КРОНА

производственно-правовая фирма

№4 (25)
от 01.06. 2011

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

харьковского рынка недвижимости

НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС: КАК ОН КОСНУЛСЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ?

ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ Г. ХАРЬКОВА. ИТОГИ 1 КВАРТАЛА 2011 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ

ОБЗОР ГОСТИНИЧНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ Г. ХАРЬКОВА. ИТОГИ 1Q 2011 ГОДА

Тенденции 3
Ключевые события 3
Анализ предложения 3
Анализ спроса 3
Анализ стоимостных показателей 3
Прогноз 4

ОБЗОР РЫНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ Г. ХАРЬКОВА И БЛИЖНЕГО ПРИГОРОДА. ИТОГИ 1Q 2011 ГОДА

Тенденции 5
Ситуация на рынке 5
Анализ предложения 5
Анализ спроса 5
Анализ стоимостных показателей 6
Прогноз 6

ОБЗОР РЫНКА ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. ХАРЬКОВА. ИТОГИ 1Q 2011 ГОДА

Тенденции 7
Ситуация на рынке 7
Анализ предложения 7
Анализ спроса 7
Тенденции 8
Ситуация на рынке 8

ОБЗОР РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. ХАРЬКОВА. ИТОГИ 1Q 2011 ГОДА

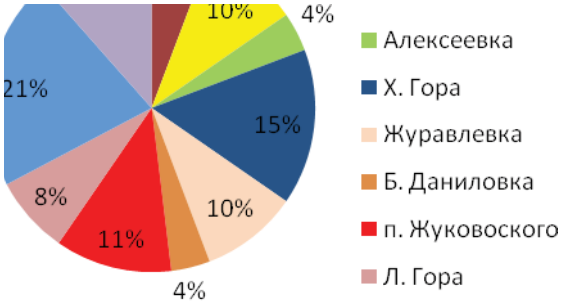
Анализ стоимостных показателей 8
Прогноз 8
Анализ предложения 9
Анализ спроса 9
Анализ стоимостных показателей 10
Прогноз 10

НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС: КАК ОН КОСНУЛСЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ? 11

НАШИ ПАРТНЕРЫ. КОМПАНИЯ «ЕВРОСТАНДАРТ» . . . 13

КОРПОРАТИВНЫЕ НОВОСТИ 15

РЕМОНТ КВАРТИР И ОФИСОВ: ВОПРОСЫ ЗВУКОИЗОЛЯЦИИ 17



Аналитический обзор харьковского рынка недвижимости
стр.3

Налоговый кодекс: как он коснулся рынка недвижимости?
стр.11

Наши партнёры.
стр.13

Корпоративные новости
стр.15

РЕКЛАМНЫЙ БЛОК
стр.20

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

КРОНА
производственно-правовая фирма

ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ НАШЕГО ЭЛЕКТРОННОГО ЖУРНАЛА!

Мы рады Вам представить очередной номер издания, в котором Вы найдёте как традиционную аналитику *(обзоры рынков складской и промышленной недвижимости, сегмента гостиничной недвижимости, обзор земельных участков)*, так и информацию по налогообложению недвижимости, XV Международной юбилейной конференции по недвижимости «Рынок недвижимости: состояние, перспективы развития, роль профессиональных общественных организаций в его формировании», которая состоялась в Харькове. И конечно же мы очень рады будем представить наших партнёров и давних друзей, одного из лидеров рынка строительной и дорожной спецтехники — компанию «Евростандарт».

Коллектив ООО «Производственно-правовой фирмы» Крона»

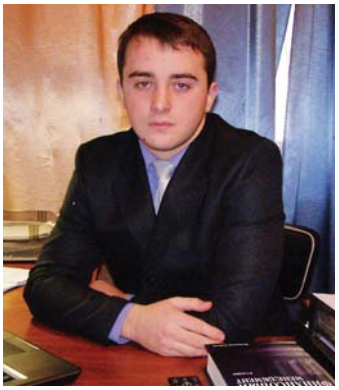
ОБЗОР ГОСТИНИЧНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ Г. ХАРЬКОВА. ИТОГИ 1Q 2011 ГОДА

Тенденции

- незначительное сокращение дефицита номеров по требованиям УЕФА;
- рост интереса зарубежных инвесторов к гостиничному рынка Киева и городов, принимающих ЕВРО 2012;
- стабилизация стоимостных показателей;
- стабилизация уровня вакантности;

Ключевые события

- сеть отелей Viva *(г. Харьков)* пополнилась 3 гостиницей категории 4* «Park Hotel», с общим номерным фондом 34 номера.



Алексей Тверитников
Аналитический отдел
ООО «ППФ «Крона»

Анализ предложения

Гостиницы г. Харькова		
Наименование проекта	**Категория**	**Количество номеров**
Cosmopolit	5*	29
Sun Light Hotel	5*	38
Виктория	4*	28
Аврора	4*	37
Чичиков	4*	52
Viva	4*	30
Viva Club	4*	40
Park Hotel	4*	34
Британия	4*	33
Мир	4*	209
Национаь	3*	73
Дружба	3*	105
Нарт	3*	12
Меркурий	3*	55

По данным аналитического отдела «ППФ «Крона» на март 2011 года всего в Харькове действовало порядка 50 объектов гостиничного хозяйства. Из которых 2 гостиницы имеет категорию 5*, 12 — 4*, 11 — 3*, 4 — 2*, 2 — 1*, 16 гостиницам — категория не присвоена.

Наименьшую долю, как в структуре предложения по количеству гостиниц, так и по объёму номерного фонда, занимают гостиницы категории 5*.

Наиболее представленными в Харькове гостиницами, являются гостиницы, которые не сертифицировали свои услуги Совокупный объём задействованного номерного фонда Харьковской области в рамках ЕВРО 2012, на начало 2011 года составляет 2587, в частности общий номерной фонд города Харькова составляет 1772 номеров *(в действующих гостиницах и местах временного проживания)*.

В планах подготовки к ЕВРО 2012 в Харьковском регионе планируется задействовать 69 гостиниц, общим номерным фондом 4132 номера.

Анализ спроса

По итогам 1 квартала 2011 года, в Харькове было отмечено незначительное снижение дефицита гостиничных номеров в соответствии с требованиями УЕФА.

На начало 2011 года в рамках подготовки к спортивному мероприятию уже было задействовано около 95% необходимого количества номеров.

В целом с начала 2011 года уровень загрузки харьковских гостиниц не изменился. Вакантность гостиниц в г. Харькове оценивается 40-50%. В отдельных случаях уровень вакантности может быть гораздо ниже.

Также необходимо отметить наличие высокой конкуренции со стороны операторов посуточной аренды жилья.

Анализ стоимостных показателей

В целом за рассматриваемый период стоимостные показатели оставались стабильны. Широкий диапазон стоимостных показателей обусловлен характеристи-

КРОНА
производственно-правовая фирма

Реализуемые проекты в гостиничном сегменте в Харькове		
Наименование проекта	**Катего-рия**	**Количе-ство но-меров**
Чичиков *(2 корпус)*	5*	56
Киевская	5*	200
Харьков	5*	400
«Аркада-Оризона»	4*	30
Гостиница «Овис»	4*	51
МФК «Мисто»	5*	105
МФК «Европа»	5*	102
МФК на пр. Ленина	5*	150
МФК на пл. Свободы	5*	180
Гостиница *(в р-не ипподрома)*	5*	100
МФК «Ковчег»	5*	150
Гостиница на базе гольф-клуба «Супериор»	5*	45
Гостиница «Палас»	5*	43

ками самих гостиниц: месторасположением, структурой номерного фонда, оснащением номерного фонда, уровнем инфраструктуры гостиниц и д.р. Верхнюю границу диапазона для гостиниц категории 3*, 4* и 5* составляет стоимость многокомнатных номеров повышенной комфортности *(апартаменты)*.

Прогноз

По информации Департамента по подготовке и проведению Евро-2012, всего в Харькове к 2012 г. будет задействовано 69 объекта на 4132 номера *(существующие и строящиеся)*.

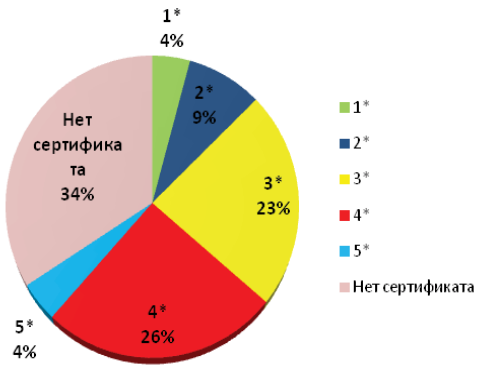
В 2011 году, согласно заявлению девелоперов, ожидается ввод в эксплуатацию 3-4 объектов гостиничного хозяйства категории 4 и 5 звезд, общим номерным фондом 500-600 номеров. Среди них: гостиница «Kharkiv Palace» в составе МФК на пл. Свободы, гостиница «Reikartz Харьков» и др.

Анализируя ситуацию по поводу дальнейшего развития рынка необходимо отметить, что не стоит ожидать большого количества реализованных проектов к ЕВРО 2012.

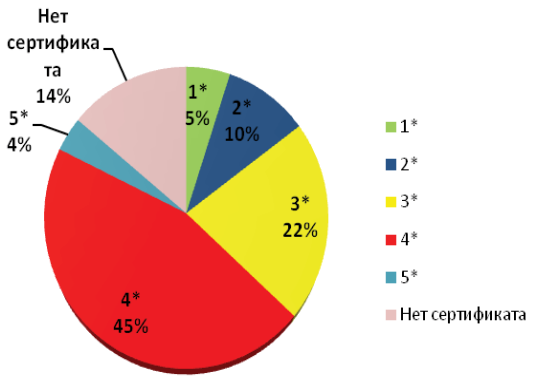
По итогам 2010 года на мировых рынках отмечен значительный рост объёмов инвестиций в гостиничную недвижимость, в среднесрочной перспективе в Украине можно ожидать улучшения ситуации в данном сегменте рынке *(рост количества заявленных и реализованных проектов, уменьшение уровня вакантности)*.

Среди гостиничных операторов, заявивших о планах развития или расширения на территории Украины, необходимо отметить следующие: Hilton, IHG, Accor, Rezidor, Marriot, Best Western International.

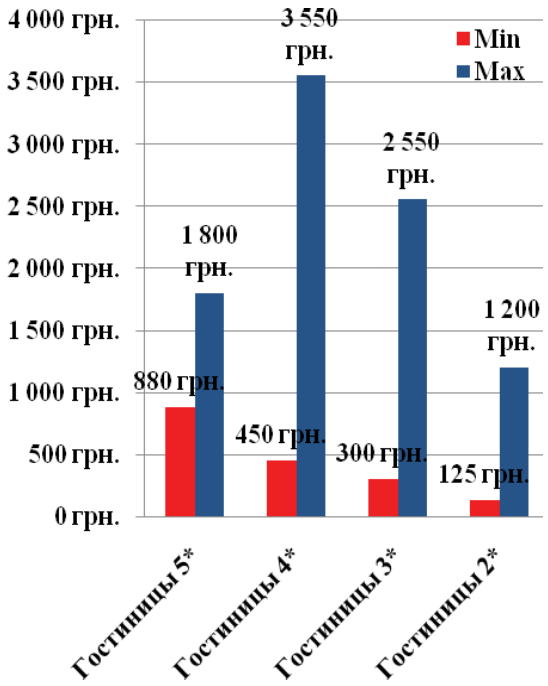
Структура гостиничного рынка в Харькове, %



Структура гостиничного рынка в зависимости от объёма номерного фонда в Харькове, %



Диапазон стоимостных показателей в гостиничном сегменте г. Харькова в зависимости от категории гостиницы



КРОНА
производственно-правовая фирма

ОБЗОР РЫНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ Г. ХАРЬКОВА И БЛИЖНЕГО ПРИГОРОДА. ИТОГИ 1Q 2011 ГОДА

Тенденции

- стабильность стоимостных показателей;
- низкая деловая активность;

Ситуация на рынке

В течение всего 1 квартала 2011 года на рынке наблюдались вялотекущие процессы, как в поведение участников рынка, так и в изменении стоимостных показателей.

Как и прогнозировалось, изменения стоимости земельных участков за рассматриваемый период, практически не произошло.

Начало года характеризовалось традиционным затишьем и относительной стабильностью цен. С приближением весны на рынке было отмечено относительное оживление. В целом тенденции на рынке земельных участков в 1 квартале 2011 года, аналогичны соответствующему периоду прошлого года.

Анализ предложения

По итогам 1 квартала 2011 года структура предложения на рынке земельных участков не изменилась.

Наибольшее количество земельных участков под строительство частных жилых домов *(в черте города Харькова)* сосредоточено в районах Павлово Поле, Б. Даниловка, п. Жуковского, ХТЗ, Салтовка.

Наименьший объём предложения в элитных районах, таких как Шатиловка, Сокольники.

Наибольшую долю в структуре предложения на рынке земельных участков в ближнем пригороде занимают участки, расположенные на северо-западном *(Дергачи, Родичи, Флоринка, М. Даниловка)* и северо-восточном направлениях *(Циркуны, Черкасские и Русские Тишки)*.

Анализируя рынок в целом, необходимо отметить, что основную долю выставленных на рынок участков составляют участки площадью 10-20 соток — 50%. Земельные наделы до 10 соток занимают 41% всего предложения на рынке. Наименее представлены участки площадью более 20 соток — 9%.

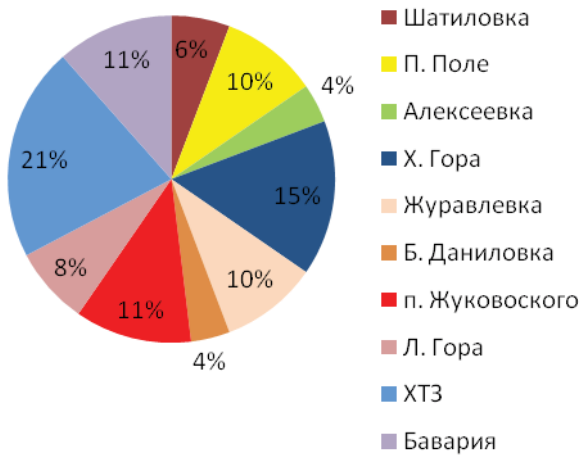
При этом участки до 10 соток в основном представлены в садовых товариществах, 10-20 соток — это земельные участки в местах массовой коттеджной застройки *(Поле Чудес 1 и 2, Родичи, Циркуны и д.р.)*.

Анализ спроса

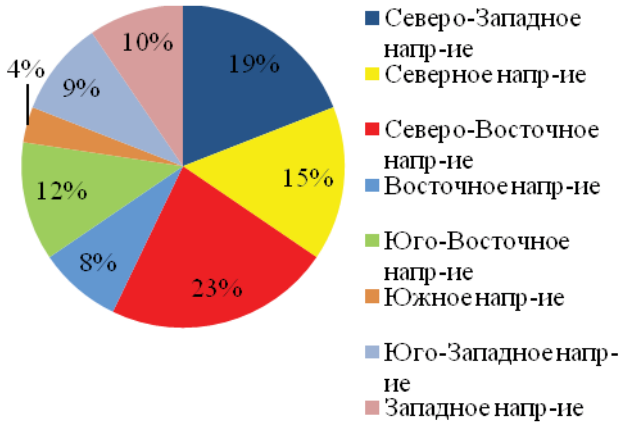
По итогам рассматриваемого периода сохранились тенденции в поведение покупателей, характерные для прошлого года.

С точки зрения покупателей наиболее привлекательными остаются такие районы коттеджной застройки, как Павлово Поле, Алексеевка, Б. Даниловка, п. Высокий, п. Лесное, район сан. Роща.

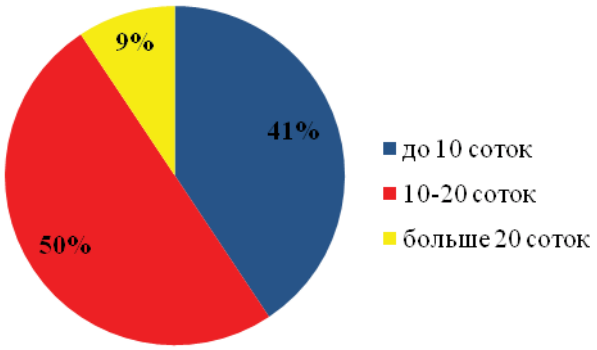
Структура предложения на рынке земельных участков г. Харькова *(в черте города)*



Структура предложения на рынке земельных участков г. Харькова *(в черте пригорода)*



Структура предложения на рынке земельных участков г. Харькова в зависимости от площади



Основными факторами при выборе участка по-прежнему остаются инфраструктура района застройки, наличие коммуникаций.

Предпочтения покупателей по сравнению с 2010 го-

дом не изменились. Наиболее интересными для покупателей за рассматриваемый период, как в черте города, так и в ближнем пригороде были земельные участки площадью 10-15 соток под строительство жилых домов. Менее активно покупатели интересовались участками 15-20 соток и более соток.

Анализ стоимостных показателей

В 1 квартале 2011 года не было отмечено существенного снижения и роста стоимостных показателей на земельные участки, как в черте города, так и в ближнем пригороде. На рынке наблюдались незначительные колебания в пределах 1-3%.

В целом средняя стоимость 1 сотки земли в г. Харькове на конец марта 2011 года по отношению к концу 2010г. не изменилась и составляет: в Харькове 7300$, а в ближнем пригороде 1425$.

Также необходимо отметить, что в наиболее популярных районах коттеджной застройки стоимостные показатели на земельные участки могут превышать среднерыночный уровень цен в 1,5-2 раза. Примерами таких районов могут быть: М. Даниловка *(П. Чудес 1,2)*, Родичи, Флоринка, Циркуны 1,2, Кулиничи *(Поле 1,2)*, Высокий и д.р.

Прогноз

По мнению экспертов ООО «ППФ «Крона» в 2011 году не стоит ожидать кардинальных изменений на рынке.

В краткосрочной перспективе на рынке возможно сезонное увеличение деловой активности.

Во втором полугодие 2011 года, диапазон стоимостных показателей, скорее всего также не изменится.

В долгосрочной перспективе развитие ситуации прогнозировать достаточно сложно, но начало стабильного роста стоимости земельных участков возможно не ранее середины 2012 года.

Однозначно все эксперты сходятся во мнении, что данный сегмент рынка будет последним выходить из кризиса.

Стоимостные показатели на земельные участки в черте города, $/сотку	
Шатиловка	26000-50000
Павлово Поле	5000-16000
Алексеевка	5000-15000
Холодная Гора	4000-9000
Журавлевка	3000-14000
Б. Даниловка	500-10000
п. Жуковского	1900-6000
Л. Гора	1900-7500
ХТЗ	1200-5000
Бавария	1000-4000
По данным ООО «ППФ «Крона»	

Стоимостные показатели на земельные участки в пригороде *(20км зона)*, **$/сотку**	
Северо-Западное направление *(М. Даниловка, Дергачи, и др.)*	900-2500
Северное направление *(Белгородская трасса)*	700-1400
Северно-Восточное направление *(Циркуны, Липецкая трасса)*	600-2000
Восточное направление *(дорога в сторону Печенежского водохранилища)*	500-1700
Юго-Восточное направление *(Ростовская трасса, Б. Рогань)*	500-1500
Южное направление *(дорога на Змеев, Безлюдовка, Васищево и др.)*	600-2000
Юго-Западное направление *(Симферопольская трасса, Мерефа, Высокий)*	500-2000
Западное направление *(Киевская и Сумская трассы, Песочин, Солоницевка)*	600-2000
По данным ООО «ППФ «Крона»	

КРОНА
производственно-правовая фирма

ОБЗОР РЫНКА ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. ХАРЬКОВА. ИТОГИ 1Q 2011 ГОДА

Тенденции

- стабилизация арендных ставок на промышленную недвижимость;
- стабилизация стоимости промышленной недвижимости;
- низкий уровень деловой активности;

Ситуация на рынке

В 1 квартале 2011 году, также как и в других сегментах рынка коммерческой недвижимости, существенных изменений на рынке промышленной недвижимости г. Харькова не произошло.

Состояние рынка промышленной недвижимости было обусловлено традиционными сезонными явлениями.

В целом на рынке наблюдалось затишье как в совершение сделок купли/продажи, так и в изменении стоимостных показателей на промышленные площади.

По-прежнему, на рынке сохранилась дифференциация предложения, когда одни собственники готовы были снижать стоимость объектов и продавать их по цене ниже рыночной, а другие не испытывая финансовых трудностей и держали цены на прежнем уровне. В сегменте продаж рынок находился в стагнации.

Анализ предложения

За рассматриваемый период на рынке не было заявлено новых проектов.

В прошедшем году в Харьковском регионе был анонсирован ряд проектов, а именно:

- проект реконструкции плиточного завода в г. Харькове;
- проект строительства маслоэкстракционного завода в Харьковской обл. *(пос. Сахновщина)*;
- проект реконструкции комбикормового завода в Харьковской обл. *(г. Купянск)*.

В целом за последние 10 лет в Харьковской области были реализовано строительство порядка 9 крупных промышленных объектов. На разных этапах реализации *(разработка концепции, проектные работы и д.р.)* находится ещё около 10 проектов.

Рассматривая структуру предложения, необходимо отметить, что большинство промышленных объектов располагается в черте города, эти объекты составляют 85% от общего объёма предложения на рынке. 15% от всех промышленных площадей представлены в области.

Анализируя предложение с точки зрения специализации, наиболее представленными являются площади под производство без конкретной специализации — 48%. Производственно-технические базы *(ПТБ)* составляют 36% от общего объёма предложения. Наиболее дефицитными промышленными площадями являются АТП и цеха. Они представлены 13% и 3% объектов.

Анализ спроса

Диапазон стоимостных показателей на промышленную недвижимость		
Формат	**Арендная ставка, грн./ м²**	**Стоимость, $/ м²**
До 500 м²	10-20	200-250
500-1000 м²	10-20	150-250
1000-5000 м²	10-20	100-250
От 5000 м²	10-20	100-250
по данным ООО «ППФ «Крона»		

Анализируя запросы, поступившие в департамент коммерческой недвижимости, отметим, что наибольшим спросом а, как в сегменты аренды, так и продажи,

Реализованные проекты в Харьковском регионе		
Название	**Компания**	**Расположение**
Чайная фабрика	«Ahmad Tea»	Харьковский район
Завод «Харьковбетон-С»	«Монолит»	Харьковский район
Фабрика по производству упаковок сигарет	«Амкор Ренч»	Дергачевский район
Завод по производству алюминия RGS & C	«Евроглас»	Чугуевский район
Ликероводочное предприятие Prime	«Олимп»	Чугуевский район
Завод по производству пластиковых труб «Спирорпласт»	-	Харьковский район
Элеватор	«Власовский Мирошник»	Нововодолажский район Харьк-ой обл.
Завод по производству изделий из минеральной ваты	ЗАО «Термолайф»	
Завод по производству энергетического оборудования	«ТММ-Энергомаш»	Чугуевский район

пользовались производственные площади формата до 1000 м² — 65% от общего количества запросов.

Наименее востребованным форматом является формат более 5000 м² — 4 %. Промышленные площади формата 1000-5000 м² составляют 31% от общего уровня спроса.

Анализируя спрос с точки зрения будущей специализации объектов промышленной недвижимости, необходимо отметить, что

основу спроса в 2010 году составляли объекты многопрофильной специализации — 52% от общего количества заявок.

В целом поведение участников рынка, по сравнению с прошлым годом, не изменилось, о чем и свидетельствуют показатели.

Анализ стоимостных показателей

На конец марта 2011 года стоимость объектов промышленной недвижимости находится в диапазоне 100 250 $/ м². в зависимости от месторасположения и технических характеристик, а арендные ставки зафиксированы на уровне 10-20 грн./ м².

Средняя стоимость объектов на рынке промышленной недвижимости к марту 2011 года с начала кризиса снизилась на 50-55%.

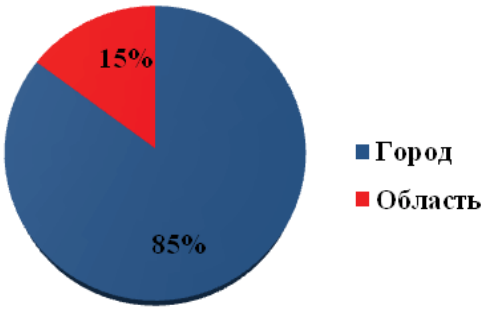
Прогноз

Развитие рынка промышленной недвижимости сохраняет тенденции развития рынка недвижимости в целом.

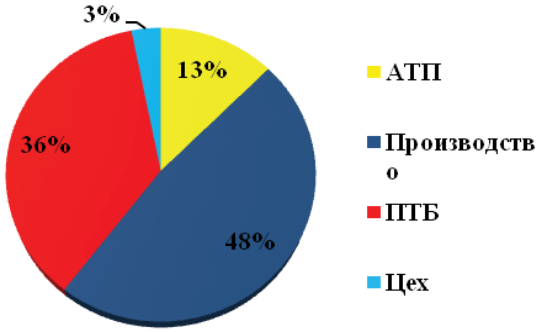
Улучшение ситуации возможно только при благоприятных прогнозах развития экономического сектора страны, увеличения деловой активности во внешнеэкономической деятельности и покупательской способности населения.

В краткосрочной перспективе *(до конца 2011 г.)* стабильный рост цен в данном сегменте рынка недвижимости маловероятен. С наибольшей вероятностью можно предположить, что диапазон стоимостных показателей сохранится на прежнем уровне.

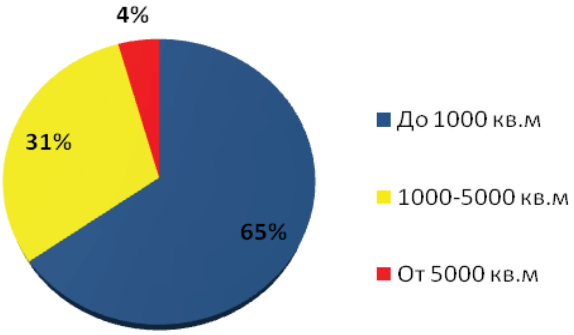
Структура предложения промышленных площадей в Харьковском регионе, %



Структура предложения промышленных площадей в Харьковском регионе, %



Структура спроса на промышленные площади в Харьковском регионе, %



ОБЗОР РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. ХАРЬКОВА. ИТОГИ 1Q 2011 ГОДА

Тенденции

- стабильность арендных ставок на складские площади;
- стабильность стоимостных показателей в сегменте продажи;
- увеличение требований к складским площадям;
- сохранение высокого объёма предложения в некачественных складских комплексах;
- низкие темпы развития данного сегмента рынка;
- увеличение объёма розничного и оптового товарооборота в Харьковском регионе, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года;

Ситуация на рынке

В 1 квартале 2011 года на рынке складской недвижимости сохранились тенденции прошлых периодов.

По-прежнему большинство участников рынка, как в сегменте аренды, так и продажи, занимали «выжидательную позицию». В сегменте аренды наблюдается невысокий уровень спроса на качественные складские площади, сегмент продажи пребывает в стагнации.

Строительные работы по реализации практически всех проектов в данном сегменте рынка заморожены.

В 1 квартале 2011 года был заявлен иностранным инвестором один проект по строительству складских поме-

КРОНА
производственно-правовая фирма

Наиболее крупные действующие складские комплексы в Харьковском регионе				
№	Название	Класс	Месторасположение	Общая площадь, м2
1	Логистический центр («Бисквит Шоколад»)	А	Харьковский регион,	13500
2	Логистический центр («Клуб семейного отдыха»)	А	Харьковский регион,	12800
3	Складской комплекс «Харьковэлектро»	В	Харьковская регион, пгт. Васищево	41000
4	Складской комплекс «Гонг»	В	г. Харьков, ул. Калинина	11000
5	Складской комплекс «Пирамида»	В	г. Харьков, ул. Архитекторов	24000
6	Складской комплекс «Спортек»	В	г. Харьков, пр. Гагарина	10000
7	Складской комплекс	В	Харьковская регион, п. М. Даниловка	40000
8	Складской комплекс	С	г. Харьков, ул. Одесская	10000
9	Складской комплекс	С	г. Харьков, р-н Алексеевки	10000
по данным «ППФ «Крона»				

щений для сельскохозяйственных нужд в Харьковской области *(овощехранилище, вместимостью 3-4 тонны)*.

Анализ предложения

За 1 квартала 2011 года на рынок складской недвижимости Харькова не было выведено новых складских площадей. По-прежнему, основную массу представленных на рынке складов, составляют перепрофилированные площади заводов и производственных баз. Таким образом, совокупный объём складских площадей не изменился и оценивается на уровне 550 тыс. м^2.

В структуре предложения, сегмент профессиональных логистических комплексов класса А является наименее представленным в Харьковском регионе и составляет 7% от общего объёма предложения. Наибольший удельный вес в структуре предложения складских площадей занимают склады класса С — 46%. Менее представлены склады В класса — 18%. Склады D класса и открытые площадки составляют 29%.

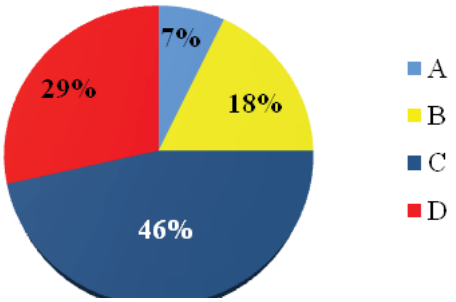
Анализируя структуру предложения складских площадей в зависимости от месторасположения также кардинальных изменений не произошло, наибольшее количество складов сосредоточено в черте города — 85%, а в области — 15%.

Анализ спроса

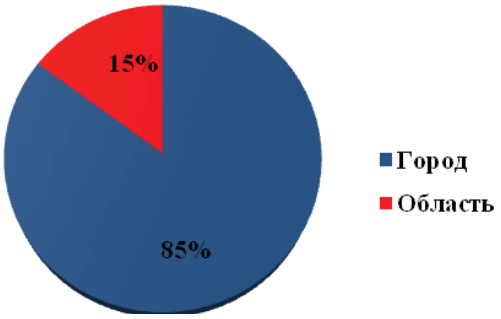
За 1 квартал 2011г. ситуация на рынке складской недвижимости не изменилась. В данном сегменте рынка наблюдаются тенденции характерные для всего 2010 года.

Диапазон стоимостных показателей на складскую недвижимость		
Формат	Арендная ставка, грн./ м2	Стоимость, $/ м2
До 500 м2	10-30	250-400
500-1000 м2	10-30	150-400
1000-5000 м2	10-25	125-350
От 5000 м2	10-20	100-350
по данным ООО «ППФ «Крона»		

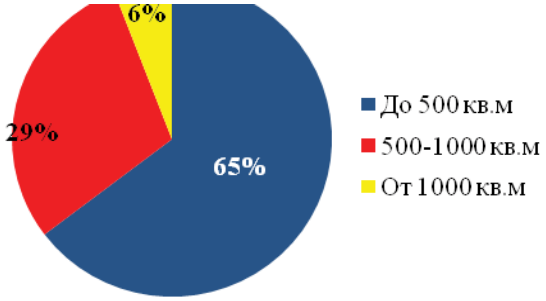
Структура предложения на рынке складской недвижимости по классам, %



Структура предложения на рынке складской недвижимости в зависимости от месторасположения, %



Структура спроса на рынке складской недвижимости *(в сегменте аренды)*, **%**



КРОНА
производственно-правовая фирма

Так наибольшим спросом пользуются складские площади до 500 м². в складских комплексах В класса.

С учетом дефицита профессиональных складских комплексов для многих арендаторов основным критерием выбора становится класс *(чем выше класс склада, тем качественнее складские площади)*.

В сегменте продажи уровень спроса крайне низок. Потенциальные инвесторы накапливали «отложенный спрос», и были готовы приобретать объекты в том случае, когда их стоимость была гораздо ниже рыночной.

Анализ стоимостных показателей

Стоимостные показатели, как в сегменте аренды, так и продажи в течение всего рассматриваемого периода оставались стабильны.

Снижение средней стоимости объектов на рынке промышленной недвижимости на март 2011 года по отношению к началу 2009 года составило 50-55%.

Ценовые показатели зафиксированы на уровне — 100-400 $/ м² в зависимости от месторасположения и технических характеристик.

Уровень арендных ставок остался неизменным и составляет 10-30 грн./ м².

Прогноз

По мнению экспертов «ППФ «Кроны» данный сегмент рынка недвижимости стабилен и кардинальных изменений в 2011 году на нём не произойдет.

Отсутствие реального банковского кредитования этого сегмента рынка недвижимости делает маловероятным реализация заявленных проектов.

В среднесрочной перспективе на рынке сохранятся следующие тенденции:

- медленные темпы развития этого сегмента;
- стабильность стоимостных показателей;
- девелопмент проектов в данном сегменте по схеме «built to suit», т.е. «строить для своих нужд»;
- увеличение спроса на складские площади со стороны торговых операторов
- Сохранение низкой рентабельности данного вида бизнеса;

Перпективные проекты в Харьковском регионе

№	Название	Класс	Месторасположение	Общая площадь, м2
1	Логистический центр «Восточный терминал	А	Харьковская регион, п. Коротич	315000
2	Логистический центр	В	Харьковская регион, п. Песочин	115000
3	Логистический центр	В	Харьков	9200
4	Логистический центр	В	Харьковская регион, п. Песочин	12000
5	Логистический хаб на территории промышленного парка «Рогань»	В	Харьковская регион, п. Рогань	150000
6	Складской комплекс	А	Харьковский регион	60000
7	Логистический парк «Кадуцей»	А	Харьковская регион, п. Песочин	250000

ГЛОССАРИЙ

Агрессивный портфель *(aggressive portfolio)* — портфель недвижимости, состоящий из высокорисковых активов с целью обеспечения высокой ставки доходности.

Аренда *(lease)* — соглашение, по которому собственник недвижимости передает нанимателю право пользования и исключительного владения ею, но не право распоряжения на определенное время при условии выплаты арендной платы.

Бухгалтерская ставка доходности *(accounting rate of return)* — отношение среднегодового дохода от инвестиций в недвижимость к величине инвестированного капитала.

Выручка от перепродажи *(resale proceeds)* — цена перепродажи объекта неделимости за вычетом расходов по совершению сделки, скрытых издержек и неуплаченных долгов по проданному объекту.

Коэффициент ипотечной задолженности *(loan-to-value ratio)* — рассчитывается как отношение ипотечного долга к общей стоимости недвижимости, характеризует долю заемного капитала в стоимости объекта. С ростом коэффициента ипотечной задолженности возрастает уровень финансового риска заемщика.

Норма возмещения капитала *(capital recovery rate)* — процент основного капитала, который должен ежегодно возвращаться инвестору, поскольку возможна ситуация, когда цена реализации объекта недвижимости окажется ниже цены покупки. Норма возмещения основного капитала в зависимости от конкретных условий рассчитывается по методу Ринга, методу Инвуда или методу Хоскольда.

Оптимальная структура капитала *(optimal capital structure)* — **соотношение между собственным и заемным капиталом, при котором стоимость привлеченного капитала наименьшая. Снижение стоимости привлеченного капитала** — одно из условий для повышения ставки доходности собственного капитала.

Опцион *(option)* — право, но не обязанность на покупку *(продажу)* объекта собственности в установленный срок по заранее оговоренной цене.

Отрицательная корреляция *(negative correlation)* — взаимосвязь двух рядов показателей, изменяющихся в противоположном направлении.

Отрицательный финансовый рычаг *(negative leverage)* — ситуация, при которой ставка доходности инвестиций в недвижимость меньше стоимости привлеченного капитала, в результате чего убытки инвестора возрастают.

Падающий рынок *(bear markets)* — неблагоприятное состояние рынка, связанное с пессимистическими ожиданиями инвесторов, снижением экономической активности и усилением сдерживающих мер в государственном регулировании.

КРОНА
производственно-правовая фирма

НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС:
КАК ОН КОСНУЛСЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ?

Генеральный директор ООО «ППФ «Крона»

Балака Игорь Николаевич

Новый 2011 год принес нам, всем субъектам рынка недвижимости, очень много новаций. Он ознаменовался вступлением в силу очень большого количества законодательных актов, главным из которых является, на мой взгляд, новый Налоговой кодекс. Именно он будет оказывать наибольшее влияние на развитие рынка недвижимости в ближайшее время. Введение этого документа является положительным моментом, поскольку в нём теперь воедино собрано то, что раньше находилось в разнообразных законах, постановлениях и пр. и пр. И поэтому, в нашем электронном журнале мы начинаем публикацию ряда статей, которые будут касаться анализа положений этого важнейшего документа, ведь он коснётся всех без исключений субъекта рынка недвижимости, будь то резиденты или нерезиденты, арендаторы или арендодатели, те, кто покупает, продаёт, получает в дар или наследует жильё или коммерческую недвижимость. А, учитывая то, что с 1 января 2012 года вводится и налог на жильё, которым обладают наши граждане, эту тему мы тоже осветим в ближайших номерах нашего журнала. Также мы постараемся поднять тему налоговых скидок, которые положены по закону налогоплательщикам. И если у Вас, наши дорогие читатели, возникнут какие-либо вопросы, связанные с налогообложением недвижимости, задавайте их нам, и мы будем рады дать расширенную консультацию на любой Ваш вопрос.

Сам же Налоговый кодекс состоит из нескольких разделов: общие положения, администрирование налогов и сборов, разделы, в которых описывается порядок взимания конкретных налогов *(налог на доходы физических лиц, НДС, налог на прибыль и т.д.)*, а также заключительные и переходные положения.

В этой части статьи мы углублённо постараемся остановиться на вопросах, связанных с отчуждением имущества, и более подробно исследуем налоговые обязательства, которые возникают у физических лиц при заключении договора купли-продажи или договора мены недвижимости.

Так что же такое отчуждение? Новый налоговый кодекс даёт нам такое толкование:

14.1.31. відчуження майна будь-які дії платника податків, унаслідок вчинення яких такий платник податків у порядку, передбаченому законом, втрачає право власності на майно, що належить такому платникові податків, або право користування, зокрема, природними ресурсами, що у визначеному законодавством порядку надані йому в користування;

Таким образом, отчуждение может быть безоплатным *(договор дарения или наследования имущества)* или платным *(договор купли-продажи или мены)*. Следовательно, в сфере недвижимости наиболее распространёнными видами отчуждения являются договор купли-продажи, договор дарения, договор мены, сидетельство *(либо договор наследования)* недвижимого имущества и пр.

Как правило, главный вопрос, который интересует продавцов недвижимости *(а мы сейчас анализируем отчуждение недвижимости изическими лицами)*: когда же они могут не платить налоги при продаже? Согласно п. 172.1 Налогового кодекса, налог с дохода физического лица не платится в случае, если недвижимость находилась в собственности продавца более трех лет и продается впервые за отчетный год. Это касается отчуждения жилого дома, квартиры или их части, комнаты, садового/дачного дома *(включая земельный участок, на котором он расположен, а также хозяйственно-бытовые сооружения и здания, находящиеся на этом участке)*, также при продаже земельного участка *(в пределах нормы, определенной ст. 121 Земельного кодекса Украины в зависимости от назначения земли)*.

Статья 121 Земельного кодекса определяет следующие нормы, в пределах которых можно избежать налогообложения при продаже земли:

а) для ведения личного крестьянского хозяйства — не более 2 га;

б) для ведения садоводства — не более 0,12 га;

в) для строительства и обслуживания жилого дома, хозяйственных зданий и сооружений *(приусадебный участок)* в селах — не более 0,25 га, в поселках — не более 0,15 га, в городах — не более 0,10 га;

г) для индивидуального дачного строительства — не более 0,10 га;

д) для строительства индивидуальных гаражей — не более 0,01 га.

Доход от отчуждения хозяйственно-бытовых сооружений, расположенных на одном участке с жилым или садовым/дачным домом и продающихся вместе с ним, для целей налогообложения отдельно не определяется.

Если же в течение налогового года плательщик совершил более одной продажи недвижимости, каждая сделка, начиная со второй, облагается налогом по ставке 5% от суммы, указанной в договоре купли-продажи. Причем такой же налог будет взиматься и при обмене недвижимости и продаже объектов незавершенного строительства.

Необходимо остановиться при анализе этой статьи и на следующем немаловажном аспекте: объект недвижимости находится в собственности продавца не менее трёх лет! Статьи 182 и 334 Гражданского кодекса указывает, что если договор подлежит нотариальному заверению и государственной регистрации, то право собственности возникает с момент государственной регистрации! На данный момент такую регистрацию осуществляют Бюро технической регистрации. Поэтому, даже если у Вас была кооперативная квартира, в которой Вы проживали не один десяток лет, или несколько лет назад приобрели квартиру в строящемся доме, но правоустанавливающий документ не был зарегистрирован в БТИ, то Вам всё равно придётся платить налог в размере 5%, что является очень неприятным сюрпризом для продавца.

А кто проверяет количество продаж и иных сделок, совершенных человеком в течение налогового года? Этим занимаются нотариусы, удостоверяющие сделки, используя информацию Государственного реестра нотариальных действий. Критерием поиска в этом реестре является идентификационный номер налогоплательщика, поэтому смена фамилии не поможет продавцу избежать уплаты налога. Конечно, в случае отсутствия ИНН поиск производится по фамилии, имени, отчеству *(при наличии)* продавца. Если же информация о количестве сделок не найдена, налогоплательщик-продавец подтверждает очередность продажи имущества в предоставленном нотариусу заявлении.

Согласно п. 172.3 Налогового кодекса, доход от продажи объекта недвижимости определяется, исходя из цены, указанной в договоре купли-продажи, которая не может быть ниже оценочной стоимости, рассчитанной органом, уполномоченным осуществлять такую оценку в соответствии с законом. А п. 4 ст. 201 Земельного кодекса определено, что при заключении гражданско-правовых договоров относительно земельных участков проводится экспертная денежная оценка с целью определения стоимости объекта.

Из этого следует, что снизить налоговую нагрузку путем занижения цены купли/продажи не получится, поскольку минимальная стоимость объекта сделки в любом случае определяется уполномоченными органами: жилья и прочей подобной недвижимости — БТИ, земли — оценщиком и управлением земельных ресурсов. И из всех этих органов необходимо получить справки. Этой точки зрения, которая была высказана в письме от 14.01.2011г. р.№237/I/17-0714, придерживается и Государственная Налоговая Администрация Украины *(ГНАУ)*. Не следует забывать, что указание минимальной стоимости объекта недвижимости является притворной сделкой, и может привести к тому, что такая сделка может быть признана недействительной в суде, а стороны могут понести ответственность и за уклонения от уплаты налогообложения согласно действующему законодательству. Не стоит забывать и о Комитете по финмониторингу, в который сведения о подозрительных сделках должны сообщать и нотариусы, и риэлторы, и прочие субъекты финмониторинга *(Более подробно мы анализировали введение Закона о финмониторинге в прошлых наших статьях)*. Таким образом достигается накопление информации о сделках и их анализ в независимых друг от друга структурах.

Сумма налога по сделке определяется налогоплательщиком самостоятельно и уплачивается через банк. Функция контроля за своевременной и правильной уплатой налога лежит все на том же нотариусе. Во время проведения операций по продаже *(мене)* объектов недвижимости между физическими лицами он удостоверяет соответствующий договор только при наличии документа об уплате стороной *(сторонами)* налога в бюджет. Информацию обо всех таких договорах, включая данные об их стоимости и суммах уплаченных налогов, нотариусы ежеквартально подают в налоговую инспекцию. А физическое лицо обязано отразить доход от отчуждения имущества в годовой налоговой декларации. Поэтому мы настойчиво рекомендуем всем нашим клиентам подавать налоговую декларацию, где будет отображена информация о продаже своего имущества в налоговую инспекцию по месту регистрации гражданина в первом квартале 2012 года.

Следует отметить, что если одной из сторон договора купли-продажи или мены объекта недвижимости является юридическое лицо или физическое лицо-предприниматель, именно эти лица являются налоговым агентом налогоплательщика — простого физического лица.

Если объект недвижимости продает иностранец, его доходы облагаются налогом по ставке 15% от суммы, указанной в договоре купли-продажи. Однако, если общая сумма доходов, полученных нерезидентом-налогоплательщиком в отчетном налоговом месяце, превышает десятикратный размер минимальной заработной платы, установленный на 1 января отчетного налогового года, ставка налога составит 17% от суммы превышения с учетом налога, уплаченного по ставке 15%. Но понятие «нерезидент» претерпело сильные изменения. Основным является то, что можно считаться резидентом зарегистрировавшись самозайнятым лицом *(в том числе и частным предпринимателем)*

Мы обсуждали порядок начисления налога, если сторонами сделки являлись физические лица. Однако. Еесли Покупателем такого объекта является физическое-лицо-предпрениматель или юридическое лицо, тогда оно является ответственным за начисление, удержание. уплату налога в бюджет *(от имени и за счёт средств средств Продавца)*, то есть он выступает налоговым агентом!

Может возникнуть, конечно, и такая ситуация, когда Продавец до заключения договора купли-продажи перечислил налоги в бюджет, а сделка не состоялась. Что же делать тогда? Кодекс говорит, что плательщик имеет право на возврат налога на основании декларации, которая подаётся в установленные законом сроки *(т. е. В первом квартале следующего года)*, а также при наличии документов, которые подверждают факт оплаты налога.

В следующем номере нашего журнала мы проанализируем, какие налоги и сборы оплчивает при приобретении жилья покупатель, какие налоги возникают при дарении, наследовании, и при сдаче недвижимость в аренду. Если возникли какие-либо вопросы по данной тематике, обращайтесь пожалуйста либо к агенту, который Вас курирует, либо в редакцию нашего журнала, и мы постараемся наиболее полно ответить на них!

КРОНА
производственно-правовая фирма

ЕВРО СТАНДАРТ

Конечно, рынок недвижимости пережил кризис и даже сейчас находится не в самом лучшем состоянии. Однако нам очень приятно заметить, что на рынке лидеры в своих сегментах не только не сдали своих позиций, а и укрепили их! Очень многие компании в таких условиях не выполняли взятые на себя обязательства, и вообще показали себя не с самой хорошей стороны. Однако мы знаем и другие примеры, когда в этих тяжёлых условиях лучшие представители своих отраслей выходили победителями, реконструировали свой бизнес, обновлялись и достигали новых высот. В традиционной рубрике «Наши партнёры» мы хотим представить компанию «Евростандарт», безусловно, одного из лидеров на рынке строительной и дорожной спецтехники, и просто наших хороших друзей!

ЕВРОСТАНДАРТ

Главное требование к строительной технике сегодня — способствовать сокращению сроков строительных работ. Достичь этого можно двумя способами — или использовать большее количество машин, или использовать машины большей производительности. Каждый заказчик расставляет свои приоритеты: одни предпочитают купить много дешевых машин, другие — несколько, но с гарантированным высоким качеством и надежностью. Сегодня рынок предлагает возможность выбора — есть как дешевые, так и очень дорогие машины. Выбирать заказчики могут как из продукции отечественных машиностроителей, так и западноевропейских компаний с мировым именем. В последнее время практически все сегменты рынка стройтехники представлены продукцией из Китая. И хотя о качестве такой техники ведутся споры, тем не менее, есть категория заказчиков, выбирающих именно китайские машины себе в помощь.

Продукция из Китая, несмотря на жесткую конкуренцию как со стороны отечественных производителей, так и мировых брендов, начинает пользоваться высоким спросом среди украинских потребителей. Хотя цены на технику из КНР периодически поднимаются, что объясняется переходом заводов-изготовителей на импортные комплектующие. Многие заказчики, отдавая предпочтение китайской технике, руководствуются фактором сервиса и наличия запасных частей. К слову, сервис на украинском рынке сегодня — не только средство «зарабатывания» денег, но и инструмент продаж. Профессионально организованный сервис у поставщика повышает вероятность того, что заказчик за следующей машиной придет именно к нему.

Наиболее активные заказчики новой техники — коммерческие предприятия. И если раньше ценовой фактор играл для них главную роль при выборе, то сегодня многие из них оценивают оптимальную совокупность преимуществ: цену, качество, форму приобретения, наличие гарантий, качество ремонтного обслуживания и др. Все чаще потребители строительной техники отдают предпочтение продукции китайского производства. Она дешевле, но безотказна в работе, надежна и служит так же долговечно, как и дорогие мировые аналоги. При таком подходе немалые инвестиции окупаются намного эффективнее.

Компания «Евростандарт» предлагает Вам весь спектр дорожно-строительной техники ведущих китайских корпораций, являющихся лидерами китайского рынка тяжелого автомобилестроения и стремительно врывающихся на мировой рынок. В нашем перечне продукции Вы сможете найти — автокраны, гусеничные краны, самосвалы, миксеры, тягачи, фронтальные погрузчики, экскаваторы, бульдозеры, бетононасосы, бетонораздаточные стрелы, бетонные и асфальтные заводы, катки, автогрейды, асфальтоукладчики, автогудронаторы и многое другое.

Налаженные прямые связи с производителями позволяют нам гарантировать, что заказчик получит современную технику, максимально отвечающую его требованиям. Непосредственные и тесные контакты с поставщиками строительно-до-

рожной техники дают возможность нашей компании осуществлять реально выгодную для Вас ценовую политику.

Так же наша компания является официальным представителем на территории Украины корпорации Manitowoc Crane *(China)* Co., которая входит в состав компании Manitowoc Crane Group *(США)*. Помимо башенных кранов Potain, “MANITOWOC CRANE GROUP” также производит мощные краны «Manitowoc Cranes» на гусеничном ходу, мобильные краны «Grove» с телескопической стрелой и автокраны «National Crane». Верхнеповоротные башенные краны POTAIN заслужили репутацию легкоприспосабливаемых к рабочей среде и очень надёжных в эксплуатации.

В современных условиях строительства башенные краны выполняют львиную долю подъемно-транспортных операций. Башенные краны можно разделить на три основных группы: стационарные, на рельсовом ходу, самоподъемные краны.

Первый тип хорошо подходит для высотного строительства, второй и третий — для быстровозводимых полнокомплектных зданий и для малоформатного жилищного строительства. Многие заводы-производители предлагают целую линейку моделей кранов, способных удовлетворить любые потребности строительного рынка. Так, в зависимости от специфических условий строительного объекта применяют специальные краны: компактные, быстромонтируемые, с расширенным диапазоном грузоподъемных характеристик.

Концепция башенных кранов мирового лидера по производству башенных кранов Potain, удовлетворяющую разнообразным местным условиям, включая международные условия транспортировки, операционную простоту и эффективность в наименее благоприятных условиях, можно представить благодаря разнообразию модельного ряда кранов, включающего модели башенных кранов, которые полностью отвечают требованиям профессионалов и решают сложнейшие технические задачи в строительстве. Краны POTAIN поднимают и перемещают грузы с использованием двух технологий: горизонтальным перемещением грузовой тележки *(серии CITY CRANE MC, TOPKIT MD, MAXI MD, MAXI TOPKIT, MDT CITY&Topless MDT)* или поднятием стрелы *(серия MR)*.

Данное распределение отражает оригинальные конструктивные особенности кранов, что на сегодня актуально для строительных организаций и пользуется все большим спросом из-за оптимальных для сегодняшних условий строительства технических характеристик. Так, например, башенные краны Potain характеризуются долговечностью *(срок эксплуатации кранов до 35 лет)*, высокой скоростью подъёма *(66 — 122 м/мин)*, низким энергопотреблением *(50 — 75 кВт)* и быстрыми сроками ввода в эксплуатацию — оригинальное конструкторское исполнение техники позволяет выполнять операции монтажа–демонтажа большинства кранов в течение одного рабочего дня. Краны обладают большой прочностью и простотой монтажа благодаря передовой конструкции соединения. Качество, безопасность и другие показатели обуславливают повышенный интерес к новым моделям подъемных кранов и обеспечивают их стабильную ликвидность на вторичном рынке.

Краны Potain оборудованы современными электромеханическими системами, которые осуществляют управление с помощью самых передовых технологий, что позволяет избежать перегрузок, превышения скорости и переворотов, гарантируя безопасное выполнение каждого подъема.

Оценив все преимущества данной техники, строительные компании используют их не только на традиционных строительных площадках, но и при возведении дамб, мостов, электростанций, и даже в судостроении.

Предложение в Украине кранов от своих и от «бывших своих» машиностроителей сегодня в меньшинстве, так как не пользуется спросом, поскольку отличается избыточной громоздкостью и недостаточно высокой производительностью работы.

Персональный подход к каждому

покупателю позволяет нам находить самые эффективные схемы сотрудничества. Компания «Евростандарт» стремится совершать сделки, учитывающие интересы наших партнеров. Наша задача — организация долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества. Мы ценим клиентов работающих с нашей компанией, поэтому качество, выполнение заказа в положенный срок и профессионализм — наши главные цели. Благодаря нашим постоянным партнерам мы достигли сегодняшнего успеха и надеемся его развивать в будущем.

Если у Вас возникли какие-либо вопросы по данной тематике, мы рады будем Вас приветствовать в нашей компании:

ООО «ПТФ ЕВРОСТАНДАРТ»,
61105, Украина, г. Харьков, ул. Киргизская, 19, т.: +38 (057) 757-21-66, т /ф.: +38 (057) 739-50-29

e-mail: info@euro-standart.com.ua, euro-standart.com.ua

КРОНА
производственно-правовая фирма

КОРПОРАТИВНЫЕ НОВОСТИ

Брэйн-ринг, Ялта

Заседание Совета Ассоциация специалистов по недвижимости Украины (АСНУ) в Ялте

12-15 мая в Ялте состоялась XV Международная юбилейная конференция по недвижимости «Рынок недвижимости: состояние, перспективы развития, роль профессиональных общественных организаций в его формировании».

В рамках конференции, 12 мая, состоялось заседание Совета Ассоциация специалистов по недвижимости Украины *(АСНУ)*. На Совете были утверждены дополнения в планы работы Комитетов, рассмотрен вопрос обязательного прохождения обучения при вступлении в АСНУ, было принято решение о проведении Первого ежегодного Национального конкурса «Профессионал на рынке недвижимости» и сформирован оргкомитет конкурса. Особое внимание на Совете было уделено предложению главы комитета по рынкам и инвестициям АСНУ Балаки Игоря по введению в базовый обучающий курс для риэлторов дисциплин по работе с коммерческой недвижимостью и продажей бизнеса. Также члены Совета были проинформированы о проводящихся работах по созданию Базы данных инвестпроектов *(БДИП)*, в которых бы была собрана информация по инвестиционным проектам со всей территории Украины.

Вечером того же дня прошла деловая игра «Брейн-ринг», в которой приняли участие восемь команд — представителей региональных отделений АСНУ. К сожалению, нашей харьковской команде , в которою входили капитан команды Алексей Попов *(«ИКК Проконсул»)*, Сергей Кобзан *(Харьквоское инвестиционное агентство недвижимости)*, Балака Игорь *(ООО «Производственно-правовая фирма» Крона»)*, Андрей Правдин и Борис Каган *(оба «Харьковское агентство недвижимости»)*, даже несмотря на 3 очка, заработанные Балакой Игорем, пришлось выбыть из соревнований, проиграв будущим победителям турнира. И в непростом состязании победа досталась команде из Киева «Риэлтор по-киевски». Победители и призеры получили ценные подарки.

Начало юбилейной конференции ознаменовалось подписанием меморандума о сотрудничестве между двумя профильными организациями — АСНУ и Европейским Советом профессионалов рынка недвижимости *(CEPI)*.Этот документ подписали президент CEPI Тимо Мултанен и президент АСНУ Сергей Злыдень.

На церемонии открытия 15 юбилейной Конференции был презентован официальный логотип мероприятия.

Затем были произнесены торжественные речи и вручены учрежденные юбилейные награды АСНУ за вклад в развитие Ялтинской конференции. Также за многолетнюю активную работу в АСНУ золотыми значками были отмечены глава бессменный руководитель Харьковского регионального отделения АСНУ Алексей Попов, вице-президент АСНУ Юрий Тараторин и экс-президент АСНУ Андрей Шульга.

Доклад Игоря Балаки

На нынешней Конференции диапазон обсуждаемых тем был как никогда широк. Сегодня риэлтора интересует все: и сотрудничество с банками, и налогообложение, и достоверность объявлений, и многое-многое другое.

Учитывая все эти факторы, организаторы Конференции уделили особое внимание именно тем вопросам, которые не только помогут выжить риэлторам в это непростое время, но и позволят вывести свой бизнес на качественно новый уровень.

Вопросам взаимодействия банков, агентств недвижимости и риэлторов была посвящена секция «Сотрудничество банков и агентств недвижимости», модератором которой выступил Генеральный спонсор Конференции «Пиреус Банк».

В рамках секции «Инновационные технологии ведения бизнеса» участниками Конференции были рассмотрены вопросы комплексной автоматизации риэлторских бизнес-процессов и технологии работы с клиентами. Модераторами этой секции выступили представители Спонсора Конференции АН «Благовест» и Корпорации FRG.

Одна из секций Конференции, которую модерировал наш информационный спонсор ЛИГА:ЗАКОН, была посвящена рассмотрению вопросов изменений в налоговом законодательстве.

Рассмотрению вопросов «чистоты» наполнения баз

данных, использованию технических «know-how», правилам и стандартам работы на рынке была посвящена секция «Как повысить достоверность и качество листингов?». Докладчиками в этой секции выступили представители информационных партнеров Конференции порталов Address.ua, Est.ua, Dom.ria.ua и поисковой системы недвижимости ЛУН.ua.

Как правильно использовать рекламу для успешного развития бизнеса участники Конференции смогли узнать в секции «Маркетинг недвижимости: эффективный опыт и перспективные технологии».

Докладывает глава комитета АСНУ по рынкам и инвестициям Игорь Балака

Психологическим аспектам успешного развития риэлторского бизнеса была посвящена секция «Современная практика управления и обучения в риэлторском бизнесе».

Знать и понимать комплекс факторов, на основании которых делается прогноз на рынке недвижимости, уметь распознать профессиональный прогноз участники Конференции смогли, посетив секцию «Передовые риэлторские технологии».

Дебютом и совершенным открытием этой конференции явилась секция «Презентация инвестиционных проектов». Проведение этой секции скептически воспринималось некоторыми членами оргсовета конференции. Но благодаря усилиям модератора секции Ивана Сарасеко эта секция прошла очень нестандартно: ведь презентации региональных инвестиционных проектов оценивали представители инвестиционных компаний, банковских структур, потенциальных инвесторов. Открыл секцию председатель комитета по рынкам и инвестициям Балака Игорь с докладом: «Анализ состояния и перспектив развития рынка коммерческой недвижимости Украины», в котором были проанализированы этапы становления рынка недвижимости Украины, дана оценка текущему состоянию и озвучен прогноз развития рынка недвижимости на ближайшие периоды. Также в докладе были проанализированы мотивы, побуждающие инвесторов вкладывать деньги недвижимость. Доклад вызвал искренний интерес и вместе с ответами на вопросы занял более часа времени вместо запланированных ранее 20 минут. Далее были представлены региональные инвестиционные проекты, в частности, строительство многоквартирного жилого дома из легких стальных тонкостенных конструкций по адресу: г.Харьков, ул.Л.Толстого. В некоторой степени этот проект можно назвать новаторским, ведь жилой комплекс будет представлять собой объект эконом-класса с однокомнатными и двухкомнатными квартирами. Для реализации проекта предлагается использовать технологию ЛСТК и несъёмной опалубки. Такой объект возводится в очень короткие сроки и сдаётся конечному потребителю «под ключ». Вообще, данная секция дала возможность ее участникам совместно разработать шаги по достижению целей в инвестиционной деятельности. Одним из сомодераторов данной секции выступил представитель Спонсора Конференции Жилой квартал «Новопечерские Липки».

Роль риэлторов в процессе организации девелоперского проекта и роль СМИ в продвижении и позиционировании этизх проектов были обсуждены на секции «Управление недвижимостью», одним из докладчиков на которой выступил представитель информационного спонсора Конференции ИА «Интерфакс-Украина».

Команда по брейн-рингу из Харькова «Первая Столица»

Секция «Земельные торги как перспективный инструмент развития рынка недвижимости» ознакомила ее участников с процедурами организации и проведения земельных торгов в форме аукциона.

Работу Конференции освещали представители трех телеканалов, журналисты еженедельника «Мир квартир», информационное агентство «Интерфакс-Украина», информационный портал «Агент.ua», информационное агентство «ЛигаБизнесИнформ», а также представители других печатных СМИ.

Закрытие Конференции ознаменовалось проведением праздничного гала-ужина, где грамотами и благодарностями были отмечены спонсоры Конференции, которые, в свою очередь, отметили высокий уровень организации Конференции и ее интеллектуальное наполнение.

Кроме этого, состоялось торжественное вручение сертификатов и значков тридцати одному члену АСНУ, ставшим индивидуальными членами Национальной ассоциации риэлторов США.

Ассоциация специалистов по недвижимости Украины выражает благодарность спонсорам, докладчикам и Организационному комитету конференции. Надеемся, что наше дальнейшее сотрудничество позволит провести 16-ю Конференцию по недвижимости в Ялте на еще более высоком уровне!

КРОНА
производственно-правовая фирма

РЕМОНТ КВАРТИР И ОФИСОВ: ВОПРОСЫ ЗВУКОИЗОЛЯЦИИ

Для офисных помещений наиболее важными с точки зрения акустики являются два вопроса. Это вопрос обеспечения благоприятной акустической среды в помещениях с несколькими рабочими местами и вопрос обеспечения секретности, т.е. высокой звукоизоляции помещений переговорных комнат и кабинетов руководителей.

СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОЙ АКУСТИЧЕСКОЙ СРЕДЫ В ПОМЕЩЕНИИ

Если в одном офисном помещении находятся несколько рабочих мест менеджеров, то без специальных мероприятий по обеспечению акустического комфорта в помещении не обойтись. Еще в старые добрые советские времена практически во всех бухгалтериях или отделах НИИ, где в одном большом помещении работало несколько человек, можно было наблюдать картину, когда большая комната уродливо перегораживалась различными книжными шкафами и тумбами и еще Бог знает чем.

Таким образом каждый работник старался отгородиться от остальных коллег по комнате. Здесь дело, конечно, не только в акустике играют роль и другие психологические моменты. Однако именно обстоятельство, когда из-за одного человека, разговаривающего по телефону, становилось невозможно без помех переговариваться в помещении, являлось той отправной точкой, после которой каждый начинал отгораживать себе «свое» место. И различная мебель выполняла роль акустических экранов, позволяя на рабочем месте не отвлекаться на окружающие шумы. Сегодня для создания акустического комфорта все чаще применяются офисные системы на основе мобильных перегородок высотой 1,2 1,8 м, формирующие звукопоглощающую среду в помещениях с несколькими рабочими местами. Наиболее эффективны в качестве

акустических экранов — относительно сложные по конструкции перегородки толщиной не менее 60 мм, состоящие из двух сэндвич-панелей *(МДФ, поролон, ткань)*, и с полым пространством, внутри которого можно скрыть всю проводку. Кроме того, комбинирование перегородок различной высоты позволяет создавать такие акустические конфигурации, когда один сектор рабочего места акустически защищен, а другой, наоборот, облегчает работу менеджера с клиентом.

На протяжении последних лет деловая активность работников в офисе только повышается. Ведь для хорошего бизнеса совершенно нормальное явление, когда из четырех менеджеров, работающих в одном зале, одновременно трое ведут переговоры по телефону, а четвертый энергично убеждает посетителя сделать заказ. При всем этом также желательно, чтобы руководитель и менеджеры со своих рабочих мест могли видеть друг друга, так как это, согласно распространенным западным теориям, укрепляет дисциплину, способствует взаимному контролю и тем самым повышает производительность труда.

Но если стены и потолок такого помещения выполнены из жестких, хорошо отражающих звук материалов *(допустим, из окрашенных гипсокартонных листов)*, то посторонние для каждого работника шумы вынуждают постоянно напрягать слух и повышать голос. Также имеет место шум от большого количества офисной оргтехники, которая должна присутствовать в помещении с несколькими рабочими местами. Это, в конечном итоге, приводит к преждевременной усталости и раздражительности сотрудников к снижению производительности труда и конфликтам в коллективе.

Создание благоприятной акустической среды в помещениях такого рода решается с помощью введения в помещение офиса определенного количества звукопоглощающего материала и так называемого «заглушения» помещения. При этом подавляется требуемая часть отраженного звука, в результате чего громкость голоса и других источников шума можно уменьшить до двух-трех раз. Оставшийся прямой звук *(непосредственно от источника — к уху слушающего человека)* в сочетании со строго определенной частью отраженного звука обеспечивают высокую четкость и разборчивость речи, что удобно при общении менеджеров между собой. Однако, при чрезмерно высоком звукопоглощении отраженный звук может полностью исчезнуть, и звучание речи приобретет уже неприятный «ватный» оттенок, когда теряются начала и окончания фраз. Для избежания этого существуют специальные методики расчета количества звукопоглощающего материала для офисных помещений.

Традиционно в качестве основной звукопоглощающей поверхности используется пространство потолка, а в качестве звукопоглощающей конструкции подвесной акустический потолок, имеющий ко всему прочему, множество других удобных свойств, характерных для все-

го класса подвесных потолков. Для такого потолка, к уже привычным функциональным свойствам: возможность монтажа в надпотолочном пространстве систем вентиляции, электрических коммуникаций и встроенных систем освещения, добавляются еще и высокие звукопоглощающие свойства.

Акустическая эффективность звукопоглощающих потолков выражается в значениях безразмерного коэффициента звукопоглощения а, который может изменяться в пределах от 0 до 1. Значение а = 0 означает полное отражение звука при а = 1 весь звук, попавший на данную поверхность, поглощается.

Также значение коэффициента звукопоглощения зависит от частоты звука. Поэтому звукопоглощающую способность той или иной модели подвесного потолка, как правило, характеризуют график или таблица для стандартного набора частот от 100 Гц до 3200 Гц. Так как характеристики звукопоглощения приводятся именно для конструкции подвесного потолка, то они справедливы только для указанных под графиком величин относа плит подвесного потолка от жесткой поверхности «черного» потолка. При этом изменение расстояния высоты подвеса напрямую сказывается на величине и частотной характеристике звукопоглощения. Так, с увеличением расстояния высоты подвеса звукопоглощение в области низких частот для акустических потолков большинства фирм-производителей возрастает. Однако некоторые фирмы-производители *(«Armstrong»)* в своих каталогах не указывают высоту подвеса конструкции подвесного потолка, поэтому при сравнении акустических характеристик потолков между собой это обстоятельство следует иметь в виду.

Для характеристики акустических свойств подвесного потолка может также применяться так называемый средний коэффициент звукопоглощения *(NRC)*. Он рассчитывается как среднее арифметическое для коэффициентов звукопоглощения в четырех октавных полосах частот: 250, 500, 1000 и 2000 Гц, и предназначен, прежде всего, для оценки звукопоглощения в речевом диапазоне частот. Поскольку в офисных помещениях важен именно речевой диапазон, для выбора подходящей модели подвесного потолка корректно сравнивать их коэффициенты NRC. Акустический потолок может называться таковым при значениях NRC, превышающих 0,6-0,7.

К сожалению, большинство уже построенных офисов имеют неакустические подвесные потолки в тех помещениях, где звукопоглощающие потолки были бы чрезвычайно желательны. Всему виной — существенная разница в цене между чисто декоративными и акустическими моделями даже одних и тех же фирм-производителей.

К фирмам-производителям, специализирующимся на производстве именно акустических потолков можно отнести шведскую компанию «Ecophon», финскую компанию «Isover» *(торговая марка «Ecophon»)*, датский концерн «Rockwool» *(торговая марка «Rockfon»)*. Основной материал перечисленных акустических потолков — спрессованные плиты из супертонкого стекловолокна или тонкого минераловолокна. Дело в том, что на сегодняшний день это лучшие звукопоглощающие материалы. Плиты затем окрашиваются или кашируются стеклохолстом, тканью или пленкой. Именно отделочное покрытие в большей степени влияет на характеристику звукопоглощения различных моделей акустических потолков. В общем, для таких потолков коэффициент звукопоглощения тем выше, чем лучше воздухопроницаемость *(продуваемость)* лицевой поверхности потолочной панели. Поэтому, при прочих равных условиях, модели с пленочным лицевым покрытием имеют заведомо худшее звукопоглощение, чем модели с окрашенной или тканевой микропористой поверхностью. Если поверхность акустического потолка пытаться окрашивать самостоятельно, то из-за закрашивания микропор звукопоглощающая способность такого потолка также может существенно ухудшиться.

Именно поэтому все акустические потолки автоматически имеют более высокую стоимость, так как их технология изготовления более сложная, а исходное сырье более качественное и дорогое.

ЗВУКОИЗОЛЯЦИЯ ПОДВЕСНЫХ ПОТОЛКОВ

В Европе и в США при строительстве офисов очень часто практикуется наличие общего надпотолочного пространства для группы из нескольких офисных помещений. То есть сначала в большом помещении *(может быть на всем этаже здания)* подвешивается подвесной потолок, а потом оно разделяется на требуемое количество больших и малых комнат посредством легких перегородок. Безусловно, здесь есть много плюсов. Например, возможность легкого и быстрого монтажа различных коммуникаций в общем надпотолочном пространстве. Вместе с тем, в таком случае подвесной потолок должен обладать дополнительными звукоизолирующими функциями, чтобы изолировать передачу звука из одного помещения в другое через надпотолочное пространство. Поэтому в каталогах фирм-производителей подвесных потолков *(в том числе и акустических)* появляются сведения о звукоизоляции. Здесь очень важно помнить, что звукоизолирующие способности подвесного потолка абсолютно не связаны с его звукопоглощающими *(акустическими)* свойствами. Для хорошей звукоизоляции плита потолка должна быть максимально тяжелой и герметичной *(идеально подходит гипсовая плита с уплотнителем по периметру)*, а для хорошего звукопоглощения легкой, мягкой и продуваемой. Хотя, конечно, существуют комбинированные модели подвесных потолков, где потолочная плита представляет собой сэндвич-панель, составленную из звукоизоляционного и звукопоглощающего слоев. Однако необходимо помнить, что собственная звукоизоляция потолка в дБ и коэффициент звукопоглощения потолочной конструкции а — величины, не связанные между собой и друг из друга не вытекающие.

Следует также отметить, что приведенные в каталогах данные абсолютно непригодны для оценки другой часто возникающей ситуации — дополнительной звукоизоляции существующего межэтажного перекрытия путем подвеса к нему данной модели подвесного потолка. Подобные проблемы в нашей стране возникают гораздо чаще, чем строительство офисов с общим надпотолочным пространством.

АКУСТИЧЕСКИЕ СТЕНОВЫЕ ПАНЕЛИ

Иногда для создания благоприятной акустической среды в помещении большого офиса недостаточно применения только подвесного акустического потолка. Расчет показывает, что для получения требуемых акустических характеристик помещения необходимо задействовать площади большие, чем площадь потолка. Как правило, это происходит в помещениях с очень высокими потолками. Тогда помимо подвесного звукопоглощающего потолка, а иногда и вместо него *(если в силу определенных обстоятельств потолок нельзя закрывать подвесной системой)*, применяются стеновые акустические панели, имеющие также очень высокие характеристики звукопоглощения. Коэффициент NRC таких панелей колеблется в пределах 0,9 0,95.

В случаях, когда помещение большого офиса разгораживается офисными перегородками, не доходящими до потолка *(чтобы стоящий человек мог видеть весь зал целиком)*, акустические стеновые панели применяются для облицовки таких перегородок-экранов, чтобы повысить эффект звукоизоляции между кабинами.

Звукоизоляция комнат переговоров и кабинетов руководителей

Если переговоры проходят «за закрытыми дверями», необходимо проводить их в помещениях, отвечающих данным требованиям. Прежде всего это комнаты переговоров и кабинеты руководителей. Существует ряд правил, позволяющих построить такие помещения грамотно. Конечно, мы не будем рассматривать здесь методики, позволяющие избежать прослушивания путем сканирования оконного стекла помещения для переговоров лазерным лучем из здания, стоящего напротив. Однако предпринять некоторые мероприятия, позволяющие значительно повысить звукоизоляцию ограждающих конструкций комнаты переговоров или кабинета, бывает весьма полезно.

Первое, самое важное, но как показывает практика, не очевидное правило это обеспечение хорошей звукоизоляции входной двери в помещение. Лучшим средством для этого является устройство тамбура, т.е. последовательная установка двух дверей с воздушным промежутком между ними. Чем больше будет расстояние между дверьми, тем выше эффект. Помимо этого двери должны обязательно иметь порог и уплотнение по всему периметру притворов. Чем массивнее полотна дверей, тем лучше их звукоизоляция. Следует отметить, что стеклянные, пластиковые и полые двери для подобных помещений не подходят. То же относится и к откатным дверям *(их практически невозможно качественно уплотнить)*. Внутри тамбура поверхности стен и внутренние поверхности дверей желательно обработать звукопоглощающими материалами *(например стеновыми акустическими панелями «Ecophon»)*.

Для обеспечения хорошей звукоизоляции помещения для переговоров или кабинета руководителя следует исключить общее надпотолочное пространство с соседними помещениями, для чего перегородки в таких помещениях необходимо выполнять до потолочного перекрытия. Также важно проконтролировать системы вентиляции и кондиционирования. В некоторых случаях через воздуховоды слышимость может быть настолько сокой, что в соседнем помещении не потребуется даже напрягать слух.

Звукоизоляции стен, пола и потолка в случае необходимости может быть увеличена специальными материалами и конструкциями дополнительной звукоизоляции. Для увеличения звукоизоляции стен и потолка применяются панели дополнительной звукоизоляции. Шумоизоляция пола увеличивается путем устройства конструкции «плавающего» пола.

В зависимости от конструкции «плавающего» пола возможно получить от 5 до 12 дБ дополнительной изоляции воздушного шума для межэтажного перекрытия. Поскольку собственная шумоизоляция перекрытий редко бывает ниже Rw = 50 дБ, суммарный эффект может превышать величину Rw = 60 дБ, что является очень хорошим показателем.

Для увеличения звукоизоляционного эффекта, внутренние поверхности комнаты переговоров также рекомендуется обрабатывать звукопоглощающими материалами. В таких помещениях подвешивается акустический потолок и монтируются звукопоглощающие стеновые панели.

Большое разнообразие моделей, цветов и материалов отделки лицевых поверхностей существующих звукопоглощающих материалов открывает широкие возможности для создания оригинальных офисных интерьеров при соблюдении необходимых акустических требований.

Источник:
http://www.yamax.ru/acusticoffice.html

КРОНА
производственно-правовая фирма

РЕКОНСТРУКЦИЯ ЗДАНИЯ ПОД ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

Месторасположение: **Пл. Восстания**
Объем инвестиций: **13000000у. е.**
Среднегодовой доход: **3118429у. е.**
Чистая текущая стоимость (NPV): **2673 065у. е.**
Внутренняя ставка доходности (IRR): **26.0%**

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА:

Реконструкция 2-х супермаркетов электроники и части пристроенных к ним бывших производственных помещений расположенных в г. Харькове на пл. Восстания под 2-х этажный торговый центр.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА:

Удобное месторасположение:
пешеходный трафик по фасаду — до 8500чел/сутки,
автомобильный трафик — 29 300авт/сутки.
Близость к стадиону «Металлист» (ЕВРО-2012) — 400 м.

Качественные характеристики объекта

Общая площадь до реконструкции:	**10300кв. м.**
1-й этаж	**5100кв. м.**
2-й этаж	**4000кв. м.**
подвал	**200кв. м.**
Общая площадь после реконструкции:	**12 600кв. м.**

СТЕПЕНЬ ГОТОВНОСТИ ПРОЕКТА НА РЕАЛИЗАЦИЮ

В собственности: **2-а действующих супермаркета электроники и прилегающий производственный корпус.**

В СТОИМОСТЬ ПРОДАЖИ ВКЛЮЧАЕТСЯ:

- Оформление договора аренды на землю.
- Рабочий проект на реконструкцию.
- Концепция будущего торгового центра

Контактное лицо: Чекалов Владимир Александрович
067-57-57–340, 057-751-11-83

Расположение:	**Салтовка, ул. Блюхера**
Объем инвестиций	**5200000 грн.**
Чистая текущая стоимость (NPV)	**446302 грн.**
Внутренняя ставка доходности (IRR)	**18,5%**
Индекс доходности (PI)	**1,49**
Дисконтированный срок окупаемости (DPBP)	**7,9 лет**

СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО ЗДАНИЯ

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемый участок, для размещения многофункционального здания, расположен в Московском районе г. Харькова по ул. Блюхера.
В настоящий момент на данной территории находиться разрушенное здание, подлежащее разборке.
По проекту предусматривается строительство трехэтажного здания. На первом этаже будет размещена пиццерия или фаст-фуд, который будет ориентирован на низкий ценовой сегмент.
На втором будет располагатся бильярдная. На третьем этаже, будут офисные помещения. Полезная площадь будет составлять 75-85% от общей офисной площади, коридоры и служебные помещения должны быть просторными. Офис позиционируется классом В.

КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

- Площадь застройки 397,75 кв. м
- Площадь отведенного участка 0,2 га
- Общая площадь 1102,7 кв. м
- Строительный объём 4547,2 кв. м
- Парковка 17 м/м
- Степень готовности проекта на реализацию
- Разработана проектная документация стадии ЭП (эскизный проект)

Контактное лицо
Мальков Владимир Викторович 067-570-28-74

КРОНА
производственно-правовая фирма

ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС 3*

Расположение: **Пл. Восстания**
Объем инвестиций: **15000000 долл. США**
Среднегодовой доход **2677000 долл. США**

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА

Удобное месторасположение объекта. В непосредственной близости (300 м) расположены станция метро «пл. Восстания», станция метро «Спортивная» (500 м). Соседи: БЦ «Протон, супермаркеты «Фокстрот», «Эльдорадо». Близость к стадиону «Металлист» (ЕВРО-2012) — 400 м.

КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

- 4-х этажное здание без внутренних работ;
- Общая площадь до реконструкции: 7524 кв. м.
- Общая площадь после реконструкции: около 9000 кв. м.
- Номерной фонд гостиницы: 125

СТЕПЕНЬ ГОТОВНОСТИ ПРОЕКТА НА РЕАЛИЗАЦИЮ

- Эскизный проект — готов;
- Рабочий проект — в рабочем состоянии;
- Концепция — готова;

Контактное лицо: Чекалов Владимир Александрович
(057) 751-11–83, (067) 57-57–340,
cpm.irem@gmail.com

Месторасположение: **Харьков, пр. Московский, 199**
Объем инвестиций **400000 грн. (50000 $)**
Среднегодовой доход **588000 грн.**
Чистая текущая стоимость (NPV) **113172 грн.**
Внутренняя ставка доходности (IRR) **29%**
Индекс доходности (PI) **3,05**
Дисконтированный срок окупаемости (DPBP) **5,5**

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Срок существования бизнеса
Бизнес существует с апреля 2010 года.
Общее количество персонала работающего на предприятии - 8
Из них управленческого персонала- 1
Сертификаты, лицензии
Имеются все разрешения

Производимая продукция

Холодные закуски, горячие закуски, первые блюда, вторые блюда, десерты, выпечка, чай, кофе, напитки (в том числе слабоалкогольные).

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА:

1) Недвижимость
- Площадь помещения 114 кв.м.
- Договор аренды на 5 лет с дальнейшей пролонгацией

2) Кухонное оборудование
- Укомплектован полностью

3) Оборудование зала
- Укомплектован полностью
- Особенности проекта
- Концепция кафе разработана компаний Level Up Ukraine

Контактное лицо ЛАРИСА СТАНИСЛАВОВНА
067-255-35-15

КРОНА
производственно-правовая фирма

СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Удобное расположение делает его конкурентоспособным. МФК является уникальным объектом, который соединил в себе три типа недвижимости, что позволяет диверсифицировать риски инвестора при эксплуатации комплекса и предоставлять ему стабильные положительные денежные потоки.

Расположение: **Харьков, ул. Державинская**
Объем инвестиций: **41000000 грн.**
Чистая текущая стоимость (NPV): **1379670 грн.**
Внутренняя ставка доходности (IRR): **16,8%**
Индекс доходности (PI): **1,036**
Дисконтированный срок окупаемости (DPBP): **95 мес.**

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Суть проекта

Основная идея данного инвестиционного проекта заключается в создании современного делового центра, за счет редевелопмента промышленного участка, в процессе которого, на участке планируется строительство уникального, с точки зрения инженерии и технологий, многофункционального комплекса.

Многофукнциональный комплекс (МФК) — это центр бизнеса, расчитанный на ежедневную эксплуатацию. Он состоит из гостиницы (3 звезды) и торгово-офисного центра.

РЕЗУЛЬТАТЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Требуемые инвестиции, в т. ч.:

в основной капитал	**39933571 грн.**
в расходы подготовительного периода	**723392 грн.**
в оборотный капитал	**10925 грн.**
Среднегодовой доход по проекту	**8538511 грн.**
Среднегодовые операционные расходы	**4243 858**
Инвестиционная стоимость объекта (в конце жизненного цикла проекта)	**63788770 грн.**
Повышение стоимости объекта	**≈ 20 млн. грн.**

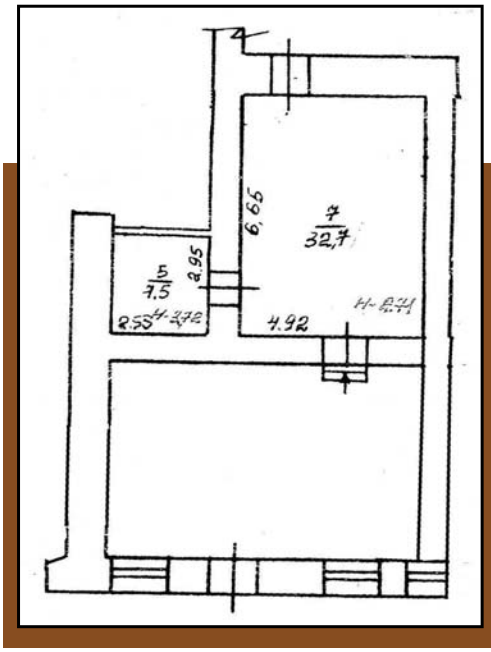
ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА

- расположение возле ОСК «Металлист»;
- близкое расположение относительно одних из основных магистралей города пр. Гагарина, ул. Плехановская;
- 5-10 минутная доступность к станциям метро (ст. Метростроителей, ст. Спортивная)
- хорошее транспортное сообщение с другими районами города;
- свободный доступ к объекту с прилегающей проезжей части;
- оптимальное расположение относительно аэропорта и центра города;
- отсутствие плотной застройки высотных жилой домов;

КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

- Двух- и трех- этажное здание без внутренних работ;
- Общая площадь до реконструкции: 6562,9 кв. м;
- Общая площадь после реконструкции: 6562,9 кв. м;
- Полезная площадь торгово-офисного центра: 4398 кв. м;
- Номерной фонд гостиницы: 25 номеров.
- Степень готовности проекта на реализацию
- Бизнес план — готов;

Контактное лицо: Мальков Владимир Викторович
+38 (067) 570-28-74



РЕКЛАМНЫЙ БЛОК. КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ. ПРОДАЖА

Характеристика

Объект представляет собой встроенное помещение на 1-ом этаже 3-х этажного дома площадью 100 кв.м, стены - кирпич, перекрытия ж/б, Витринные окна витрина..

Преимущества

Предлагаемый объект расположен в ценре города р-н пл.Р.Люксембург. Связь с другими районами города обеспечивается общественным транспортом (метро, маршрутные такси, автобусы, трамваи).

Высокий трафик пешеходных и транспортных потоков.
Стоимость объекта 120 000 у.е.

Контакты

754-55-96, 067-255-35-15
Лариса Станиславовна

КРОНА
производственно-правовая фирма

Номер: **1070**
Город, район: **Харьков, Аэропорт**
Расположение: **пос.Коммунар**
Этажность дома: **1**
Площадь общая: **1475,00 кв.м.**
Площадь участка: **1,16 га**
Тип коммерческой недвижимости: **складские площади**
Стоимость: **400 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Владимир Викторович / 067-570-28-74, 755-30-39**

Номер: **1044**
Город, район: **Харьков, Алексеевка**
Расположение: **ул.Клочковская**
Этаж/Этажность дома: **1/10**
Площадь общая: **460,00 кв.м.**
Тип коммерческой недвижимости: **админ.площади**
Стоимость: **270 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Лариса Станиславовна / 754-55-96, 067-255-35-15**

Номер: **665**
Город, район: **Харьков, пл.Восстания**
Расположение: **пл.Восстания. 7/8**
Этаж/Этажность дома: **4/4**
Площадь общая: **1333,90 кв.м.**
Тип коммерческой недвижимости: **админ.площади**
Стоимость: **500 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Владимир Викторович / 067-570-28-74, 754-55-96**

Номер: **1079**
Город, район: **Харьков, Бавария**
Расположение: **пр.Постышева, 99**
Этаж/Этажность дома: **1/1**
Площадь общая: **1337,30 кв.м.**
Тип коммерческой недвижимости: **складские площади**
Стоимость: **315 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Владимир Викторович / 067-570-28-74, 755-30-39**

Номер: **702**
Город, район: **Харьковская обл., с.Пересечное**
Этаж/Этажность дома: **1/1**
Площадь общая: **2350,00 кв.м.**
Площадь участка: **0,82 га**
Тип коммерческой недвижимости: **складские площади**
Стоимость: **365 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Владимир Викторович / 755-30-39**

КРОНА
производственно-правовая фирма

Номер: **351**
Город, район: **Харьковская обл., с.Пересечное**
Этаж/Этажность дома: **1/1**
Площадь общая: **2350,00 кв.м.**
Площадь участка: **0,82 га**
Тип коммерческой недвижимости: **складские площади**
Стоимость: **365 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Владимир Викторович / 755-30-39**

Номер: **331**
Город, район: **Харьков, Алексеевка**
Расположение: **ул.Ахсарова**
Этаж/Этажность дома: **1/16**
Площадь общая: **153,20 кв.м.**
Тип коммерческой недвижимости: **торговые площади**
Стоимость: **195 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Лариса Станиславовна/ 754-55-96, 067-255-35-15**

Номер: **1124**
Город, район: **Харьков, Новые Дома**
Расположение: **пр.Московский, 199**
Этаж/Этажность дома: **1/5**
Площадь общая: **114,00 кв.м.**
Тип коммерческой недвижимости: **кафе, ресторан**
Стоимость: **50 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Лариса Станиславовна/ 754-55-96, 067-255-35-15**

Номер: **701**
Город, район: **Харьковская обл., пос.Безлюдовка**
Площадь общая: **2376,00 кв.м.**
Площадь участка: **1,97 га**
Тип коммерческой недвижимости: **промышленно-складские площади**
Стоимость: **500 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Владимир Викторович / 755-30-39**

Номер: **971**
Город, район: **Харьков, Новые Дома**
Расположение: **Харьковских Дивизий**
Этаж/Этажность дома: **1/5**
Площадь общая: **51,80 кв.м.**
Тип коммерческой недвижимости: **торговые площади**
Стоимость: **75 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Лариса Станиславовна/ 754-55-96, 067-255-35-15**

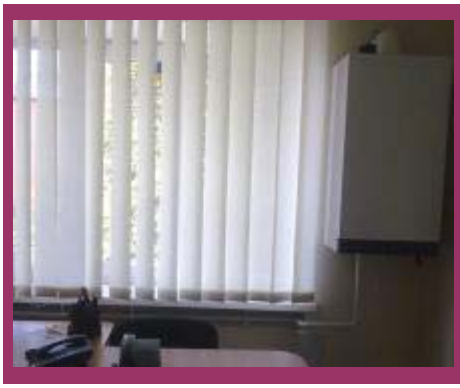
КРОНА
производственно-правовая фирма

Номер: **1033**
Город, район: **Харьков, Павлово Поле**
Расположение: **Дзержинский район**
Этаж/Этажность дома: **1/5**
Площадь общая: **103,40 кв.м.**
Тип коммерческой недвижимости: **торговые площади**
Стоимость: **165 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Лариса Станиславовна/ 754-55-96, 067-255-35-15**

Бизнес центр № 004
50 грн/кв. м.
Номер объекта **004**
Город, район: **Харьков**
Класс офиса: **С**
Площадь общая: **4,500.00 кв. м.**
Улица: **пр. Гагарина**
Площади в аренду: **300-1000 кв. м.**
Название: **ВАШ ОФИС**

Описание
- Современный фасад,
- автономное отопление,
- интернет,
- парковка,
- охрана,
- офисный ремонт..

Контакты: +38 (057) 751-11–83, 8 (067) 57-57-340



80 грн/кв.м.
Номер объекта **0026**
Город, район: Павлово Поле
Улица: **23-го Августа**
Площади в аренду: **125.00 кв.м.**

Описание:
Офис на 3-м этаже, нежилой фонд, офисный ремонт,рядом метро

Контакты: 751-11-83, 067-57-57-340

Бизнес центр № 001
65 грн/кв. м.
Номер объекта **001**
Город, район: **Харьков**
Класс офиса: **В**

Площадь общая: **10,000.00 кв. м.**
Улица: **пр. Московский**
Площади в аренду: **15-1000 кв. м.**
Название: **«IBC Capital»**

Описание
- высокотехнологичное решение «утепленный вентилируемый фасад»;
- открытая планировка «open space»;
- дизайн и планировка по индивидуальному проекту арендаторов;
- автономные инженерные сети и газовое отопление;
- паркинг на 120автомобилей;
- неограниченное количество телефонных линий от цифровой АТС;
- высокоскоростной Интернет;
- четыре пассажирских лифта;
- круглосуточная охрана и система контроля доступа.
- развитая инфраструктура (служба Reception, отделение банка, фитнес-центр, общепит и т. п.).

Контакты: +38 (067) 162-97–07, +38 (057) 751-11-83

КРОНА
производственно-правовая фирма

Торговый центр № 02

50 грн/кв. м.

Номер объекта **02**
Город, район: **Харьков**
Улица: **Клочковская**
Площади в аренду: **150-1000 кв. м.**
Название: **ЭКСТРИМ**

Описание

1-й этаж: 3150кв. м. (Якорный арендатор: продуктовый супермаркет «Эко-маркет») 2-й этаж: 3250кв. м. Парковка 150 м/мест. Помещение оборудовано тервалатором, системой кондиционирования и вентилирования. Внутренняя отделка: пол керамическая плитка, потолок подвесной, стены гипсокартон. Электрическая мощность: 460 кВт..

Контакты: +38 (057) 751-11–83, +38(067)57-57-340

Номер объекта **01**
Город, район: **Полтава**
Улица: **Зеньковская 6/1А**
Площади в аренду: **20-1000кв.м.**
Название: **ТРЦ «КИЕВ»**

Общая площадь: 109 300кв.м.
Этажность: **5**
Парковка: **820 м/мест.**

Основные арендаторы:

Продуктовый супермаркет «Сільпо», супермаркеты электроники «Эльдорадо»,»ФОКСТРОТ»,»ТЕХНОПОЛИС», крупнейший мебельный центр, развлекательный центр — кинотеатр, детский развлекательный центр, ролердром.

- **Фасад здания выходит на трассу городского значения;**
- **Близость к центру города и Ж/Д вокзалу;**
- **Хорошая транспортная и пешеходная доступностью.**

Контакты: 067-162-97-07

85 грн/кв.м.

Номер объекта **010**
Город, район: **Павлово Поле**
Площади в аренду: **1200.00 кв.м.**

Описание

5-й этаж в действующем офисном центре «РАДУГА», кабинетная система, лифт, система кондиционирования, охрана,пожарная сигнализация, парковка, рядом метро.

Контакты: 751-11-83,
067-57-57-340

65 грн/кв.м.

Номер объекта **007**
Город, район: **Харьков**
Улица: **Кооперативная**
Площади в аренду: **510.00 кв.м.**

Описание

Современная внутренняя отделка, система кондиционирования воздуха, пожарная охранная сигнализация, автономное отопление.

Контакты: +38 (067) 57-57-340

КРОНА
производственно-правовая фирма

90 грн/кв.м.

Номер объекта: 0025
Город, район: Центр
Улица: Пушкинская
Площади в аренду: 1311.00 кв.м.

Описание:
Отдельно стоящее 3-х этажное здание с фасадом на ул.Пушкинская (ст.м.Пушкинская), ремонт, идеально под представительство банка.

Контакты: 067-57-57-340

Название: Жилой дом по ул.Верхнегиевской и угол ул.Елизарова
Город, район: Харьков, Холодная Гора
Расположение: ул.Верхнегиевской и угол ул.Елизарова
Класс: эконом
Количество этажей: 4
Срок сдачи: 3 кв.2011 г.
Тип дома: кирпич
Площади квартир: от 34,35 до 82,65 кв.м.
Количество комнат: 1-2
Конт.лицо/конт.тел.: Виктор Васильевич / 750-67-66, 066-109-26-26

Название: Жилой комплекс «Монте-Плаза»
Город, район: Харьков, Павлово Поле
Расположение: пр.Ленина, 45/1
Класс: бизнес
Количество этажей: 25
Срок сдачи: 2 кв.2011 г.
Тип дома: монолитно-каркасный
Площади квартир: от 66 до 194 кв.м.
Количество комнат: 1-2-3
Конт.лицо/конт.тел.: Виктор Васильевич / 750-67-66, 066-109-26-26

Название: Жилой комплекс «Победа»
Город, район: Харьков, Алексеевка
Расположение: пр.Победы, 66-д
Класс: эконом
Количество этажей: 9
Срок сдачи: 4 кв.2011 г.
Тип дома: кирпич
Площади квартир: от 38,15 до 80,41 кв.м.
Количество комнат: 1-2-3
Конт.лицо/конт.тел.: Виктор Васильевич / 750-67-66, 066-109-26-26

Название: Жилой комплекс «Салтовский»
Город, район: Харьков, Салтовка
Расположение: Салтовское шоссе, 73-в
Класс: эконом
Количество этажей: 9
Срок сдачи: 4 кв.2011 г.
Тип дома: кирпич
Площади квартир: от 37,98 до 81,53 кв.м.
Количество комнат: 1-2-3
Конт.лицо/конт.тел.: Виктор Васильевич / 750-67-66, 066-109-26-26

КРОНА
производственно-правовая фирма

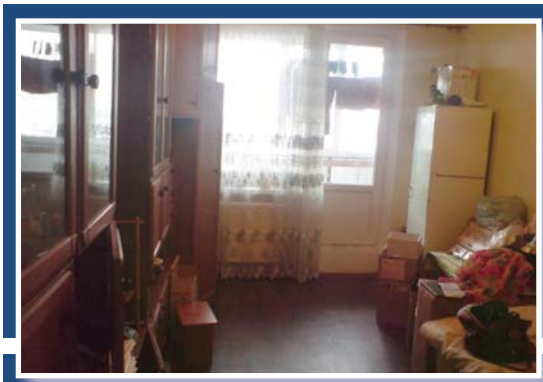
Название:	**Жилой комплекс «Молодежный городок»**
Город, район:	**Харьков, Алексеевка**
Расположение:	**пр.Победы, 53-б**
Класс:	**эконом**
Количество этажей:	**9**
Срок сдачи:	**секция 1 и 2 — сданы; 3 и 4 секции — 4 кв.2011 г.**
Тип дома:	**кирпич**
Площади квартир:	**от 35,46 до 77,26 кв.м.**
Количество комнат:	**1-2**
Конт.лицо/конт.тел.:	**Виктор Васильевич / 750-67-66, 066-109-26-26**

Название:	**Жилой комплекс «Адмирал»**
Город, район:	**Харьков, Алексеевка**
Расположение:	**ул.Клочковская, 258**
Класс:	**бизнес**
Количество этажей:	**24**
Срок сдачи:	**сдан**
Тип дома:	**монолитно-каркасный**
Площади квартир:	**от 59 до 107 кв.м.**
Количество комнат:	**1-2-3**
Конт.лицо/конт.тел.:	**Виктор Васильевич / 750-67-66, 066-109-26-26**

Название:	**Жилой комплекс «Дом на Примеровской»**
Город, район:	**Харьков, пл.Восстания**
Расположение:	**ул.Примеровская/угол Почтового пер.**
Класс:	**бизнес**
Количество этажей:	**8**
Срок сдачи:	**2 кв.2011 г.**
Тип дома:	**кирпич**
Площади квартир:	**от 37,3 до 94,9 кв.м.**
Количество комнат:	**1-2-3**
Конт.лицо/конт.тел.:	**Виктор Васильевич / 750-67-66, 066-109-26-26**

Номер:	**00000007**
Город, район:	**Харьков, Центр**
Количество комнат:	**4**
Тип квартиры:	**из.кв.**
Улица:	**Сумская**
Этаж/Этажность дома:	**7/7**
Площадь общая/жилая/кухня:	**351,8/80/25**
Ремонт:	**капитальный**
Стоимость:	**550 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.:	**Владимир Викторович / 067-570-28-74**

КРОНА
производственно-правовая фирма



Номер: **00559**
Город, район: **Харьков, Алексеевка**
Количество комнат: **3**
Тип квартиры: **из.кв.**
Улица: **пр.Победы**
Этаж/Этажность дома: **12/12**
Площадь общая/жилая/кухня: **65,4/44/6,8**
Ремонт: **жилой**
Стоимость: **52 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Андрей Александрович / 093-511-63-81**

Номер: **00557**
Город, район: **Харьков, Лысая Гора**
Количество комнат: **2**
Тип квартиры: **из.кв.**
Улица: **3-й Таганский пер.**
Этаж/Этажность дома: **2/5**
Площадь общая/жилая/кухня: **44,9/27,7/5,6**
Ремонт: **без ремонта**
Стоимость: **34,5 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Андрей Олегович / 099-328-37-74, 761-80-01**

Номер: **00547**
Город, район: **Харьков, Центр**
Количество комнат: **2**
Тип квартиры: **из.кв.**
Улица: **Воробъева**
Этаж/Этажность дома: **2/2**
Площадь общая/жилая/кухня: **68/24,19/12**
Ремонт: **капитальный**
Стоимость: **75 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Лариса Владимировна / 783-77-14, 093-94-68-168, 067-685-27-53**

Номер: **00532**
Город, район: **Харьков, Новые Дома**
Количество комнат: **1**
Тип квартиры: **из.кв.**
Улица: **Стадионный проезд**
Этаж/Этажность дома: **5/5**
Площадь общая/жилая/кухня: **32,9/17,1/6**
Ремонт: **капитальный**
Стоимость: **29 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Сергей Николаевич / 050-303-16-55, 093-761-69-17**

Номер: **00534**
Город, район: **Харьков, Павлово Поле**
Количество комнат: **2**
Тип квартиры: **из.кв.**
Улица: **Клочковская**
Этаж/Этажность дома: **5/9**
Площадь общая/жилая/кухня: **50/30/8,5**
Ремонт: **капитальный**
Стоимость: **55 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Владимир Николаевич / 067-924-70-69, 063-986-62-28**

КРОНА
производственно-правовая фирма

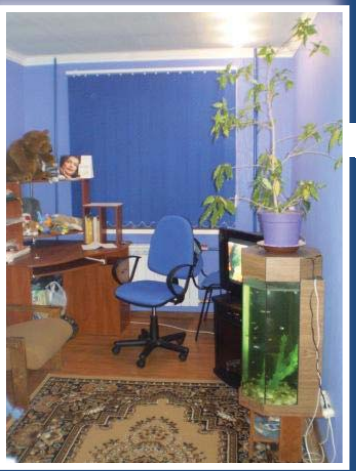
Номер: **00535**
Город, район: **Харьков, Цирк**
Количество комнат: **2**
Тип квартиры: **из.кв.**
Улица: **Октябрьской Революции**
Этаж/Этажность дома: **2/2**
Площадь общая: **46**
Ремонт: **жилое сост.**
Стоимость: **31 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Надежда Вадимовна / 756-69-98, 067-579-07-74**

Номер: **00536**
Город, район: **Харьков, Салтовка**
Количество комнат: **2**
Тип квартиры: **из.кв.**
Улица: **Гвардейцев Широнинцев**
Этаж/Этажность дома: **7/16**
Площадь общая/жилая/кухня: **53/30/7,5**
Ремонт: **капитальный**
Стоимость: **55 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Роман Леванович / 067-768-51-84, 751-19-27**

Номер: **00537**
Город, район: **Харьков, Одесская**
Количество комнат: **2**
Тип квартиры: **из.кв.**
Этаж/Этажность дома: **3/5**
Площадь общая/жилая/кухня: **46/30/6,5**
Ремонт: **капитальный**
Стоимость: **39 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Людмила Николаевна / 752-60-76, 067-71-78-294**

Ремонт: **жилое сост.**
Стоимость: **13,5 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Сергей Валерьевич 093-566-00-40**

Номер: **00542**
Город, район: **Харьков р-н, пгт Буды**
Количество комнат: **1**
Тип квартиры: **из.кв.**
Улица: **Астровского**
Этаж/Этажность дома: **1/5**
Площадь общая/жилая/кухня: **28/15/6,5**



Номер: **00324**
Город, район: **Харьков, Салтовка**
Количество комнат: **2**
Тип квартиры: **из.кв.**
Улица: **Тракторостроителей пр**
Этаж/Этажность дома: **2/5**
Площадь общая/жилая/кухня: **45/28/6**
Ремонт: **жилое сост.**
Стоимость: **37 тыс.у.е.**
Конт.лицо/конт.тел.: **Сергей Валерьевич 093-566-00-40**

КРОНА
производственно-правовая фирма

Номер: 00300
Город, район: Харьков, Павлово Поле
Количество комнат: 3
Тип квартиры: из.кв.
Улица: Дербенская
Этаж/Этажность дома: 3/10
Площадь общая/жилая/кухня: 68/38/9
Ремонт: капитальный
Стоимость: 69 тыс.у.е.
Конт.лицо/конт.тел.: Людмила Николаевна / 752-60-76, 067-71-78-294

30`000 у.е.
Номер объекта 00365
Город, район: Павловка
Количество комнат: 1
Тип квартиры: Изолированная
Этаж: 5
Этажность дома: 5
Площадь общая: 31.00 кв.м.
Площадь жилая: 16.00 кв.м.
Площадь кухни: 7.00 кв.м.
Телефон: Есть
Балкон: 1 балкон
Ремонт: Жилой

Описание

р-н Павловка (ст.м. «Научная» или «Б. Сад») Все документы готовы, хороший ремонт, бронированная дверь, капитальный ремонт крыши. Дом из белого кирпича, тихое место, отличный вид из окна. Идеальное месторасположение квартиры в районе с хорошо развитой инфраструктурой, но в очень уютном и тихом месте.....

Контактное лицо
Андрей Олегович
(099) 328-37-74

600`000 у.е.
Номер объекта 00390
Город, район: Госпром
Количество комнат: 5 и более

Тип квартиры: Изолированная
Улица: Данилевского («Слободская усадьба»)
Этаж: 9
Этажность дома: 10
Площадь общая: 240.00 кв.м.
Площадь жилая: 120.00 кв.м.
Площадь кухни: 15.00 кв.м.
Телефон: Есть
Балкон: 2 балкона (заст.)
Планировка: Улучшенная
Ремонт: Капитальный

Описание

2-х уровневая квартира в «Слободской усадьбе», 240 кв.м...
С дорогим «Классическим» ремонтом.
Действующий камин из зеленого мрамора.
Дубовая столярка и лестница, паркет.
Фирменая дорогая мебель, кухня из салона «Римини»светильники, шторы, техника и т. д. 2-а роскошных сан.узла.

Контактное лицо
Людмила Дмитриевна
(066) 912-60-50, (050) 199-80-21

50`000 у.е.
Номер объекта 00350
Город, район: Цирк
Количество комнат: 2
Тип квартиры: Изолированная
Улица: р-н Нового Цирка
Этаж: 1
Этажность дома: 2
Телефон: Есть
Планировка: Раздельные комнаты
Ремонт: Жилой

Описание

Отдельный вход, заезд и место для парковки, все коммуникации, уровневая... Идеально под офис!!!

Контактное лицо
Надежда Вадимовна
(057) 756-69-98, (067) 579-07-74

КРОНА
производственно-правовая фирма

Номер объекта	00372
Город, район:	ст.метро Холодная Гора
Количество комнат:	3
Тип квартиры:	Изолированная
Улица:	Клапцова
Этаж:	8
Этажность дома:	9
Площадь общая:	65.70 кв.м.
Площадь жилая:	43.70 кв.м.
Площадь кухни:	6.70 кв.м.
Телефон:	Есть
Балкон:	2 балкона (заст.)
Планировка:	Раздельные комнаты
Ремонт:	Жилой

53`000 у.е.

Описание

Жилое состояние, не торцевая, на кухне и в с/у плитка, лоджия и балкон застеклены.Отлично развитая инфраструктура, до м.Х. Гора 5мин. пешком

Контактное лицо
Андрей Александрович
(093) 511-63-81, (050) 334-75-32

Номер объекта	00371
Город, район:	Павлово Поле
Количество комнат:	2
Тип квартиры:	Изолирован.
Улица:	23 Августа
Этаж:	3
Этажность дома:	14
Площадь общая:	42.00 кв.м.
Площадь жилая:	26.00 кв.м.
Площадь кухни:	6.00 кв.м.
Телефон:	Есть
Балкон:	1 лоджия
Планировка:	Раздельные комнаты
Ремонт:	Капитальный

80`000 у.е.

Описание

Свободна, кухня- студия, паркет, встроенные шкафы, лоджия 6 м.кв, санузел совмещенный, прекрасный вид из окон. Дом кооперативный, охраняемый подъезд. Район с хорошо развитой инфраструктурой.

Контактное лицо
Сергей Николаевич
(050) 303-16-55, (097) 39-86-714, (093) 761-69-17

Номер объекта	00370
Город, район:	Салтовка
Количество комнат:	2
Тип квартиры:	Изолированная
Улица:	531 м/р
Этаж:	5
Этажность дома:	9
Площадь общая:	44.00 кв.м.
Площадь жилая:	28.00 кв.м.
Площадь кухни:	7.00 кв.м.
Телефон:	Есть
Балкон:	1 балкон (заст.)
Планировка:	Раздельные комнаты
Ремонт:	Жилой

40`000 у.е.

Описание

Торг уместен!!!!

Контактное лицо
Юлия Евгеньевна
(093) 574-00-94, (093) 660-92-78, (057) 757-95-11

Номер объекта	00383
Город, район:	Павлово Поле
Количество комнат:	1
Тип квартиры:	Изолированная
Улица:	р-н Института Низких Температур
Этаж:	1
Этажность дома:	5
Площадь общая:	28.00 кв.м.
Площадь жилая:	16.00 кв.м.
Площадь кухни:	6.30 кв.м.
Телефон:	Есть
Ремонт:	Жилой

30`000 у.е.

Описание

Квартира представляет собой хорошее жилое состояние, мет.-пласт. окна, не угловая.

Контактное лицо
Андрей Александрович
093-511-63-81050-334-75-32