 тел. 8-927-08-66172 , e-mail: expertstr@mail.ru

Директор Богатыренко Людмила Дмитриевна

20. Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ на Акбузате»,
 ООО «ЭКСПЕРТ плюс», г. Уфа, ул. Лесотехникума, 49,
 тел. (347) 232-98-98, 232-99-77, e-mail: expertufa@mail.ru

Директор Рожкевич Ирина Геннадьевна

21. Агентство недвижимости «ЭКСПЕРТ на Шафиева»,
 ООО «ЭКСПЕРТ на Шафиева», г. Уфа, ул. Шафиева, д. 20,
 тел.(347) 237-60-98 e-mail: expert-shafieva@mail.ru

Директор Лаврова Гульнара Дамировна

22. Агентство недвижимости «ЭКСПЕРТ-Самара».
 ООО «Тандем». г. Самара, ул. С. Армии, 253,
 тел. (846) 222-43-43 222-43-44, e-mail: expertsamara@yandex.ru

Директор Бородакова Светлана Николаевна

23. Агентство недвижимости «ЭКСПЕРТ - Владикавказ».
 ООО «Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ», г. Владикавказ, Проспект Коста, 240а,
 e-mail: fintrest@osetia.ru

Директор Дауров Аслан Мухтарович

24. Агентство недвижимости «ЭКСПЕРТ - Стерлитамак»-2.
 ООО «Семь», г. Стерлитамак, ул. Мира, 57,
 тел. (3473)411-220, 21-22-12, e-mail: expert@str.ru

Директор Бухарина Лилия Рифовна

25. Агентство недвижимости «ЭКСПЕРТ - Орел».
 ООО «ЭКСПЕРТ - Орел», г. Орел, ул. Инженерная, д.7,
 тел. 8-915-504-0037, e-mail: palata@orel.ru

Директор Зайтинов Вячеслав Альбертович

26. Агентство недвижимости «ЭКСПЕРТ-Казань».
 ООО «Мирекс-ЭКСПЕРТ», г. Казань, ул. Короленко, д. 61,
 тел. (843) 520-81-65, 520-76-99, e-mail: mirex-expert@mail.ru

Директор Белоусенко Михаил Васильевич

27. Агентство недвижимости «ЭКСПЕРТ - Соликамск».
 ООО «Агентство Недвижимости «ЭКСПЕРТ»,
 Г. Соликамск, Пермский край, ул. 20-летия Победы, д. 173 В, оф. 403,
 тел. (34253) 7-54-94, e-mail: expert-solikamsk@yandex.ru

Директор Иванова Анна Ивановна

28. Агентство недвижимости «ЭКСПЕРТ на Юрюзани».
 ООО «ЭКСПЕРТ на Юрюзани», г. Уфа, проспект Октября, 136,
 тел. (347) 277-15-12, e-mail: expert-your@yandex.ru

Директор Зырянова Ольга Александровна

29. Агентство недвижимости «ЭКСПЕРТ - Бирск»
 ООО «Агентство Недвижимости ЭКСПЕРТ-БИРСК», 452451, г.Бирск, ул.Мира, 137-а
 тел.+79177852178 expertbirsk@rambler.ru

Директор Михальков Андрей Викторович

Профессиональное агентство недвижимости – ателье высочайшего класса, где к каждой сделке, каждому клиенту подходят сугубо индивидуально. И если, переступив порог офиса, вы понимаете, что здесь ждали именно вас, и теперь будет заниматься только вашим вопросом, используя весь свой опыт и профессионализм, – это супер-люкс.



ЭКСПЕРТ

СЕТЬ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

ТРЕСТ №3 - НЕДВИЖИМОСТЬ предлагает:



Квартиры на улице Коммунистической

- на пересечении ул. Коммунистической и Проспекта С. Юлаева;
- квартиры со свободными планировками;
 - скоростные лифты с доступом в паркинг;
 - единый электронный ключ;
 - трехуровневый паркинг;
 - большие лоджии и видовые террасы;
 - спортивный комплекс с бассейном;
 - ресторан;
 - высота потолков 3 м;
 - ландшафтное озеленение.
- Сдача: 1 кв. 2011 года.



Таунхаусы в Зубово

- 120, 140, 180, 200 кв.м.;
- централизованные коммуникации;
- участок до 2-х соток;
- хорошая транспортная доступность;
- парковочная стоянка, гаражи;
- охраняемая территория;
- ландшафтное озеленение;
- зимний сад.

Сдача: 2 кв. 2009 года.



Коттеджи в п. Красные Ключи

- 97 и 107 кв.м.;
- 8 соток земли в собственности;
- баня 5*4;
- централизованные коммуникации;
- 500 м. до источника «Красный Ключ»;
- 9 км. до Павловского водохранилища;
- 100 м. до реки;
- огороженная охраняемая территория.

Сдача: 2 кв. 2009 года.



Жилой дом по ул. 8 Марта

- одно-, двух-, трех-, четырехкомнатные квартиры;
- чистовая отделка;
- близость к центральным дорогам (проспект С. Юлаева, пр. Октября);
- подземный паркинг;
- торгово-офисные помещения на 1-2 этажах.

Сдача 4 кв. 2009 года.



Жилой Дом по ул. Энтузиастов

- одно-, двухкомнатные квартиры;
- черновая отделка;
- близость к центральным дорогам (проспект С. Юлаева, пр. Октября);
- офисное помещение на цокольном этаже.

Сдача сентябрь 2008 года.



Жилой дом по ул. Комсомольской

- одно-, двухкомнатные квартиры;
- черновая отделка;
- близость к центральным дорогам (проспект С. Юлаева, пр. Октября);
- подземный паркинг;
- лес с прогулочной зоной;
- здание хорошо защищено от автомобильного шума.

Сдача: 4 кв. 2008 года.

**РАССРОЧКА
С ФИКСИРОВАННОЙ ЦЕНОЙ!
СКИДКИ ПРИ 100% оплате!**

г.Уфа, проспект Октября, 10, тел. (347)223-70-89; 266-66-20
e-mail: trest-3-nedv@yandex.ru, сайт: www.trest3-ufa.ru

Под Уфой строится «ФРАНЦУЗСКАЯ ДЕРЕВНЯ»

В поселке Михайловка Уфимского района в рамках новой концепции возведения жилья строится современный и удобный малоэтажный жилой комплекс.



ОАО «Строительный Трест №3»
г. Уфа, Проспект Октября, 10
тел./факс: (347) 223-70-89
266-66-20
E-mail: trest-3-nedv@yandex.ru
www.trest3-ufa.ru



«Французская деревня»

словно перенесена в пригород башкирской столицы из старинных легенд Франции: изящное стилистическое решение комплекса разработано на основе этой архитектурной традиции. Вместе с тем в строительстве поселка применены самые современные строительные технологии, а инфраструктура отвечает самым высоким требованиям.

Коммуникации «Французской деревни» просто безупречны: стабилизированное электропитание, автономное горячее водоснабжение и паровое отопление. Оптоволоконная линия обеспечивает качественную телефонную связь и высокоскоростное соединение с Интернетом.

Дома «Французской деревни» построены из традиционного материала - кирпича. На выбор будущих владельцев одно-, двух- и трехкомнатные квартиры площадью от 44 до 84 квадратных метров. С самого порога дома Вы попадаете в оазис комфорта, света и уюта. Здесь все продумано до мелочей. Современные, открывающиеся в двух плоскостях окна выполнены из лучших немецких профилей с тройными стеклопакетами. Установленные в квартирах входные двери огнестойкие, бронированные, с замками повышенной секретности. А что касается вида из окна, то он просто неповторим, это «райский уголок»!



КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «ФРАНЦУЗСКАЯ ДЕРЕВНЯ» ЖДЕТ ВАС!

Перепланировка помещений: ОТ А ДО Я

Если дом стал неудобен для жилья, есть три решения. Два из них - это смириться с тем, что есть, или переехать в более подходящий дом. Оба означают признание вашего поражения и к тому же могут оказаться невыполнимыми. Третье, гораздо более привлекательное решение — изменить дом так, чтобы получить дополнительную площадь и необходимые добавочные возможности.

В самом общем виде дом — это коробка, разделенная внутренними перегородками на отдельные помещения. Двери позволяют по ним перемещаться, а окна обеспечивают доступ света и воздуха. В структуру включены удобства: отопление, водопровод, электрооборудование и др. Все перечисленное можно обновить, чтобы заставить служить лучше.

Изменяя планировку, нужно постоянно держать в уме два соображения. Выполнимо ли намеченное переустройство? И законно ли оно? Необходимо обратиться в местный орган архитектурно-строительного надзора, чтобы выяснить, требует ли предполагаемая работа официального разрешения.

Где улучшить

Изменения планировки в доме бывают двух родов. Первый — это создание новой жилой площади. Второй — изменение существующей внутренней планировки и изменение или совершенствование имеющихся удобств. Рассмотрим некоторые возможности.

В мансарде, неиспользуемом пространстве под крутой кровлей, можно получить ценную дополнительную площадь. Помните, однако, что для доступа в новые помещения придется занять некоторое место в нижележащем этаже.

В комнатах на верхних этажах переносом перегородок можно создать дополнительную спальню или ванную, а установка водопроводного оборудования в спальнях облегчит нагрузку на существующие ванны.

На нижнем этаже можно подумать о сносе перегородок для создания больших комнат или разделении большой комнаты на две меньшие, а также о переносе дверей и перепланировке кухни. Может быть, у вас есть возможность превратить встроенный гараж в дополнительное жилое помещение.

Прикиньте также, нельзя ли изменить



назначение отдельных комнат, особенно если семья увеличилась или уменьшилась. Перепланировка может значительно улучшить использование площадей в доме.

Создание проходной комнаты

Для этого, возможно, потребуется не только сломать существующую перегородку, но также перенести двери и пробить новые окна. Если перегородка является несущей конструкцией, придется установить стальную балку, на которую ляжет нагрузка. А над новыми дверями и окнами в других несущих стенах потребуется установить перемычки. Может понадобиться перекладка труб и электропроводки, которые проходят по сносимой перегородке. Когда будут образованы новые проемы, придется заново оштукатурить стены и тщательно связать полы двух бывших отдельных комнат. Не исключено, что вам захочется изменить прежнее цветочное решение двух комнат, а заодно обновить и весь интерьер.

Разделение существующей комнаты

Разделить комнату на две меньшие — значит установить новую перегородку, возможно, добавив в одной из новых комнат дверь и окно. Может быть, придется изменить или дополнить существующие разводки водопровода, канализации,

отопления и электропроводки для обслуживания двух отдельных комнат.

Новая разделительная стена обычно строится как гипсоблочная перегородка на деревянном каркасе, но можно установить и массивную блочную стену на соответствующем фундаменте, который придется заглубить в грунт.

Создание нового дверного проема

Если новый проем пробивается в несущей стене, потребуется ввести над ним перемычку. Но в легкой перегородке достаточно будет просто переделать деревянный каркас. Понадобятся также небольшие штукатурные работы, переделка плинтуса, установка в проеме дверной коробки и, возможно, перекладка существующих сетей водопровода, отопления или кабелей, если они пересекают место, где пробивается дверь.

Перепланировка кухни

Объем работ здесь зависит от величины вносимых изменений. Как минимум, понадобятся новые полки и стенные шкафы, что может потребовать некоторых работ на поверхностях стен и пола. Если переносятся раковины, плиты, мойки и т.п., нужно будет переделывать водопровод, канализацию и электрооборудование.



ISOVER Плавающий Пол: КАК НЕ УТОНУТЬ В ПОТОКЕ ШУМА

Компания «Сен-Гобен Строительная Продукция» объявляет о выводе на рынок нового звукопоглощающего материала ISOVER Плавающий Пол. Продукт специально предназначен для применения на межэтажных перекрытиях в конструкции плавающего пола. Акустические испытания подтвердили, что материал помогает снизить уровень ударного шума на 37 дБ. Сегодня это один из самых высоких технических показателей.

Ударный шум возникает в результате механического воздействия на элементы строительных конструкций и, в частности, на перекрытия. Стук каблуков, игра в мяч, забивание гвоздей тем больше беспокоят жителей здания, особенно нижних этажей, чем жестче соединения и связи в конструкции перекрытия.

Снизить уровень ударного шума можно двумя способами: применением в качестве чистового покрытия пола мягких отделочных материалов (ковролина, линолеума и пр.) или посредством устройства на несущей плите перекрытия так называемого плавающего пола под стяжку. Пол «плавает» потому, что материалы не соприкасаются вплотную с боковыми стенами и, соответственно, не передают звуковые волны другим частям перекрытий. Применение нового материала ISOVER Плавающий Пол позволяет улучшить звукоизоляционные характеристики межэтажных перекрытий на 50 %.

Продукт ISOVER Плавающий Пол представляет собой минераловатные плиты размером 1190x1389x40 мм со шпунтованной кромкой. Благодаря значительной величине, удобному соединению паз-гребень на кромках, легкому весу (80 кг/м³) материал прост в монтаже. Его малый вес препятствует увеличению удельной нагрузки на межэтажное перекрытие. Продукт обладает высокой прочностью на сжатие (20 кПа при 10 % деформации), поэтому

его можно использовать для сооружения пола, подверженного высоким эксплуатационным нагрузкам. Теплопроводность изоляционного материала составляет 0,037 Вт/мК при 10 °С.

Технология монтажа плавающего пола, несмотря на свою простоту, имеет ряд особенностей, которые обеспечивают качественную звукоизоляцию. На железобетонную плиту перекрытия кладут слой пароизоляции (как правило, из полиэтиленовой пленки), затем насыпают выравнивающий слой сухого песка (толщиной 15–20 мм) и монтируют плиты ISOVER Плавающий Пол. Поверх изоляции производится сухая стяжка из гипсокартонных листов или выравнивающая цементно-песчаная стяжка плотностью от 80 до 120 кг/м² (в случае цементно-песчаной стяжки поверх звукоизоляционного продукта необходимо уложить гидроизоляцию, чтобы предотвратить попадание влаги на материал). В завершение выстилается чистовой пол.

Для максимальной эффективности звукоизоляции важно устранить «звуковые мостики». Стяжка также не должна вплотную примыкать к стенам, перекрытиям и предварительно залитым «маякам». Для этого перед ее заливкой по периметру помещения устанавливаются полосы из материала ISOVER Плавающий Пол чуть выше уровня стяжки.

Акустические испытания конструкции пола с применением нового продукта подтвердили, что ISOVER Плавающий Пол обеспечивает снижение уровня ударного шума на 37 дБ. Такие характеристики позволяют с запасом превысить требования СНиП 23-03-2003, предъявляемые к уровню ударного шума перекрытий в целом.



О КОМПАНИИ:

Группа компаний «Сен-Гобен» (Saint-Gobain) основана в 1665 году во Франции как королевская зеркальная мануфактура (Royal Mirror Glass Works). В настоящее время в ее состав входят 1400 компаний из 57 стран мира. Постоянный штат насчитывает порядка 206 000 сотрудников. Продажи «Сен-Гобен» по итогам 2007 года составили 43,421 млрд евро, чистая прибыль - 2,114 млрд евро. Группа «Сен-Гобен» входит в TOP-100 промышленных корпораций мира. Ее акции котируются на фондовых биржах Парижа, Лондона, Брюсселя, Цюриха, Амстердама и Франкфурта.

«Сен-Гобен» - это один из крупнейших в мире производителей плоского стекла для строительства, транспорта и электробытовых приборов. Автомобильные стекла Saint-Gobain поставляются для каждого второго сделанного в Европе автомобиля. «Сен-Гобен» также является производителем стеклянной тары для пищевой промышленности, парфюмерии и фармацевтики. В целом за год концерном производится около 5 млрд стеклянных емкостей.

Подразделение «Строительная Продукция» концерна «Сен-Гобен» составляет более 26 % в общем обороте компании. Оно представлено несколькими направлениями: выпуском строительной и технической изоляции, сайдинга, труб, гипсокартона и гипсовых смесей и строительных растворов. «Сен-Гобен Изовер» является родоначальником передовой технологии TEL для производства высококачественной изоляции из ваты на основе стекловолокна и обладателем уникальной технологии производства жесткого стекловолокна. Продукция ISOVER прочно занимает первое место в мире как изоляция с повышенными защитными свойствами.

Что такое инверсионная кровля?

Устройство эксплуатируемой инверсионной кровли – это экономичный подход к жилому дому, офисному зданию, позволяющий создать дополнительную полезную площадь на крыше здания и рационально использовать буквально каждый метр поверхности крыши. Здесь можно расположить зимний сад, кафе, теннисный корт, автомобильную стоянку, смотровую площадку, зону отдыха с бассейном, вертолетную площадку и т.д. Таким способом решается проблема дефицита свободной земли и ее высокой стоимости, особенно в центральных районах крупных городов.

Эта конструкция применима как для вновь строящихся зданий, так и для реконструируемых (ремонтируемых) крыш. По данным ЦНИИ Промзданий потенциальный срок службы кровельных покрытий с учетом воздействия температурных, влажностных и механических воздействий составляет в среднем 10-12 лет. При современном развитии техники, индустрии строительных материалов и строительных технологий этот показатель представляется крайне низким. Естественно возникает вопрос: есть ли современные материалы, конструктивные решения и технологии для устройства крыш, обеспечивающие значительно больший безремонтный период эксплуатации?

Наиболее оправданным и перспективным способом продления безремонтного срока службы плоских крыш, безусловно, является применение конструктивного решения инверсионной кровли. Что такое инверсионная кровля? Инверсионной (от латинского слова «inversio» - переворачивание, перестановка) называется кровля, конструкция которой «перевернута» по сравнению с традиционной. Это означает, что гидроизоляционный слой располагается под слоем утеплителя непосредственно на поверхности бетонного перекрытия (основания кровли). Данный тип конструкции был разработан с появлением утеплителя «нового поколения» - экструдированного пенополистирола. Теплоизоляционный материал состоит из равномерно распределенных закрытых (замкнутых) ячеек, что определяет важные свойства материала – он не впитывает воду, не набухает и не дает усадки, обладает высокой механической прочностью, химически стоек и не подвержен гниению. Поэтому утеплитель располагается над гидроизоляцией, выполняя одновременно и функцию ее защиты от внешних воздействий.

Преимуществами инверсионных кровель является защита гидроизоляции от перепадов температуры и от механических повреждений, возможность быстрого монтажа при любой погоде, отсутствие необходимости в пароизоляционном слое. Основные преимущества инверсионной кровли по сравнению с традиционной конструкцией:

- В конструкции инверсионной кровли гидроизоляция защищена от температурных воздействий (например, перепадов температуры, циклического замораживания-оттаивания), от разрушающего воздей-

ствия УФ-облучения и механических повреждений. Данный факт способствует увеличению срока эксплуатации гидроизоляционного материала. Срок эксплуатации традиционной кровли без ремонта порядка 5-7 лет, а инверсионной – не менее 30 лет;

- Плиты экструдированного пенополистирола свободно укладываются на гидроизоляцию и фиксируются за счёт веса слоя гравия, такое конструктивное решение не создаёт разрушающие напряжения в областях фиксации плит теплоизоляции;

- Гидроизоляция, находясь под слоем теплоизоляционного материала (экструдированного пенополистирола), выполняет также функцию пароизоляции;

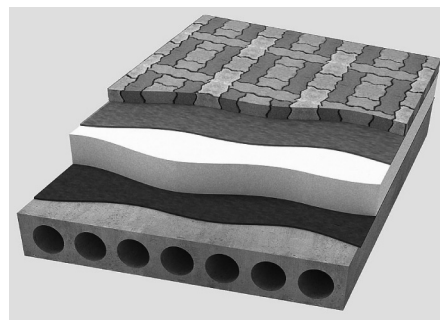
- Теплоизоляционный слой из экструдированного пенополистирола и защитный пригрузочный слой гравия надежно защищают гидроизоляционную мембрану от любых механических воздействий при проведении строительных работ и последующей эксплуатации;

- При демонтаже кровельного перекрытия (например, ремонтных работах, реконструкции и т.д.) плиты из экструдированного пенополистирола могут быть использованы повторно (широко распространенная практика в Европе и США);

- При образовании протечек места нарушения гидроизоляции легко ремонтируются, так как гравийный слой, разделительно-фильтрующий слой геотекстиля и плиты из экструдированного пенополистирола легко удаляются и, после устранения течи, монтируются обратно;

- Плиты из экструдированного пенополистирола могут укладываться в любую погоду, что делает строительный цикл круглогодичным.

Инверсионная кровля представляет собой многослойную конструкцию, которая состоит из гидроизоляции, теплоизоляции, фильтрующего слоя, дренажно-распределительного слоя и верхнего слоя (рис. 1).



Такая конструкция дает возможность эксплуатации поверхности крыши с гарантированной защитой гидроизоляционного слоя от механических повреждений и неблагоприятных климатических воздействий.

Таблица 1

Факторы, влияющие на долговечность гидроизоляции

Нагрузки и воздействия	Традиционная кровля	Инверсионная кровля
Переменная температура в течение суток	+	-
Атмосферные осадки	+	+
Попеременное замораживание – оттаивание	+	-
Облучение ультрафиолетовой частью спектра от солнечной радиации	+	-
Ветровое воздействие	+	-
Сосредоточенные нагрузки	+	-
Распределённая снеговая нагрузка	+	+

Одним из главных требований к утеплителю в инверсионной кровле является способность материала сохранять высокие прочностные, деформационные и теплоизоляционные характеристики во влажной среде на протяжении длительного времени.

В качестве теплоизоляционного материала, удовлетворяющего этому требованию, используется экструдированный пенополистирол URSA XPS, производимый компанией URSA.

Закрытая пористость URSA XPS и свойства поверхности гранул пенополистирола обеспечивают минимальное водопоглощение. Устойчивость плит URSA XPS к циклическому перепаду температур обеспечивает высокую (до 500 циклов) морозостойкость без изменения механических и теплоизоляционных свойств.

Высокие деформационно-прочностные характеристики плит URSA XPS позволяют воспринимать кратковременную распределенную нагрузку 500 кПа. Материал сохраняет стабильные физико-механические свойства, форму и размеры не менее 50 лет.

За счёт введения при производстве веществ, препятствующих горению (так называемых антипиренов), материал имеет группу горючести Г1 (слабогорючий) и не поддерживает самостоятельного горения. В конструкции инверсионной кровли слой теплоизоляции дополнительно защищён со всех сторон от воздействия пожара железобетонной плитой и слоем гравия. Поэтому такая конструкция имеет наилучшие показатели с точки зрения пожарной опасности КО (непожароопасна), что подтверждено соответствующим заключением, и может применяться без ограничений.

Сочетание физико-механических свойств URSA XPS наилучшим образом подходит для применения в инверсионных кровлях различного назначения.

Кровля, доступная пешеходам.

В современном градостроительстве из-за дефицита свободных площадей возводятся жилые и административные здания с крышей, используемой в качестве зоны отдыха. При таком использовании крыши особые преимущества имеет ее инверсионное исполнение. В качестве пригружающего и защитного слоя используется настил из тротуарных плит. Такой настил рекомендуется укладывать поверх гравийной засыпки (фракции 5-10 мм), гравийно-песчаной смеси или песка. Рекомендуемая толщина гравийной засыпки должна быть не менее 30 мм.

Такое решение эксплуатируемой кровли позволяет комбинировать пешеходные зоны с участками обычной гравийной засыпки или зонами озеленения.

Кровля с озеленением.

Все достоинства инверсионного исполнения кровли полностью реализуются также и при устройстве на ней зеленой зон. В этом случае поверх теплоизоляционного покрытия укладываются: фильтрующий слой (геотекстиль), дренирующий слой, например, из крупного гравия или вспученного перлита, фильтрующий слой, слой почвенного субстрата.

Озеленение следует осуществлять только специально выведенными для этих целей сортами растений. Основное достоинство инверсионного исполнения кровли под зеленую зону – это прежде всего механическая защита водоизолирующего покрытия, создаваемая утеплителем при укладке почвенного субстрата и посадке.

Кровля, доступная транспорту.

Еще один вариант экономически целесообразного использования инверсионной кровли – это устройство стоянок для транспорта на плоских крышах общественных, промышленных и жилых зданий. В этом случае удается высвободить ценную площадь, особенно в городских мегаполисах, где места для стоянок крайне дефицитны.

При использовании поверхности плоской кровли для проезда транспорта защищенность гидроизоляционного слоя приобретает особое значение.



Отдел коммерческой недвижимости АН «САН» предлагает:



Аренда административно-торгового помещения на пересечении улицы 50 лет СССР и проспекта Салавата Юлаева. Площадь 1500 кв. м. Красная линия. Отдельная входная группа. Возможна аренда по частям.

Литвинова Наталья 299-30-66



Продажа площадей класса «В+» в бизнес-центре на улице Бабушкина.

Площадь 2750 кв. м. Красная линия. Отдельностоящее 6-ти этажное здание. Автономная отопительная система. Наличие грузового и пассажирского лифта. Парковка на 50 машиномест.

Литвинова Наталья 299-30-66



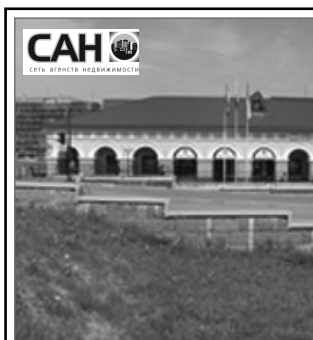
Продажа помещений в бизнес-центре на пересечении улиц Новомостовая и Коммунистическая. Площадь 6 209 кв. м. Отдельно стоящее 7-ми этажное здание с крытым наземным паркингом на 62 машиноместа. Возможна продажа по этажам.

Литвинова Наталья 299-30-66



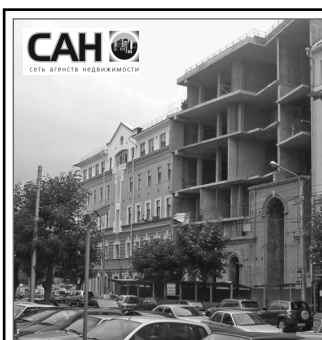
Предлагается в собственность помещение нового бизнес-центра на пересечении ул. Менделеева и Ст. Кувькина. Бизнес-центр имеет два блока 5 и 7 этажей. Площадь 7000 и 12000 кв.м. соответственно. Минимальная площадь 1100 кв.м. Срок сдачи-конец 2008 года. Также предлагаются паркинг-места.

Федотова Евгения 299-30-50



Сдача в аренду торговых площадей в ТДК «Гостинный двор» от 63 до 1600 кв.м. на 1 и 2 этаже комплекса. Чистовая отделка. Высокая проходимость. Наличие управляющей компании. Желаемые арендаторы: товары для дома, косметика и парфюмерия, книги и мультимедиа, одежда, рестораны, кафе и кафе мороженное, а так же другие направления.

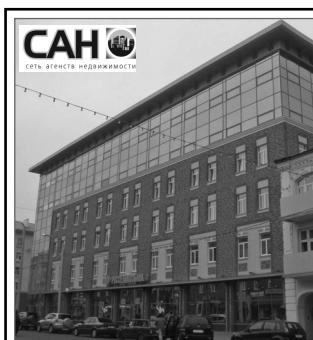
Федотова Евгения 299-30-50



Аренда торгово-офисного помещения по адресу улица Карла Маркса, 37.

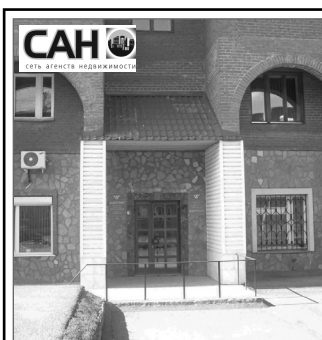
Площадь 540 кв. м. Красная линия, черновая отделка, отдельная входная группа, все коммуникации централизованные, электрическая мощность 46кВт, охранная-пожарная сигнализация. Сдача 4 квартал 2008 года.

Касьянов Геннадий 299-40-80



Продажа. Административно-офисное помещение в бизнес-центре по адресу ул. Ленина, 70. Площадь 924 кв. м. Исторический центр города. Многоуровневый наземный паркинг. Система кондиционирования.

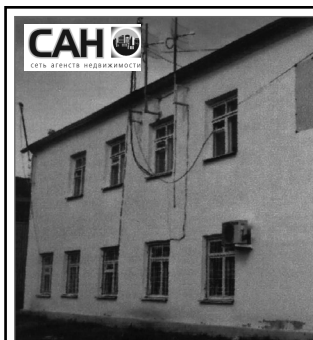
Литвинова Наталья 299-30-66



Аренда офисного помещения по адресу улица Ленина, 97.

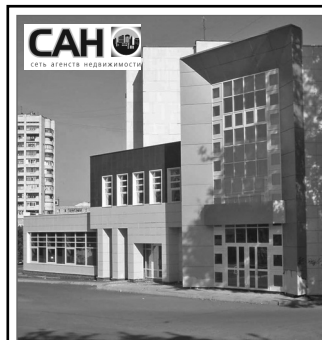
Площадь 220,5 кв. м. Красная линия. Две отдельные входные группы, чистовая отд., евроремонт, пожарная сигнализация. Кабинетная система.

Федотова Евгения 299-30-50



Продажа производственно-складской базы в Нижегородке. Площадь 2800 кв. м. Земля 1,6 Га в аренде. Строения в собственности. Огороженная территория. Назначения помещений – офисные, складские, производственные. Возможна продажа по частям.

Литвинова Наталья 299-30-66



Аренда торгово-офисного помещения по адресу ул. Менделеева, 9.

Площадь 2 этажа 500 кв. м., 3 этаж – 300 кв. м. Отдельно стоящее здание. Первая линия домов. Высокая проходимость. Два входа. Парковка.

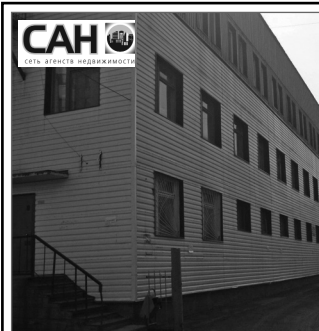
Ермолаева Эльвира 2999-043

Отдел коммерческой недвижимости АН «САН» предлагает:



Продажа офисно-производственного комплекса в Нижнегородке.
Площадь 4200 кв. м. 10 минут от центра города.
Земельный участок 0,9 Га. Площадь незастроенной территории 0,6 Га. Железная дорога.

Федотова Евгения, 299-30-50



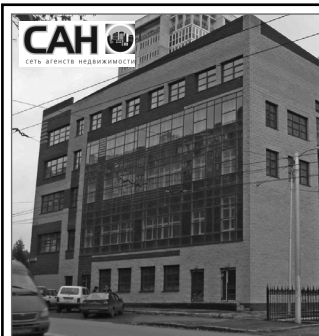
Продажа офисного помещения по адресу ул. С.Агиша, 16/1. Площадь 145 кв. м. Вторая линия домов, второй этаж, чистовая отделка, высота потолка 3,35 м. все коммуникации централизованные, сплит-система кондиционирования, охранная-пожарная сигнализация, интернет.

Касьянов Геннадий, 299-40-80



Продажа торгово-офисного комплекса и складских помещений по трассе на аэропорт «Уфа».
Площадь 6500 кв. м. Заасфальтированная территория, собственная котельная. Чистовая отделка.

Федотова Евгения, 299-31-31



Долгосрочная аренда административно-торгового помещения по адресу ул. Цюрупы, 42. Площадь- 438,9 кв. м. Первая линия домов. Отдельностоящее здание. 20 машиномест у фасада здания.

Ермолаева Эльвира, 2999-043



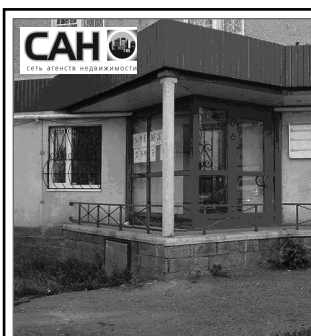
Аренда офисного помещения по адресу улица Зорге, 9/1. Площадь 88,4 кв. м. Первая линия домов. Высокая проходимость. Кабинетная система.

Ермолаева Ольга,
8-927-331-6123



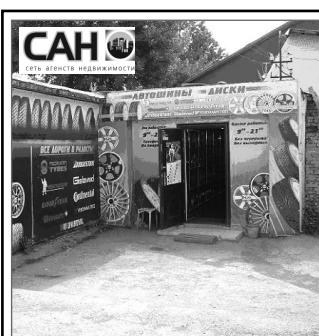
Сдаётся в аренду офисное помещенипо ул. К. Маркса 37. Отдельно стоящее здание на красной линии. 1ый этаж, отдельная входная группа. Площадь 71 кв.м. Высота потолка 3.5 м. Хорошие подъездные пути. Телефон, интернет. Охранная и пожарная сигнализации. Стоимость 1500 руб. за кв.м.+ коммунальные услуги.

Кокряцкая Елена, тел. 2-993-111,
Галкин Александр, тел. 2-993-009



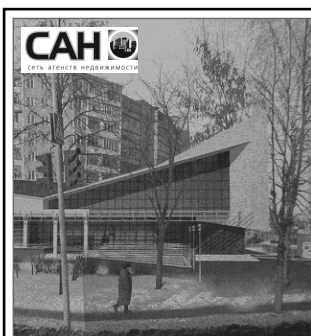
Сдаётся в аренду офисное помещение по ул. Киекбаева 11. Отдельная входная группа, охрана, 2 телефонные линии, интернет. Чистовая отделка, мебель. Планировка- зал, 2 кабинета, санузел. Арендная плата 40 тыс. руб. в месяц + коммунальные услуги

Сафина Флюза, 2-993-001



Продается нежилое помещение под склад или автосервис в районе АЗС по ул. Кировоградская-Б. Гражданская. Площадь-94.1 кв.м. в собственности, земля в аренде. Стоимость объекта - 3 млн. руб., возм. аренда по 500 рублей за кв.м. +коммунальные услуги с последующем выкупом.

Кокряцкая Елена, тел. 2-993-111,
Галкин Александр, тел. 2-993-009



Земельный участок Южная часть города под строительство 3-х этажного магазина. Место расположение: г. Уфа, ул. Софьи Перовской. Общая площадь: земельный участок под строительство 2606.5 кв.м. Есть согласованный инвестиционный проект. Стоимость договорная.

Сафина Флюза, тел. 2-993-001.



Продается административно-торговое, встроено-пристроенное здание. Центральная часть города, недалеко от Ледовой арены г. Уфа, Советский р-н, ул. Цюрупы 151. Площадь: 525.8 кв.м. Отделка: чистовая. Парковка: у фасада здания. Удаленность от дороги: 2-я линия домов. Телефон, интернет. Все коммуникации. Возможна поэтажная продажа.

Сафина Флюза, тел. 2-993-001,
Галкин Александр, тел. 2-993-009

Отдел коммерческой недвижимости ГК «Алгоритм», тел: 266-90-80

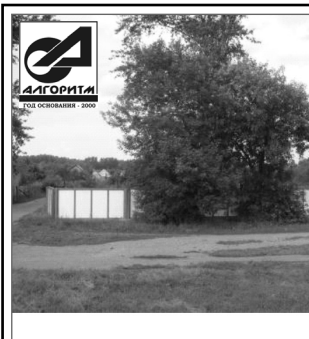


Аренда помещений в г. Стерлитамак по ул. Мира: Офисы в БЦ от 16 кв.м. на 2 этаже, отделка чистовая, телефон, Интернет; торг. пом. на 1 этаже от 85 кв.м. до 700 кв.м.; торгово-офисные помещения от 85 кв.м., кабинетная система. 1-2 этажи. Цен. гор., парковка. Хасбиев Ильшат
89174413760, 266-90-80



Продажа/аренда отдельно стоящего 3-этажного административно-торгового здания в г. Стерлитамаке по ул. Мира, 70, Площадь – 838 кв. м, имеется обустроенная прилегающая территория с парковкой.

Хасбиев Ильшат
89174413760, 266-90-80

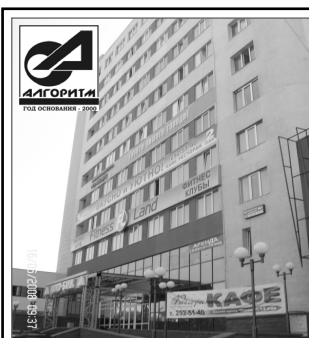


Продажа земельного участка (в собственности) в г. Стерлитамаке Площадь – 17274 кв.м. (+1100 возможно оформление аренды), первая линия домов, все коммуникации в 20 метрах.

Еникеева Алина
89177582181, 266-90-80



Продажа земельного участка (оформляется в собственность) по ул. Жукова под строительство ТРК, гипермаркета, автосалона, площадь земельного участка – 3,5 га, с нежилыми зданиями и сооружениями площадью 8500 кв.м. Багметов Антон 2661282, Федорова Юлия 89014404984, 266-90-80



Продажа/Аренда офисных помещений в БЦ класса «Б» "Партнер" по ул. Пархоменко-Ибрагимова. Площадь – от 60 до 300 кв.м.; этажи на выбор, отделка чистовая, телефон, Интернет, охрана, парковка. Кредит, лизинг.

Ахметьянов Ильдар
89083596529, 266-90-80



Продажа/аренда торгово-офисных помещений в центре города в ТСК «Пушкинский». 5этажный торговый комплекс, свободная планировка, парковка, сдача 4 квартал 2008г., черновая отделка, рассрочка.

Еникеева Алина
89177582181, 266-90-80



Продажа офисного помещения в БЦ по ул. Коммунистической, черновая отделка, ДУФ, площадь 46,89 кв.м.

Султанова Лейсан
89191454181, 266-90-80



Продажа отдельно стоящего 4-х этажного нежилого здания по ул. Пр. Октября, 1/2, площадь – 2865,10 кв.м. В центре города.

Багметов Антон
2661282,
Федорова Юлия
89014404984, 266-90-80



Продажа офисного помещения на 9 этаже 10ти-этажного отдельно стоящего здания по ул. Комсомольской. Площадь – 45,89 кв.м.

Султанова Лейсан
8-919-145-41-81,
266-90-80



Продажа действующей базы по ул.Д. Донского, 3. Площадь 2263 кв.м. Земля в аренде. Имеются административные здания, цеха, склады.

Хасбиев Ильшат
8-917-44-13-760,
266-90-80