КРОНА

производственно-правовая фирма

№ 5 (32)
от 01.11.2012 г.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

харьковского рынка недвижимости и Украины

ЮБИЛЕЙНЫЕ СБОРЫ: КОНФЕРЕНЦИЯ «ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ-2012»

Стратегия развития Ассоциации специалистов недвижимости Украины

ДОКЛАД ИГОРЯ БАЛАКИ НА 10-ОЙ ОДЕССКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Опыт привлечения инвестиций в девелоперские проекты

СОДЕРЖАНИЕ

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ХАРЬКОВСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 3

ИНДЕКСЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 20

ТОП ТЕМА

Юбилейные сборы: конференция Передовые технологии рынка недвижимости-2012» 25

Стратегия развития Ассоциации специалистов недвижимости Украины 27

КОРПОРАТИВНЫЕ НОВОСТИ

19 октября 2012 г. состоялось заседание совета АСНУ. . . 31

С 13 по 15 сентября в Одессе проходила X юбилейная научно-практическая конференция «Передовые технологии рынка недвижимости-2012». 31

Генеральный директор ООО «Производственно-правовая фирма «Крона» Балака Игорь дал интервью 31

Балака Игорь Николаевич выступил экспертом 32

30.08.2012, 10:00 Філія ЄБА у Харкові Засідання Правління філії ЄБА відбулось у готелі «Superior» на території комплексу «Superior Golf & SPA Resort» у відкритому форматі. 32

НОВИНКИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Заседание Комитета по недвижимости 32

27-28 сентября 2012 года в г. Киеве состоялся тренинг . . 33

Населению запретят покупать квартиры за наличные? . . . 33

Банки получат доступ к существующим госреестрам... . . 34

Как правильно оформить покупку недвижимости в 2013 году.... 34

Роль БТИ сводится к минимуму. 34

Верховная Рада расширила круг лиц, имеющих возможность приобретать земельные участки в Украине.... 35

С апреля 2013 г. налог на недвижимость пересчитают . . . 35

ДОКЛАД ИГОРЯ БАЛАКИ НА 10-ОЙ ОДЕССКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ 36

НАШИ ПАРТНЁРЫ 41

РЕКЛАМНЫЙ БЛОК 43

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ 58

Генеральный директор
ООО «ППФ «Крона»
Балака
Игорь Николаевич

ДОБРЫЙ ДЕНЬ, НАШИ ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

На дворе средина октября, но эта осень радует нас оттепелью. Оттепелью как в погодных условиях, так и на рынке недвижимости. Скептики предрекали нам целый ворох негативных прогнозов, однако с радостью хочу отметить, что эти прогнозы пока не сбываются. И хотя впереди нас ждут не совсем лёгкие времена, которые будут включать в себя такие сотрясающие рынок недвижимости события, как выборы, новый порядок регистрации недвижимого имущества, новый закон о БТИ, новые порядки расчётов в безналичной форме при приобретении недвижимости, но рынок продолжает работать и срамит пессимистов. Об этих событиях мы и расскажем в нашем номере электронного журнала. Также в нём будут затронуты и следующие темы: традиционный обзор сентябрьского рынка и индексов недвижимости Харькова (разработанный совместно с корпорацией «Олимп Консалтинг»), обзор выступлений на 10-й научно-практической конференции под девизом «Рынок недвижимости 2012. Передовые технологии», прошедшей в Одессе, комплексные изменения в стратегии развития Ассоциации Специалистов недвижимости Украины, подготовленные харьковскими риэлторами Борисом Каганом и Игорем Балакой, корпоративные новости и новости законодательства, шаблоны инвестиционных проектов, используемые ХФ Европейской Бизнес Ассоциации при продвижении проектов, ну, и конечно же, в рубрике «Наши партнёры» мы хотим представить давних наших друзей – студию штор «Casa Bella».

Напоминаем, что необходимость создания электронной версии журнала «Аналитический обзор харьковской недвижимости и рынка недвижимости Украины» возникла в связи с отсутствием информации по комплексным аналитическим исследованиям рынка недвижимости в г. Харькове и грамотного источника по консультированию в сфере недвижимости в целом. Надеемся, что электронный журнал «Аналитический обзор харьковской недвижимости и рынка недвижимости Украины» окажется полезным для Вас как в процессе изучения, так и в непосредственной деятельности на региональном рынке недвижимости г. Харькова, и надежным помощником и консультантом по вопросам связанным с недвижимостью.

В случае если у Вас возникли какие-либо вопросы, связанные с недвижимостью, просим Вас связаться с сотрудником ООО «ППФ «Крона», который работал с Вами, либо оставить сообщение на эл.ящик (cigankova_v@ukr.net) или по телефону – (057) 717-16-15, 717-14-14

С уважением, руководитель проекта – Руднева Виктория Александровна
Контактный телефон : (057) 717-16-15

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ХАРЬКОВСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Исполнитель Информационно аналитический центр компании «Олимп Консалтинг» 04071, город Киев, ул. Введенская 7/9 оф. 62. , www.olimp.net.ua

Цель исследования Анализ данных о состоянии рынка недвижимости города Харьков

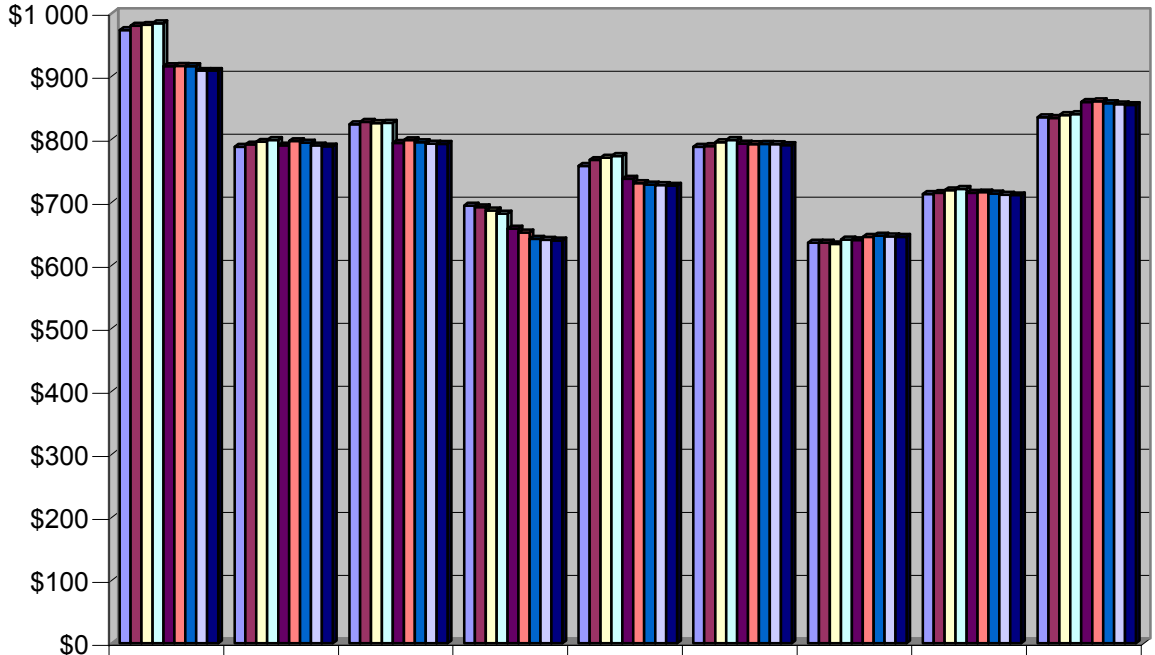
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТИ КВ.М. ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК (СОЦИАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ) ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (**колебания**) на рынке предложений города Харьков. На (**колебания)** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т. д.

Считать (**колебания рынка**) это соотношение прошедшего месяца к текущему в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2012 ГОД- СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Средняя стоимости кв.м. жилой недвижимости вторичный рынок (социальное жилье) по Административным районам города Харьков.



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червонозаводской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
Январь2012г	$973	$788	$824	$695	$758	$788	$636	$713	$835
Февраль	$980	$792	$828	$692	$767	$789	$636	$715	$834
Март	$982	$796	$826	$687	$771	$795	$634	$719	$838
Апрель	$984	$799	$826	$682	$774	$799	$641	$721	$840
Май	$916	$790	$794	$658	$738	$793	$640	$715	$859
Июнь	$917	$797	$799	$652	$730	$792	$645	$716	$860
Июль	$916	$795	$795	$642	$728	$793	$647	$714	$857
Август	$909	$790	$793	$640	$727	$792	$646	$712	$855
Сентябрь	$909	$789	$793	$639	$726	$791	$645	$711	$854

КРОНА
производственно-правовая фирма

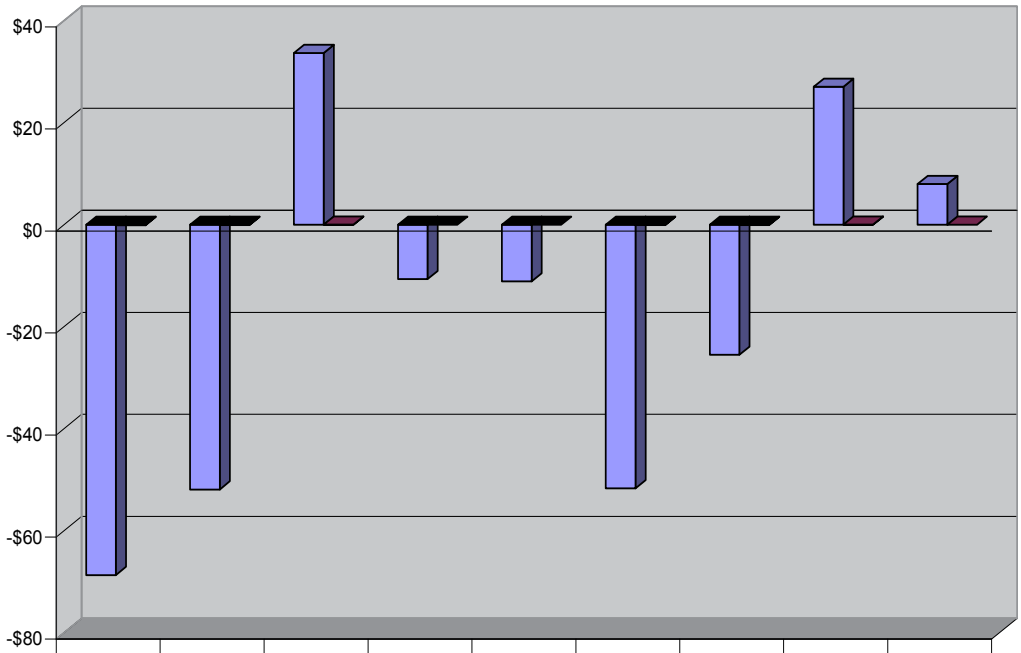
Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (**тенденции**) на рынке предложений города Харьков.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕНТЯБРЬ 2011 ГОД – СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости кв.м. жилой недвижимости вторичный рынок (социальное жилье) по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червоноза водской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
соотношение стоимости в $ кв.м. сентябрь2011г-сентябрь2012г.	-$69	-$52	$34	-$11	-$11	-$52	-$26	$27	$8
соотношение стоимости в % кв.м. сентябрь2011г-сентябрь2012г.	-7%	-6%	4%	-2%	-2%	-6%	-4%	4%	1%

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТИ КВ.М. ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (КЛАСС А ЭЛИТ, КЛАСС В БИЗНЕС, КЛАСС С ЭКОНОМ) ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

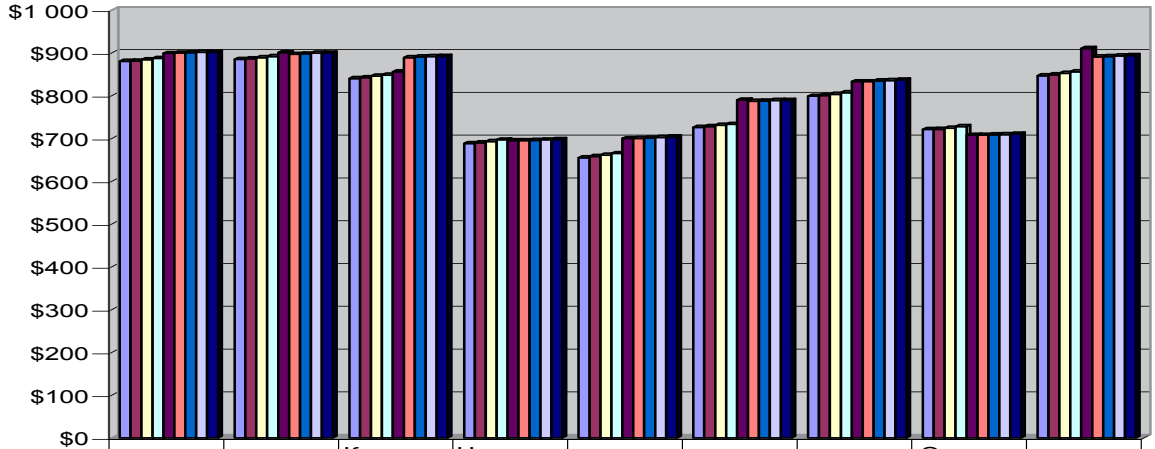
Предложенный график отражает кратковременные процессы (**колебания**) на рынке предложений города Харьков. На (**колебания)** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т. д.

Считать (**колебания рынка**) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2012 ГОД- СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)

Средняя стоимости кв.м. жилой недвижимости (класс А элит, класс В бизнес, класс С эконом) по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червонозаводской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
Январь2012г	$881	$885	$841	$688	$655	$726	$799	$721	$847
Февраль	$881	$887	$843	$690	$658	$728	$801	$722	$849
Март	$884	$889	$846	$693	$661	$731	$803	$724	$853
Апрель	$887	$892	$849	$697	$665	$733	$807	$728	$856
Май	$899	$901	$856	$695	$700	$790	$833	$708	$910
Июнь	$900	$897	$889	$695	$700	$787	$833	$708	$891
Июль	$901	$898	$891	$696	$701	$788	$835	$709	$892
Август	$902	$900	$892	$697	$703	$789	$836	$710	$893
Сентябрь	$902	$900	$892	$698	$704	$789	$837	$711	$894

Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

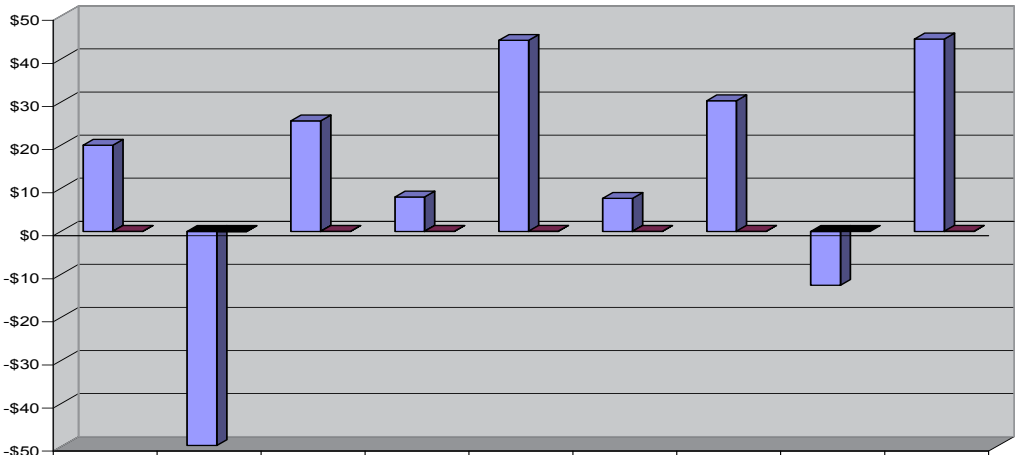
Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (**тенденции**) на рынке предложений города Харьков.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕНТЯБРЬ 2011 ГОД – СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)

Соотношение стоимости кв.м. жилой недвижимости (класс А элит, класс В бизнес, класс С эконом) по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червонозаводской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
соотношение стоимости в $ кв.м. сентябрь2011г-сентябрь2012г.	$20	-$50	$26	$8	$44	$8	$30	-$13	$45
соотношение стоимости в % кв.м. сентябрь2011г-сентябрь2012г.	2%	-5%	3%	1%	7%	1%	4%	-2%	5%

КРОНА
производственно-правовая фирма

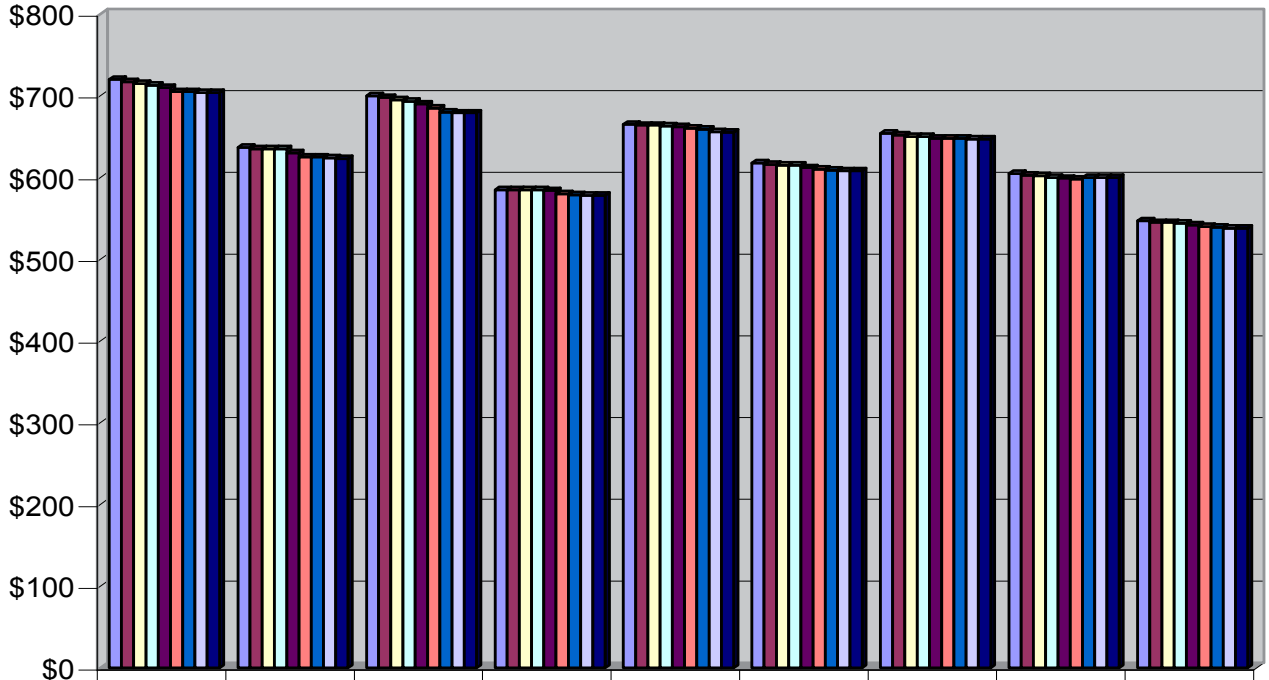
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТИ КВ.М. ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК, ЖИЛЬЕ НЕСДАННОЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ (КЛАСС С ЭКОНОМ) ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (**колебания**) на рынке предложений города Харьков. На (**колебания)** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т. д.

Считать (**колебания рынка**) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2012 ГОД- СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Средняя стоимости кв.м. жилой недвижимости первичный рынок, жилье несданное в эксплуатацию (класс С эконом) по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червонозаводской
Январь2012г	$720	$637	$700	$585	$665	$618	$654	$605	$547
Февраль	$717	$635	$698	$585	$664	$616	$652	$603	$545
Март	$715	$635	$695	$585	$664	$615	$650	$602	$545
Апрель	$713	$635	$693	$585	$663	$615	$650	$600	$544
Май	$710	$630	$690	$584	$662	$612	$648	$599	$542
Июнь	$705	$625	$685	$580	$660	$610	$648	$598	$540
Июль	$705	$625	$680	$579	$659	$609	$648	$600	$539
Август	704	624	679	578	656	608	647	600	538
Сентябрь	$704	$623	$679	$578	$655	$608	$647	$600	$538

КРОНА
производственно-правовая фирма

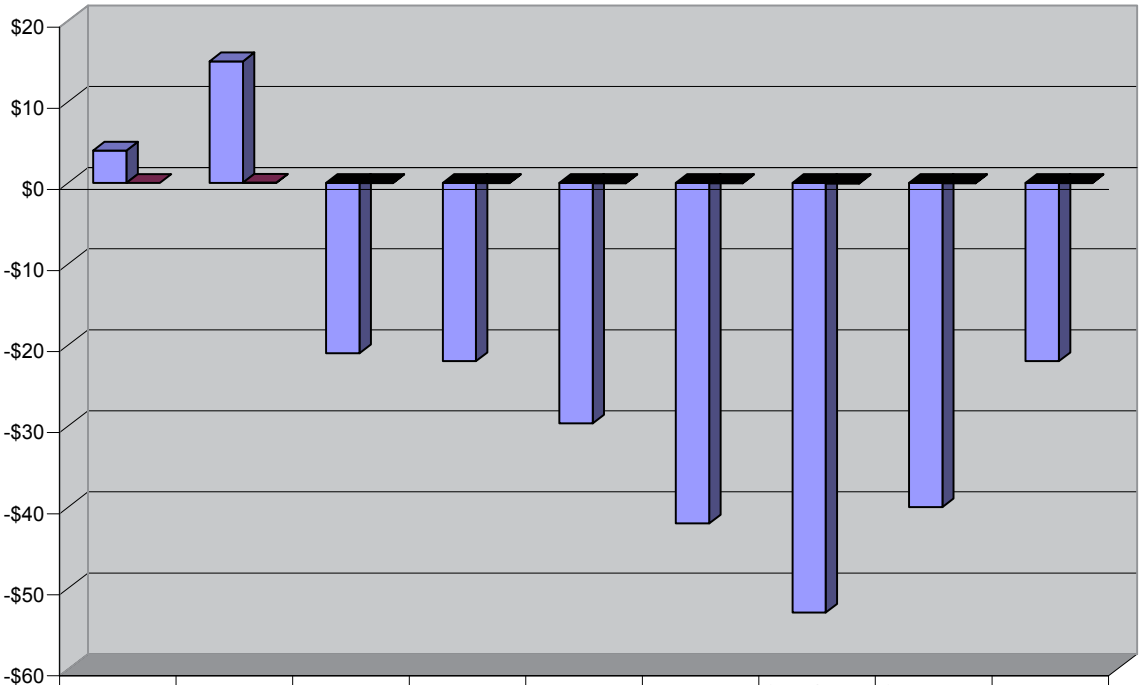
Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (**тенденции**) на рынке предложений города Харьков.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕНТЯБРЬ 2011 ГОД – СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости кв.м. жилой недвижимости первичный рынок, жилье несданное в эксплуатацию (класс С эконом) по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червоноза водской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
соотношение стоимости в $ кв.м. сентябрь2011г-сентябрь2012г.	$4	$15	-$21	-$22	-$30	-$42	-$53	-$40	-$22
соотношение стоимости в % кв.м. сентябрь2011г-сентябрь2012г.	1%	2%	-3%	-4%	-4%	-6%	-8%	-6%	-4%

СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (1 КОМНАТНЫЕ, 2 КОМНАТНЫЕ, 3 КОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ) ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ

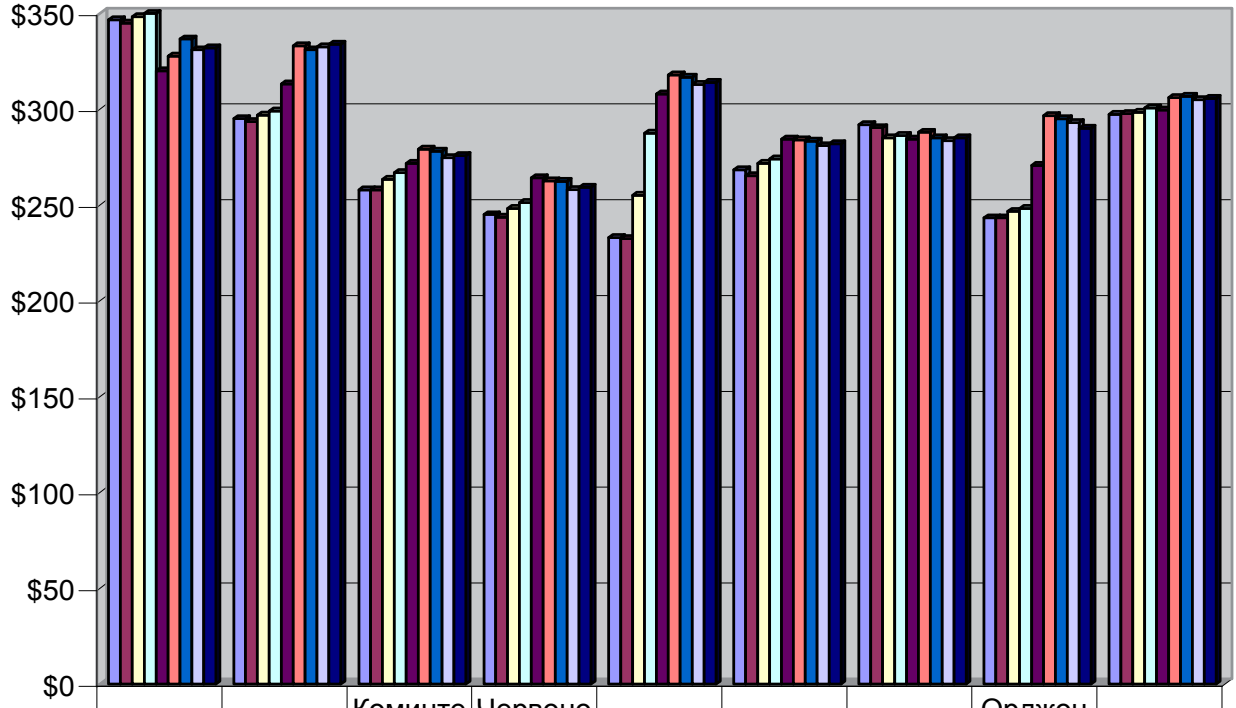
Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (**колебания**) на рынке предложений города Харьков. На (**колебания)** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране,голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т. д.

Считать (**колебания рынка**) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2012 ГОД- СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Стоимость аренды жилой недвижимости (1 комнатные, 2 комнатные, 3 комнатные квартиры) по Административным районам города Харьков.



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червонозаводской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
Январь2012г	$347	$295	$258	$245	$233	$268	$292	$243	$297
Февраль	$345	$294	$258	$244	$233	$265	$290	$243	$298
Март	$348	$297	$263	$248	$255	$272	$285	$247	$298
Апрель	$350	$299	$267	$251	$288	$274	$286	$248	$301
Май	$320	$313	$272	$264	$308	$284	$284	$271	$300
Июнь	$328	$333	$279	$263	$318	$284	$288	$297	$306
Июль	$337	$331	$278	$262	$317	$283	$285	$295	$307
Август	$331	$332	$275	$258	$313	$281	$284	$293	$305
Сентябрь	$332	$334	$276	$259	$314	$282	$285	$290	$306

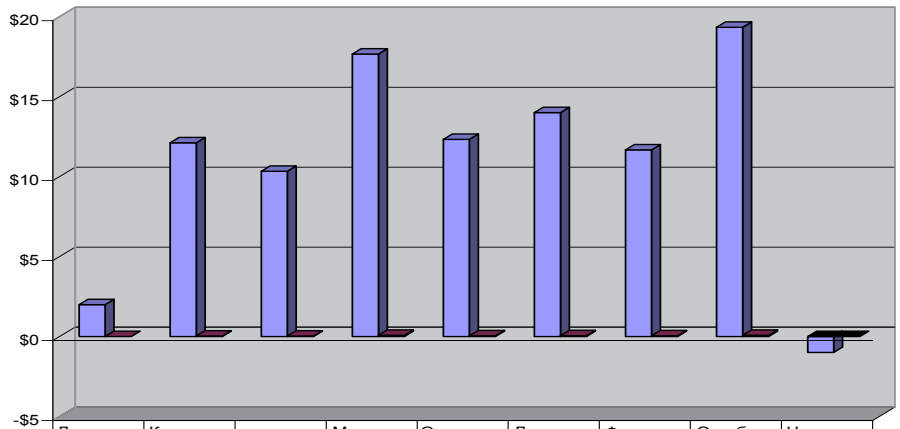
Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (**тенденции**) на рынке предложений города Харьков. За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕНТЯБРЬ 2011 ГОД – СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости аренды жилой недвижимости (1 комнатные, 2 комнатные, 3 комнатные квартиры) по Административным районам города Харьков.

КРОНА
производственно-правовая фирма



	Дзержинский	Коминтерновский	Киевский	Московский	Орджоникидзевский	Ленинский	Фрунзенский	Октябрьский	Червоноазводской
повышение стоимости арендной ставки жилой недвижимости в $ США. 1-3 комнатные квартиры. сентябрь2011г-сентябрь2012г.	$2	$12	$10	$18	$12	$14	$12	$19	-$1
повышение стоимости арендной ставки жилой недвижимости в %. 1-3 комнатные квартиры. сентябрь2011г-сентябрь2012г.	1%	4%	4%	7%	4%	5%	4%	8%	0%

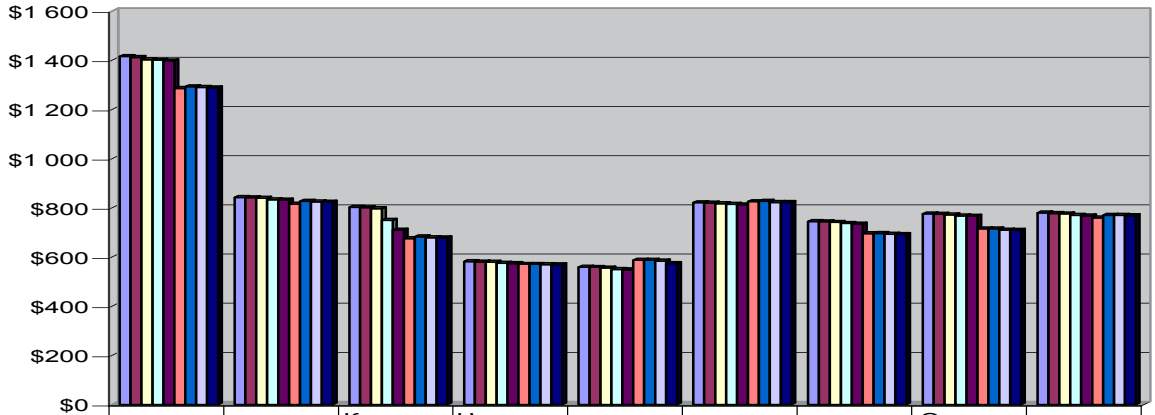
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ.М. ДОМА С ЗЕМЛЕЙ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (**колебания**) на рынке предложений города Харьков. На (**колебания)** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т. д.

Считать (**колебания рынка**) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2012 ГОД- СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Средняя стоимость кв.м. Дома с землей по Административным районам города Харьков.



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червонозаводской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
Январь2012г	$1 416	$843	$803	$582	$559	$822	$745	$776	$780
Февраль	$1 412	$842	$801	$580	$559	$820	$744	$774	$778
Март	$1 403	$839	$797	$579	$556	$818	$742	$772	$776
Апрель	$1 401	$834	$750	$576	$550	$815	$738	$768	$770
Май	$1 398	$833	$710	$574	$549	$813	$735	$766	$768
Июнь	$1 286	$816	$675	$571	$587	$826	$696	$715	$760
Июль	$1 293	$828	$683	$571	$588	$827	$697	$715	$770
Август	$1 290	$825	$680	$570	$584	$823	$693	$710	$770
Сентябрь	$1 289	$824	$679	$569	$574	$822	$693	$710	$769

КРОНА
производственно-правовая фирма

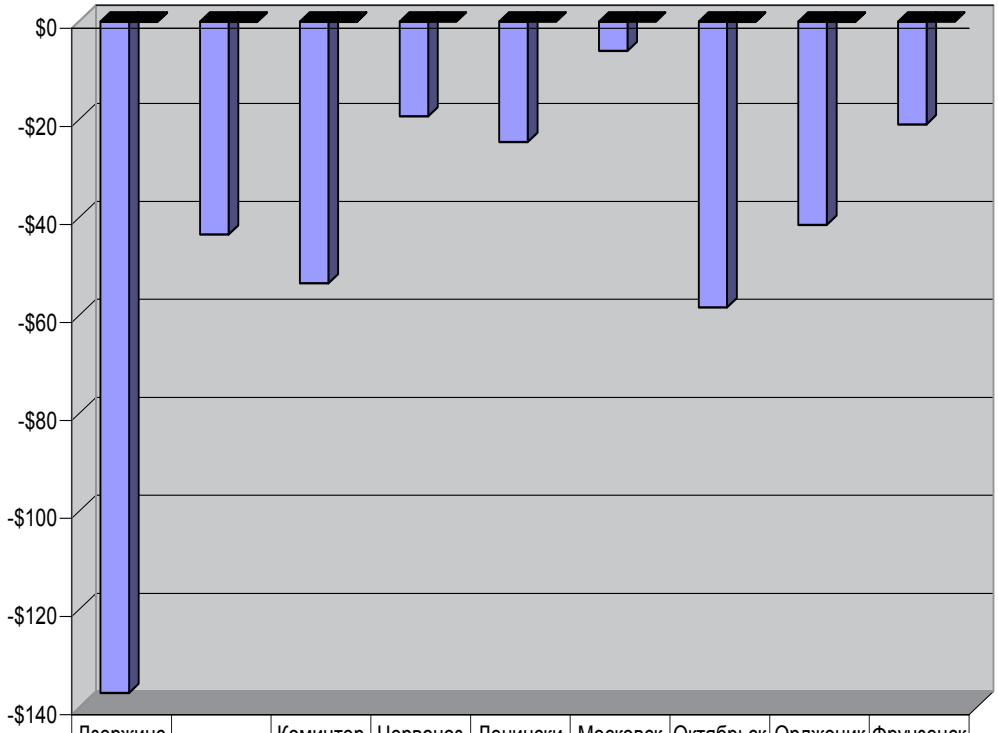
Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (**тенденции**) на рынке предложений города.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕНТЯБРЬ 2011 ГОД – СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости кв.м. Дома с землей по Административным районам города.



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червонозаводской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
снижение стоимости в $ кв.м. сентябрь2011г-сентябрь2012г.	-$137	-$44	-$53	-$19	-$25	-$6	-$58	-$42	-$21
снижение стоимости в % кв.м. сентябрь2011г-сентябрь2012г.	-10%	-5%	-7%	-3%	-4%	-1%	-8%	-6%	-3%

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ.М. ДОМА С ЗЕМЛЕЙ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

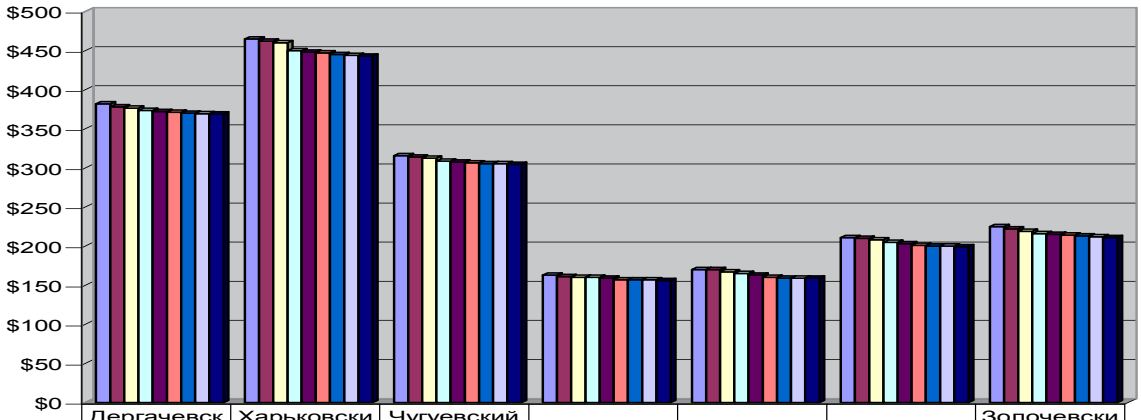
Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (**колебания**) на рынке предложений Харьковской области. На (**колебания)** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т. д.

Считать (**колебания рынка**) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2012 ГОД- СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Средняя стоимость кв.м. Дома с землей
по Административным районам Харьковской области.



	Дергачевский р-он	Харьковский р-он	Чугуевский р-он	Валковский	Волчанский	Змиевской	Золочевский
Январь2012г	$382	$465	$316	$163	$170	$211	$225
Февраль	$378	$462	$314	$161	$170	$210	$222
Март	$377	$460	$313	$160	$167	$208	$219
Апрель	$374	$450	$309	$160	$165	$205	$216
Май	$372	$448	$308	$159	$163	$203	$215
Июнь	$371	$447	$307	$157	$160	$201	$214
Июль	$370	$445	$306	$157	$159	$200	$213
Август	$370	$444	$306	$157	$159	$200	$212
Сентябрь	$369	$443	$305	$156	$159	$199	$211

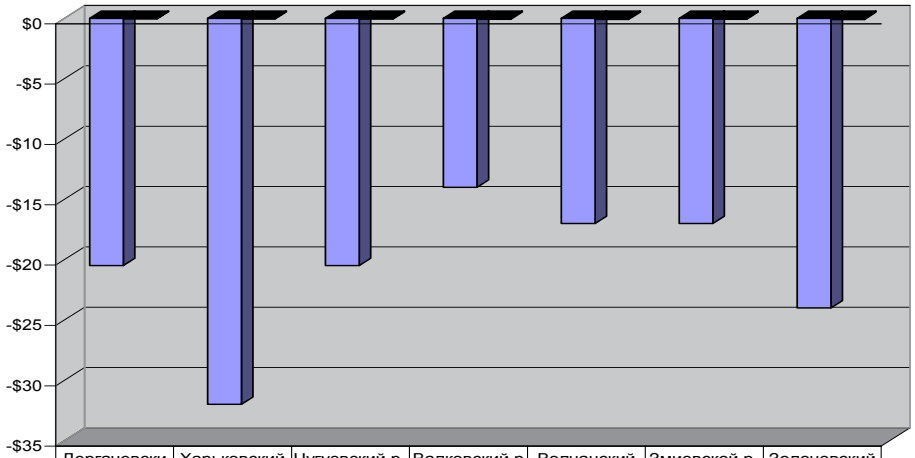
Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (**тенденции**) на рынке предложений Харьковской области.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕНТЯБРЬ 2011 ГОД – СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости кв.м. Дома с землей
по Административным районам Харьковской области.



	Дергачевский р-он	Харьковский р-он	Чугуевский р-он	Валковский р-он	Волчанский р-он	Змиевской р-он	Золочевский р-он
снижение стоимости в $ кв.м. сентябрь2011г-сентябрь2012г.	-$21	-$32	-$21	-$14	-$17	-$17	-$24
снижение стоимости в % кв.м. сентябрь2011г-сентябрь2012г.	-5%	-7%	-6%	-8%	-10%	-8%	-10%

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СОТКИ ЗЕМЛИ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (**колебания**) на рынке предложений города Харьков. На (**колебания)** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т. д.

Считать (**колебания рынка**) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

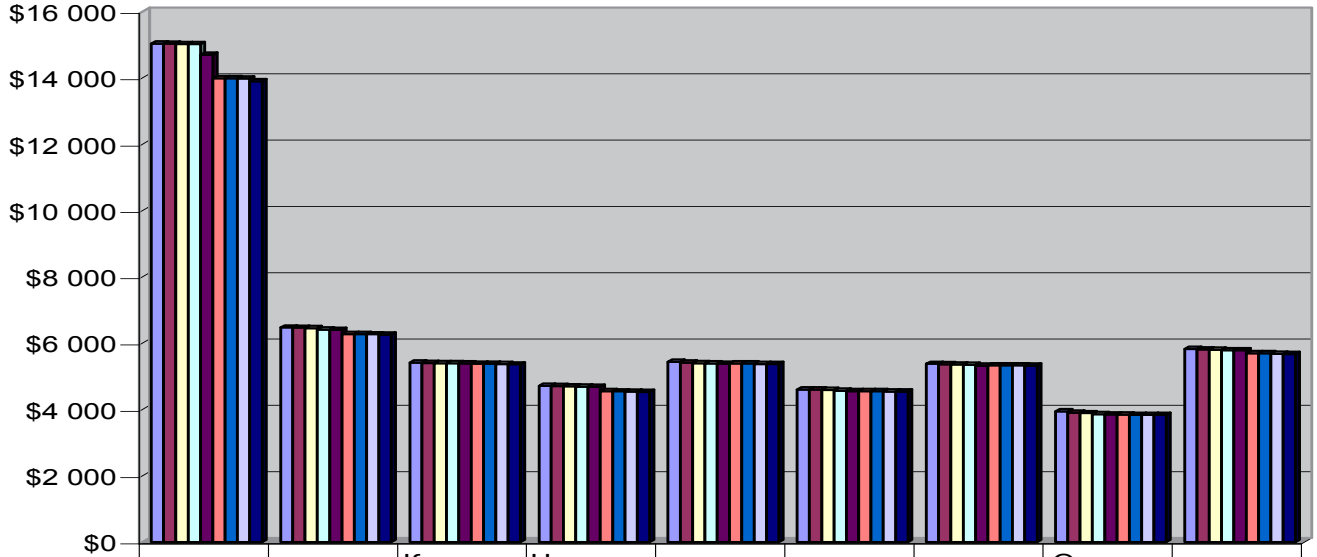
Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (**тенденции**) на рынке предложений города Харьков.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

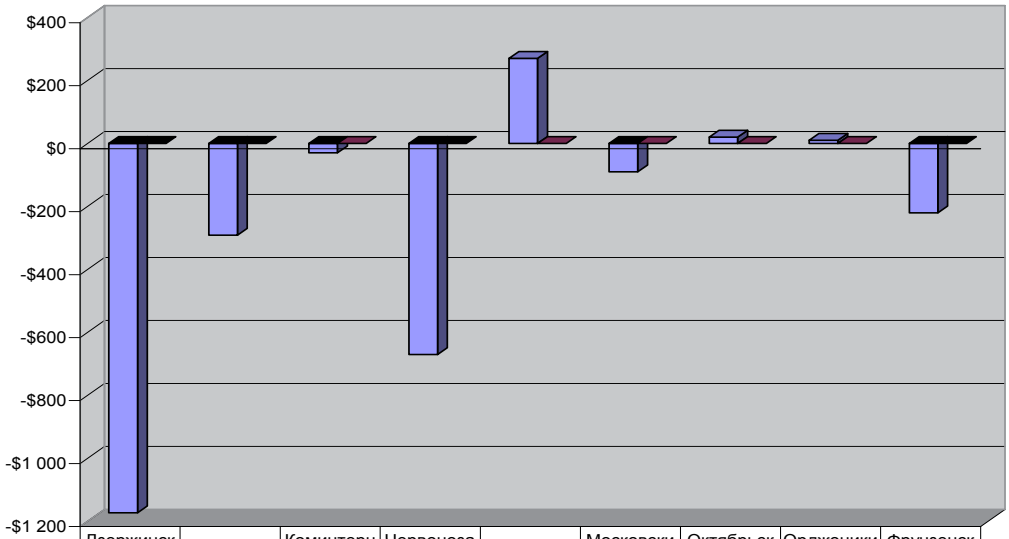
СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2012 ГОД- СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Средняя стоимость сотки земли по Административным районам города Харьков.



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червонозаводской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
Январь2012г	$15 040	$6 473	$5 412	$4 718	$5 440	$4 600	$5 376	$3 944	$5 830
Февраль	$15 034	$6 465	$5 408	$4 709	$5 410	$4 600	$5 365	$3 900	$5 810
Март	$15 025	$6 450	$5 400	$4 700	$5 400	$4 590	$5 359	$3 890	$5 800
Апрель	$15 023	$6 410	$5 400	$4 690	$5 390	$4 570	$5 350	$3 860	$5 790
Май	$14 700	$6 400	$5 390	$4 684	$5 378	$4 555	$5 326	$3 850	$5 787
Июнь	$13 990	$6 276	$5 381	$4 550	$5 388	$4 550	$5 334	$3 845	$5 700
Июль	$13 989	$6 275	$5 380	$4 549	$5 387	$4 550	$5 333	$3 840	$5 700
Август	$13 980	$6 270	$5 375	$4 540	$5 370	$4 545	$5 330	$3 836	$5 680
Сентябрь	$13 900	$6 260	$5 360	$4 530	$5 370	$4 543	$5 323	$3 834	$5 670

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕНТЯБРЬ 2011 ГОД – СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости сотки земли по Административным районам города Харьков.



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червоноазводской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
снижение стоимости в $ сотки земли. сентябрь2011г-сентябрь2012г.	-$1 173	-$291	-$30	-$670	$270	-$90	$20	$10	-$220
снижение стоимости в % сотки земли. сентябрь2011г-сентябрь2012г.	-8%	-4%	-1%	-14%	5%	-2%	0%	0%	-4%

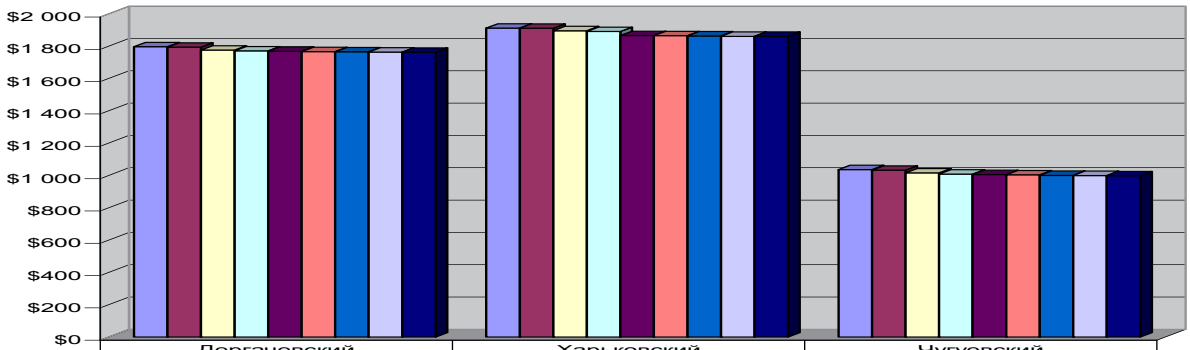
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СОТКИ ЗЕМЛИ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ХАРЬКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (**колебания**) на рынке предложений Харьковской области. На (**колебания)** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т. д.

Считать (**колебания рынка**) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

Сравнительные характеристики Январь 2012 год- Сентябрь 2012 год
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Средняя стоимость сотки земли по Административным районам Харьковская область.



	Дергачевский	Харьковский	Чугуевский
Январь2012г	$1 796	$1 911	$1 036
Февраль	$1 793	$1 910	$1 032
Март	$1 775	$1 895	$1 015
Апрель	$1 770	$1 890	$1 008
Май	$1 768	$1 865	$1 005
Июнь	$1 766	$1 864	$1 003
Июль	$1 765	$1 863	$1 000
Август	$1 763	$1 860	$999
Сентябрь	$1 762	$1 860	$998

КРОНА
производственно-правовая фирма

Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса.

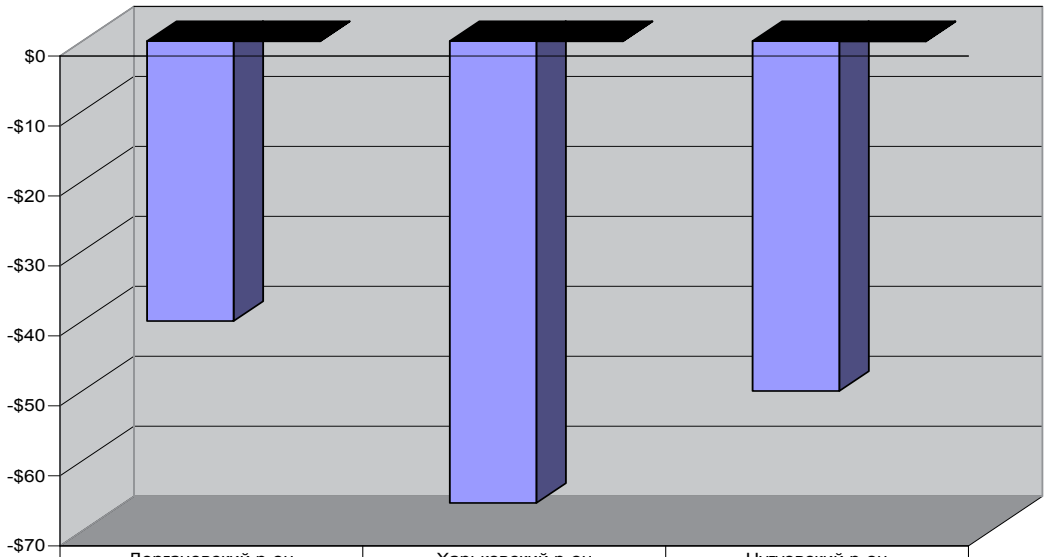
Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (**тенденции**) на рынке предложений Харьковской области.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕНТЯБРЬ 2011 ГОД – СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости сотки земли по Административным районам Харьковская область.



	Дергачевский р-он	Харьковский р-он	Чугуевский р-он
снижение стоимости в $ сотки земли. сентябрь2011г-сентябрь2012г.	-$40	-$66	-$50
снижение стоимости в % сотки земли. сентябрь2011г-сентябрь2012г.	-2%	-3%	-5%

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ.М. КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (ОФИСЫ ОТ 50 ДО 600 КВ. М) КЛАССА D. — F. ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (**колебания**) на рынке предложений города Харьков. На (**колебания)** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т. д.

Считать (**колебания рынка**) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка. Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

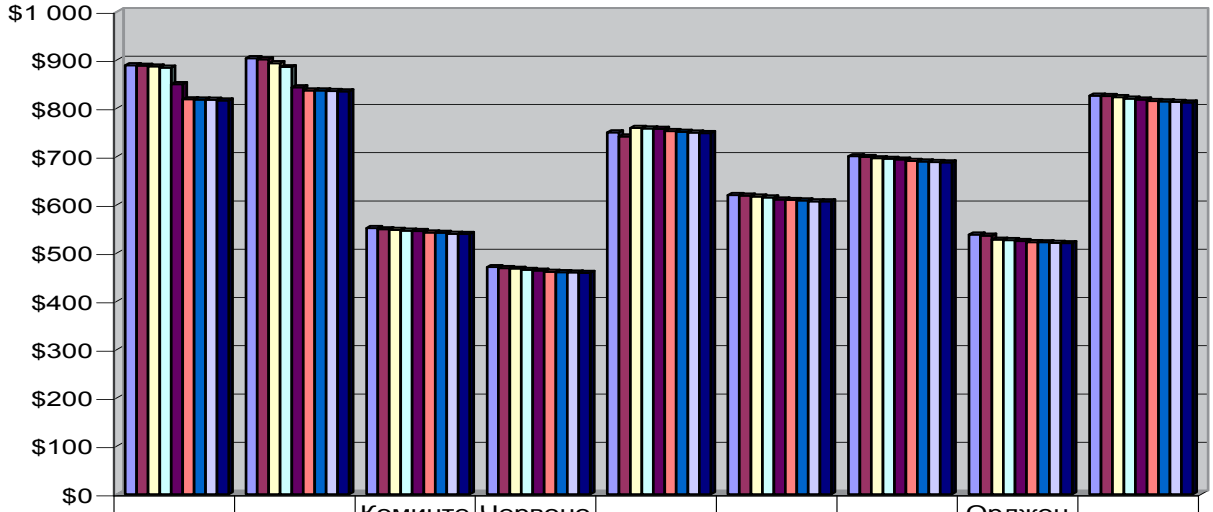
Предложенный график отражает долгосрочные процессы (**тенденции**) на рынке предложений Харькова.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2012 ГОД- СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)

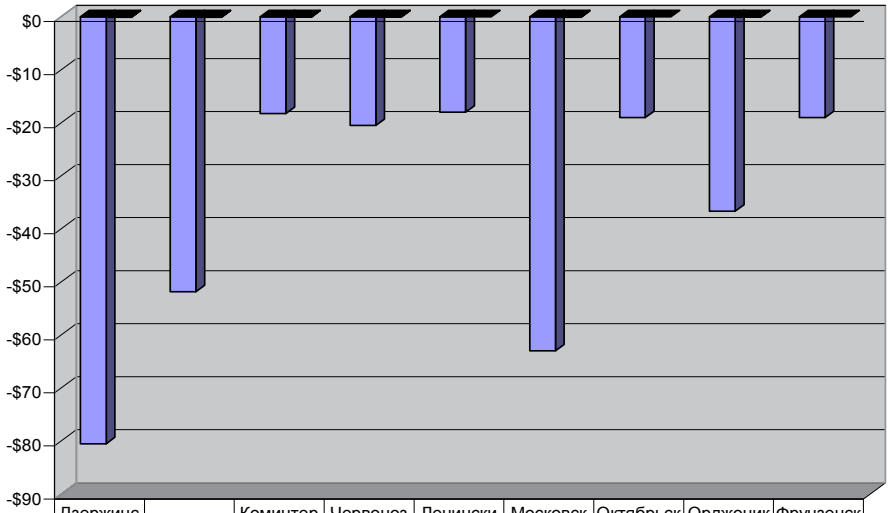
Средняя стоимость кв.м. коммерческой недвижимости (офисы от 50 до 600 кв. м) класса С. – F. по Административным районам города Харьков.



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червонозаводской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
Январь2012г	$889	$904	$552	$471	$750	$620	$701	$538	$826
Февраль	$888	$901	$549	$469	$742	$619	$699	$536	$825
Март	$887	$893	$548	$468	$759	$617	$697	$528	$823
Апрель	$884	$885	$547	$465	$758	$615	$695	$527	$820
Май	$850	$843	$545	$464	$757	$611	$694	$525	$818
Июнь	$819	$837	$543	$461	$753	$610	$691	$523	$815
Июль	$818	$837	$542	$460	$751	$609	$690	$522	$814
Август	$818	$836	$540	$460	$750	$607	$689	$521	$813
Сентябрь	$816	$835	$539	$459	$749	$607	$688	$520	$812

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕНТЯБРЬ 2011 ГОД – СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)

Соотношение стоимости кв.м. коммерческой недвижимости (офисы от 50 до 600 кв. м) класса С. – F. по Административным районам города Харьков.



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червонозаводской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
снижение стоимости в $ кв.м. сентябрь2010г-сентябрь2011г.	-$81	-$52	-$18	-$21	-$18	-$63	-$19	-$37	-$19
снижение стоимости в % кв.м. сентябрь2010г-сентябрь2011г.	-9%	-7%	-3%	-4%	-2%	-9%	-3%	-7%	-2%

КРОНА
производственно-правовая фирма

СТОИМОСТЬ АРЕНДНОЙ СТАВКИ КВ.М. КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (ОФИСЫ ОТ 50 ДО 600 КВ.М.) КЛАССА D. – F. ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ.

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (**колебания**) на рынке предложений города Харьков. На (**колебания)** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т. д.

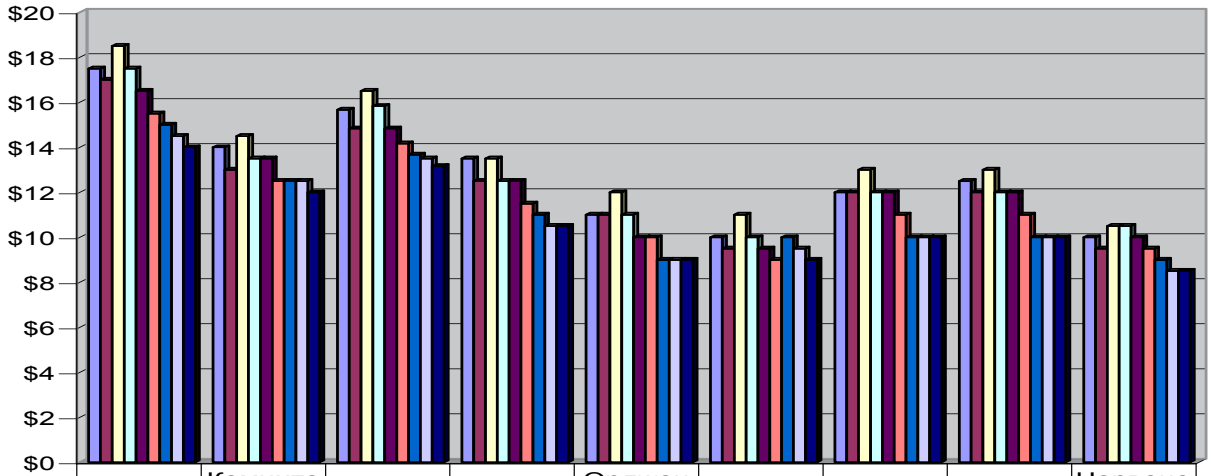
Считать (**колебания рынка**) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка. Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (**тенденции**) на рынке предложений Харькова.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

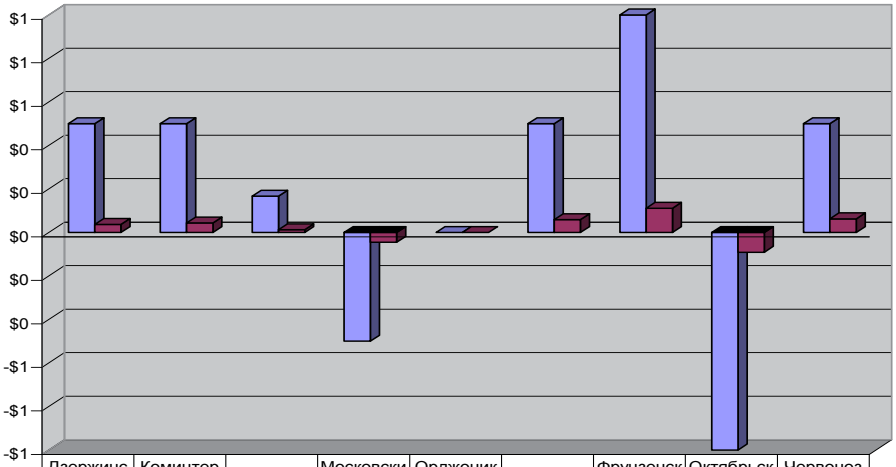
СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2012 ГОД- СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Стоимость арендной ставки кв.м. коммерческой недвижимости (офисы от 50 до 600 кв.м.) класса D. – F. по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Коминтерновский	Киевский	Московский	Орджоникидзевский	Ленинский	Фрунзенский	Октябрьский	Червонозаводской
Январь	$18	$14	$16	$14	$11	$10	$12	$13	$10
Февраль	$17	$13	$15	$13	$11	$10	$12	$12	$10
Март	$19	$15	$17	$14	$12	$11	$13	$13	$11
Апрель	$18	$14	$16	$13	$11	$10	$12	$12	$11
Май	$17	$14	$15	$13	$10	$10	$12	$12	$10
Июнь	$16	$13	$14	$12	$10	$9	$11	$11	$10
Июль	$15	$13	$14	$11	$9	$10	$10	$10	$9
Август	$15	$13	$14	$11	$9	$10	$10	$10	$9
Сентябрь	$14	$12	$13	$11	$9	$9	$10	$10	$9

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕНТЯБРЬ 2011 ГОД – СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости арендной ставки кв.м. коммерческой недвижимости (офисы от 50 до 600 кв.м.) класса D. – F. по Административным районам города Харьков.

КРОНА
производственно-правовая фирма



	Дзержинский	Коминтерновский	Киевский	Московский	Орджоникидзевский	Ленинский	Фрунзенский	Октябрьский	Червонозаводской
соотношение стоимости кв.м. коммерческой аренды (Офисы) в $ сентябрь2011г-сентябрь2012г.	$1	$1	$0	-$1	$0	$1	$1	-$1	$1
соотношение стоимости кв.м. коммерческой аренды (Офисы) в % сентябрь2011г-сентябрь2012г.	4%	4%	1%	-5%	0%	6%	11%	-9%	6%

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ.М. КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (КАФЕ БАРЫ МАГАЗИНЫ РЕСТОРАНЫ ПЛОЩАДЬЮ 100-600 КВ.М.) ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations)- это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

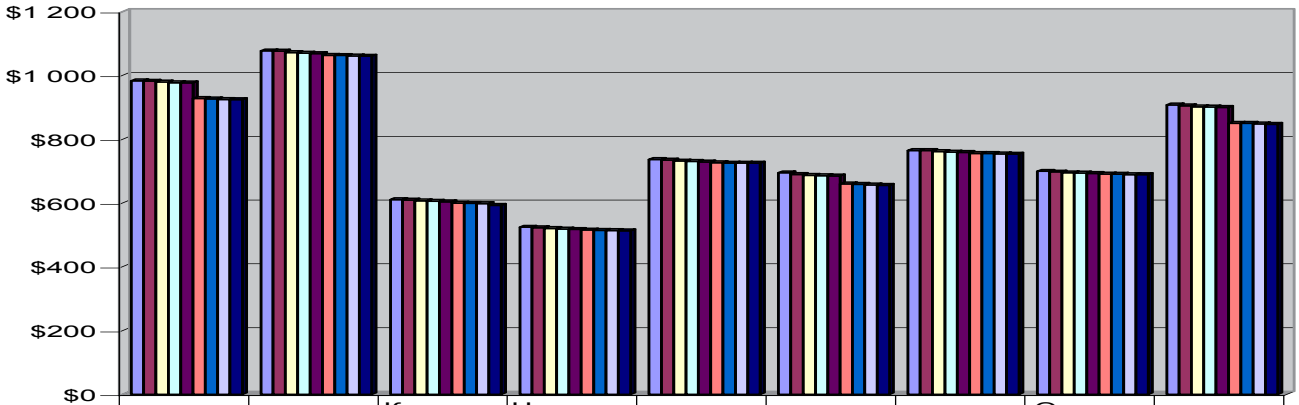
Предложенный график отражает кратковременные процессы (**колебания**) на рынке предложений города Харьков. На (**колебания)** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т. д.

Считать (**колебания рынка**) это соотношение прошедшего месяца к текущему

в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2012 ГОД- СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)

Средняя стоимость кв.м. коммерческой недвижимости (кафе бары магазины рестораны площадью 100-600 кв.м.) по Административным районам города Харьков.



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червонозаводской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
Январь2012г	$984	$1 078	$611	$525	$737	$695	$765	$700	$908
Февраль	$983	$1 077	$610	$523	$735	$690	$765	$698	$905
Март	$980	$1 072	$607	$521	$732	$687	$762	$695	$902
Апрель	$978	$1 070	$606	$519	$731	$686	$760	$694	$901
Май	$977	$1 069	$604	$518	$729	$685	$759	$693	$900
Июнь	$928	$1 064	$600	$516	$727	$660	$756	$691	$850
Июль	$927	$1 063	$599	$515	$726	$659	$756	$691	$850
Август	$925	$1 062	$599	$514	$726	$657	$755	$690	$848
Сентябрь	$925	$1 061	$593	$513	$725	$656	$754	$689	$847

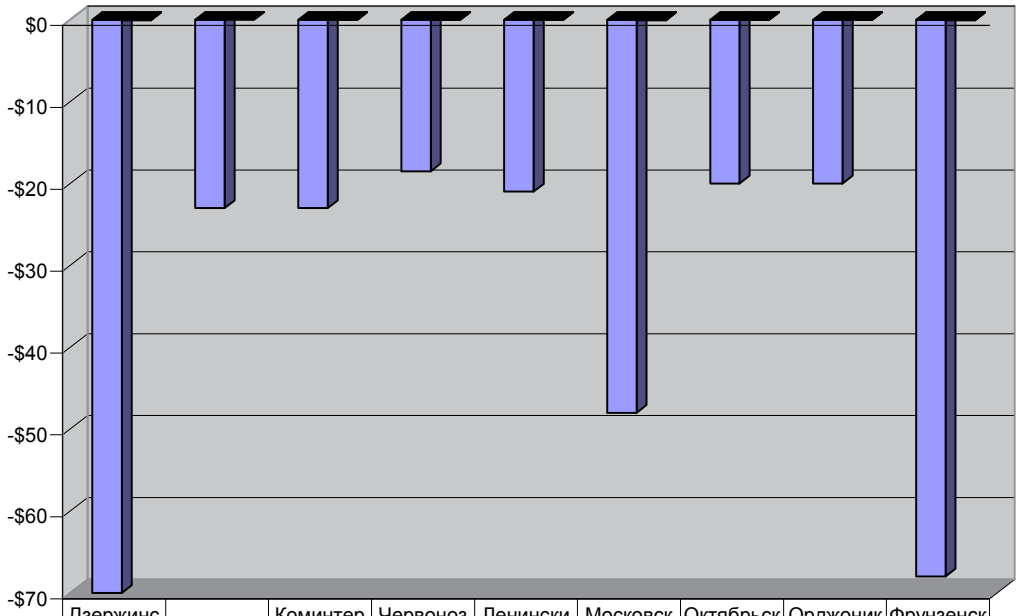
КРОНА
производственно-правовая фирма

Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (**тенденции**) на рынке предложений города Харьков. За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕНТЯБРЬ 2011 ГОД – СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости кв.м. торговой недвижимости (кафе бары магазины рестораны площадью 100-600 кв.м.) по Административным районам города Харьков.



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червонозаводской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
снижение стоимости в $ кв.м. сентябрь2010г-сентябрь2011г.	-$70	-$23	-$23	-$19	-$21	-$48	-$20	-$20	-$68
снижение стоимости в % кв.м. сентябрь2010г-сентябрь2011г.	-7%	-2%	-4%	-3%	-3%	-7%	-3%	-3%	-7%

СТОИМОСТЬ АРЕНДНОЙ СТАВКИ КВ.М. КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ОТ 50 ДО 600 КВ.М.) ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ.

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations)-это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

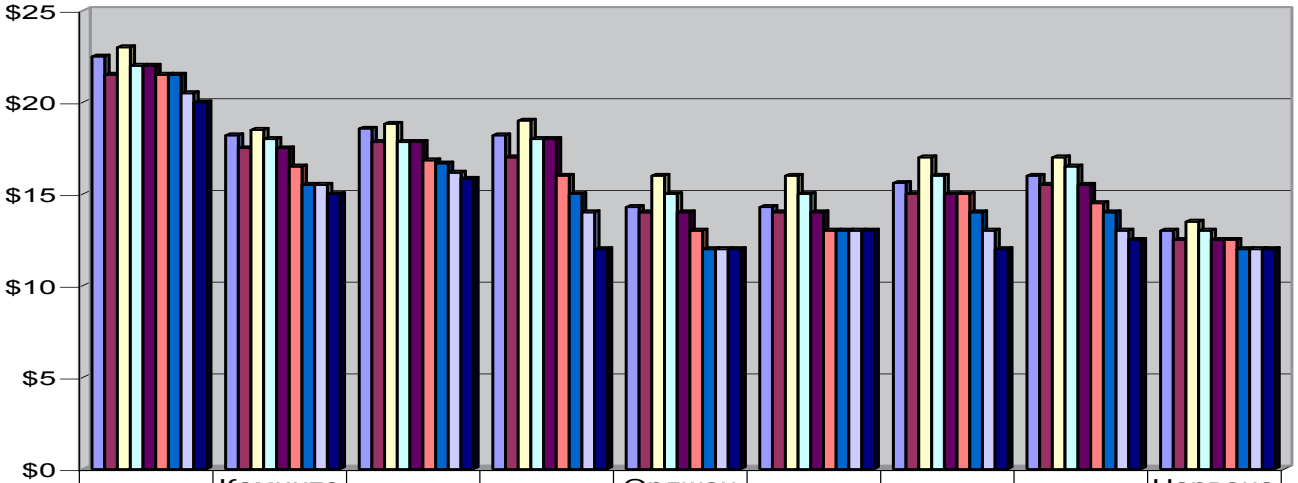
Предложенный график отражает кратковременные процессы (**колебания**) на рынке предложений города Харьков. На (**колебания)** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящиев стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т. д.

Считать (**колебания рынка**) это соотношение прошедшего месяца к текущему

в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2012 ГОД- СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Стоимость арендной ставки кв.м. коммерческой недвижимости (торговая недвижимость от 50 до 600 кв.м.) по Административным районам города Харьков.

КРОНА
производственно-правовая фирма



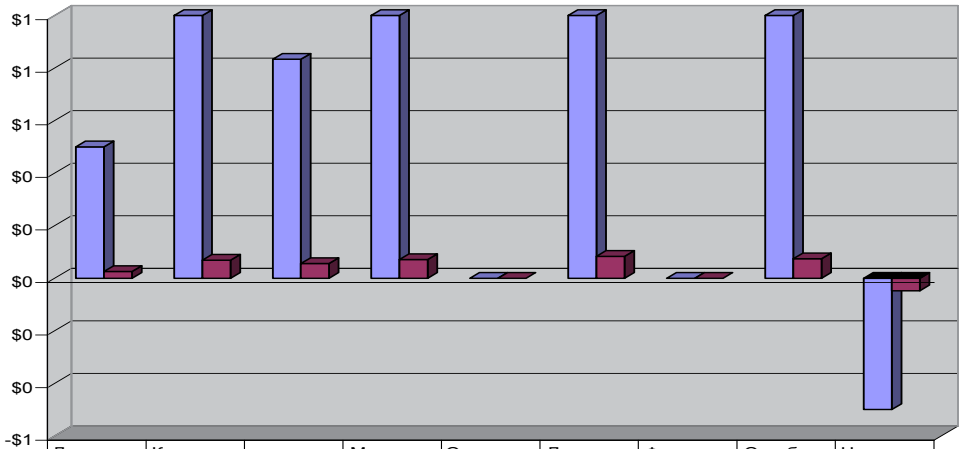
	Дзержинский	Коминтерновский	Киевский	Московский	Орджоникидзевский	Ленинский	Фрунзенский	Октябрьский	Червонозаводской
Январь	$23	$18	$19	$18	$14	$14	$16	$16	$13
Февраль	$22	$18	$18	$17	$14	$14	$15	$16	$13
Март	$23	$19	$19	$19	$16	$16	$17	$17	$14
Апрель	$22	$18	$18	$18	$15	$15	$16	$17	$13
Май	$22	$18	$18	$18	$14	$14	$15	$16	$13
Июнь	$22	$17	$17	$16	$13	$13	$15	$15	$13
Июль	$22	$16	$17	$15	$12	$13	$14	$14	$12
Август	$21	$16	$16	$14	$12	$13	$13	$13	$12
Сентябрь	$20	$15	$16	$12	$12	$13	$12	$13	$12

Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (**тенденции**) на рынке предложений города Харьков. За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕНТЯБРЬ 2011 ГОД – СЕНТЯБРЬ 2012 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение арендной ставки кв.м. коммерческой недвижимости (торговая недвижимость от 50 до 600 кв.м.) по Административным районам города Харьков.



	Дзержинский	Коминтерновский	Киевский	Московский	Орджоникидзевский	Ленинский	Фрунзенский	Октябрьский	Червонозаводской
соотношение стоимости кв.м. торговой аренды (Магазины Рестораны) в $ сентябрь2011г-сентябрь2012г.	$1	$1	$1	$1	$0	$1	$0	$1	-$1
соотношениеповышение стоимости кв.м. торговой аренды (Магазины Рестораны) в % сентябрь2011г-сентябрь2012г.	3%	7%	6%	7%	0%	8%	0%	7%	-5%

КРОНА
производственно-правовая фирма

ИНДЕКСЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОД ХАРЬКОВ

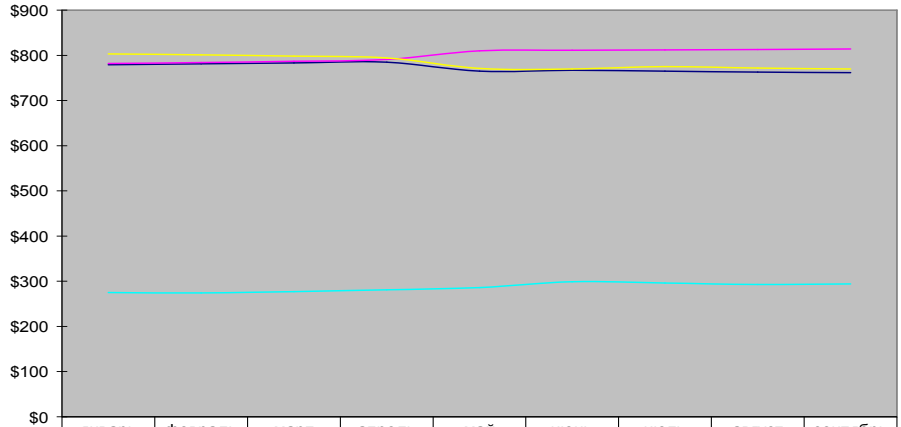
В настоящее время рынок недвижимости города Харьков находится в нижней точке фазы Падения, Рецессии (Recession).

Предлагаемый для рассмотрения график по четырем сегментам рынка недвижимости

— вторичный рынок (Социальное жилье)
— вторичный рынок (Эконом, Бизнес, Элит класс)
— домовладения с земельными участками
— аренда жилых квартир

подтверждает теорию цикличности рынка и то, что рынок находится в нижней точке фазы Падения, в стадии депрессивной стабилизации.

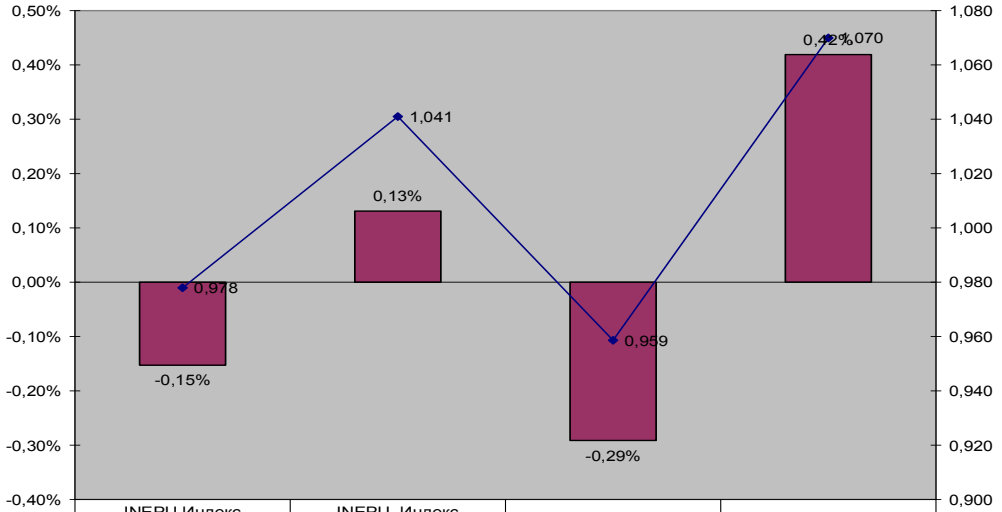
ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ АРЕНДЫ НА 1-3 КВАРТИРЫ, ДИНАМИКА СРЕДНИХ ЦЕН НА КВАРТИРЫ ВТОРИЧНОГО РЫНКА И ДОМОВЛАДЕНИЙ В ГОРОДЕ ХАРЬКОВ.



	январь 2012 год	февраль 2012 год	март 2012 год	апрель 2012 год	май 2012 год	июнь 2012 год	июль 2012 год	август 2012 год	сентябрь 2012 год
Средняя стоимость кв.м.город Харьков Вторичный рынок социальное жилье	$779	$781	$783	$785	$765	$767	$765	$763	$762
Средняя стоимость кв.м. город Харьков жилье Эконом класс, Бизнес Класс, Элит Класс.	$782	$784	$787	$791	$810	$811	$812	$813	$814
Средняя стоимость кв.м. Домовладений по городу Харьков	$803	$801	$798	$794	$771	$770	$775	$772	$770
Средняя стоимость аренды жилой недвижимости города Харьков	$275	$274	$277	$281	$286	$299	$296	$293	$294

ИНДЕКС НОМИНАЛЬНЫХ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЙ ГОРОД ХАРЬКОВ

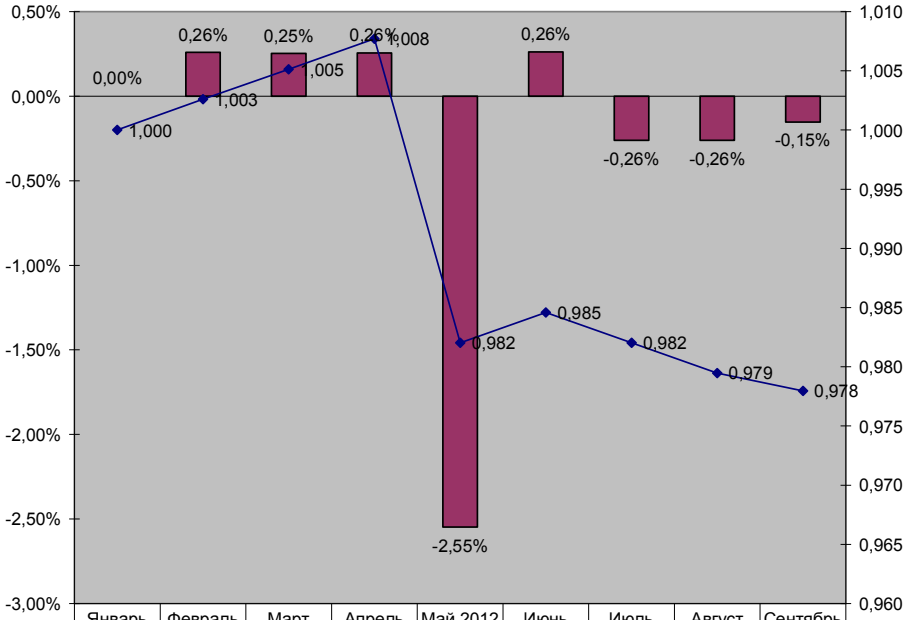
INREU. ИНДЕКС НОМИНАЛЬНЫХ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ СЕНТЯБРЬ МЕСЯЦ 2012 ГОД.



	INEPU Индекс Вторичный рынок социальное жилье.	INEPU Индекс Вторичный рынок жилье Эконом класс, Бизнес	INEPU Индекс Домовладений	INEPU аренды жилой недвижимости
Прирост % сентябрь	-0,15%	0,13%	-0,29%	0,42%
INREU Индекс номинальных цен предложений сентябрь	0,978	1,041	0,959	1,070

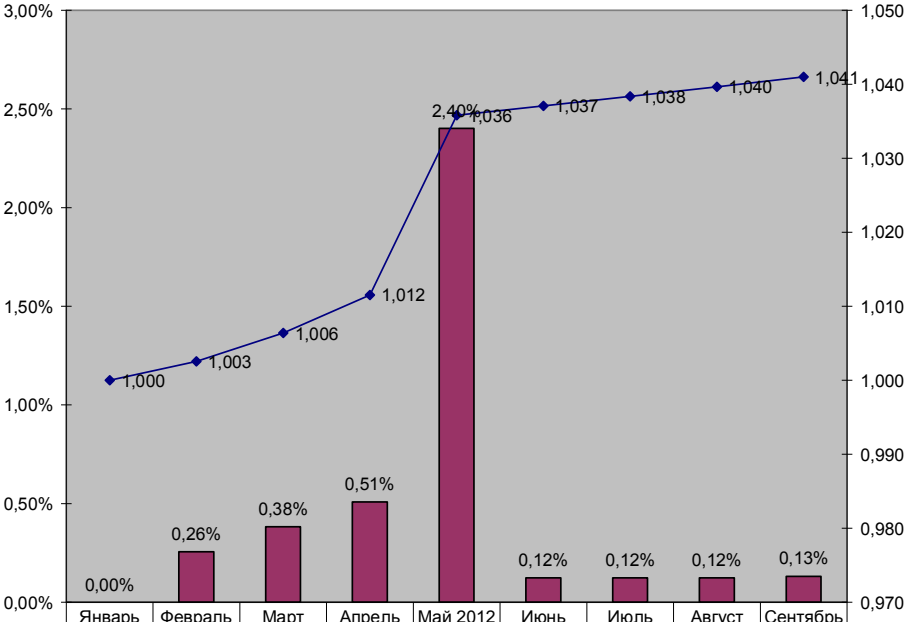
КРОНА
производственно-правовая фирма

INREU. ИНДЕКС НОМИНАЛЬНЫХ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЙ ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК, СОЦИАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ.



	Январь 2012 год	Февраль 2012 год	Март 2012 год	Апрель 2012 год	Май 2012 год	Июнь 2012 год	Июль 2012 год	Август 2012 год	Сентябрь 2012 год
Прирост %	0,00%	0,26%	0,25%	0,26%	-2,55%	0,26%	-0,26%	-0,26%	-0,15%
INREU Индекс номинальных цен предложений вторичный рынок социальное жилье	1,000	1,003	1,005	1,008	0,982	0,985	0,982	0,979	0,978

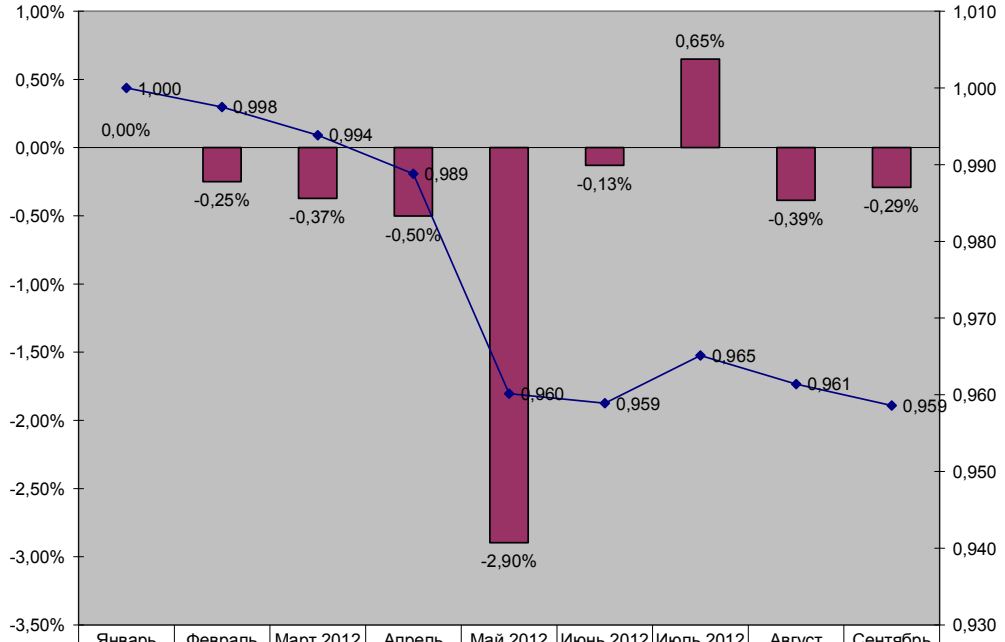
INREU. ИНДЕКС НОМИНАЛЬНЫХ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЙ ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК, ЭКОНОМ КЛАСС, БИЗНЕС КЛАСС, ЭЛИТ КЛАСС.



	Январь 2012 год	Февраль 2012 год	Март 2012 год	Апрель 2012 год	Май 2012 год	Июнь 2012 год	Июль 2012 год	Август 2012 год	Сентябрь 2012 год
Прирост %	0,00%	0,26%	0,38%	0,51%	2,40%	0,12%	0,12%	0,12%	0,13%
INREU Индекс номинальных цен предложений жилье Эконом класс, Бизнес Класс, Элит Класс.	1,000	1,003	1,006	1,012	1,036	1,037	1,038	1,040	1,041

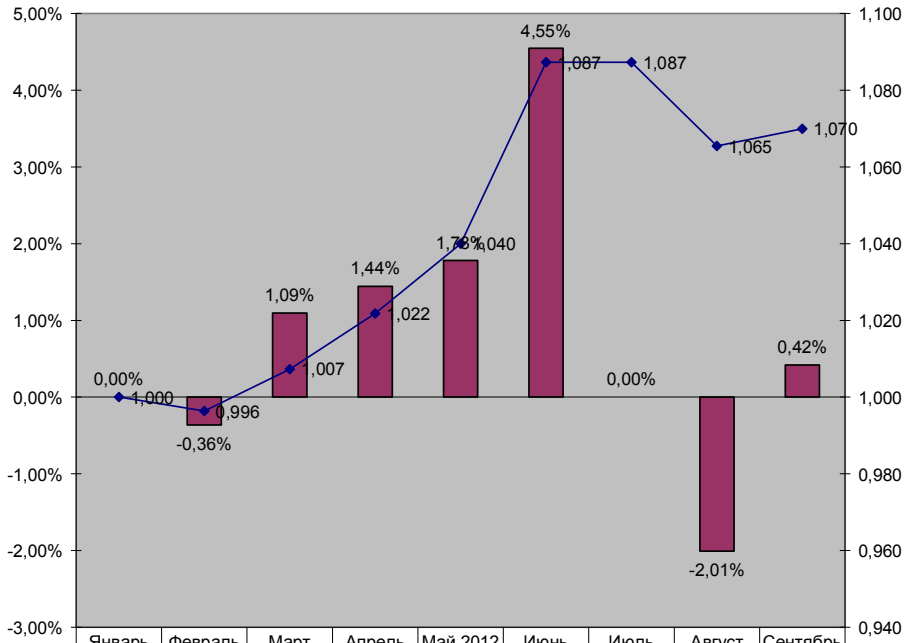
КРОНА
производственно-правовая фирма

INREU. ИНДЕКС НОМИНАЛЬНЫХ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЙ ДОМОВЛАДЕНИЙ.



	Январь 2012 год	Февраль 2012 год	Март 2012 год	Апрель 2012 год	Май 2012 год	Июнь 2012 год	Июль 2012 год	Август 2012 год	Сентябрь 2012 год
Прирост %	0,00%	-0,25%	-0,37%	-0,50%	-2,90%	-0,13%	0,65%	-0,39%	-0,29%
INREU Индекс номинальных цен предложений Домовладений	1,000	0,998	0,994	0,989	0,960	0,959	0,965	0,961	0,959

INREU. ИНДЕКС НОМИНАЛЬНЫХ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЙ АРЕНДЫ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.

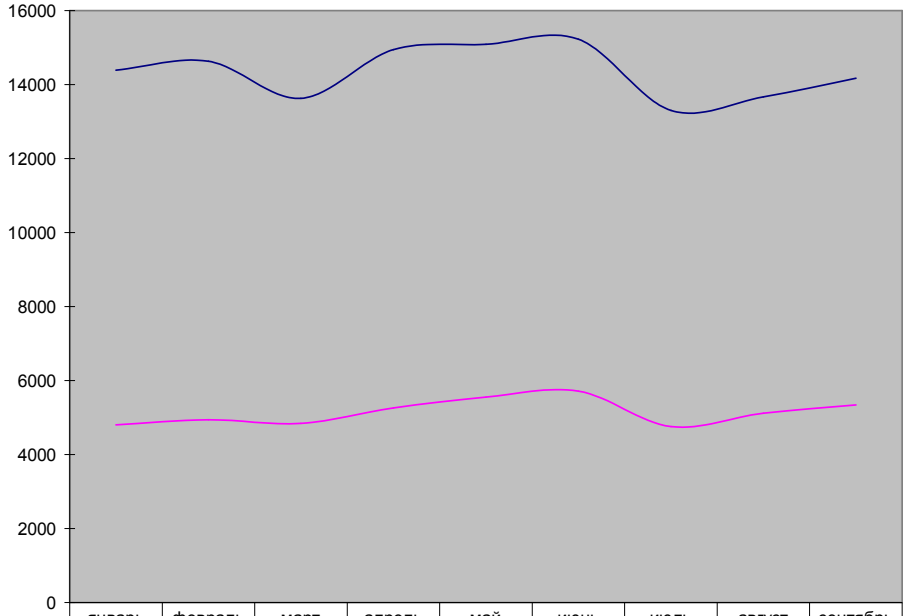


	Январь 2012 год	Февраль 2012 год	Март 2012 год	Апрель 2012 год	Май 2012 год	Июнь 2012 год	Июль 2012 год	Август 2012 год	Сентябрь 2012 год
Прирост %	0,00%	-0,36%	1,09%	1,44%	1,78%	4,55%	0,00%	-2,01%	0,42%
INREU Индекс номинальных цен предложений аренды жилой недвижимости	1,000	0,996	1,007	1,022	1,040	1,087	1,087	1,065	1,070

КРОНА
производственно-правовая фирма

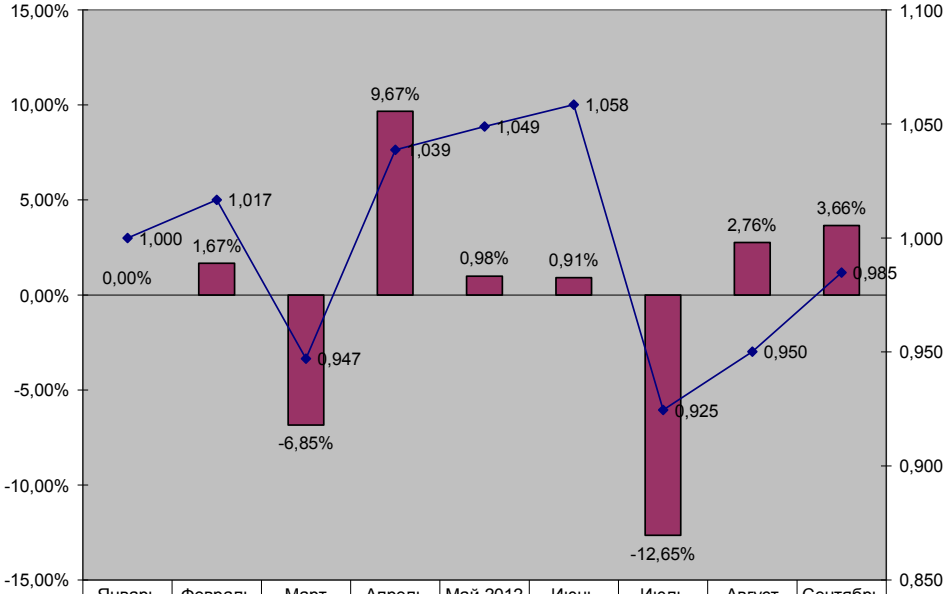
ИНДЕКС РЫНОЧНОЙ АКТИВНОСТИ

КОЛИЧЕСТВО ПРЕДЛОЖЕНИЙ ВЫСТАВЛЕННЫХ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В СЕГМЕНТЕ ПРОДАЖА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, АРЕНДА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.



	январь 2012 год	февраль 2012 год	март 2012 год	апрель 2012 год	май 2012 год	июнь 2012 год	июль 2012 год	август 2012 год	сентябрь 2012 год
количество предложений на рынке жилой недвижимости города Харьков	14388	14628	13626	14944	15091	15229	13303	13670	14170
количество предложений на рынке аренды жилой недвижимости города Харьков	4804	4941	4840	5258	5554	5714	4757	5115	5340

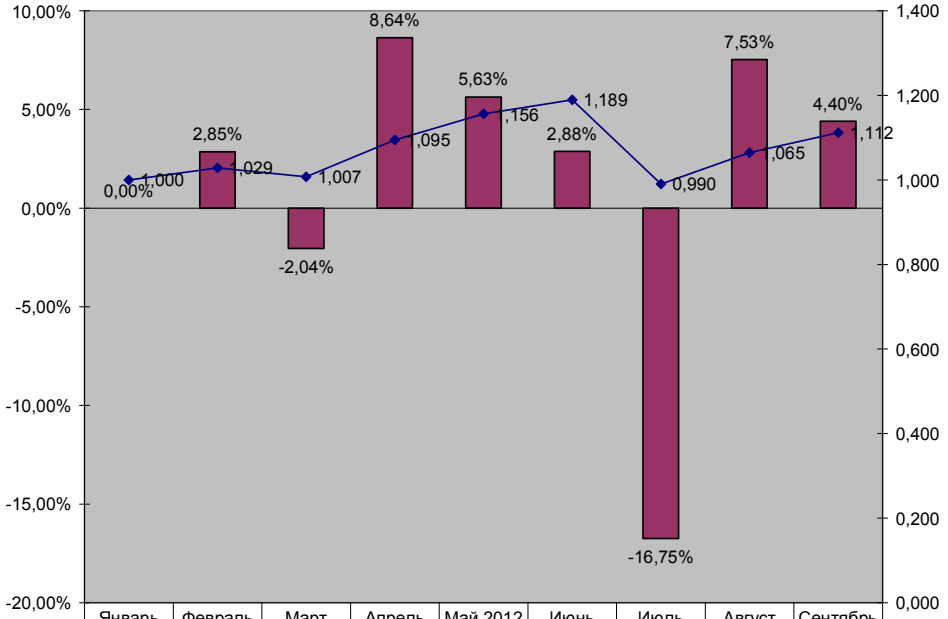
AIREM. ИНДЕКС АКТИВНОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В СЕГМЕНТЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫСТАВЛЕННЫЕ НА ПРОДАЖУ.



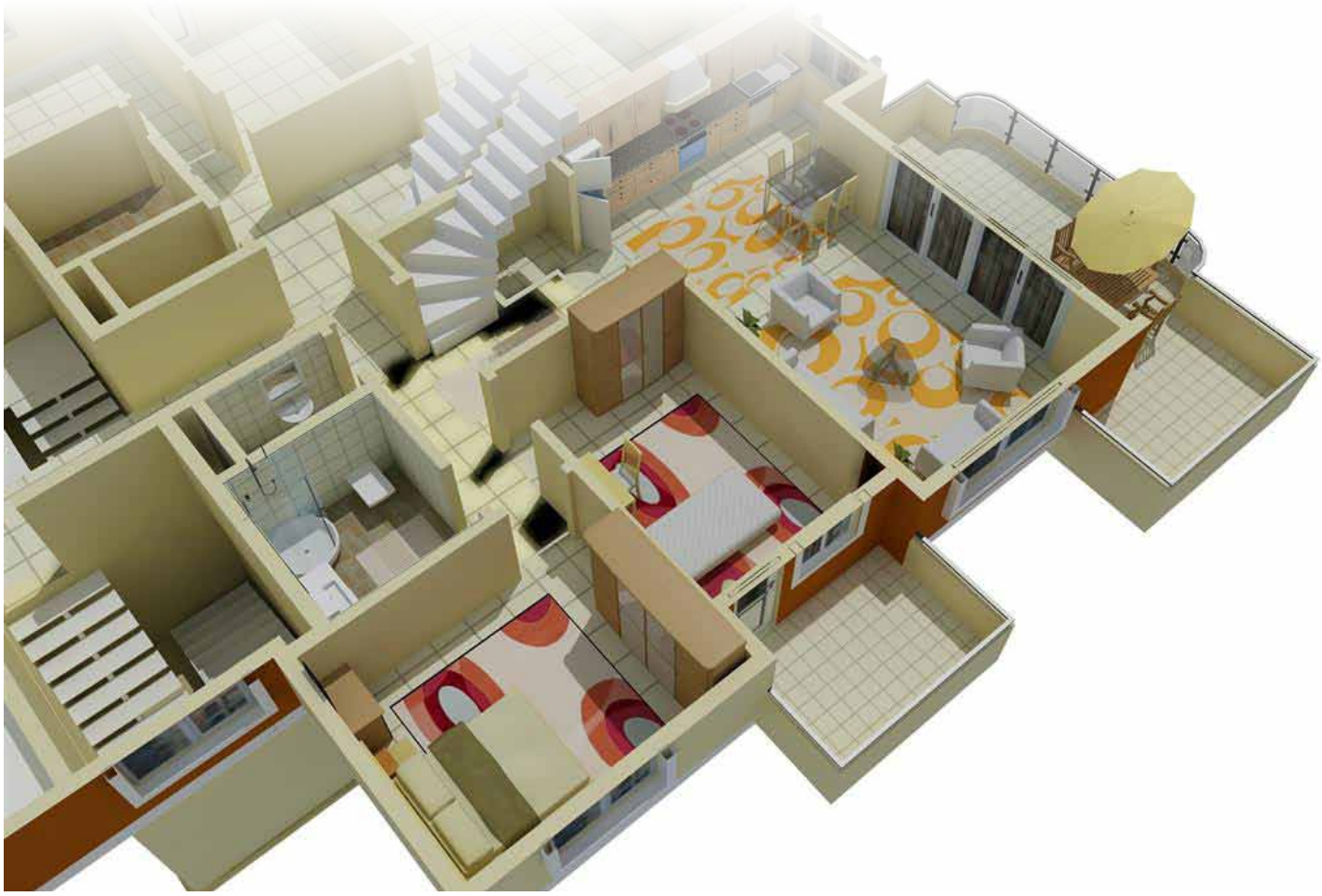
	Январь 2012 год	Февраль 2012 год	Март 2012 год	Апрель 2012 год	Май 2012 год	Июнь 2012 год	Июль 2012 год	Август 2012 год	Сентябрь 2012 год
Прирост %	0,00%	1,67%	-6,85%	9,67%	0,98%	0,91%	-12,65%	2,76%	3,66%
AIREM Индекс активности рынка недвижимости в сегменте предложения жилой недвижимости выставленные на продажу в городе Харьков	1,000	1,017	0,947	1,039	1,049	1,058	0,925	0,950	0,985

КРОНА
производственно-правовая фирма

AIREM. ИНДЕКС АКТИВНОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В СЕГМЕНТЕ АРЕНДА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.



	Январь 2012 год	Февраль 2012 год	Март 2012 год	Апрель 2012 год	Май 2012 год	Июнь 2012 год	Июль 2012 год	Август 2012 год	Сентябрь 2012 год
Прирост %	0,00%	2,85%	-2,04%	8,64%	5,63%	2,88%	-16,75%	7,53%	4,40%
AIREM Индекс активности рынка недвижимости в сегменте аренда жилой недвижимости в городе Харьков	1,000	1,029	1,007	1,095	1,156	1,189	0,990	1,065	1,112



КРОНА
производственно-правовая фирма

ЮБИЛЕЙНЫЕ СБОРЫ: КОНФЕРЕНЦИЯ «ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ-2012»

С 13 по 15 сентября в Одессе проходила X юбилейная научно-практическая конференция «Передовые технологии рынка недвижимости-2012». Одно из самых масштабных мероприятий украинского рынка недвижимости принимала у себя гостиница «Черное море — Бугаз» — живописная курортная часть Южной Пальмиры.

Уважаемых гостей на берег Черного моря пригласила Ассоциация риэлторов Одессы и Одесской области (АРОиО) при поддержке Ассоциации специалистов по недвижимости (риэлторов) Украины (АСНУ). Они смогли сформировать уникальную команду спикеров — профессионалов рынка недвижимости страны, руководителей региональных сообществ, руководителей крупных компаний, работающих в сфере недвижимости или тех, кто предоставляет услуги для бизнесов в данной сфере. Программа трехдневного мероприятия была весьма насыщенной: все желающие могли не только обсудить последние новости с коллегами из других уголков Украины и других стран, но и существенно обновить свои знания и умения. Этому способствовала насыщенная программа конференции, которая включала в себя как теоретические, так и практические занятия.

Хозяйкой конференции стала руководитель Одесского отделения АСНУ Ольга Архипова. Она поблагодарила всех присутствующих за внимание и пообещала интересную программу, которая включала профильные секции по теории и практике брокерской деятельности и организации эффективной работы риэлторских компаний, практические семинары по адаптации новых технологий, мастер-классы специалистов рынка недвижимости, круглые столы для профессиональных дискуссий по широкому кругу вопросов и многое другое. Все мероприятия прошли на высоком уровне.

По словам президента АСНУ Сергея Злыдня, Одесская конференция имела целью уделить больше внимания внутренним тенденциям, предоставить специалистам больше знаний, которые позволят повысить качество их работы и освоить новые технологии. «Одесская, как и Ялтинская конференция, проводится в очень удобное время, когда бизнес-активность еще не слишком велика. Именно поэтому, на мой взгляд, в Украине вряд ли появится еще одно событие подобного масштаба, поскольку поздняя осень или зима очень загружены у специалистов, поэтому они могут не найти время посетить еще одно мероприятие», — отметил Сергей Злыдень.

Конференция началась интерактивной игрой «Что? Где? Когда?», которая вдохновила всех на оживленное общение и предоставила хорошее настроение на все время проведения мероприятия.

Второй день был посвящен «Передовым технологиям рынка недвижимости». Свои доклады представили директор консалтингового агентства «Персонал» и продюсер тренингового фестиваля для риэлторов «Риэлт-FEST» Ирина Киркина, руководитель Института менеджмента REALIST, бизнес-тренер Алексей Гусев, старший партнер проекта Est.ua Иван Змийчук. Своими идеями со слушателями поделились директор юридического департамента ОАО «Правэкс Банк» группы Интеза Санпаоло Елена Сукманова, директор АН «Мой город», юрист «Консультационного центра недвижимости, оценки и права» Наталия Наумец, международный эксперт рынка риэлторских услуг Артур Оганесян, бизнес-тренер корпорации «Бизнес-Мастер» Андрей Козачек, руководитель проекта «Инвестор новострой» Ирина Кравец, директор запорожского АН «Арсенал» Алексей Розумович, руководитель проекта ЖК «Суворовский», директор ООО «РЕАЛ-ГРУПП» Андрей Липский. С докладом выступила руководитель консалтингового центра Arsenal consult Татьяна Порубаймих, консультант консалтингового центра Arsenal consult, руководитель департамента группы компаний Ольга Свириденко, специалист консалтингового центра Arsenal consult Евгений Бондаренко и автор проекта AnUkrain Антон Палашек.

Темой третьего дня конференции стал «Научно-практический подход к профессии». В этот день с докладом выступил президент Чаптеру IREM Константин Апрелев, директор ООО «ППФ «Крона», член правления и председатель комитета по недвижимости, инвестициям и стратегическому развитию ХФ ЕБА Игорь Балака (его доклад представлен в нашем номере) Тематика этой секции всецело была посвящена вопросам инвестирования в объекты недвижимости, обменом опытом, который был на-

коплен в этот нелёгкий кризисный момент. Константин Апрелев (экс-вице-президент «Альфа-банка») поделился же передовыми российскими технологиями по реализации взысканных банком активов (что наиболее актуально в наше время).

В другой же секции были представлены: директор по развитию ЛУН.ua Андрей Мима, руководитель PPA-отдела студии Netpeak Александр Максименюк, главный SEO-специалист компании Inweb Виталий Мазурик, директор компании «Новые системы», автор ПО «Новая недвижимость» Николай Миронченко, соучредитель телеканала «Твоя недвижимость» Дмитрий Грабина. Своими знаниями со всеми присутствующими поделился соучредитель Интернет-портала Hata Mania Андрей Коробов, директор по маркетингу Интернет-портала Hata Mania Роман Кузьменко и начальник отдела по работе с недвижимостью ООО «Империал-777» Павел Костецкий. Большой интерес вызвали выступления экспертов, которые рассказывали о деятельности интернет-порталов по недвижимости. Директор интернет-департамента Издательского дома «МК Медиа» Надежда Шульгина подготовила доклад «Информация нового поколения: недвижимость и мобильные технологии».

В рамках конференции прошел круглый стол на важную для риэлторов тему: «Законодательное регулирование и саморегулирование оценочной и риэлторской деятельности», участие в котором принял президент АСНУ Сергей Злыдень, президент Чаптеру IREM Константин Апрелев, президент Союза кризис-менеджеров Украины, председатель общественного совета по вопросам развития саморегулирования Павел Михайлиди.

Кроме масштабной работы в конференц-залах, все посетители смогли принять участие в развлекательных мероприятиях. В свободное от работы время специалисты могли насладиться теплым Черным морем и погреться на солнышке. А вечером отправиться на шоу-экскурсию по Одессе «Мимо тещиного дома...», которая закончилась ужином в легендарном «Гамбринусе». Кроме того, специалисты с удовольствием побывали в популярном месте Одессы — на пешеходной улице Дерибасовской. Конференция торжественно завершилась в концерт-холле «Сады Победы».

Все участники мероприятия насладились приятной атмосферой неповторимой Одессы, нашли новые контакты, обменялись опытом и пообещали непременно приехать на конференцию в следующем году.

КРОНА
производственно-правовая фирма

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АССОЦИАЦИИ СПЕЦИАЛИСТОВ НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ

19 октября на Совете АСНУ рассматривалась стратегия реформирования и развития АСНУ на ближайшие годы. Повестка дня Заседания Совета АСНУ оказалась очень насыщенной. Огромный интерес членов совета и членов АСНУ, присутствовавших на заседании Совета, вызвал проект по стратегическому развитию и реформированию АСНУ, представленный членами совета Харьковского регионального отделения АСНУ Борисом Каганом и Балакой Игорем. Выступления наших коллег мы и выносим на Ваш строгий суд, и будем рады любым Вашим отзывам по данным статьям.

Сначало нужно понять что правильно делать,
а потом делать это правильно.
Питер Друкер, гуру менеджмента

Правда можно этого и не делать,
если вас не интересует результат.
Михаил Жванецкий, гений сатиры

ПОЧЕМУ В ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РИЕЛТОРОВ УКРАИНЫ ТАК МАЛО ЧЛЕНОВ

ИЛИ РАЗМЫШЛЕНИЯ ПО ПОВОДУ БУДУЩЕГО САМОГО КРУПНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ РИЕЛТОРОВ В УКРАИНЕ (ПОЧЕМУ БЫ ЭТО БЫЛО НЕ БУДУЩЕЕ АСНУ?)

Предостережение для скептиков и циников:

Это не предвыборная речь, не критика АСНУ или её руководства и никакое другое западло, в котором любой может заподозрить автора в меру своей распущенности.

Я лоялен к АСНУ, её действующему руководству и мне ничего кроме как решить вопрос «Каково будущее риелторов в Украине» положительно — НЕ НУЖНО!

Я не лоялен к тем, кто на любое предложение КАК, всегда придумает ПОЧЕМУ НЕ НАДО, при этом ничего НЕ ПРЕДЛАГАЯ.

Описание текущей ситуации:

На сегодняшний день в Украине существует около 60000 человек, занимающихся посреднической деятельностью на рынке недвижимости (увидел эту цифру на одной из презентаций, не помню точно на какой конференции. Допустим.) и всего несколько организаций риелторов, совокупно по количеству членов не превышающих 10% от этого количества (извиняюсь заранее, точными подсчётами не занимался).

Почему так? Почему рядовые риелторы не видят острой необходимости быть членами различных объединений?

Поиск решения:

Ответов на этот вопрос может быть много и разных. Попробую сформулировать по-моему видению наиболее вероятный из них. Очевидно, потому что риелторы не видят для себя особой разницы между «я в организации» и «я сам по себе». Ой нет, сорри, можно же написать на визитке «Что то там чего-то член».

Почему же такая несправедливость? Ведь так много полезного в том, чтобы встречаться с коллегами из разных регионов, обмениваться опытом, получать скидки на мероприятия и т. д.?

Безусловно это огромный плюс! И наиболее активные и прогрессивные риелторы это понимают. Вот только простые подсчёты количества таких активных в Украине удручают (а тех что платят взносы ещё меньше). Основная масса гораздо прагматичнее и готовы потратить свои кровные даже 500 грн. только туда, где чётко видят пользу иного рода. Если я состою в организации — моя стоимость на рынке выше! У меня больше клиентов, я больше востребован.

Сейчас внимание! И выше она не в моих собственных глазах, а в глазах клиентов! Извините за назойливость, **сейчас самый главный тезис:**

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ РИЕЛТОРЫ ХОТЕЛИ МАССОВО И ДОБРОВОЛЬНО ВСТУПАТЬ В ЛЮБУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ, А ТАКЖЕ РЕГУЛЯРНО И БЕЗ НАПОМИНАНИЯ ПЛАТИТЬ ВЗНОСЫ ЗА ЧЛЕНСТВО В НЕЙ — НЕОБХОДИМО ДОБИТЬСЯ, ЧТОБЫ В ГЛАЗАХ КЛИЕНТОВ ТАКОЙ РИЕЛТОР СТОИЛ ДОРОЖЕ!

Как это сделать? Второй главный тезис:

ЕСЛИ ОРГАНИЗАЦИЯ РИЕЛТОРОВ НА ПРАКТИКЕ ОБЕСПЕЧИТ ЗАЩИТУ ИНТЕРЕСОВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ТОВАРОВ И УСЛУГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ, ТО ЭТО УВЕЛИЧИТ ПОТОК КЛИЕНТОВ К РИЕЛТОРАМ, ЧЛЕНАМ ЭТОЙ ОРГАНИЗАЦИИ!

Вот так! То есть защищать необходимо не риелторов, а их клиентов! И при этом так, чтобы они понимали что их защищают и видели в этом основное преимущество работать именно с такими риелторами. (Ну это если очень приблизительно как класть депозит в банк, состоящий в фонде гарантирования вкладов).

Красивые слова и не более? Согласен, принять такой поворот получается не всегда и не сразу. Да и путь к этому долог и тернист, а хочется всегда побыстрее и попроще. Увы, боюсь, что легкого пути изменить ситуацию на рынке, развернуть клиентов в сторону риелторов просто не существует. Ну давайте хотя бы приложим усилия к тому, чтобы развернуть их в сторону нашей организации (АСНУ).

Если у тебя есть цель — беги к ней!
Не можешь бежать -иди к ней!
Не можешь идти -ползи к ней!
Не можешь ползти — ляг и лежи в направлении цели!

Выводы или извечный вопрос «Что делать?»:

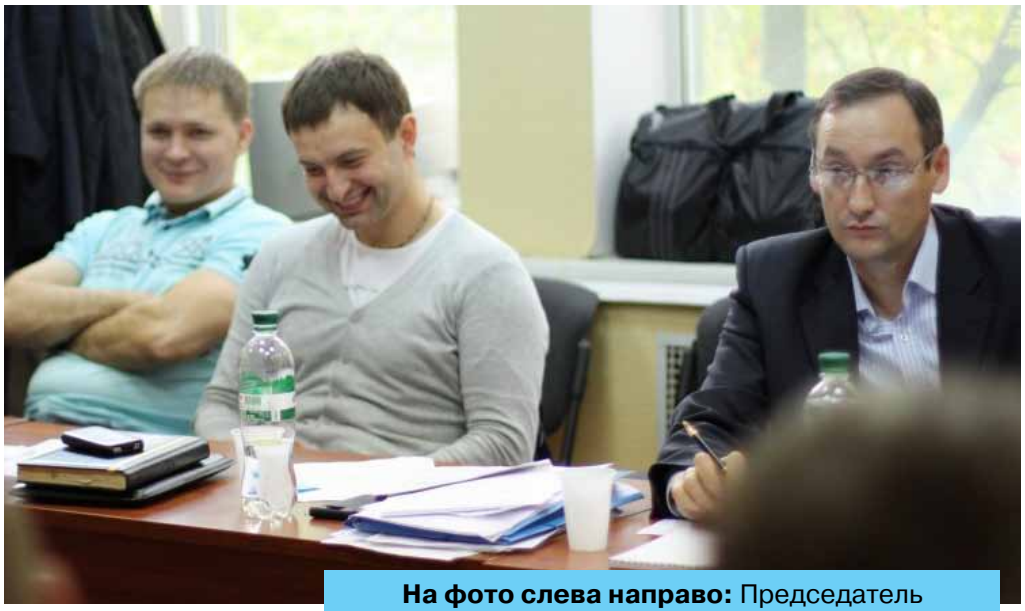
1. Создать единые для всех членов организации Кодекс этики и Стандарты практики, максимально защищающие интересы клиентов. Пример подобного Кодекса Этики можно посмотреть здесь. Написан он с учётом кодекса Этики АСНУ и УГР, но значительно дополнен и расширен. Эти документы необходимо разработать с нуля или перенять и адаптировать лучшие имеющиеся (не обязательно в Украине). Для этого необходимо выбрать инициативную группу из числа наиболее компетентных членов организации, пользующихся доверием большинства (ни в коем случае не составлять их всем колхозом!).

2. В каждом регионе создать орган (а может он уже есть, только нужно сделать, чтобы он заработал как надо), назовём его, например, Комитет по этике и единый регламент для рассмотрения всех споров быстрее и эффективнее суда, а самое главное -по возможности в пользу клиентов (Клиент всегда прав! О боже, как же нам с этим сложно согласиться!;))

3. Исполнять Кодекс и стандарты. Создать горячую линию для жалоб и предложений клиентов и коллег (он-лайн, телефон, почта). Быстро разбираться по всем вопросам. Исключать беспрекословно тех, кто их нарушает без шума и пыли, хотя нет, без пыли, но с шумом! Результаты вывешивать на сайте, публиковать в областных раскрученных газетах. По почте и/или в телефонном режиме уведомлять клиентов, обратившихся с жалобой о решении вопроса. Если необходимо приносить извинения, то принести их. Клиенты на практике должны почувствовать и рассказать всем, что это работает.

4. Проводить масштабную, грамотную (понимаю, что весьма недешёвую) PR компанию организации. Только так люди поймут и увидят искомую разницу в качестве и надёжности риелторов, являющихся членами организации и всеми остальными. Только так рядовые члены увидят необходимость в ней состоять и платить членские взносы. А клиенты станут голосовать своим кошельком за предложенный нами на рынок «Знак качества». Более подробно о концепции PR и вероятной стоимости в прилагаемом отдельно материале.

Финансирование. Важный и сложный вопрос. Второй по важности. Спросите, а какой первый? А первый по-моему мнению всё же ВОЛЯ И РАЗУМ МЕНЯТЬ РЫНОК В ПОЛЬЗУ ДОБРОСОВЕСТНЫХ РИЕЛТОРОВ, ПРАВИЛЬНЫМ МЕСТОМ ПОВЁРНУТЫХ В СТОРОНУ КЛИЕНТОВ. Моё видение того, как организовать финансы — необходимо собрать группу единомышленников из числа настоящих или будущих членов, скорее всего — владельцев и руководителей компаний и расходы разделить между ними. Можно дополнительно попробовать поискать спонсоров на условиях рекламы, приоритетного сотрудничества (банки, страховые, застройщики).



На фото слева направо: Председатель Черновицкого отделения Виталий Авдеев, Председатель Хмельницкого отделения Николай Хоптинский, член Совета ХО Борис Каган

Сюда хорошо ложится концепция двухпалатного АСНУ, так как рядовые члены как говорится «не сидят так высоко и не видят так далеко» как владельцы и руководители компаний.

Отлично ложится в эту концепцию — создание и раскрутка единого риелтерского портала (пусть на базе сайта АСНУ, или другого, только с качественно проработанной концепцией и дорогостоящим продвижением) для продажи недвижимости с теми же правилами, что прилагались выше (А-ля МЛС). Вообщем понимаю, что вопрос крайне непростой, необходимо вместе думать и двигаться дальше.

Основные трудности на пути:

— Самое главное, чтобы мы себе не сказали, что это невозможно!

— Соблюдать правила — это значит иногда отказываться от денег. О, да!

— На PR нужно много денег и услуги профессиональных пиарщиков. Йес!

С уважением, член АСНУ Борис Каган. г. Харьков

P. S. *А вот и помидоры полетели!*

КОНЦЕПЦИЯ ДВУХПАЛАТНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В АСНУ

На данном этапе развития риэлторского сообщества складывается парадоксальная ситуация. Общественные организации в погоне за большей численностью в своих рядах основные свои усилия сосредотачивают на простых рядовых риэлторах, ЧМАКах (частных маклерах), «независимых» риэлторах и прочих представителях риэлторского сообщества, почему-то забывая о топ-менеджерах риэлторских компаний и их владельцев. Мой содокладчик Борис Ефимович Каган приводил цифру риэлторов в общественнных организациях на уровне 10% от общего количества риэлторов (около 6 тыс человек). По моим наблюдениям эта цифра чересчур оптимистична и на данном этапе среди членов обществеенных украинских организаций «числятся» около 5% риэлторов, т. е. примерно 3 тысячи человек, а активной общественной деятельностью занимается от силы человек 400. И ВСЁ!!! Хотя количество компаний, представленных на нашем рынке несоизмеримо больше (только в Харькове насчитывается около 100 агентств, про Киев я слышал информацию — до 1 тыс, но, сорри, никакими официальными данными она не подкреплена).

На фото слева направо: Вице-президент АСНУ Юрий Базелинский, председатель Харьковского регионального отделения АСНУ Алексей Попов, руководитель комитета по рынкам и инвестициям АСНУ Балака Игорь

Все происходящие мероприятия в риэлторских сообществах проводятся в основном для рядовых риэлторов. А ведь наиболее активной частью этого сообщества являются всё-таки владельцы и руководители риэлторских компаний. Эти люди являются локомотивом данного вида деятельности, они создали, развивают (даже несмотря на кризис) свои компании, создают рабочие места, внедряют новые технологии, организуют взаимодействие на рынке недвижимости, в конце концов поднимают авторитет риэлторов. Они как минимум смогли организовать своё предприятие, то есть взяли ответственность не только за себя, но и за своих сотрудников, а также за членов их семей.

К сожалению, за все этапы развития рынка недвижимости, эти люди, по сути являясь новаторами, первопроходцами, не получали никаких преференций по сравнению с общей массой риэлторов, для них практически не проводились мероприятия (в т. ч. и обучающие).

Я задался единственным вопросом: почему сложилась такая ситуация? И нашёл на него единственный ответ: владельцы и топы компаний не видят для себя никакого смысла участия в такого ряда организациях. Большинство из них для галочки числятся где-то, но в лучшем случае в последний раз их видели только на каких-нибудь региональных мероприятиях либо круглых столах (ярким примером служит Харьковский регион, где среди пяти крупнейших риэлторских компаний Харькова активной деятельностью в АСНУ занимается только мой коллега — г-н Каган Б. Е.). Самостоятельно нашими коллегами создаются такие группы (в т. ч. в соцсетях и на различных информационных ресурсах), которые объединяют этих представителей риэлторского сообщества. Ярким примером этого служит Клуб директоров и владельцев бизнеса, который создан членами же АСНУ, но действующий вне его пространства (к моему огромному сожалению). И задача АСНУ (на мой взгляд) состоит в том, чтобы заинтересовать, привлечь и мобилизовать владельцев и топов риэлторских компаний, а впоследствии и их сотрудников, в ряды АСНУ.

Каким же образом можно это сделать?

Ответом на этот вопрос может служить создание двухпалатного представительства в АСНУ (по аналогии с двухпалатными парламентами).

В одной палате (условно её называем нижней палатой) остаётся подавляющая часть членов АСНУ, которые не видят смысла и желания ничего менять. В другой же палате (условно — верхняя палата) будут представлены коллективные члены АСНУ, собственники и топы тех риэлторских компаний, которые изъявят желание в ней участвовать.

Для верхней палаты устанавливается более высокий уровень как ежегодных платежей (предлагаю установить стоимость членства в АСНУ — 300-4000 грн/год), так и более высокий уровень сервиса, получаемый от организации. Очень грубым сравнением может служить аналогия с бизнес-классом самолёта: за ощутимо большие деньги ты получаешь большие удобства. Такие преференции могут

последовать в двух направлениях: профессиональном и общественном.

В рамках этого проекта для верхней палаты могут быть установлены в профессиональной сфере дополнительные направления деятельности:

1. Весомые скидки (до 50-70% от стоимости) на профессиональные мероприятия, проводимые АСНУ (н-р, регистрация на Ялтинской конференции)

2. Профессиональный пиар (более подробно на эту тему выступит Борис Ефимович)

3. Обучающие программы для руководителей (проведение круглых столов, семинаров, тренингов, на которые будут приглашаться известные тренеры в сфере управления компаниями). Организатором и частичным финансистом этих проектов будет АСНУ, оставшуюся стоимость оплатят члены верхней палаты. Предлагаю проводить не менее 2-3-х таких мероприятий в год. Эти же мероприятия смогут существенно пополнить бюджет АСНУ.

4. Создание закрытой БД на уже имеющимся информационном ресурсе АСНУ. Этот раздел будет запаролирован, к нему будут иметь доступ только топы компаний. Он может состоять из нескольких разделов, таких как: база данных недобросовестных агентов, которые навредили каким-то образом своим работодателям, БД недобросовестных клиентов и проблемных объектов, БД договоров и пр.

5. Возможно создание отдельного направления по обмену технологий, менеджмента в сфере управления АН, выездных туров и пр.

6. Организация круглых столов, пресс-конференций и пр.

7. Лоббисткие возможности, которые будет оказывать АСНУ свои членам, по представлению в различных органах власти (запросы, заявления и пр)

8. Выступать заказчиком по разработке единой CRM-системы, которую потом со скидками можно будет реализовать среди членов верхней палаты. Остальные операторы рынка получат её за полную установленную стоимость, что будет являться также одной из возможностей пополнения бюджета АСНУ.

9. Внедрение единых правил работы на рынке недвижимости, создания конфликтных комитетов либо комиссий по этике, прочих органов взаимодействия с нашими клиентами и коллегами по цеху.

10. Иные сервисы.

Также для укрепления общественной составляющей предлагаю установить представительство в совете от верхней палаты в количестве 1 члена совета от 10 членов верхней палаты. Предлагаю председателя (главу) верхней палаты автоматически возводить в ранг вице-президента АСНУ. Также предлагаю возродить деятельность Совету оперативного управления, где для реализации текущих задач должны участвовать главы комитетов, палат, вице-президенты и президент АСНУ (примером эффективной деятельности может служить СОУ, который действовал при прошлом Президенте — Шульге А. В.)

Я думаю, что таким образом будет несложно на первом этапе сформировать верхнюю палату в количестве 30-50 человек, а затем увеличить в течении года её количество до 100-150 человек. Экономическая эффективность создания такой палаты составит около 75000-175000 грн, и это на первом этапе. К концу первого года создание палаты может увеличить бюджет по этой статье в 2-3 раза с начала создания палаты. Но главной же задачей создания такой палаты я вижу в вовлечении и искренней заинтересованности в работе в АСНУ самой активной части риэлторского сообщества: директоров и владельцев бизнеса. Более подробный анализ мною будет представлен в моём докладе на октябрьском совете.

С уважением, председатель комитета по рынкам и инвестициям АСНУ Балака Игорь.

КРОНА
производственно-правовая фирма

КОРПОРАТИВНЫЕ НОВОСТИ

19 октября 2012 г. состоялось заседание совета АСНУ.

19 октября на Совете АСНУ рассматривалась стратегия реформирования и развития АСНУ на 2013 год.

Повестка дня Заседания Совета АСНУ оказалась очень насыщенной. Одним из ключевых вопросов, рассматриваемых на заседании Совета, было законодательное регулирование рынка недвижимости. Обсуждались позиции АСНУ на эту тему, которая на сегодняшний день волнует всех, кто работает на этом рынке.

Был рассмотрен вопрос о работе Учебного центра АСНУ. Совет поддержал предложение перейти на многоуровневое обучение и внести некоторые изменения в программу подготовки.

Огромный интерес членов совета и членов АСНУ, присутствовавших на заседании Совета, вызвал проект по стратегическому развитию и реформированию АСНУ, представленный членами совета Харьковского регионального отделения АСНУ Борисом Каганом и Балакой Игорем. Наши коллеги представили концепцию качественного преобразования ведущей риэлторской общественной организации (суть этой концепции Вы сможете прочитать на страницах нашего журнала). В результате этого доклада была сформирована рабочая группа, которая займётся разработкой стратегии и реформирования АСНУ в ближайшие годы.

Также на заседании Совета, руководитель Комитета по информационным технологиям, сервисам и аналитике Эдуард Бразас представил новый проект АСНУ «Системы эффективной торговли АСНУ» («СЭТ АСНУ»).

Члены АСНУ определились с датой проведения следующего очного заседания Совета АСНУ, который пройдёт с 25 по 26 января 2013 года. О месте проведения Совета администрация АСНУ сообщит на нашем сайте. Проведение 18 отчётно-выборного съезда АСНУ состоится 2 марта 2013 года.

С 13 по 15 сентября в Одессе проходила X юбилейная научно-практическая конференция «Передовые технологии рынка недвижимости-2012».

Одно из самых масштабных мероприятий украинского рынка недвижимости принимала у себя гостиница «Черное море — Бугаз» — живописная курортная часть Южной Пальмиры. Подробности о прохождении конференции читайте в рубрике «Топ тема«.

Генеральный директор ООО «Производственно-правовая фирма «Крона» Балака Игорь дал интервью

сутниковому телеканалу «Ок» на тему: «Торговые площади. Обзор рынка г.Харьков». В передаче были затронуты следущие вопросы.

1. Краткая характеристика ситуации на рынке торговых площадей г.Харьков. Какие процессы сегодня можно наблюдать — развитие, стагнация?

2. Соотношение спроса и предложения. На все ли площади хватает арендаторов?

3. Строятся ли новые торговые центры в Харькове? Где в основном строятся — в центре или на окраине?

4. Харьковчане привыкли к формату торговых центров?

5. Какое соотношение между непрофессиональными торговыми площадями и торговыми центрами? Что преобладает?

6. Сохраняется ли динамика переселения из непрофессиональных торговых площадей в профессиональные?

7. Популярные запросы со стороны предпринимателей (размер площади, характеристики помещения и т. д.)

8. Ценовая политика в Харькове: цены за квадратный метр продажи и аренды торговых площадей (от и до).

9. Какие площади падают в цене, а какие что повышаются?

Стенограмму данного интервью и обзор торговых площадей в г. Харькове Вы сможете прочитать в следующем номере нашего журнала.

Генеральный директор ООО «Производственно-правовая фирма» Крона» Балака Игорь Николаевич выступил экспертом

ряда газетных публикаций в газете «Комсомольская правда в Украине»:

- в статье Ирины ЗОЗУЛИ «Харьковчане не спешат решать квартирный вопрос». Осенней активизации продаж на вторичном рынке недвижимости так и не случилось. Покупатели — в ожидании. Подробнее: http://kharkov.kp.ua/daily/021012/358869/
- в статье Юрия ЗИНЕНКО «Нью-Харьков уже живет по-городскому». На днях Первая столица увеличилась на 350 кв. км, это примерно соответствует площади островного государства Гренада. «Комсомолка» разбиралась, что это даст городу и присоединенным поселкам. Подробнее: http://kharkov.kp.ua/daily/080912/355364/print/
- в статье Ирины ЗОЗУЛИ Однокомнатные квартиры студентам стали не по карману Накануне осени оживает рынок недвижимости — родители в это время приобретают жилье для своих чад, которые будут покорять Олимп высшего образования. Подробнее: http://kharkov.kp.ua/daily/230812/353021/print/
- в статье Елены ПАВЛЕНКО и Ирины ЗОЗУЛИ в статье «Сколько стоит крыша надо головой для «бедного» студента». Корреспондент «Комсомолки» узнавал, во сколько обойдется аренда жилья в Харькове вчерашним абитуриентам. Подробнее: http://kharkov.kp.ua/daily/210812/352681/print/

30.08.2012, 10:00 Філія ЄБА у Харкові Засідання Правління філії ЄБА відбулось у готелі «Superior» на території комплексу «Superior Golf & SPA Resort» у відкритому форматі.

Після обговорення поточних справ Харківської філії ЄБА, а також інших проектів та ініціатив Асоціації, члени Правління та ТОР-менеджери, зокрема Генеральний Директор ТОВ «ВПФ «Крона» Балака Ігор, були запрошені керуючим готелю паном Лучано Соццо на оглядову екскурсію, під час якої їм було продемонстровано висококласні умови розміщення, проведення SPA-поцедур, спортивних заходів та конференцій.

Варто зазначити, що наразі комплекс «Superior Golf & SPA Resort» вступає до Дисконтної системи ЄБА, отож учасники засідання Правління активно обговорювали спеціальні умови та ціни, що можуть надаватись членам Асоціації.

Заседание Комитета по недвижимости

23 октября 2012 г. в 17:00 в офисе компании «Рустлер недвижимость сервис» по адресу: ул.Сумская, 10, центр «Ave Plaza», состоялось заседание Комитета по недвижимости, инвестициям и стратегическому развитию Харьковского представительства Европейской Бизнес Ассоциации.

Вопросами, которые обсуждались на заседании комитета, были следующие:

1. Практика организации процессов управления объектами коммерческой недвижимости. Основные сложности и пути их преодоления (Буханец Сергей, директор департамента коммерческой недвижимости ООО «Рустлер недвижимость сервис» (г.Киев), Кудрявцев Андрей, менеджер центра «Ave Plaza», ООО «Рустлер недвижимость сервис»)

2. Оформление инвестиционных проектов, основные критерии (Игорь Балака, председатель Комитета по недвижимости, инвестициям и стратегическому развитию, генеральный директор компании «Крона»)

Заседание собрала около 20 человек, которые представляли менеджмент компаний по управлению недвижимостью, финансового и банковского сектора, страховых и консалтинговых предприятий, агентства по нацпроектам и пр. В результате жарких дебатов были выработаны единые требования и шаблоны по подготовке инвестиционных проектов, которые мы будем публиковать на страницах нашего журнала. ООО «ППФ» Крона» предлагает также присылать свои инвестиционные проекты по адресу: ppf_krona@mail.ru.

КРОНА
производственно-правовая фирма

27-28 сентября 2012 года в г. Киеве состоялся тренинг

Построение отдела продаж: с «нуля» до максимальных результатов».

Ведущий тренинга — Константин Александрович Бакшт. За его плечами — двадцатилетний опыт личных продаж, пятнадцатилетний опыт управления и ведения собственного бизнеса, восьмилетний опыт бизнес-консультанта и бизнес-тренера. Его специализация — построение систем корпоративных продаж «под ключ» (более 300 реализованных проектов в регионах России и странах СНГ). Константин Бакшт — автор деловых бестселлеров: «Построение отдела продаж: с «нуля» до максимальных результатов», «Боевые команды продаж», «Как загубить собственный бизнес: вредные советы российским предпринимателям», «Большие контракты», «Усиление продаж»

Данный тренинг собрал около 30 владельцев и управляющих компаниями со всей территории Украины. Вот что можно сказать в предисловии этого тренинга:

Бизнес — это война, где пленных скупают за бесценок. Линия фронта на этой войне проходит там, где идёт работа с клиентами. Ваша основная ударная сила — Ваш отдел продаж. Ваши менеджеры по продажам всегда в бою, всегда на передовой.

Многие компании не уделяют должного внимания сотрудникам, работающим с клиентами. Кто-то надеется на свое техническое превосходство и мощь производственной базы. Надеется зря. Конкуренты перехватывают клиентов на дальних подступах. Полудохлые отделы продаж не могут оказать им сопротивления. Прекрасные производственные мощности простаивают без дела. Закономерный финал — ликвидация бизнеса.

СЕРТИФИКАТ № 5425
выдан:
Балаке Игорю
Принявшему участие в тренинге:
«Построение системы продаж»
(16 ЧАСОВ)
Бизнес-тренер:
Бакшт К. А.
г. Киев
27-28 сентября 2012 г.
8 (495) 665-69-69 www.fif.ru www.salesystem.ru

Только профессиональный отдел продаж может стать настоящей опорой для бизнеса и защитой от конкурентов. Именно такой отдел продаж нужен Вам для того, чтобы завоевать рынок.

Мы с удовлетворением должны отметить, что самое активное участие в тренинге принимал Генеральный директор ООО «Производственно-правовая фирма» Крона» Балака Игорь. Данное мероприятия является одной из составляющих реорганизации ООО «ППФ» Крона», заимствования передового опыта по построению отделов продаж, что должно привести к ещё более качественному обслуживанию клиентов ООО «ППФ» Крона». Более подробную информацию о проведении тренинга, а также просмотреть видеозапись с тренинга Вы можете получить, если пройдёте по ссылке: http://www.ex.ua/view_storage/183761877312

НОВИНКИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Дорогие читатели! Наряду с традиционными корпоративными новостями мы продолжаем публикацию в разделе «Новинки законодательства», подготовленную в соавторстве с Ассоциацией специалистов недвижимости Украины. Эта информация, надеемся, пригодится вам, поскольку напрямую затрагивает рынок недвижимости нашей страны.

Населению запретят покупать квартиры за наличные?

Парламент принял, а Президент подписал закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины» (относительно функционирования платежных систем и развития безналичных расчетов), пишет сайт ВРУ (http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/publish/article/news_left?art_id=318004&cat_id=37486).

Данный законопроект № 10656, предлагает:

- определить порядок ведения Национальным банком Украины реестра платежных систем и систем расчетов в Украине;
- урегулировать порядок выпуска и использования электронных денег;
- предоставить Государственной налоговой службе право осуществлять контроль за соблюдением порядка проведения наличных расчетов за товары (услуги) и требований по обеспечению субъектами хозяйствования возможности расчетов за товары (услуги) с использованием электронных платежных средств;
- предоставить Национальному банку право устанавливать предельные суммы наличных для физических и юридических лиц, а также для физических лиц-предпринимателей.

Напомним, 4 июля этот законопроект был принят за основу, а теперь включен в повестку дня одиннадцатой сессии Верховной Рады.

Ознакомится с законопроектом (регистр. № 10656) можно на сайте ВРУ (http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=43801)

Банки получат доступ к существующим госреестрам…

В частности в сообщении пресс-службы Ассоциации «УКБС» говорится:

«В результаті звернення Асоціації «Український Кредитно-Банківський Союз» (УКБС) до Адміністрації Президента України щодо надання банкам доступу до наявних державних реєстрів з метою перевірки стану позичальника та зменшення ризиків кредитування, Президентом України надано доручення Національному банку, Мін'юсту, Мінфіну та Нацкомфінпослуг щодо опрацювання порушеного питання.

Зокрема, Президент України доручив вказаним державним органам створити умови для підвищення надійності кредитного аналізу платоспроможності позичальників і забезпеченості кредитів (надати фінансово-кредитним установам можливості перевіряти достовірність поданих документів потенційних позичальників), у т. ч. шляхом забезпечення доступу до інформації про таких позичальників, що міститься у відповідних базах даних органів державної влади (відповідно до компетенції).

Шляхи врегулювання цього питання в правовому полі має виробити робоча група із представників відповідних державних органів та експертів УКБС.

УКБС зауважує, що реалізація даної ініціативи є необхідним кроком при вирішенні проблем, які перешкоджають активному розвитку кредитування суб'єктів господарювання та досягненню сталого зростання економіки України. Адже одним із чинників, що обумовлює вкрай низький рівень кредитної активності в Україні, є значна частка проблемної заборгованості у загальному кредитному портфелі банківських установ (за даними НБУ на 01.08.2012 складала 75,9 млрд. грн. або 9,2% кредитного портфелю).

Відсутність мінімально необхідної прозорості у відносинах банків та позичальників радикально обмежує використання накопиченого банківською системою потенціалу задля прискорення економічного зростання. Зокрема, різке зростання проблемної заборгованості у 12,5 разів за 2008-2012 рр. у кредитному портфелі банків (внаслідок кризових явищ 2008-2009 років) довело необхідність більш глибокого та повного аналізу інформації, що надається позичальниками на стадії розгляду заявок на отримання кредитів.

«Дані існуючих державних реєстрів, насамперед, Державного реєстру актів цивільного стану громадян, Державного реєстру фізичних осіб — платників податків та інших обов'язкових платежів, Єдиного державного реєстру ДАІ МВС потрібні банкам для належної перевірки достовірності та актуальності даних, поданих потенційним клієнтом, отримання об'єктивної інформації про його майновий стан і зобов'язання, — зазначає Генеральний директор Асоціації «Український Кредитно-Банківський Союз» Галина Оліфер. — Підвищення якості кредитного аналізу позичальників та забезпеченості кредитів сприятиме захисту інтересів вкладників, запобіганню шахрайств у фінансово-кредитній сфері, зменшенню вартості кредитних ресурсів та збільшенню обсягів кредитування економіки».»

Ознакомится с полным текстом сообщения можно по ссылке: http://www.kbs.org.ua/index.php?get=14&id=6109

Как правильно оформить покупку недвижимости в 2013 году….

С 1 января 2013 г. оформить покупку квартиры можно будет прямо у нотариуса всего за пару часов. При этом в БТИ не нужно будет ходить ни до, ни после сделки, если того не пожелает сам покупатель. О других нововведениях, связанных с куплей-продажей недвижимости, об этом рассказали в Укргосреестре, который со следующего года станет единственным органом, отвечающим за тотальную регистрацию в Украине — от политических партий и СМИ до земельных участков и квартир.

Роль БТИ сводится к минимуму.

Отпадает необходимость обращаться в БТИ для получения техпаспорта как до заключения сделки купли-продажи недвижимости, так и после. С 1 января утрачивают силу некоторые нормативные акты, которые требовали продавца предоставлять на сделке «свежий» техпаспорт, который БТИ изготавливал в течение 30 рабочих дней. Теперь обновлять техпаспорт нужно будет только по желанию сторон (фактически — покупателя, если тот недоволен документом или нашел различия между тем, что в нем написано и тем, как выглядит квартира) или в случае, если на объекте недвижимости были проведены перепланировки. После заключения сделки покупателю также не придется бежать в БТИ, чтобы перерегистрировать техпаспорт на себя. Всю сделку можно провести у нотариуса за несколько часов.

Исходя из вышесказанного, нотариус останется единственной обязательной инстанцией, которую нужно будет пройти при покупке недвижимости. У него будет компьютер с доступом к единому реестру недвижимого имущества и его отягощений, поэтому он сможет как проверить объект до продажи, так и обновить информацию в реестре после завершения сделки.

ВВОДИТСЯ ЕДИНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕЕСТР ВЕЩНЫХ ПРАВ НА НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО.

Информация из всех ныне существующих нескольких реестров с 1 января будет постепенно переноситься в единый реестр. В нем будут собраны данные о владельцах, о правах собственности других вещных правах, об отягощениях, об ипотеке, о налоговом залоге, о наложении ареста, а также вся аналогичная информация о земельных участках. При этом

специально проводить перерегистрацию владельцам недвижимости не нужно будет, такая необходимость возникнет только в отдельных случаях, например, при продаже объекта.

УКРГОСРЕЕСТ И ФИЗЛИЦА.

Обычно Укргосреестр (Государственная регистрационная служба Украины — специально созданный недавно госорган) не будет участвовать в сделках купли-продажи недвижимости. Но если право собственности на объект еще не зарегистрировано (например, это квартира в новострое или давно построенный частный дом, который ранее не был официально введен в эксплуатацию), тогда его владельцу необходимо будет посетить одно из 583-х местных (районных) представительств Укргосреестра, пишет Обозреватель. Размер госпошлины за регистрацию пока не утвержден, но предварительно он составит 119 грн. Плата за выдержку из Госреестра предположительно составит 51 грн.

СРОКИ РЕГИСТРАЦИИ.

Регистрация права собственности и других вещных прав на недвижимость в Укргосреестре будет проводиться в течение 14 рабочих дней. С 2014 г. планируется сократить срок до 5 рабочих дней (кроме многоквартирных домов или других крупных объектов).

Такая же регистрация, если есть отягощение прав на недвижимость, займет 10 рабочих дней.

Регистрация самого отягощения (например, ипотеки) занимает 1 рабочий день.

Соответствующие отказы будут выдаваться в те же сроки.

ИНФОРМАЦИЯ ИЗ ГОСРЕЕСТРА.

Выдержка — предоставляется собственнику недвижимости или его уполномоченному лицу.

Информационная справка — выдается на основании письменного запроса органам государственной власти (суду, прокуратуре, органам местного самоуправления, МВД, СБУ, ГНСУ и т. д.).

Выписка — ее может получить собственник или правовладелец. Документ содержит информацию о лицах, которые получили ведомости о правах и отягощениях, связанных с объектом недвижимости.

Таким образом, в любом из указанных документов будет содержаться информация об объекте недвижимости, но не информация о ее владельце

ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ.

Процедура регистрации земельных участков практически не поменяется. Вся разница будет состоять в том, что проводить регистрацию права собственности на участок (последний этап при оформлении сделки) будет не Госагентство по земельным ресурсам, а Укргосреестр. Впрочем, всем желающим оставили альтернативу — для регистрации права на землю можно будет по-прежнему обращаться и в местные отделения Госагентства по земельным ресурсам (в итоге тот сам отправит нужные документы в Укргосреестр как конечную инстанцию регистрации). При этом срок регистрации в обоих случаях одинаковый — 14 рабочих дней.

ibud.ua

Верховная Рада расширила круг лиц, имеющих возможность приобретать земельные участки в Украине…

Планируемый еще с 2010 года законопроект «О внесении изменений Земельного кодекса Украины относительно приобретения права собственности на землю» принят в первом чтении, сообщает информационное агентство «Мост-Днепр». Иностранцы и лица без гражданства смогут приобретать участки несельскохозяйственного назначения, как в пределах населенных пунктов, так и за их пределами.

Нововведение распространяется как на физические, так и на юридические лица: иностранные предприятия также смогут покупать земельные участки несельскохозяйственного назначения в Украине. Кроме того, все вышеперечисленные категории лиц смогут брать земельные участки в аренду.

Иностранные юридические лица должны обратиться с ходатайством в Кабинет Министров Украины для получения разрешения на покупку земли, сообщает Mediaport.

Напомним, что ранее ст. 81 Земельного кодекса Украины устанавливала, что иностранные граждане могут приобрести в собственность только земельный участок, на котором расположены объекты недвижимого имущества, принадлежащие такому иностранному гражданину на праве собственности.

С апреля 2013 г. налог на недвижимость пересчитают

Как сообщила пресс-служба Министерства юстиции, соответствующее постановление, разработанное министерством, было принято на заседании Кабинета министров в исполнение изменений в Налоговый кодекс, которыми было отсрочено представление сведений, необходимых для расчета налога на недвижимое имущество, по которому у физических лиц возникает, или прекращается право собственности, с 15 июля 2012 г. до 15 апреля 2013 г.

Согласно Налоговому кодексу, органы госрегистрации прав на недвижимое имущество обязаны до 15 апреля, в котором вступила в силу эта статья, а в последующие годы ежеквартально, в 15-дневный срок после окончания отчетного квартала, подавать органам ГНС сведения, необходимые для расчета налога на недвижимость.

Кабмин установил, что необходимые для расчета указанного налога сведения передаются непосред-

ственно от Государственной регистрационной службы, а не ее структурных подразделений, в органы ГНС по местонахождению.

«Таким образом, правительство упростило процедуру предоставления органам ГНС информации о недвижимом имуществе, необходимой для расчета налога на недвижимость. Это было сделано с учетом того, что в настоящее время на территории Украины создано 583 структурных подразделений терорганов юстиции, обеспечивающих реализацию полномочий «Укргосреестра» в сфере госрегистрации прав на недвижимое имущество, и 482 органа ГНС. При этом данные органы не совпадают не только количественно, но и кое-где территориально», — сообщил министр юстиции Александр Лавринович.

Следовательно, отметил министр, определение «Укргосреестра» единственным субъектом информационных отношений по передаче органам ГНС соответствующей информации, должен упростить процедуру их взаимодействия.

Программа обеспечения молодёжи жильём недофинансирована.

Государственная программа обеспечения молодежи жильем на 2002-2012 годы на сегодняшний день недофинансирована из государственного бюджета на 50%, или на 700-800 млн. грн, сообщил глава правления Госфонда содействия молодежному жилищному строительству Леонид Рысухин.

«Программа, утвержденная Кабинетом министров в 2002 г....формально заканчивается в 2012 году. На мой взгляд, она будет продолжаться с некоторыми корректировками. По данным, которые мы имеем, программа недофинансирована из государственного бюджета на 50%...порядка 700-800 млн. грн», — сказал Л. Рысухин.

По мнению главы правления, больше всего средств на данную программу из госбюджета выделено в 2004 г. в размере 122 млн грн. В след за тем было крутое падение выделяемых средств и в 2009 году они совсем не выделялись на программу. С 2010 года финансирование программы восстановилось. «Безусловно, мы бы хотели иметь большее финансирование», — добавил он.

Л. Рысухин не назвал сумму средств, которую Госфонд запросил из госбюджета на 2013 г., обозначив, что сегодня зарегистрировано для приобретения льготных кредитов 16 тыс. молодых семей.

«В тех документах, письмах, расчетах, с которыми мы обращались в правительственные учреждения, фигурировала цифра и в 1 млрд. грн. Каким будет бюджет, какой будет цифра, давайте не будем забегать наперед», — сказал глава наблюдательного совета Госфонда Анатолий Толстоухов.

Л. Рысухин заявил, что Госпрограмма обеспечения молодежи жильем с 2002 г. профинансирована за счет госбюджета и банковских средств на 3,8 млрд. грн.

Напомним, что Госфонд содействия молодежному жилищному строительству, представители общественных и молодежных организаций подписали 21 августа 2012 года обращение к президенту Украины Виктору Януковичу с просьбой продлить действие и существенно умножить финансирование госпрограммы обеспечения молодежи жильем с 2013 года

БЛОК СТАТЕЙ

ОПЫТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ ПРОЕКТЫ

ДОКЛАД ИГОРЯ БАЛАКИ НА 10-ОЙ ОДЕССКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

Согласно статистике, в Украине до 95% проектов в сфере недвижимости столкнулись с существенными проблемами с их реализацией конечным потребителям (арендаторы, покупатели), а более 80% незавершенных объектов на грани прекращения финансирования.

Исследования показали, что большинство проблем продиктовано полным несоответствием качественных и количественных характеристик объекта недвижимости предпочтениям целевых покупателей (потенциальных инвесторов), а общая инвестиционная привлекательность объекта гораздо ниже, нежели первоначальные инвестиции в его приобретение, тем более в условиях экономического кризиса.

Как правило, при реализации инвестиционного проекта, поиска инвестора, продажи крупного объекта коммерческой недвижимости, а иногда и бизнеса, присутствует ряд ошибок, которые возникают как у продавца такого объекта, так и у риэлтора либо инвестиционного брокера, которые участвуют в их реализации.

К сожалению, на рынке недвижимости (а некоторые мои коллеги боятся произносить такое названия, предпочитая ему более простое — базар), отсутствуют технологии не только ценообразования таких объектов, но и, самое главное для нас, продажи!

Не является большим секретом, что коммерческая недвижимость делится на операционную и инвестиционную. Операционная недвижимость — это та недвижимость, которая используется непосредственно для функционирования самого предприятия. Инвестиционная — это те виды недвижимости, которые служат для получения периодических арендных денежных потоков. И у них может быть совершенно разная природа ценообразования.

К моему величайшему сожалению, операционная недвижимость редко кого интересует сейчас в наше кризисное время (отсутствуют финансовые ресурсы у предприятий, и многие из них руководствуются принципом «не до жиру, быть бы живу»). Программы развития мно-

гих предприятий (особенно в малом и среднем бизнесе) свернуты. Причин несколько: это и ограниченное и очень дорогое кредитование — 20-25% годовых (при таком кредитовании напрашивается вполне резонный вопрос: какова должна быть рентабельность предприятия и что нужно делать, чтобы отбить эти деньги), и политическая нестабильность, и давление фискальных органов. Поэтому мы на рынке видим такую печальную картину, когда многие компании пытаются избавиться от своих активов, в т.ч. непрофильных. Причины могут быть разными: снижение кредитной нагрузки кредитной нагрузки, избежание избыточного налогообложения и пр. Но вывод один: в ближайшее время это неперспективный рынок как для продавцов, так и для консультантов и посредников, поскольку активность в этом сегменте будет присутствовать на минимальном уровне.

Доклад **Игоря Балаки** на 10-ой Одесской конференции

А потенциальных покупателей (инвесторов) на рынке недвижимости интересует в основном инвестиционный сегмент. Для умных инвесторов есть золотое правило: в кризис входить с КЭШем (т.е. со свободными финансовыми ресурсами), а выходить из кризиса — с активами, генерирующими денежные потоки. Этими же принципами, правда, в гораздо больших масштабах, руководствуется и гуру инвестирования Уорен Баффет, предпочитающий покупать действительно ценные активы по дешёвке.

К сожалению, очень многие собственники продаваемых объектов коммерческой недвижимости, инвестиционных проектов, либо бизнеса, построенного на использовании недвижимости, до сих пор руководствуются критериями ценообразования 2007-начала 2008 года (времени, когда стоимость недвижимости росла как на дрожжах, а объекты недвижимости просто улетали, в крайнем случае — на рынке долго не задерживались, если конечно цена их была действительно рыночной, а не завышенной).

Проведя значительное количество встреч с такими продавцами, я уловил интересную цепочку их рассуждений, особенно при привлечении потенциальных инвесторов:

А) Где взять денег на проект?

Б) Где найти инвестора, который согласится вложить деньги в мой проект?

В) Как найти в условиях кризиса того простофилю, который даст мне необходимое финансирование и потом не будет совать нос в этот самый проект?

Истоками такого подхода служит этот пресловутый рост недвижимости, высокая норма прибыли в реализации девелоперских проектов в докризисное время. И, как следствие, большинство небольших и средних таких проектов появлялись следующим образом: доставались по случаю земельный участок либо какие-то площади нежилого сегмента (появилась возможность что-то прикупить дёшево или что-то вообще урвать, используя связи или административный ресурс), на волне истерии по поднятию цен приход на этот рынок всех кому не лень, т.е — непрофессионалов (классный бизнес, и при этом очень доходный, давайте туда ломанёмся). Всех, кому хотелось быстро и много в это время зарабатывать! И основной метод ценообразования таких объектов был сравнительный (сколько стоят на рынке аналогичные объекты), в крайнем случае — замещения (т.е. сколько нужно денег, чтобы заново построить/воспроизвести такой объект). После того же, как рынок обрушился, и на нём отсутствуют такие критерии ценообразования, в основном используется метод капитализации, или денежных потоков (он выражается в том, что стоимость таких объектов устанавливается из желаний инвесторов вернуть в определённый срок свои инвестиции).

При установлении начальной стоимости недвижимости почему-то многие собственники таких проектов даже не пытаются провести всесторонний анализ этого проекта (можно его называть по-разному: инестпроект, бизнесплан и т.д.). И на все вопросы, а почему же такая цена, присутствует ряд однотипных ответов: мне столько нужно, я столько вложил в этот проект, такая лежит на нём кредитная нагрузка, а иногда и вовсе экзотические, как-то: вы ничего не понимаете, я-то лучше вас знаю, сколько стоит мой проект.

Повторюсь, но почему-то как продавцы, так и риэлторы, представляющие собственника, очень уверены, что их объект (проект, земельный участок, бизнес) ну так уж сильно нужен инвестору, что их проект должны оторвать с руками. На мой взгляд, они забывают две основные задачи маркетинга при продаже любого товара:

1. Кто они такие — ваши клиенты?
2. Как на них выйти?

Из этих задач вполне логично вытекает, что при реализации такого рода объектов необходимо понимать, какими же критериями руководствуется инвестор при приобретении такого рода проектов и инвестированием своих финансовых ресурсов? Что для них важно? Какие есть виды инвесторов? Как они оценивают риски? Какие показатели, в том числе и финансовые, для них важны? И самое главное: как же правильно организовать продажу такого объекта?

Главный вывод из сказанного (а на мой взгляд и ошибка собственников) заключается в том, что мотивы продавца выражаются в следующем: дайте мне человека, который даст мне денег, не будет совать нос в мои дела, а потом, когда появится прибыль, я с ним, конечно поделюсь!

Точка зрения же инвестора на этот процесс ценообразования инвестиционных проектов, которую я слышал от представителей крупной инвестиционной компании: что продавцы не успеют разворовать, то мы поделим по-братски

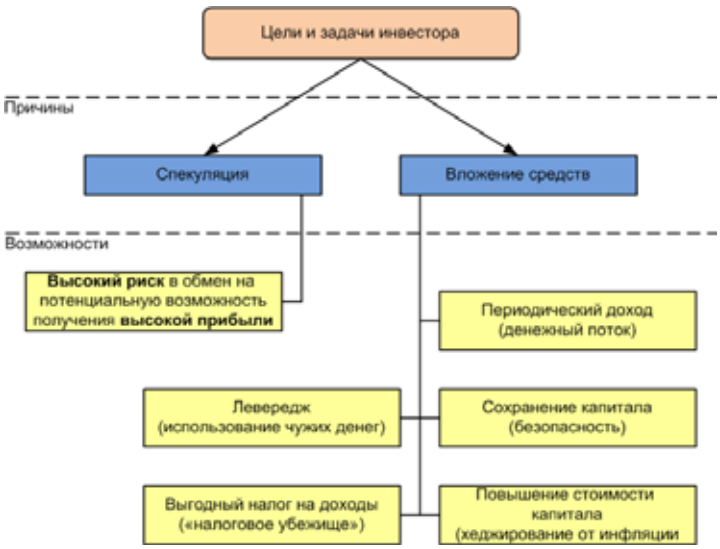
Таким образом, мы замечаем парадоксальную ситуацию: объекты недвижимости и земельные участки, ко-

торые раньше расходились как горячие пирожки, сейчас никому не нужны даже по ликвидационной стоимости (я знаю не один десяток примеров, когда цена предложения таких активов по сравнению с докризисными временами уменьшилась в 5-10 раз, однако желающих приобрести их не наблюдается).

Для того, чтобы понять инвестора, участвовать в этом процессе, минимум — продать его, максимум — привлечь инвестиционный капитал, продав всего лишь долю в проекте, необходимо стать на сторону инвестора и проникнуться его мироощущением (избитая фраза, но большинство моих коллег, к сожалению, этого не делают). И все истерии по поводу отсутствия денег на рынке считаю необоснованными. Как говорил гуру инвестирования в недвижимость Роберт Киосаки: проблемы с деньгами есть всегда и у всех, у одних — денег нет, у других — их много, и они стремятся их сохранить и приумножить, думая, куда вложить! Выступая на многих встречах и конференциях, я продолжаю как мантру повторять одну фразу: дураков с шальными деньгами на рынке не осталось. Остались только умные и дальновидные! Поэтому эти инвесторы руководствуются простым принципом: хотя возможностей для инвестирования великое множество (а зачастую на рынке в подавляющем большинстве присутствуют инвестиции для потери денег, потому что плохую инвестицию искать не надо, она сама тебя найдёт), хорошую инвестицию очень трудно найти.

На мой взгляд, необходимо ранжировать инвесторов, знать, какие из них присутствуют на рынке в данный момент, определять стратегию их инвестирования и мотивы деятельности. Эти цели и задачи как раз и показаны на следующем рисунке:

Цели и задачи инвестора



И глупо предлагать тому инвестору, который заботится о сохранности капитала, участвовать в спекулятивной сделке только потому, что у инвестора присутствуют свободные финансовые ресурсы. Кстати, ничего плохо в термине «спекулянт» не вижу. Это тот же самый инвестор, но который руководствуется двумя ключевыми факторами: во-первых, рассчитывает на прирост капитала, т.е. рост стоимости недвижимости, во-вторых, в обмен на большую норму прибыли берёт на себя большие риски. Кстати, среди таких инвесторов и были самый большие потери (немногие из них правильно оценили тот момент, когда необходимо выходить из проекта), и количество их на рынке существенно сократилось. И хотя таких инвесторов на рынке мало, но они всё же есть. Есть побочный эффект для продавцов от сотрудничества с такого рода инвесторами: спекулянты готовы приобретать активы по ликвидационной стоимости, то есть — за бесценок!

В подавляющем же большинстве на рынке присутствуют консервативные инвесторы. Они вкладываются не в прирост капитала, а денежные потоки. Если денежные потоки отрицательные, то проект им неинтересен. Простые цифры: как правило около 80% финансирования приобретения (создания) объектов коммерческой недвижимости приходится на заёмное финансирование либо привлечение партнёров. И многие продавцы, выплачивая кредиты по таким проектам, имеют отрицательные денежные потоки. Они пытаются использовать хитрую зацепку и оправдание для отрицательных денежных потоков: сейчас я компенсирую отрицательную разницу из своего кармана для выкупа объекта, затем, потом, после окончательного выкупа, попрёт такой денежный поток, что, ого-го-го, кэш флоу просто сметёт! Поэтому объект столько стоит, приобретайте, не пожалеете! Но у американских инвесторов в недвижимость есть хорошее сленговое словосочетание: кормить аллигатора. И сегодняшние реалии таковы: если этот объект вынимает деньги из кармана — он инвестору неинтересен, он не актив, а пассив (опять же, используя терминологию Киосаки). Консервативный инвестор мало того, что не хочет «кормить аллигатора», но он ещё и задаёт неприятные вопросы: а что будет, если стоимость недвижимости ещё раз упадёт?! Как гарантировать сохранность инвестиций? И мотивы, которыми руководствуются консервативные инвесторы, лучше всего демонстрируют четыре показателя:

- Сохранить и приумножить капитал;
- Легко выйти из инвестиции в деньги;
- Гарантий сохранности инвестиции;
- Понимания объекта инвестирования.

Отсюда вывод, для таких инвесторов приоритет следующий: Инвестиции — низкие риски важнее высокой доходности!

Поэтому и возникают такие противоречия: консервативный инвестор хочет, чтобы проект был УЖЕ реализован, приносил стабильные денежные потоки

и демонстрировал достойную доходность, был застрахован от различного рода рисков, и относительно недорого стоил. Но таких проектов на рынке — единицы! И продавцы уже сами не готовы отдавать такие проекты дёшево в чужие руки, руководствуясь вполне логичным принципом: такая корова нужна самому! Ведь стоимость таких проектов продавцом рассчитывается из 7-8% годовых доходности, а инвестор готов платить исходя из 10-14% для Киева (для городов-миллионников — 12-18%). Вот поэтому на рынке присутствует такое минимальное количество сделок. Ниже я хотел бы для примера продемонстрировать ставки доходности, рассматриваемые инвесторами при приобретении объектов недвижимости:

Ставки доходности в сегментах рынка коммерческой недвижимости в Киеве в 2005-2012 годах

Ставки доходности	2005	2006	2007	2008 (1-3Q)	2009	2010	2011-2012
Офисный сегмент	12,5%	10%	9-9,5%	9-9,5%	15-18%	13,5%-15%	11-12%
Торговый сегмент	12%	11%	9,5-10%	10,5-11%	14-17%	12-14%	10-11%
Складской сегмент	-	-	10,5-11%	10-12%	17-19%	14-16%	12-14%

Поэтому ответом на риторический вопрос (где взять деньги на реализацию девелоперских проектов?) является такой же риторический ответ (искать деньги там, де они есть). Как ни прискорбно, только у физических лиц либо у небольших банков и только по личному знакомству и связям под большие проценты и личную ответственность.

Но всё равно даже в таком случае необходимо тщательно доказать таким инвесторам возвратность их инвестиций. А сделать это можно, только подготовив КАЧЕСТВЕННЫЙ инвестиционный проект, тщательно его рассчитать с учётом сегодняшних реалий, и грамотно осуществить продвижение этого проекта, правильно презентовав его инвестору. Сегодняшние же реалии таковы, что если даже есть счастливое исключение и инвестпроект в природе существует, то большинство расчетов там как минимум некорректны, цифры взяты с потолка, данные не актуальны, устарели либо излишне оптимистичны, а иногда и вообще нет вообще анализа проекта (простой пример: по одному из проектов продавцы забыли упомянуть, что арендные платежи включают НДС, и из-за этого сроки окупаемости проекта увеличились почти на два года, и это одна из самых невинных ошибок из всех тех, которые мне встречались при анализе ряда инвестиционных проектов). Отсюда вывод: такие проекты нереалистичны и практически никогда не будут воплощены (и таких более 80%)

Вроде бы прописная истина, если хочешь продать что-то подороже, то как минимум подготовь свой товар к продаже. Все об этом знают, но — НЕ ДЕЛАЮТ. Каковы же причины такой близорукости продавцов? На мой взгляд, их три:

а) Недоверие (а вдруг такую обалденную идею украдут, или как минимум не оценят)

Б) Жадность (потратить несколько тысяч долларов на проект — зачем? И так с руками должны оторвать. Но… даже профессиональные продавцы автомобильной рухлядью готовят свой перекупленный автомобиль к продаже, подкрашивают, натирают колёса, чтобы продать его быстрее и дороже на несколько сот долларов. А здесь на кону зачастую те же сотни, но тысяч, а может и миллионы долларов)

В) И наконец, парадоксальное объяснение, которое я получил от известного российского бизнесмена и консультанта Константина Бакшта: инвестпроект для таких собственников не то чтобы не нужен, он ОПАСЕН!!! Что будет, если цифры покажут несостоятельность проекта? Тогда от этого проекта придётся отказаться! И как я буду выглядеть в глазах своих партнёров, коллег, а что ещё хуже, в своих собственных, когда я позволил себе вписаться в эту бессмысленную с точки зрения бизнеса тему? Чем я думал, когда нырял в проект? «Предприниматель меньше доверяет своей способности рассчитать финансовое будущее проекта и больше доверяет своей способности вылезти из любой передряги, в которой он очутился. Гораздо проще в бой ввязаться, а дальше посмотрим. Давайте ввяжемся в передрягу, чтобы было откуда вылезать. Главное: не думать!!!» — это почти прямая цитата Константина. Ситуацию же, к сожалению, ещё усугубляют (да до этого и вовсю усугубляли) наши коллеги, которые пели дифирамбы будущим прибылям собственников этих объектов. Трагикомизм этой ситуации придаёт тот факт, что большинство моих коллег риэлторов призывают инвестировать покупателей в объекты коммерческой недвижимости и обещают им дикий возврат инвестиций, сами не имея такого опыта и до этого практически не инвестировав никогда в жизни. Они практически не думают о будущем проекта и об отношениях с инвестором, а только стремятся «урвать» свои комиссионные любой ценой. Эдакие «комивояджеры-впариватели», которых так и не любят ни продавцы, ни покупатели. И как тут не вспомнить слова уже цитируемого мною Уоррена Баффета, правда относящиеся к фондовому рынку, но имеющими огромную актуальность и для рынка недвижимости: «Уолл-стрит, это то место, куда приезжают люди на роллс-ройсах послушать совет от тех, кто приехал на работу на метро».

Так каким же должен быть инвестпроект? Любой проект для инвестора должен быть: финансово интере-

сен, физически выполним, находится в правовом поле. На какие вопросы отвечает ИП? Ответ можно получить. Взглянув на рис. 2

Процесс оценки инвестиционного проекта

НА КАКИЕ ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЕТ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ?

- Что я хочу?
- Как это делать?
- Что для этого требуется?
- Чем я рискую?

КАКИЕ ВОПРОСЫ ЗАДАЕТ ИНВЕСТОР ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ ОБ УЧАСТИИ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЕКТЕ?

- Какая рыночная стоимость входа в инвестиционный проект?
- Где деньги?
- Как потратить деньги?
- Сколько стоят деньги?
- Сколько заработаем?

Главный ответ на вопрос, который должен получить инвестор: будет ли такой проект доходным и сможем ли мы на нём заработать? (другими словами, интересен ли он в принципе? Если нет, то пусть его реализует кто-то другой. Парадокс: во всём мире инвестиционные проекты считают, чтобы не лезть в изначально бесперспективный бизнес, а у нас не считают, чтобы влезть, не зная, перспективный он или нет)

Успех Вашего Инвестиционного проекта в значительной степени зависит от способностей Ваших специалистов готовить подобные документы, от их умения убедить инвесторов в Вашей достаточной компетенции, а также от того, насколько хорошо будут аргументированы и подтверждены фактическими данными Ваши предположения.

Что действительно важно: потенциальному инвестору расчеты даются на 1-2 страницах максимум (иначе он их просто не считает). И здесь опять действует принцип Парето: 80% успеха — это личная беседа с продавцом либо консультантом плюс резюме проекта. Остальной трактат, который может составлять от 40 до 150 страниц с анализом, расчётами и маркетинговыми исследованиями, таблицами и пр. и пр. читают сотрудники либо консультанты, которым для проверки спускается инвестпроект (если инвестор конечно же профессионален. Но по моему глубокому убеждению, других на рынке и не осталось). И даже, если ИП неправильно рассчитан, то подставив нужные или пессимистические цифры, инвестор примет решение, вкладываться или нет в проект.

Как должен же поступать в кризисных условиях профессиональный консультант? Цепочка должна выглядеть так: найти проект (объект) — проанализировать его кратко — выйти на собственника (инвестора) — сделать краткую презентацию — разработать полный ИП. После этого постараться получить контроль (стать управляющим проекта). Зачем? Потому что это и качественно другие деньги, и возможность обезопасить себя от «кидка»! Иногда приходится входить в проект и со своими финансами от 5% до 15% стоимости проекта. Главное: чтобы была у инвестора уверенность, что это проект для нас тоже ВАЖЕН (МЫ ЕГО НЕ КИНЕМ, мы, пусть маленькие, но компаньоны, и рискуем СОБСТВЕННЫМИ деньгами). Пусть небольшими в общем проекте, но для нас настолько значительными, чтобы их не потерять!!! Инвестору выгоднее нам заплатить, а мы контролируем процессы.

Да, такой процесс очень хлопотный, но на мой взгляд, альтернативы ему в условиях кризиса нет. Главное же: происходит взаимная проверка делом и деньгами партнёров! На мой взгляд, отношения — важнее денег! Если же что-то не удалось, были потеряны деньги, но не должны быть потеряны ещё и отношения. Слабое утешение, но в таких ситуациях нарабатывается и бесценный опыт.

Важен ещё и один аспект: если консультант — управляющий проектом, необходимо собирать инвесторов — раз в месяц или два! Настаивать на этом! Если на меня возложен контроль, в регулярной отчётности заинтересован прежде всего я сам!!! Они могут такие отчеты и не читать, главное: им их посылать!!!

Заканчивая свою статью, я ещё раз хочу привести цитату господина Бакшта об отношениях между компаньонами: «Финансы: грязь, склоки и недоверие! Если я веду проект, вопросы в воровстве должны возникнуть обязательно, особенно с новыми партнёрами!!! Я должен это знать, и должен быть к этому готов! Я должен НАВЯЗЫВАТЬ партнёрам совещания и отчеты! Сама мысль о моей нечистоплотности должна показаться глупостью! А иногда они ещё подсказывают важные мысли!!!»

Вот эти вопросы я хотел бы затронуть в своём выступлении. Мои наблюдения основаны как на собственном опыте (иногда удачном, а главное — не очень), так и на опыте наших заказчиков, клиентов, профессиональных инвесторов, коллег. Ведь, несмотря на кризис на рынке недвижимости, мы видим удачные примеры заключения такого рода сделок! Поэтому мы заинтересованы в таких проектах, высылайте их к нам в комитет, будем вместе искать инвесторов!!! Главное: чтобы проект был рассчитан! Шаблоны можете увидеть в нашем электронном журнале!!

Игорь Балака, руководитель комитета по рынкам и инвестициям Ассоциации специалистов недвижимости Украины, руководитель комитета по недвижимости, инвестициям и стратегическому развитию ХФ Европейской Бизнес Ассоциации, Генеральный директор «Производственно-правовой фирмы» Крона», аспирант кафедры банковской, страховой и биржевой деятельности Харьковского государственного университета строительства и архитектуры, участник программы Сертифицированных управляющих недвижимостью (CPM).

КРОНА
производственно-правовая фирма

СТУДИЯ ШТОР «CASA BELLA»

ДОМАШНЮЮ АТМОСФЕРУ, УЮТ, КОМФОРТ И ХОРОШЕЕ НАСТРОЕНИЕ — СЛЕДУЕТ ДОВЕРИТЬ ТОЛЬКО СПЕЦИАЛИСТАМ

Недвижимость — очень сухое слово. Недвижимостью называют земельные участки и заводы, магазины и жилые помещения. Очень казенно это всё звучит, но нам всегда хочется возвращаться не в жилые помещения или дома, а в свой дом. И очень важен тот уют, который человек испытывает дома. С огромным удовольствием в этом номере журнала в рубрике «Наши партнёры» мы хотим представить давних наших друзей — студию штор «Casa Bella». Тех, кто из сухого выражения «недвижимость» превращает наше жилье в уютное гнездышко.

Мой дом — моя крепость. Так о своей квартире или же об особняке хочет сказать, пожалуй, каждый владелец. Но дом должен быть не только надежным и крепким, а еще и уютным. А что создает самую настоящую домашнюю атмосферу, как не шторы, скатерти, подушки или же обивка мягкой мебели. Выбрать домашний текстиль — дело с одной стороны нехитрое, а с другой — весьма непростое. Конечно же, сегодня бесконечное число производителей тканей предложат вам невероятное разнообразие цветов и текстур. Но лишь профессиональный дизайнер текстиля сможет подобрать идеальную комбинацию из штор, покрывал, скатертей и многого другого для вашего дома.

Среди новой мебели и в еще пахнущих свежей древесиной комнатах зачастую не хватает как раз того самого домашнего уюта и тепла, которые привносят любимое покрывало или убранство окна. Легкие утонченные гардины или тяжелые классические портьеры — вот что закроет вашу крепость от любопытных глаз и порадует уютной атмосферой.

Опытный взгляд специалиста поможет вам показать интерьеры в самом выгодном свете. Ведь шторы — это в первую очередь защита от солнечных лучей. Подобранные по всем правилам, они могут напрямую повлиять на общую обстановку в доме, дозировать количество солнца и создать действительно гармоничное освещение.

Сочетание цвета, форм и фактур могут не только согреть новый интерьер, но и преобразить и освежить уже полюбившуюся обстановку. Со сменами погоды за окном стоит изменять и внутреннее настроение дома: зимой сделать свои окна более теплыми и праздничными для новогодних каникул, а летом — воздушными и легкими для вечерней летней прохлады. Оживить любимые шторы — для опытного мастера нет ничего проще. Нити стекляруса, бахрома, кисти — это праздник на любой вкус. Подхваты для штор — не только практичный элемент декора, а еще и превосходная изюминка в любой обстановке. Жемчуг или бусы сделают ваше окно особенным произведением искусства, которое будет сверкать на солнце и нежно поблескивать в искусственном освещении.

Ленты, цветы или бабочки — такие украшения прекрасно подойдут для детской, ведь малыши так

КРОНА
производственно-правовая фирма

быстро растут и хотят веселых новшеств в своей любимой комнате.

Домашний текстиль — это прекрасная возможность для тех, кто любит экспериментировать с обстановкой. Как и в любом аспекте нашей жизни, во всем есть модные течения. И шторы с покрывалами — не исключение. Так что об этих элементах стоит подумать еще при начале оформления жилья. Стилей здесь — как и в архитектуре — великое множество. Здесь и классицизм, и готика, и барокко, и восток, и хай-тек. Для одних стилей свойственны натуральные материалы, для других — четкие линии, для третьих — сдержанность и традиции. Здесь, пожалуй, ориентироваться вы можете на собственный вкус, а дизайнер сможет помочь вам выдержать стиль и подобрать подходящий вариант текстиля. Классические портьеры придадут дому большей серьезности и основательности, барокко разнообразием форм и расцветок не даст заскучать даже самым требовательным домовладельцам, кантри стиль сможет воссоздать атмосферу загородного уюта, а романтизм привнесет в дом шарм былых времен.

Рисунок штор играет не последнюю роль в ощущении пространства комнаты. Широкие горизонтальные полосы расширят стены, вертикальные — увеличат высоту потолка. Крупный рисунок в маленькой комнате может стать не самым удачным выбором, а мелкий в большом пространстве просто потеряется. Не забывайте и о типе ткани: роскошь — это бархат, шерсть или шелк, утонченность — лен, ультрасовременность — ткани с четкими линиями и добавлением металлического волокна, из которого можно сложить необычные складки.

Выбор штор — вопрос не только эстетический. Мало того, что ткань и фасон должны вам понравиться, помните и об уходе за шторами. Дизайнер сможет подсказать вам, какие ткани будут нуждаться в стирке, а какие — только в сухой чистке. Какие-то ткани вы сможете с легкостью содержать в порядке самостоятельно, а некоторые лучше сдать в химчистку. Для кухни, например, ткани стоит выбирать особенно тщательно, ведь это помещение — средоточие повышенной влажности, паров и запахов, которые будут оставаться на вашем окне. Даже самые дорогие шторы, которые предназначены для других комнат, быстро придут в негодность, поэтому мастер по текстилю посоветует вам лучшее решение для кухни, чтобы и ткань была подходящей в плане ухода, и пользоваться такими шторами было не затруднительно. Тем более, что в арсенале производителей тканей есть и специально обработанные и подготовленные именно для кухни варианты текстиля.

Еще один важный момент, который нужно учесть еще на стадии проектирования жилья — это то, как и на что будут крепиться ваши шторы. Не забывайте, что нестандартные окна потребуют нестандартных решений — а это интересная творческая задача для дизайнера. Есть в арсенале производителей карнизов и готовые варианты, но вместе с мастером текстиля вы сможете воплотить свое оригинальное видение. От типа выбранных вами штор будет зависеть и тип карниза, на который эти шторы лучше всего крепить. И конечно же, сами карнизы могут стать прекрасным элементом декора, который подчеркнет выбранный стиль комнаты.

Не забывайте и о том, что идеальный текстиль — это не только удачно подобранные и вписанные в интерьер ткани, но и качественный пошив. Чтобы вещи прослужили долго и без нареканий, они должны быть изготовлены по всем правилам. Поэтому самый лучший вариант — обратиться к дизайнеру текстиля, который позаботится о самом высококлассном исполнении всех ваших мечтаний. Римские шторы, банты, кружева или рюши, либо же искусные драпировки или плавные изгибы станут идеальными в вашем интерьере только в том случае, если они сшиты по высшему разряду.

Хорошо подобранный текстиль — лучшая возможность подчеркнуть все достоинства вашего дома, а вот неверно сделанный выбор может испортить все усилия архитекторов и дизайнеров интерьера. Поэтому самые дорогие для вас вещи — домашнюю атмосферу, уют, комфорт и хорошее настроение — следует доверить только специалистам. Опытный мастер текстильного дизайна обязательно внесет в ваш дом завершенность домашнего уюта, тепло и гармонию.

Наши специалисты с удовольствием помогут Вам, если Вы свяжитесь с нами по телефонам:

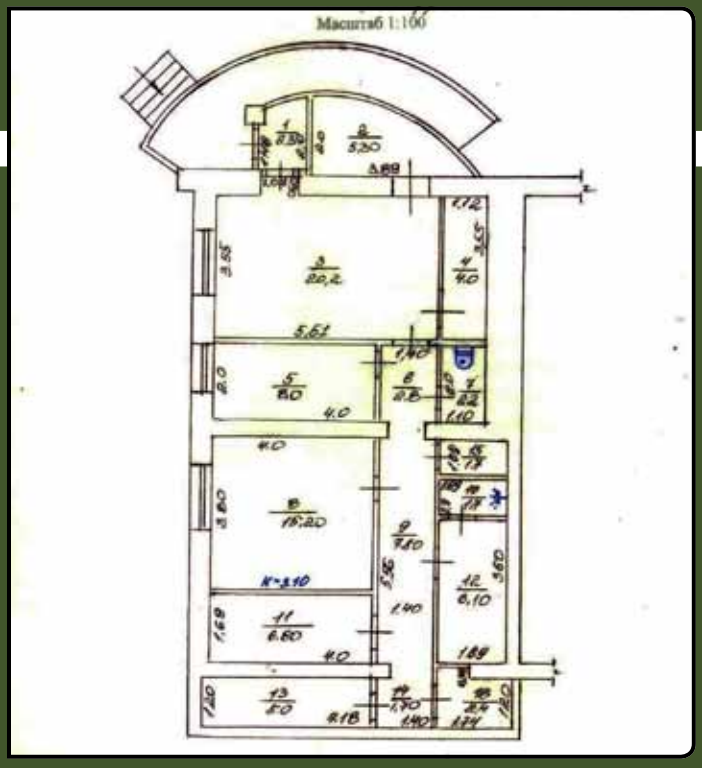
0509027188, 0635257106,
либо отправите нам письмо по адресу:
olga.shtory@gmail.com

КРОНА
производственно-правовая фирма

ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛОГО ДОМА.

Русская Лозовая, пос. Березка, земельный участок в лесу 10 сот с гос. актом на строительство, коммуникации проходят рядом
Стоимость объекта 22 000 у.е.

КОНТАКТЫ: (067)570 28 74 ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ
e-mail: pip_malkov@ukr.net



УЛ. АКАДЕМИКА ПАВЛОВА, 20

Объект *(МАГАЗИН)* находится в приближенном к центру районе города, в районе с развитой инфраструктурой и выгодным месторасположением, что обеспечивает постоянный транспортный поток. До активной транспортной магистрали *(пр Московский)* 250м. Расстояние до метро ст. «Площадь Восстания» 800м, до остановки маршрутныхтакси, автобусов,трамваев 15 метров.
В непосредственной близости располагаются учебные заведения, банковские структуры, юридические и нотариальные конторы, салоны красоты и многое другое. Развита сфера торговли, также развлекательные заведения.
Объект представляет собой торговое помещение, расположенное на 1-ом этаже 5-ти этажного здания, общей площадью 93 м^2, с ремонтом. В помещение имеется видео наблюдение,пожарная и охранная сигнализация. Фасад с пандусом, витринные окна, два отдельных входа.
Стоимость объекта 135 000 у.е.

КОНТАКТЫ: (067)570 28 74 ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ
e-mail: pip_malkov@ukr.net

УЛ. Б.ХМЕЛЬНИЦКОГО

Объект *(ОФИС)* расположен в прилегающем к центру районе города, вблизи 2-х активных транспортных магистралей *(пр. Московский, пр. Гагарина)*, в непосредственной близости к станциям метро «пл. Восстания» и «Спортивная» 500 м и автовокзалу пригородного сообщения. В районе с высоким уровнем деловой активности и развитой торговой инфраструктурой.
Объект представляет собой встроенное помещение на 12-ом этаже 15-ти этажного здания с обособленной лестницей, общая площадь 300 м^2 с качественным ремонтом, металлопластиковыми окнами, кондиционерами. В помещение имеется видео наблюдение, пожарная и охранная сигнализация. Объект оборудован всеми инженерными сетями и коммуникациями.
Арендная ставка 85 грн. + коммунальные платежи

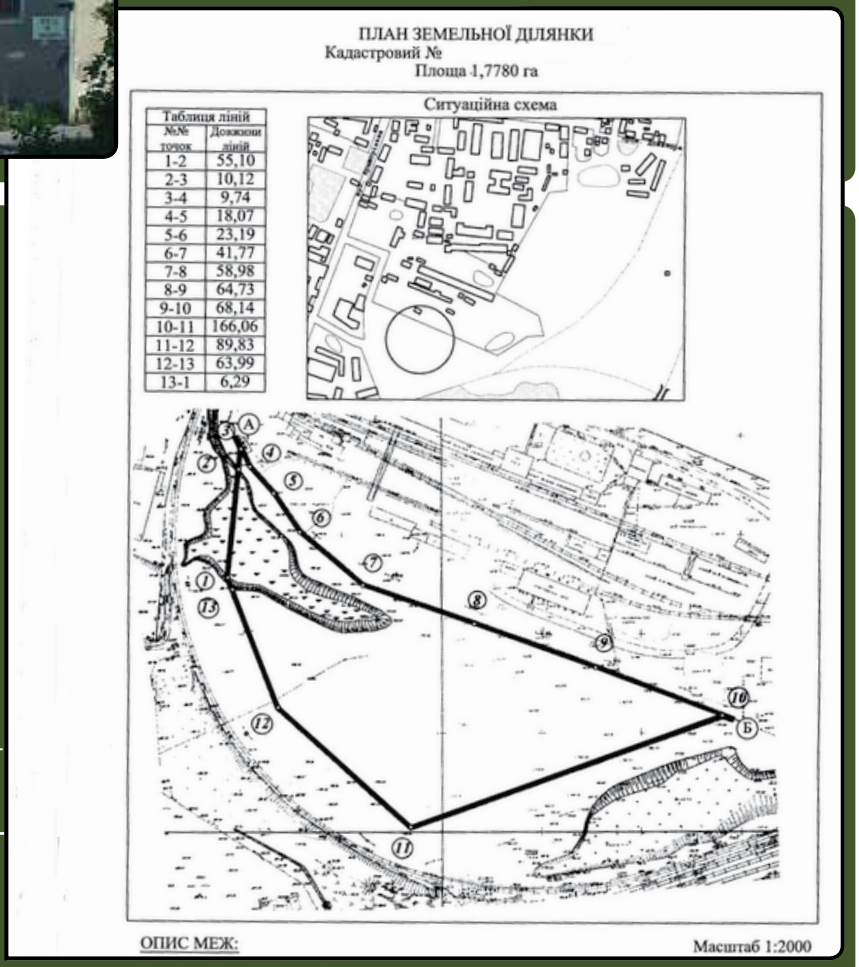
КОНТАКТЫ: (067)570 28 74 ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ
e-mail: pip_malkov@ukr.net

КРОНА
производственно-правовая фирма

ПЕР.НОВОЖАНОВСКИЙ

Отапливаемый склад, пер. Новажановский, общей площадью 1096,5 м², рампа, автономное отопление *(два котла)*, вода, высота помещения 6,90 м. Стоимость 20 грн. С НДС.

КОНТАКТЫ: (067)570 28 74 ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ
e-mail: pip_malkov@ukr.net



ПЛАН ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ
Кадастровий №
Площа 1,7780 га

Таблиця ліній

№№ точок	Довжини ліній
1-2	55,10
2-3	10,12
3-4	9,74
4-5	18,07
5-6	23,19
6-7	41,77
7-8	58,98
8-9	64,73
9-10	68,14
10-11	166,06
11-12	89,83
12-13	63,99
13-1	6,29

Ситуаційна схема

ОПИС МЕЖ:
Масштаб 1:2000

УЛ. ИСПОЛКОМОВСКАЯ

Участок расположен на границе 3-й и 4-й зоны города *(районы прилегающие к центру города и окраина города)* г. Харькова.
Объект находится в Октябрьском районе, р-н ул. Исполкомовская, в районе с развитой инфраструктурой и выгодным месторасположением.
Связь с районами города обеспечивается общественным транспортом (станция метро «Холодная гора» *(расстояние 3,5 км)* маршрутные такси, автобусы, троллейбусы.
Объект расположен в промышленной зоне города Харьков.
Объект представляет собой земельный участок общей площадью 1,778 га. Целевое назначение под строительство логистического центра. На территорию земельного участка заходит железнодорожная ветка *(требующая восстановления)*, в непосредственной близости находится РЭС Октябрьского района г.Харьков. В целом рельеф участка ровный. Целевое назначение — под строительство складского комплекса.
Стоимость объекта 45 000 у.е.

КОНТАКТЫ: (067)570 28 74 ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ
e-mail: pip_malkov@ukr.net

УЛ.Х.ДИВИЗИЙ

Характеристика объекта. Объект *(МАГАЗИН)* представляет собой встроенное помещение на 1-ом этаже, общая площадь 58,8 м², стены — кирпич, перекрытия ж/б, отдельный вход.

Преимущества объекта. Предлагаемый объект расположен во Фрунзенском районе *(3- я зона города)*. Данный район характеризуется высокой плотностью населения, развитой инфраструктурой розничной торговли и общепита.
Фасад выходит на остановку общественного транспорта.

В непосредственной близости находятся отделения банков. «Форум», «ПриватБанк», «ИндексБанк» и т.д.

Стоимость объекта 75 000 у.е.

КОНТАКТЫ: (067)570 28 74 ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ
e-mail: pip_malkov@ukr.net

КРОНА
производственно-правовая фирма

УЛ. КОРОЛЕНКО, 25

Предлагаемый объект расположен в историческом и административном центре города, в районе с развитой инфраструктурой. В непосредственной близости располагаются Харьковский Городской Совет, Управление коммунального имущества и приватизации жилья, высшие учебные заведения, банковские структуры и многое другое. Развита сфера услуг и розничной торговли, работают «Детский мир», «Сити Центр», «Золотой Оскар», бутики, а также многочисленные заведения общественного питания.
Связь со всеми районами города обеспечивается общественным транспортом (станция метро «Советская» *(расстояние 500м)*, маршрутные такси, автобусы, троллейбусы,трамваи).
Объект представляет собой помещения в офисном центре класса «С», на 2-ом этаже 4-х этажного здания общей площадью 650 м^2, коридорная планировка, кабинеты по 20 м^2.
Стоимость объекта 350 000 у.е.

КОНТАКТЫ: (067)570 28 74 ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ
e-mail: pip_malkov@ukr.net

УЛ.КРАСНОАРМЕЙСКАЯ

Предлагаемый объект расположен во 2-й зоне города *(район ЮЖД)*, вблизи активной транспортной магистрали Полтавский шлях *(расстояние 550м)*, в районе с развитой инфраструктурой. В непосредственной близости располагаются Управление Южной железной дороги, железнодорожный вокзал, гостиница «Экспресс», предварительные кассы по продаже железнодорожных билетов. Развита сфера розничной торговли и услуг, предприятий общественного питания *(«Макдоналдс», «Потата хата», кафе, кофейни, пиццерии, буфеты, закусочные, рюмочные)* и т.д.
Связь с другими районами города обеспечивается общественным транспортом (станция метро «ЮЖД » *(расстояние 225м)*, маршрутные такси, автобусы, трамваи).
Объект представляет собой помещение нежилого фонда с реконструкцией 2009 г., имеет свободную планировку, расположено на 1-м этаже 5-х этажного здания, 1954 г. постройки, общей площадью 128 м^2.
Месторасположение объекта позволяет говорить о возможном использовании под: специализированный магазин, салон-магазин, отделение банка, дом чая, и т.д.
Стоимость объекта 350 000 у.е.

КОНТАКТЫ: (067)570 28 74 ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ
e-mail: pip_malkov@ukr.net

ПР. МОСКОВСКИЙ 2/2.

Предлагаемый объект *(МАГАЗИН)* расположен в историческом и административном центре города, в районе с развитой инфраструктурой. В непосредственной близости располагаются Харьковский Городской Совет, Городское БТИ, Управление коммунального имущества и приватизации жилья, высшие учебные заведения, банковские структуры и многое другое. Развита сфера услуг и розничной торговли, работают ТЦ «Центральный», «Детский мир», «Сити Центр», «Павловский», многочисленные бутики, а также развлекательные заведения.
Связь со всеми районами города обеспечивается общественным транспортом (станция метро «Советская» *(расстояние 150м)*, «Исторический музей» *(расстояние 300м)* маршрутные такси, автобусы, троллейбусы,трамваи).
Объект представляет собой торговое помещение в двух уровнях, расположенное на 1-ом этаже 8-ми этажного здания, общей площадью 143,6 м^2, с ремонтом из качественных отделочных материалов. В помещение имеется видео наблюдение,пожарная и охранная сигнализация. Фасад отделан мрамором, большие витринные окна, три отдельных входа.
Стоимость объекта 450 000 у.е.

КОНТАКТЫ: (067)570 28 74 ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ
e-mail: pip_malkov@ukr.net

КРОНА
производственно-правовая фирма

ПЕР.КОРОЛЕНКО, 19 РЕСТОРАН

Предлагаемый объект расположен в историческом и административном центре города, в районе с развитой инфраструктурой. В непосредственной близости располагаются Харьковский Городской Совет, Городское БТИ, Управление коммунального имущества и приватизации жилья, высшие учебные заведения, банковские структуры и многое другое. Развита сфера услуг и розничной торговли, работают ТЦ «Центральный», «Детский мир», «Сити Центр», «Золотой Оскар», бутики, а также многочисленные заведения общественного питания.

Связь со всеми районами города обеспечивается общественным транспортом (станция метро «Советская» *(расстояние 130м)*, «Исторический музей» *(расстояние 270м)* маршрутные такси, автобусы, троллейбусы,трамваи).

Объект представляет собой встроенное помещение в двух уровнях, общей площадью 308,3 м², с дизайнерским стилизированным ремонтом из качественных отделочных материалов. Обеденный зал ресторана площадью 184,2 м², vip зал 31,1 квм. Ресторан оборудован системой видео наблюдения, пожарной и охранной сигнализацией.

Стоимость объекта 320 000 у.е.

КОНТАКТЫ: (067)570 28 74 ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ
e-mail: pip_malkov@ukr.net

Номер обекта: 1237
Тип объекта: Аптека
Расположение объекта: Коминтерновский район
Площадь объекта: 73 м2.
Этаж: 1
Этажность: 1

Характеристика объекта. Объект представляет собой встроенное помещение на 1ом этаже 1-но этажного здания,, общей площадью 73 м².. Большие витринные окна, отдельный вход, удобный подъезд и парковка.

Преимущества объекта. Объект расположен в прилегающем к центру районе города,. с развитой инфраструктурой. В непосредственной близости располагается завод им. Малышева, железнодорожная станция «Балашовка», Городское прдприятие «Харгаз». Развита сфера розничной торговли и услуг, предприятий общественного питания *(кафе разных категорий, буфеты, кофейни, пивные бары, рюмочные)* и т.д.

Связь с другими районами города обеспечивается общественным транспортом (станция метро «завод Малышева» *(расстояние 500м)*, маршрутные такси, автобусы, трамваи.

Стоимость: 60 000 у.е.

КОНТАКТЫ: 755-30-39, 8-067-255-35-15 ЛАРИСА СТАНИСЛАВОВНА

ЗДАНИЕ

Объект находится в историческом и административном центре города, в районе с развитой инфраструктурой и выгодным месторасположением, что обеспечивает постоянный пешеходный поток. Здание расположено по ул. Сумская, в парковой зоне*(сад имени Т.Г.Шевченко, Зоопарк, Дельфинарий)*, места семейного отдыха, студентов, молодежи. Высоко развита сфера торговли и общественного питания.

Расстояние до станции метро «Университет» 70метров, «Госпром» 185метров

Объект представляет собой 2-х этажное отдельно стоящее здание общей площадью 413,1 м2 на обособленном земельном участке (6 соток)в том числе: 1-й этаж — 201,8 м2;
2-й этаж*(мансарда)* — 211,3 м².

Объект оборудован всеми инженерными сетями и коммуникациями.

Стоимость объекта 560 000 у.е.

КОНТАКТЫ: (067)570 28 74 ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ
e-mail: pip_malkov@ukr.net

КРОНА
производственно-правовая фирма

УЛ. УНИВЕРСИТЕТСКАЯ, 2 ПИВНОЙ ПАБ

Характеристика объекта. Объект представляет собой встроенное помещение, стены — кирпич, перекрытия жб, несколько отдельных входов, удобный подъезд, парковка, электрическая мощность от ПТП 380 В, ремонт, зал 60 метров и VIP зал 15 метров.

Преимущества объекта. Объект находится в историческом и административном центре города, в районе с развитой инфраструктурой и выгодным месторасположением, что обеспечивает постоянный транспортный и пешеходный поток. До центральной улицы *(ул.Сумская)* 160м, активных транспортных магистралей *(ул. Клочковская)* 250м, *(пр. Московский)* 405м, *(пр. Гагарина)* 1200м.

Связь со всеми районами города обеспечивается общественным транспортом: метро (станция «Советская» — расстояние 160м, «Исторический музей» — расстояние 37м) маршрутными такси, автобусами..

Стоимость объекта 750 000 у.е.

КОНТАКТЫ: (067)570 28 74 ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ
e-mail: pip_malkov@ukr.net

Р-Н МЕТРО «ПРОСПЕКТ ГАГАРИНА»

Объект представляет собой торгово- складской комплекс, общей площадью 2328 м2, расположенный на обособленной территории площадью 0,8020 га и включает в себя:

- торгово — административное здание общей площадью 695 м^2
- капитальное кирпичное складское помещение общей площадью 972,4 м^2.
- складское помещение ангарного типа площадью 660,3 м^2.

Преимущества объекта. Предлагаемый объект расположен на границе 1-ой и 2-ой зон города*(центр и приближенные к центру районы)*, в районе с развитой инфраструктурой. В непосредственной близости располагаются автовокзал, железнодорожная станция «Левада», завод «Авторучка» и многое другое. Развита сфера услуг и розничной торговли, работают ТЦ «Фокстрот», «Антошка», «АТБ», «Экомаркет», минимаркеты, а также многочисленные предприятия общественного питания. Арендная плата за землю составляет 600 грн. в месяц.

Стоимость объекта 1200 000 у.е.

КОНТАКТЫ: (067)570 28 74 ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ
e-mail: pip_malkov@ukr.net

Срок сдачи:	**Секции 1,2,3,4 сданы, 5,6,7,8 и 9 — 4 кв. 2012 года**
Цена за 1 м2.:	**от 5200 грн.**
Тип дома:	**Кирпич**
Количество этажей:	**9**
Площади квартир:	**от 35,46 до 77,26 м2.**
Количество комнат:	**1-2**
В продаже:	**1-комн. квартиры площадью от 35,46 до 55,4 м2.;** **2-комн. квартиры площадью от 64,07 до 77,26 м2.;**
Цена за 1 м2:	**от 5200 грн до 6160 грн.**

КОНТАКТЫ: ВИКТОР ВАСИЛЬЕВИЧ (057) 750-67-66, 066-109-26-26, 093-744-01-05
ДМИТРИЙ НИКОЛАЕВИЧ 050-839-39-36

Месторасположение:	**Алексеевка, пр. Победы, 53-Б**
Класс:	**Эконом**

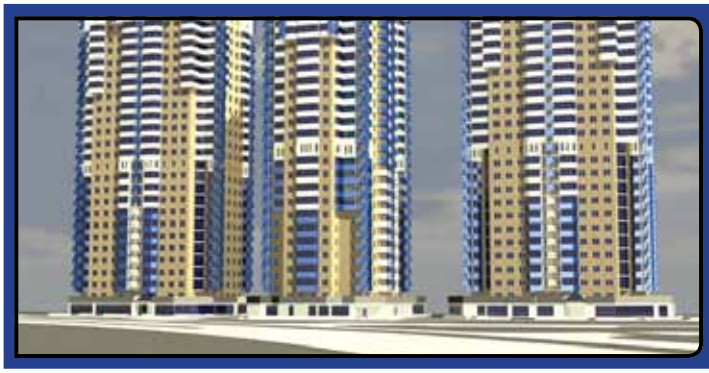
КРОНА
производственно-правовая фирма

Месторасположение:	Алексеевка, Пр. Победы 66-Д
Класс:	Эконом
Срок сдачи:	4 кв.2013 года
Цена за 1 м2.:	от 6000 грн
Тип дома:	Кирпич
Количество этажей:	9
Площади квартир:	43,05 – 97,37
Количество комнат:	1-2-3

КОНТАКТЫ: ВИКТОР ВАСИЛЬЕВИЧ (057) 750-67-66, 066-109-26-26, 093-744-01-05
ДМИТРИЙ НИКОЛАЕВИЧ 050-839-39-36

Месторасположение:	Павловка, Сухумская
Класс:	Эконом
Срок сдачи:	4 квартал 2013 года
Цена за 1 м2.:	от 5830 до 6664 грн
Тип дома:	Монолитно-каркасный
Количество этажей:	19
Площади квартир:	от 48,65 до 93,85 м2
Количество комнат:	1-2-3

КОНТАКТЫ: ВИКТОР ВАСИЛЬЕВИЧ (057) 750-67-66, 066-109-26-26, 093-744-01-05



Месторасположение:	Павлово Поле, пр. Ленина, 45/1
Класс:	Бизнес
Срок сдачи:	Комплекс сдан
Цена за 1 м2.:	8000 – 9000 грн.
Тип дома:	Монолитно-каркасный
Количество этажей:	25
Площади квартир:	от 66 до 194 м2.
Количество комнат:	1-2-3-4

КОНТАКТЫ: ВИКТОР ВАСИЛЬЕВИЧ (057) 750-67-66, 066-109-26-26, 093-744-01-05

Месторасположение:	пос.Жуковского, ул. Дача, 55
Класс:	Эконом
Срок сдачи:	4 кв. 2012 года
Цена за 1 м2.:	от 5000 грн
Тип дома:	Кирпич
Количество этажей:	9
Площади квартир:	от 39,39 до 97,20 м2
Количество комнат:	1-2-3

КОНТАКТЫ: ВИКТОР ВАСИЛЬЕВИЧ (057) 750-67-66, 066-109-26-26, 093-744-01-05
ДМИТРИЙ НИКОЛАЕВИЧ 050-839-39-36

КРОНА
производственно-правовая фирма

Месторасположение: Алексеевка, Целиноградская, 48
Класс: Эконом
Срок сдачи: Секции Г, Д, Е — сданы, секции А, Б, В — 4 кв. 2012 г.
Цена за 1 м2.: от 5148 грн.
Тип дома: Монолитно-каркасный
Количество этажей: 16
Площади квартир: от 38 до 112 м2.
Количество комнат: 1-2-3

КОНТАКТЫ: ВИКТОР ВАСИЛЬЕВИЧ (057) 750-67-66, 066-109-26-26, 093-744-01-05

Месторасположение: ст.м. Пролетарская, ул. Роганская
Класс: Эконом
Срок сдачи: 4-й пусковой комплекс сдан, 3-й пусковой комплекс сдаётся в 4-м кв. 2012 года
Цена за 1 м2.: от 4200 грн за м2
Тип дома: кирпич
Количество этажей: 9
Площади квартир: от 35,17 до 73,56 м2
Количество комнат: 1 — 2

КОНТАКТЫ: ВИКТОР ВАСИЛЬЕВИЧ (057) 750-67-66, 066-109-26-26, 093-744-01-05
ДМИТРИЙ НИКОЛАЕВИЧ 050-839-39-36

Месторасположение: Павлово Поле, пр.Ленина
Класс: Бизнес
Срок сдачи: Дом сдан
Цена за 1 м2.: от 980 до 1420 у.е.
Тип дома: Монолитно-каркасный
Количество этажей: 22
Площади квартир: от 56 до 138 м2.
Количество комнат: 1-2-3-4

КОНТАКТЫ: ВИКТОР ВАСИЛЬЕВИЧ (057) 750-67-66, 066-109-26-26, 093-744-01-05

КРОНА
производственно-правовая фирма

Цена:	44`000 у.е.
Номер обекта:	00869
Район:	ст.м. «Холодная Гора»
Количество комнат:	1
Тип квартиры:	Изолированная
Улица:	Комсомольское шоссе
Этаж:	1/9
Площадь общая:	33.00 м2.
Ремонт:	Евро

Описание

Высокий 1-й этаж с решетками на окнах и балконом! Квартира с евророемонтом, «чешка» — чистая, аккуратная. Бойлер, кондиционер, душ.кабина, вст.кухня, шкаф-купе.
Все в очень хорошем состоянии!!! До ст.м «Холодная Гора» — мах 10 мин.пешком.

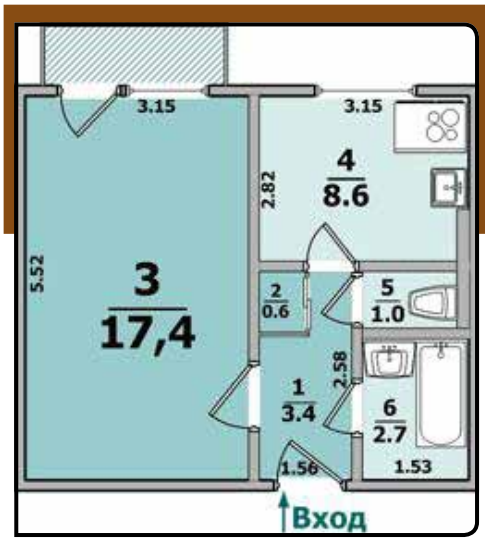
КОНТАКТЫ: ВИКТОРИЯ ГРИГОРЬЕВНА
095-168-66-56

Цена:	9`000 у.е.
Номер обекта:	00873
Район:	Салтовка
Количество комнат:	1
Тип квартиры:	Гостинка
Улица:	Салтовское Шоссе
Этаж:	2/2
Площадь жилая:	14.00 м2.
Ремонт:	Жилой

Описание

Комната гостинного типа 14 м^2,находится по Салтовскому шоссе *(начало)*, до транспорта 5мин., ж/б перекрытия, кухня и службы общие. Продажа — комнаты с мебелью.

КОНТАКТЫ: ВАЛЕНТИНА АНАТОЛЬЕВНА
752-61-07, 066-765-36-03



Цена:	35`000 у.е.
Номер обекта:	00872
Район:	Салтовка
Количество комнат:	1
Тип квартиры:	Изолированная
Улица:	Героев Труда
Этаж:	7/9
Площадь общая:	33.00 м2.
Ремонт:	Жилой

Описание

608м/р, чистая, жилое, свободна. Торг!

КОНТАКТЫ: НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА
756-20-43, 050-10-33-572

Цена:	68`000 у.е.
Номер обекта:	00871
Район:	Центр
Количество комнат:	3
Тип квартиры:	Изолированная
Улица:	Культуры
Этаж:	4/5
Площадь общая:	73.00 м2.
Ремонт:	Жилой

КОНТАКТЫ: ВЛАДИМИР ИВАНОВИЧ
751-46-70, 066-764-59-79

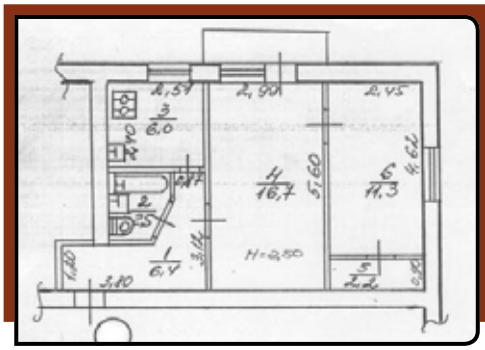
Цена:	11`500 у.е.
Номер обекта:	00870
Район:	ст.м. Пушкинская
Количество комнат:	1
Тип квартиры:	Изолированная
Улица:	Петровского
Этаж:	1
Площадь общая:	24.00 м2.
Ремонт:	Капитальный

Описание

Продам капитальный гараж — 24 м^2., с подвалом — 20 м^2., 5 минут от ст.м «Пушкинская»
Ремонт, электричество. Удобный заезд.

КОНТАКТЫ: СТАНИСЛАВ ГРИГОРЬЕВИЧ
761-80-01, 099-26-939-29,
063-644-611-7

КРОНА
производственно-правовая фирма



Цена:	36`500 у.е.
Номер обекта:	00868
Район:	пос.Пятихатки
Количество комнат:	2
Тип квартиры:	Изолированная
Улица:	Академика Курчатова
Этаж:	5/5
Ремонт:	Капитальный

Описание

Квартира в капитальный ремонтом *(ремонту 1,5 года)* в очень хорошем состоянии!!!
Комнаты смежно-параллельные, мпо, паркет, плитка, внутренняя столярка, брон. дверь.
Свободна! Пустая!ТОРГ!!!

КОНТАКТЫ: ЕВГЕНИЙ ВИКТОРОВИЧ
095-57-698-57

Цена:	10`500 у.е.
Номер обекта:	00865
Район:	Новые Дома
Количество комнат:	1
Тип квартиры:	Гостинка
Улица:	Пожарского
Этаж:	2/2
Площадь жилая:	19.00 м2.
Ремонт:	Жилой

Описание

Комната гостинного типа, до ст.м «Масельского» — 12 мин.пешком. Кирпичный дом, «сталинка», высокие потолки, комната свободная, жилое состояние.Кухня и службы — общие.

КОНТАКТЫ: ВАЛЕНТИНА АНАТОЛЬЕВНА
752-61-07, 066-765-36-03

Цена:	35`000 у.е.
Номер обекта:	00863
Район:	Лысая Гора
Количество комнат:	1
Тип квартиры:	Изолированная
Улица:	Таганская
Этаж:	9/9
Площадь общая:	46.00 м2.
Ремонт:	Евро

Описание

Срочная продажа!!! Евроремонт, прекрасный вид из окон! Тех.этаж, капитальный ремонт крыши!!! Встроенная кухня, мпо, пол с подогревом, кондиционер. Хорошая транспортная развязка.

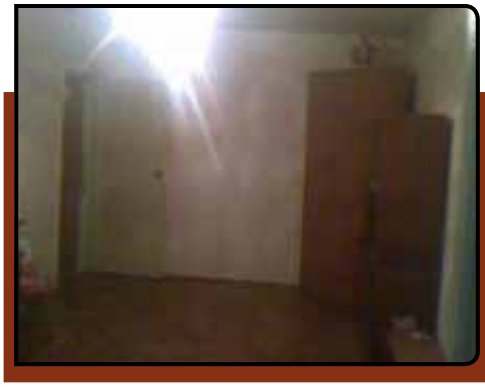
КОНТАКТЫ: ВИКТОРИЯ ГРИГОРЬЕВНА
095-168-66-56

Цена:	49`000 у.е.
Номер обекта:	00864
Район:	Алексеевка
Количество комнат:	3
Тип квартиры:	Изолированная
Улица:	ост.Солнечная
Этаж:	1/9
Площадь общая:	66.00 м2.
Ремонт:	Без ремонта

Описание

Лесная сторона, до остановки пешком — 5 минут. Без ремонта!

КОНТАКТЫ: ВАЛЕНТИНА АНАТОЛЬЕВНА
752-61-07, 066-765-36-03



Цена:	32`000 у.е.
Номер обекта:	00860
Район:	Новые Дома
Количество комнат:	2
Тип квартиры:	Изолированная
Улица:	Героев Сталинграда
Этаж:	1/5
Площадь общая:	43.00 м2.
Ремонт:	Жилой

Описание

Нормальное жилое состояние, паркет, мпо

КОНТАКТЫ: ВЛАДИМИР ИВАНОВИЧ
066-764-59-79

КРОНА
производственно-правовая фирма

Цена:	67`000 у.е.
Номер обекта:	00859
Район:	Шишковка
Количество комнат:	4
Тип квартиры:	Изолированная
Улица:	р-н ХАИ
Этаж:	4/16
Площадь общая:	83.00 м2.
Ремонт:	Косметический

Описание

Р-н ХАИ, коматы раздельные, 3 лоджии, паркет, косметический ремонт

КОНТАКТЫ: ЛАРИСА ИВАНОВНА
755-92-07, 050-303-14-62

Цена:	35`500 у.е.
Номер обекта:	00858
Район:	Павлово Поле
Количество комнат:	1
Тип квартиры:	Изолированная
Ремонт:	Косметический

Описание

Р-н Павлово Поле, ст.м.»23 Августа», хороший косметический ремонт, новая сан.техка, совр.плитка, мпо. Идеально под сдачу!

КОНТАКТЫ: ЛАРИСА ИВАНОВНА
755-92-07, 050-303-14-62

цена договорная!

Номер обекта:	00857
Город, район:	ст.м. Научная
Количество комнат:	2
Тип квартиры:	Изолированная
Этаж:	1/9
Площадь общая:	68.00 м2.
Ремонт:	Капитальный

Описание

Капитальный ремонт всей квартиры! Хороший, красивый двор! Обкомовский дом, рядом Дзержинский РИК

КОНТАКТЫ: ЛЮДМИЛА ДМИТРИЕВНА
752-69-38, 066-912-60-50,
343-87-70, 050-199-80-21

Цена:	38`000 у.е.
Номер обекта:	00856
Район:	ст.м. Холодная Гора
Количество комнат:	2
Тип квартиры:	Изолированная
Улица:	Елизарова
Этаж:	4/5
Площадь общая:	44.40 м2.
Ремонт:	Жилой

КОНТАКТЫ: РОМАН ПЕТРОВИЧ
096-796-98-53,
050-808-31-31

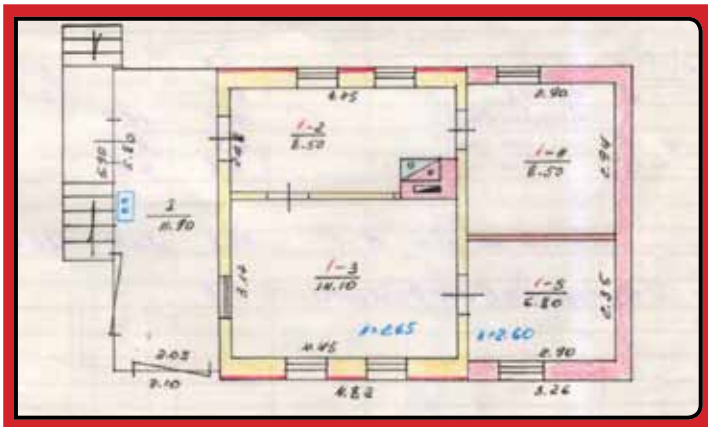
Цена:	50`000 у.е.
Номер обекта:	00854
Район:	ст.м. Советской Армии
Количество комнат:	2
Тип квартиры:	Изолированная
Улица:	Рыбалко
Этаж:	5/5
Площадь общая:	45.40 м2.
Ремонт:	Капитальный

Описание

Район Новые дома, от ст.м. «Сов.Армии»-5 мин.пешком. Дорогой капитальный ремонт, всё с «нуля»!!! Квартира с внейшней стороны *(стены)* утеплены, гидроизоляция крыши, брон.дверь, мпо *(дорогие ролеты)*, ламинат, натяжные потолки, бойлер, кондиционер, сигнализация,
2 зеркальных шкафа-купе, встроенная кухня. Увеличен балкон, обшит пластиком

КОНТАКТЫ: НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА
756-20-43, 050-10-33-572

КРОНА
производственно-правовая фирма



Цена: 26`500 у.е.
Номер обекта: 00812
Район: Сортировка
Тип дома / участка: Целый дом
Площадь: 55.00 м2
Площадь участка: 0.450 га
Удобства: Газ Вода Канализация Телефон Электроэнергия
Ремонт: Жилой

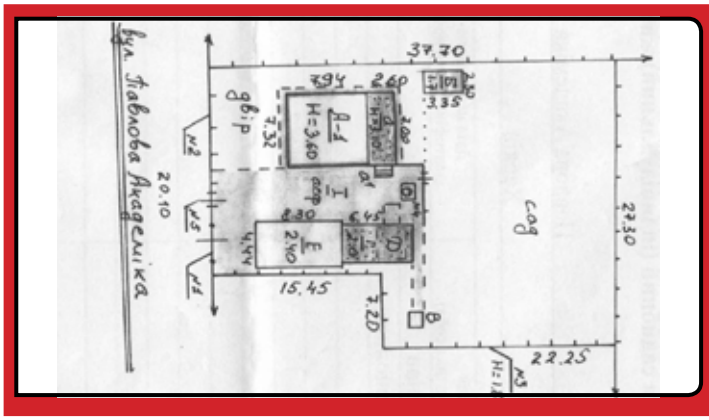
Описание
Продам дом на Сортировке, хорошее жилое состояние, газ, вода во дворе *(скважина)*

КОНТАКТЫ: ВЛАДИМИР ИВАНОВИЧ 751-46-70, 066-764-59-79

42`000 у.е.
Номер объекта 00782
Цена: 42`000 у.е.
Номер обекта: 00782
Район: Холодная Гора
Улица: р- н»Минутка»
Тип дома / участка: Целый дом
Площадь: 65.00 м2.
Площадь участка: 0.090 га
Удобства: Газ Вода Электроэнергия
Ремонт: Жилой

Описание
Район «Минутка» *(Холодная Гора)* Общ.65 м^2., жилая 35 м^2., кухня 8 м^2. Жилое состояние!!!

КОНТАКТЫ: СЕРГЕЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ 093-566-00-40



Цена: 150`000 у.е.
Номер обекта: 00765
Район: ст.м. им.Ак.Барабашова
Улица: Ак.Павлова
Тип дома / участка: Целый дом
Площадь: 65.00 м2.
Площадь участка: 0.100 га
Удобства: Вода Электроэнергия
Ремонт: Жилой

Описание
Месторасположение дома — на против рынка «Барабашова», хорошо под коммерческую деятельность!!!

КОНТАКТЫ: РОМАН 067-768-51-84

240`000 у.е.
Номер объекта 00757

Населенный пункт: Харьков
Тип дома / участка: Целый дом
Район: Лысая Гора
Этажность дома: 3
Количество комнат: 5 и более
Площадь общая: 350.00 м2.
Площадь участка: 0.100 га
Удобства: Газ Вода Канализация Электроэнергия
Ремонт: Капитальный

Описание 2-х этажный дом *(3-и уровня)*, общ.пл.350 м^2. Лысая Гора, 2-х контурный котел. 1-й этаж с ремонтом, дубовая столярка, мраморный камин Звоните!

КОНТАКТЫ: ЛЮДМИЛА ДМИТРИЕВНА 752-69-38, 066-912-60-50, 343-87-70, 050-199-80-21

КРОНА
производственно-правовая фирма

Цена: 130`000 у.е.
Номер обекта: 00722
Район: Филиполвка
Улица: Коксовая
Тип дома / участка: Целый дом
Площадь: 293.00 м2.
Площадь участка: 0.060 га
Удобства: Газ Вода Канализация Электроэнергия
Ремонт: Строительный

Описание

Дом 2008 г. постройки, разведена система отопления, оштукатуриные стены, МПО, во дворе гараж на два автомобиля. Хорошие соседи.

КОНТАКТЫ: СЕРГЕЙ 067 578 10 34

Цена: 700`000 у.е.
Номер обекта: 00711

Район: Холодная Гора
Тип дома / участка: Целый дом
Площадь: 360.00 м2.
Площадь участка: 0.120 га
Удобства: Газ Вода Канализация Телефон Электроэнергия
Ремонт: Капитальный

Описание

Дом с капитальным ремонтом, мебелью — Х.Гора, ул.Робеспьера. Все коммуникации, гараж на 3-и автомобиля, бассейн, сауна. Охрана!

КОНТАКТЫ: ВИКТОР 067-952-09-09, 066-144-16-86, 063-049-01-26

Цена: 80`000 у.е.
Номер обекта: 00709
Район: Алексеевка
Тип дома / участка: Целый дом
Площадь: 50.00 м2.
Площадь участка: 0.070 га
Удобства: Газ Вода Канализация Телефон Электроэнергия
Ремонт: Жилой

КОНТАКТЫ: ЛЮДМИЛА НИКОЛАЕВНА *(057)* **752-60-76,** *(067)* **71-78-294**

Цена: 135`000 у.е.
Номер обекта: 00623
Район: Салтовка
Тип дома / участка: Целый дом
Площадь: 135.00 м2.
Площадь участка: 0.060 га
Удобства: Газ Вода Канализация Телефон Электроэнергия
Ремонт: Жилой

Описание

Продам жилой дом, Салтовка *(р-н 50 лет СССР)*, 2 эт., 135 м^2., б/к, в/у, 4 комн., 2 с/у, вст.мебель, 6 сот., тр-рт рядом Цена реальная!

КОНТАКТЫ: ЛЮДМИЛА НИКОЛАЕВНА *(057)* **752-60-76,** *(067)* **71-78-294**

КРОНА
производственно-правовая фирма

Цена:	**140`000 у.е.**
Номер обекта:	**00842**
Район:	**Малая Даниловка**
Тип дома / участка:	**Целый дом**
Площадь:	**170.00 м2.**
Удобства:	**Газ Вода Канализация Телефон Электроэнергия**
Ремонт:	**Капитальный**

Описание

Начало Малой Даниловки *(коттеджная часть)*, кирпичный, фасад, 3 спальни, гостиная, кухня-столовая, сан.узел, есть место под бассейн, хороший сад.
Дом в очень хорошем состоянии со всеми коммуникациями!!!

КОНТАКТЫ: ЛАРИСА ИВАНОВНА 755-92-07, 050-303-14-62

Цена:	**49`000 у.е.**
Номер обекта:	**00837**
Район:	**Холодная Гора**
Тип дома / участка:	**Часть дома**
Площадь:	**58.00 м2.**
Площадь участка:	**0.030 га**
Удобства:	**Газ Вода Канализация Телефон Электроэнергия**
Ремонт:	**Жилой**

Описание

От ст.м «Х.Гора»-7 минут, Октябрьская сторона, д/к, все удобства, кирпичный забор, металлические ворота, место под гараж, пристройку....

КОНТАКТЫ: ЛАРИСА ВЛАДИМИРОВНА 783-77-14, 093-94-68-168, 067-685-27-53, 095-145-22-62

Цена: **45`000 у.е.**

Номер обекта:	**00798**
Район:	**Москалевка**
Улица:	**ул.Миргородская**
Тип дома / участка:	**Целый дом**
Площадь:	**100.00 м2.**
Площадь участка:	**0.040 га**
Удобства:	**Газ Вода Электроэнергия**
Ремонт:	**Жилой**

Описание Дом 60 м². + надворные постройки, ул.Миргородская, 4 сотки — сухой.

КОНТАКТЫ: НАДЕЖДА ВАДИМОВНА 756-69-98, 067-579-07-74

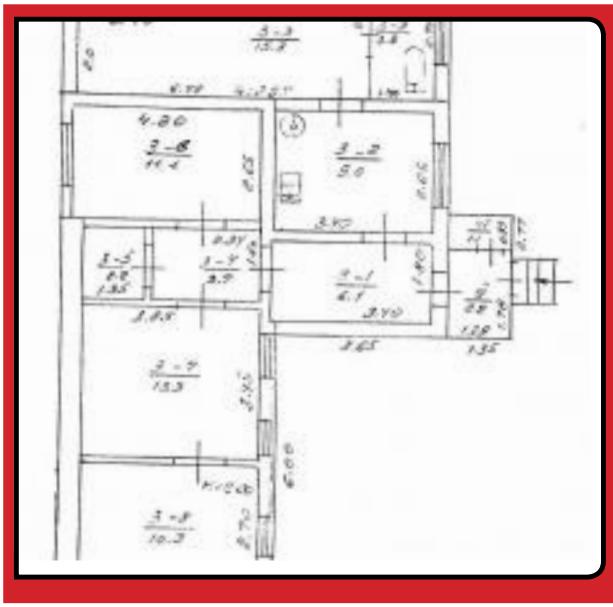
Цена:	**29`000 у.е.**
Номер обекта:	**00847**
Район:	**Харьковский р-н**
Населенный пункт:	**Мерефа**
Тип дома / участка:	**Целый дом**
Площадь:	**65.00 м2.**
Площадь участка:	**0.082 га**
Удобства:	**Газ Вода Канализация Телефон Электроэнергия**
Ремонт:	**Косметический**

Описание

Мерефа, р-н «Оболона», все удобства в доме, дерево/кирпич Рядом лес, асфальт.подъезд
Торг

КОНТАКТЫ: СЕРГЕЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ 093-566-00-40

КРОНА
производственно-правовая фирма



Цена: 42`000 у.е.
Номер: 00861
Район: Москалевка
Тип дома / участка: Целый дом
Улица: Черепановых
Площадь: 97.00 м2.
Удобства: Газ Вода Канализация Телефон Электроэнергия
Ремонт: Жилой

Описание

Все коммуникации, отдельный двор, заезд для машины. Торг!

КОНТАКТЫ: НАДЕЖДА ВАДИМОВНА 756-69-98, 067-579-07-74

РЕКЛАМНЫЙ БЛОК. ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ.ДОМА ПРИГОРОД. ПРОДАЖА

Цена: 30`000 у.е.
Номер обекта: 00874
Район: Харьковский р-н
Населенный пункт: Буды
Тип дома / участка: Целый дом
Площадь: 60.00 м2.
Площадь участка: 0.080 га
Удобства: Газ Электроэнергия
Ремонт: Жилой

Описание

Капитальное строение, центральная вода рядом, хороший заезд Рядом школа.
Красивое место! Хороший торг!

КОНТАКТЫ: ЛЮДМИЛА НИКОЛАЕВНА *(057)* 752-60-76, *(067)* 71-78-294

Цена: 25`000 у.е.
Номер обекта: 00792
Район: Харьковский р-н
Населенный пункт: п.Лукьянцы
Тип дома / участка: Целый дом
Площадь: 80.00 м2.
Площадь участка: 0.400 га
Удобства: Газ Вода Канализация Электроэнергия
Ремонт: Жилой

Описание

Дом кирпич + шлакоблок, в хорошем жилом сотсоянии, со всеми коммуникациями.
До ст.м. «Героев Труда» — 30 км Хороший торг!

КОНТАКТЫ: ЮЛИЯ ЕВГЕНЬЕВНА 050-95-66-225, 757-95-11

КРОНА
производственно-правовая фирма

Цена: 17`000 у.е.
Номер обекта: 00803
Район: Харьковский р-н
Населенный пункт: Ржавец
Тип дома / участка: Дача
Площадь: 50.00 м2.
Площадь участка: 0.60 га
Ремонт: Жилой

Описание

Дача расположена в обустроенном кооперативе. Лес, водоем рядом. Садовое товарищество газофицированно, заезд твердое покрытие.

КОНТАКТЫ: ЛЮДМИЛА НИКОЛАЕВНА *(057)* 752-60-76, *(067)* 71-78-294

Цена: 450`000 у.е.
Номер обекта: 00658
Район: Харьковский район
Населенный пункт: Циркуны
Тип дома / участка: Целый дом
Площадь: 261.00 м2.
Площадь участка: 0.300 га
Удобства: Газ Вода Канализация Электроэнергия
Ремонт: Капитальный

Описание

2-а элинга по 290 м^2., высота 4,6 м; гараж, хоз.постройки....

КОНТАКТЫ: РОМАН 067-768-51-84, 751-19-27

Цена: 600`000 у.е.
Номер обекта: 00661
Район: Большая Даниловка
Тип дома / участка: Целый дом
Площадь: 335.00 м2.
Площадь участка: 0.150 га
Удобства: Газ Вода Канализация Электроэнергия
Ремонт: Капитальный

КОНТАКТЫ: РОМАН 067-768-51-84, 751-19-27

Цена: 15`000 у.е.
Номер обекта: 00806
Район: Волчанский р-н
Населенный пункт: с.Молодовая
Тип дома / участка: Целый дом
Площадь: 38.50 м2.
Площадь участка: 0.220 га
Удобства: Вода Электроэнергия

Описание

Дом, Старый Салтов *(с.Молодовая)* 38,5 м^2., приватизированный участок, ровный, 22 сот.,
гараж, вода, скважина, лес рядом, до водоема-15 мин.пешком.....

КОНТАКТЫ: НАДЕЖДА ВАДИМОВНА 067-57-90-77-4, 756-69-98

КРОНА
производственно-правовая фирма

65 грн/кв.м.

Номер обекта: 1204
Название бизнес-центра: Протон
Класс офиса: С
Район: Пл.Восстания
Улица: Богдана Хмельницкого, д.28
Площади в аренду: 400-830 кв.м.

Характеристика объекта.

Объект представляет собой встроенное помещение на 4-ом этаже 4-х этажного здания, общая площадь 830 кв.м.

Преимущества объекта.

Объект расположен в прилегающем к центру районе города, вблизи 2-х активных транспортных магистралей (пр. Московский, пр. Гагарина), в непосредственной близости к станциям метро «пл. Восстания» и «Спортивная» 500 м и автовокзалу пригородного сообщения. В районе с высоким уровнем деловой активности и развитой торговой инфраструктурой.

Арендная плата: 55000 у.е. в месяц (арендная ставка не включает в себя стоимость эксплуатационных расходов за помещение).

КОНТАКТЫ: ЛАРИСА СТАНИСЛАВОВНА 755-30-39, 8-067-255-35-15

100 грн/кв.м.

Номер обекта: 1179
Офис
Район: Центр
Улица: Потебни
Площади в аренду: 65.30 кв.м.

Описание

Офис, стоматологический кабинет, салон красоты, Цент города, ул. Потебни, общая площадь 65,3 кв.м (36,6 + 28,7 кв.м), возможно частями, автономное отопление, отдельный вход, 2-а санитарных узла, охраняемая парковка. Стоимость 100 грн. в т.ч. коммунальные услуги

КОНТАКТЫ: ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ (067) 5702874

160 грн/кв.м.

Номер обекта: 1086
Офис
Район: Центр
Улица: Полтавский шлях, 29
Площади в аренду: 120.00 кв.м.

Описание

Характеристика объекта. Стены-кирпич, ремонт, полный перечень инженерных коммуникаций, витринные окна. Характеристики местоположения объекта: Предлагаемый объект расположен на границе 1-й и 2-й зоны города (центр города и районы, приближенные к центру) ул. Полтавский шлях. Связь с другими районами города обеспечивается общественным транспортом (маршрутные такси, автобусы, трамваи). Характеристика района. В районе достаточно развита сфера розничной торговли, расположены банковские структуры, туристические агентства, юридические и нотариальные конторы, а также агентства недвижимости, салоны красоты, мобильной связи и т. д. Преимущества объекта. Визуальная доступность, высокий трафик пешеходных и автомобильных потоков, оптимальное планировочное решение. Стоимость 20 у.е.

КОНТАКТЫ: ЛАРИСА СТАНИСЛАВОВНА (057) 755-30-39, (067) 255-35-15

КРОНА
производственно-правовая фирма

5000 грн/кв.м.
Номер обекта: 1237
Офис
Район: з-д Малышева

Улица: Плехановская
Площади: 73.00 кв.м.

Описание

Характеристика объекта.
Объект представляет собой встроенное помещение на 1ом этаже 1-но этажного здания,, общей площадью 73кв.м.. Большие витринные окна, два отдельный вход, удобный подъезд и парковка.

Преимущества объекта.
Объект расположен в прилегающем к центру районе города,. с развитой инфраструктурой. В непосредственной близости располагается завод им. Малышева,, железнодорожная станция «Балашовка», Городское прдприятие «Харгаз». Развита сфера розничной торговли и услуг, предприятий общественного питания (кафе (разных категорий), буфеты, кофейни, пивные бары, рюмочные) и т.д. Связь с другими районами города обеспечивается общественным транспортом (станция метро «завод Малышева» (расстояние 500 м), маршрутные такси, автобусы, трамваи.

Арендная ставка: **620 у.е. в месяц (арендная ставка не включает в себя стоимость эксплуатационных расходов за помещение).**

КОНТАКТЫ: ЛАРИСА СТАНИСЛАВОВНА
(057) 755-30-39, (067) 255-35-15

80 грн/кв.м.
Номер обекта: 1239
Офис
Район: Алексеевка

Улица: Победы
Площади в аренду: 118.00 кв.м.

Описание

Характеристика объекта.
Объект представляет собой встроенное помещение на 1ом этаже 3-х этажного здания, новой постройки 2010 года, общей площадью 118 кв.м. свободная планировка. Большие витринные окна, два отдельных входа, удобный подъезд и парковка.

Преимущества объекта.
Объект расположен в прилегающем к центру районе города, в престижном спальном районе «Алексеевка»,. с развитой торговой инфраструктурой. В ближайшее время откроется станция метро «пр.Победы».Хорошая визуализация со стороны проспекта Победы, дополненная стильным дизайном фасада, ставит объект на высокий уровень в общем архитектурном решении престижного района.

Арендная ставка: **1075 у.е. в месяц (арендная ставка не включает в себя стоимость эксплуатационных расходов за помещение).**

КОНТАКТЫ: ЛАРИСА СТАНИСЛАВОВНА (057) 755-30-39, (067) 255-35-15

3500 грн.
Номер обекта: 00342
Офис
Район: Салтовка
Улица: Тракторостроителей
Площади в аренду: 44.00 кв.м.
Специализация/целевое назначение: **под любой вид деятельности**

Описание
Продам офис — как бизнес!
Салтовка (Тракторостроителей), нежилой фонд, 44 кв.м., 1-й этаж, офисный ремонт, тел., сигнализация, решетки
Давний стабильный оператор — ломбард!

КОНТАКТЫ: ТЕЛ.ДЛЯ ПРОДАЖИ:
098-682-17-26 ИГОРЬ НИКОЛАЕВИЧ

ТЕЛ.ДЛЯ АРЕНДЫ: 067-162-97-07 **ВИКТОРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА**

КРОНА
производственно-правовая фирма

ТИПОВОЙ ШАБЛОН ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ГОСТИНИЦЫ

1. Резюме проекта

1.1. Краткое описание объекта недвижимости
- Месторасположение
- Общие сведения
- Краткие технические сведения
- Сильные и слабые стороны компании, возможности и угрозы

1.2. Краткое описание будущего проекта
- Концепция развития объекта и стратегия реализации проекта
- Стратегия маркетинга и прогноз объемов доходов
- Факторы риска и стратегия снижения рисков

1.3. Требуемые инвестиции
- Прогноз суммарной стоимости проекта
- Использование капитала
- Предлагаемая структура капитала, включая предполагаемые источники
- Способы и условия финансирования
- Прогноз финансового состояния (отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств)
- Показатели \эффективности инвестиционного проекта

2. История и краткая характеристика Объекта недвижимости

Таблица 2.1 Описание объекта недвижимости (здания)

Расположение	
Республика	
Область	
Город	
Административный район города	
Квартал	
Улица	
Зона	
Общие сведения	
Целевое назначение	
Год постройки	
Площадь застройки, кв.м	
Объём здания, куб.м	
Общая площадь, кв.м	
Площадь нежилых помещений, кв.м	
Материал стен	
Краткое техническое описание	
Фундамент	
Наружные, внутренние стены	
Перегородки	
Крыша	
Отделочные работы	
Центральное отопление	
Водопровод	
Электроосвещение	

3. Продукты и/или услуги

3.1.1. Описание продукта и/или услуги

3.1.2. Анализ локальной зоны расположения объекта недвижимости

3.1.3. SWOT анализ (анализ сильных и слабых сторон проекта, возможностей и угроз)

4. Описание рынка и конкурентов

4.1. Рынок гостиничной недвижимости

4.1.1. Анализ конкурентного окружения

4.1.2. Анализ стоимостных показателей

4.1.3. Прогноз конкурентного окружения

5. Операции

5.1. Программа производства и реализации услуг гостиницы
- Описание структуры номерного фонда
- Поэтажное описание объекта недвижимости, выбор оптимального распределения полезных площадей
- Оснащение номеров
- Описание инфраструктуры гостиницы
- Обоснование стоимости аренды номера
- Обоснование среднегодовой загрузки гостиницы
- Расчет дохода по гостинице на 1 год

6. Стратегический план

6.1 Жизненный цикл инвестиционного проекта
- Описание инвестиционного периода проекта
- Описание периода эксплуатации
- Описание доходной части эксплуатационного периода

7. Позиционирование объекта

8. Факторы риска и стратегия снижения риска

9. Прогноз финансового состояния

9.1 Финансовое планирование инвестиционного проекта
- Расчет полных инвестиционных издержек
- Расчет полных операционных издержек
- Расчет амортизационных отчислений
- Расчет потребности в оборотном капитале
- Расчет кредита (схема погашения кредита)
- Построение отчета о прибылях и убытках
- Расчет инвестиционной стоимости объекта недвижимости
- Построение отчета о движение денежных средств
- Построение денежного потока для всего инвестированного капитала

9.2 Расчет финансовых показателей
- Расчет чистой текущей стоимости (NPV, ЧТС, ЧПС)
- Расчет внутренней ставки доходности (IRR, ВСД)
- Расчет индекса доходности (PI)
- Расчет периода окупаемости инвестиций (PP & DPP)
- Оценка чувствительности проекта

10. Вывод

11. Приложения

КРОНА
производственно-правовая фирма

ТИПОВОЙ ШАБЛОН ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ТОРГОВОГО ЦЕНТРА

1. Резюме проекта

1.1. Краткое описание объекта недвижимости
- Месторасположение
- Общие сведения
- Краткие технические сведения
- Сильные и слабые стороны компании, возможности и угрозы

1.2. Краткое описание будущего проекта
- Концепция развития объекта и стратегия реализации проекта
- Стратегия маркетинга и прогноз объемов доходов
- Факторы риска и стратегия снижения рисков

1.3. Требуемые инвестиции
- Прогноз суммарной стоимости проекта
- Использование капитала
- Предлагаемая структура капитала, включая предполагаемые источники
- Способы и условия финансирования
- Прогноз финансового состояния (отчет о прибылях и убытках, баланс, отчет о движении денежных средств)
- Показатели \эффективности инвестиционного проекта

2. История и краткая характеристика Объекта недвижимости

Таблица 2.1 Описание объекта недвижимости (здания)

Расположение	
Республика	
Область	
Город	
Административный район города	
Квартал	
Улица	
Зона	
Общие сведения	
Целевое назначение	
Год постройки	
Площадь застройки, кв.м	
Объём здания, куб.м	
Общая площадь, кв.м	
Площадь нежилых помещений, кв.м	
Материал стен	
Краткое техническое описание	
Фундамент	
Наружные, внутренние стены	
Перегородки	
Крыша	
Отделочные работы	
Центральное отопление	
Водопровод	
Электроосвещение	

3. Продукты и/или услуги

3.1.1. Описание продукта и/или услуги

3.1.2. Описание участки расположения объекта недвижимости

3.1.3. SWOT анализ (анализ сильных и слабых сторон проекта, возможностей и угроз)

4. Описание рынка и конкурентов

4.1. Рынок торговой недвижимости

4.1.1. Анализ конкурентного окружения

4.1.2. Анализ арендных ставок и стоимостных показателей

4.1.3. Прогноз конкурентного окружения

5. Операции

5.1. Программа производства и реализации услуг торгового центра
- Обоснование формата торгового центра (в соответствии с классификацией)
- Описание возможных арендаторов
- Поэтажное описание объекта недвижимости, выбор оптимального распределения полезных площадей
- Обоснование уровня вакантности
- Обоснование арендных ставок (для якорных арендаторов и д.р. в зависимости от площади и формата)
- Расчет дохода на 1 год

6. Стратегический план

7. Жизненный цикл проекта
- Описание инвестиционного периода проекта
- Описание периода эксплуатации
- Описание доходной части эксплуатационного периода

7.1 Рекомендации по конкурентной стратегии

7.2 Позиционирование объекта

7.3 Стратегия продвижения

8. Факторы риска и стратегия снижения риска

9. Прогноз финансового состояния

9.1 Финансовое планирование проекта
- Расчет полных инвестиционных издержек
- Расчет полных операционных издержек
- Расчет амортизационных отчислений
- Расчет потребности в оборотном капитале
- Расчет кредита (схема погашения кредита)
- Построение отчета о прибылях и убытках
- Расчет инвестиционной стоимости объекта недвижимости
- Построение отчета о движение денежных средств
- Построение денежного потока для всего инвестированного капитала

9.2 Расчет финансовых показателей
- Расчет чистой текущей стоимости (NPV, ЧТС, ЧПС)
- Расчет внутренней ставки доходности (IRR, ВСД)
- Расчет индекса доходности (PI)
- Расчет периода окупаемости инвестиций (PP & DPP)
- Оценка чувствительности и устойчивости проекта

10. Вывод

11. Приложения

КРОНА
производственно-правовая фирма

ТИПОВОЙ ШАБЛОН ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПРИ ПРОДАЖЕ БИЗНЕСА

1. Резюме инвестиционного проекта

1.1. Краткое описание текущей деятельности компании

- История создания и развития
- Описание отрасли
- Продукты, потребители и рынки
- Текущий объем продаж и доля рынка
- Сильные и слабые стороны компании, возможности и угрозы
- Организационная структура и менеджмент
- Финансовая история компании

1.2. Краткое описание будущей деятельности компании

- Концепция развития компании и стратегия реализации проекта
- Корпоративные цели
- Стратегия маркетинга и прогноз объемов продаж
- Критические факторы, определяющие прибыльность компании
- Факторы риска и стратегия снижения рисков

1.3. Требуемые инвестиции

- Прогноз суммарной стоимости проекта
- Использование капитала
- Предлагаемая структура капитала, включая предполагаемые источники
- Способы и условия финансирования
- Прогноз финансового состояния (отчет о прибылях и убытках, баланс, отчет о движении денежных средств)
- Ключевые критерии эффективности

2. История компании и собственность

2.1. Хронологическая история компании, включающая следующие события:

- организационно-правовые изменения (приватизация, поглощения, реструктуризация и т.д.)
- финансовые события (привлечение инвестиций, получение государственной поддержки, выпуск акций и т.д.);
- ключевые события связанные с текущей деятельностью компании (освоение нового сегмента рынка, освоение новых технологий производства, увеличение мощностей произоводства, капитальное строительство/реконструкция сооружений, и т.д.);

3. Продукты и/или услуги

3.1 Описание существующих продуктов и/или услуг

- качественные и количественные характеристики
- описание маркетинга (система продвижения и распределения продукции и/или услуг, дистрибьюция)

3.2 Описание конкурентных преимуществ (более высокие потребительские свойства и качество, низкие цены, условия поставки и т.п.)

4 Управленческий и производственный персонал

4.1 Организационно-штатная структура компании

4.2 Количество работников, условия оплаты труда, распределени работников по функциональным областям

5. Отрасль, Рынок и Конкурентоспособность

5.1.1 Описание отрасли

- основные тенденции
- уровень конкуренци в отрасли

5.1.2 Описание рынка

- описание целевых рынков, сегментов и целевых групп потребителей
- определение существующих рынков

5.1.3 Описание конкуренции

6. Операции (описание производственного цикла компании)

6.1 Основные технологические операции и бизнес процессы

6.2 Технологический уровень производства

6.3 Типы используемого оборудования

6.4 Производственные мощности

6.5 Собственные или арендуемые помещения и участки земли

7. Финансовая история

7.1 Финансовые результаты работы компании (баланс, отчет о прибылях и убытках – за последние 5 лет)

8. Стратегический план

8.1 Описание стратегического плана развития компании

9. Факторы риска и Стратегия снижения риска

10. Прогноз финансового состояния

11. Потребность в финансировании

12. Правительственная поддержка и законодательство

12.1 Возможные способы государственной поддержки

12.2 Вклад проекта в экономическое развитие государства

12.3 Влияние законодательства на деятельность компании

13. Финансовое предложение

14. Приложения