Рекламно-информационное издание

ИМПЕРИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

18+

+КАТАЛОГ

№ 87
август 2015

Жилой дом на ул. Летчика Замкина, 48 - застройщик ВМУ-2

ИН №87 АВГУСТ 2015

ВМУ – 40 ЛЕТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ЗАЛОГОВОЕ ИМУЩЕСТВО
БРЕМЯ –ДЕНЬГИ?

ИНТЕРВЬЮ:
ИВАН КАНДЫБИН

Апартаменты

ПРЕОБРАЖЕНИЕ ЛЕГКО И ИЗЯЩНО

ОТДЕЛКА ПОД КЛЮЧ

КОТТЕДЖЕЙ, КВАРТИР, ОФИСОВ

СТРОИТЕЛЬНЫЕ, ЭЛЕКТРОМОНТАЖНЫЕ,
ПРОЕКТНЫЕ, САНТЕХНИЧЕСКИЕ работы,
ОТОПЛЕНИЕ, УСЛУГИ ДИЗАЙНЕРА

г. Воронеж
ул. Платонова, 18, оф. 5

www.dom-apart.ru
dom-apart@mail.ru

+7 903 853-23-33
+7 920 450-55-69

ЦВЕТКОВСКИЙ

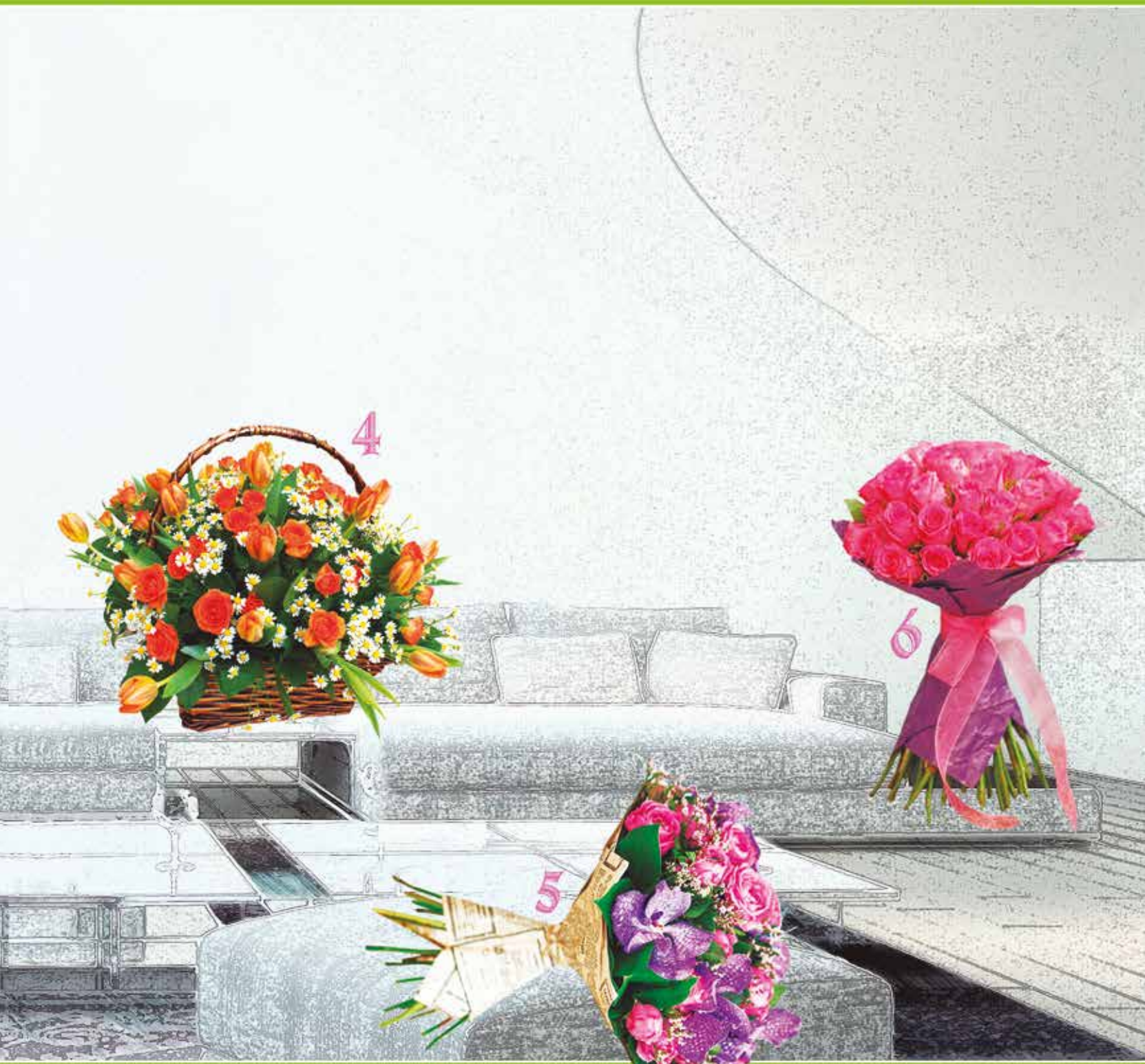
№1 "РАДУГА" - 1680 руб.
№2 "ПОЛЕВОЙ" - 1700 руб.
№3 "ФРАНЦУЗСКИЙ ПОЦЕЛУЙ" - 1700 руб.
№4 "АБРИКОСОВЫЙ ДЖЕМ" - 6000руб.
№5 "МИСС" - 2000 руб.
№6 "ЖЕЛАНИЕ" - 1600 руб.

Цены действительны на момент публикации

г. ВОРОНЕЖ,
ул. ГЕРОЕВ КРАСНОЙ АРМИИ, д. 7
(ост. ПЕДИНСТИТУТ)

228-43-98

WWW.ЦВЕТКОВСКИЙ.РФ



МАГАЗИН
ЦВЕТОВ И СУВЕНИРОВ

* Особые условия для корпоративных заказов

Журнал «Империя недвижимости»
Номер 87
Август 2015 г.
Издается с 2007 г.

www.imperia-n.ru **18+**

Журнал зарегистрирован Центрально-Черноземным управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия в 2007 году. Перерегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций, свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-34937 от 13.01.2009, перерегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Воронежской области, свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 36 – 00193 от 08.04.2011.

Учредитель: Кубахова И. А.
Издатель: ООО «ИН»
394018, г. Воронеж, ул. Платонова, 18, оф. 2.

Директор, главный редактор: Кубахова И.А.
Заместитель директора: Юлия Шилова
Дизайнер: Марина Коростова
Иллюстрации: Dreamstime.com, Shutterstock.com
Фото: Максим Дубцов, Павел Катунин
Распространение: Алексей Красиков

Журнал распространяется бесплатно по системе адресной доставки и фирменных стоек.

Адрес редакции:
394018, г. Воронеж, ул. Платонова, 18
Тел./факс: (473) **220–80–20, 220-81-04**
E-mail: office@imperia-n.ru

Отпечатано в типографии ООО «Юлис»,
г. Тамбов, ул. Монтажников, 9
Номер подписан в печать 01.08.2015.
Дата выхода из печати 06.08.2015.
Тираж 5000 экземпляров

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Полное или частичное использование материалов, опубликованных в «ИН», возможно только с письменного разрешения редакции. Цены в журнале указаны в рублях и действительны на момент публикации. Номер распространяется с 06.08.2015 г. по 31.08. 2015 г.

ISSN 2072-4969

«ИН» является зарегистрированным товарным знаком.

Все права принадлежат издателю.

Рекламно-информационное издание.

СОДЕРЖАНИЕ

ИНТЕРВЬЮ
Иван Кандыбин.....6

ИНТЕРВЬЮ
Игорь Кубахов.....16

ЗАЛОГОВОЕ ИМУЩЕСТВО
Бремя – деньги? 12

КРЕАТИВ
Не греет рынок 22

ТАБЛЕТКА ПРАВДЫ
Применение полиграфа 26

КАТАЛОГ 31

АРЕНДА
офисных помещений

В бизнес-центре класса В+ «Диагональ» на ул. Платонова, д. 4

БЕЗУСЛОВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

бизнес-центра «Диагональ» – удобное расположение в самом центре Воронежа. Рядом находятся областная Дума, городская и районная администрации, Управление Федерального казначейства, представители ведущих банковских структур России, крупнейшие торговые и деловые центры.

ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ОТДЕЛКИ КАБИНЕТОВ

скоростной интернет, два бесшумных лифта Otis. Круглосуточная охрана здания, видеонаблюдение. Охраняемый паркинг, развитая инфраструктура. В здании бизнес-центра расположен ресторан «Платонов».

ПЛОЩАДЬ – от 20 до 800 кв. м
Кабинетная система

Возможна сдача офисов
отдельными этажами, блоками

+7 961 181-91-02
8 (473) 239-88-88

ИВАН КАНДЫБИН:
Генеральный директор финансовой компании «АКСИОМА»

«МЫ СТРЕМИМСЯ ВЕРНУТЬ ДОВЕРИЕ ПАССАЖИРА»

Аэропорт Воронежа продолжает оставаться в центре внимания воронежских СМИ и специализированной федеральной прессы. Масштабная реконструкция авиатранспортного хозяйства не только смогла остановить деградацию, но и создает предпосылки для будущего качественного роста.

Некоторые изменения воронежцы уже смогли увидеть, но это лишь небольшая часть того, что планируется осуществить. Генеральный директор финансовой компании «АКСИОМА», являющейся инвестором и акционером Воронежского аэропорта, в интервью «ИН» рассказал о том, какие реформы ждут воронежский аэропорт и на что могут рассчитывать его пассажиры.

НЕДАВНО СТАЛО ИЗВЕСТНО О ТОМ, ЧТО ХАБАРОВСКАЯ КОМПАНИЯ «ДАЛЬАВИАПРОЕКТ» ЗАЙМЕТСЯ ДАЛЬНЕЙШЕЙ РЕКОНСТРУКЦИЕЙ ВОРОНЕЖСКОГО АЭРОПОРТА. КАКОЕ ЗАДАНИЕ СТАВИТСЯ ПЕРЕД ПРОЕКТИРОВЩИКАМИ? КАКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ВЫ ОЖИДАЕТЕ?

К этому вопросу нужно подходить с осторожностью. Организация выиграла конкурс, но договор с ней пока не подписан. Как только будут проведены все правовые процедуры, специалисты этой компании приступят к выполнению поставленного задания: разработке проекта по удлинению на 300 метров взлетно-посадочной полосы в аэропорту Воронежа. То есть речь идет о конкретном локальном объекте в рамках общей инфраструктуры. Но необходимо понимать, что в инженерном плане ВПП - очень сложное сооружение, в том числе и в силу неровности рельефа. Достроить ее – отнюдь не то же самое, что настелить, скажем, 300 метров автотрассы. Реализация данного проекта представляет собой огромный комплекс мероприятий, куда входят работы с аэронавигацией, сигнальным оборудованием, дополнительными техническими устройствами. М4 оставляет нам, по сути, лишь одно направление – в сторону водохранилища, откоса правого берега. Это предполагает большие земляные работы и возведение насыпей. Сейчас мы находимся на первоначальной стадии и не имеем пока даже предпроектного варианта. Как только появится целостная концепция, будем претворять ее в жизнь - желание, средства и возможности для этого имеются.

Что даст запланированное удлинение взлетно-посадочной полосы? Ее малая протяженность в настоящее время накладывает ограничения на прием воздушных судов разных модификаций. Сегодня аэропорт принимает Boeing 737, Airbus 319 и 320, но не может обслуживать, например, дальнемагистральные самолеты. Иными словами, отсюда можно долететь до таких популярных курортов, как Турция, Греция, Гоа и всех остальных в этом радиусе, но прямые рейсы в Таиланд, Вьетнам или Китай пока закрыты. Когда мы закончим реконструкцию, то длина ВПП позволит принимать уже борта класса Boeing767, которые подходят для перелетов на Дальний Восток и в страны Юго-Восточной Азии.

ПЛАНИРУЕТСЯ ЛИ РАСШИРЕНИЕ СЕТИ ТОЧЕК ПИТАНИЯ И ОБСЛУЖИВАНИЯ ПАССАЖИРОВ? ПОВЫСИТСЯ ЛИ УРОВЕНЬ КОМФОРТА?

Да, такие цели стоят. Единственное препятствие – это то, что мы несколько стеснены в пространстве. Воронежский аэропорт - это старое здание, которое строилось еще в 70-е гг. и, мягко говоря, не вполне отвечает современным требованиям по обеспечению пассажиров всеми необходимыми элементами комфорта. Но предварительные договоры, связанные с расширением потребительской инфраструктуры, уже подписаны. Их реализация запланирована на ближайшее время. Вскоре клиенты нашего аэропорта смогут увидеть новые магазины, кафе и точки предоставления различных услуг.

РАСШИРИТСЯ ЛИ КОЛИЧЕСТВО РЕЙСОВ? КАКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛЕТОВ ПОЯВЯТСЯ В БЛИЖАЙШИЕ 2–3 ГОДА? ЧЕМ ОБЬЯСНЯЕТСЯ ИХ ВЫБОР?

В этом направлении ведется масштабная работа, но путь от появления идеи до ее реализации занимает немалое время. Активная фаза проработки данного вопроса занимает уже около полугода. Мы планируем осваивать такие линии, как Средняя Азия, Урал, Новосибирск, города Севера, Калининград, Северный Кавказ (включая Краснодар и Минеральные Воды).

Если мы обратимся к недавней истории, то увидим, что в советское время аэропорт обслуживал 1 млн 300 тыс. пассажиров в год, рейсы совершались в любую точку страны. Понятно, сейчас другое время, другие требования, но мы должны к этой планке подойти, и нам это абсолютно по силам.

ПРИОРИТЕТ ОТДАЕТСЯ ВНУТРЕННИМ РЕЙСАМ?

Приоритета как такового не существует. Действительно, пока получается, что доля внутренних авиаперевозок заметно выше, чем международных. Это связано с несколькими моментами. Во-первых, международные рейсы более формализованы: необходимо иметь двустороннее соглашение со страной, куда

■ ИВАН КАНДЫБИН:

«Мы стремимся вернуть доверие пассажира. Если он четко знает, что, купив билет, окажется именно в той точке и в то время, какие он запланировал, то, сравнивая все остальные виды транспорта, самолет у него будет в приоритете»

БИЗНЕС-ЗАЛ ВНУТРЕННИХ ВЫЛЕТОВ "ПЛАТОНОВСКИЙ"

будут отправляться борта. Кроме того, помимо желания воронежцев летать в зарубежную страну, у ее граждан должно быть аналогичное желание летать к нам, по крайней мере на уровне некоей декларации или преамбулы к ней. Тут можно вспомнить рейс «Воронеж - Мюнхен». Он пользовался большой популярностью, несмотря на то что был очень дорогим и неудобным. Сейчас мы снова занялись этим направлением и выбираем возможный ХАБ. Большое количество авиакомпаний выразили желание познакомиться с нашими условиями. Если полтора года назад нам и показать было нечего, то теперь гости, особенно те, кто были в Воронеже раньше, приезжают и удивляются тому, какие изменения произошли. Но всем перевозчикам хочется иметь гарантированный пассажиропоток. Понятно, что можно долго говорить о тесных культурных и экономических связях, туризме и прочем, но это только слова. Их важно подкрепить соответствующими исследованиями. И такая работа ведется. Мы – международный аэропорт, и должны быть таковым не только по названию, но и по реальной линейке рейсов.

НАСКОЛЬКО, ПО ВАШЕМУ МНЕНИЮ, СЕЙЧАС ЗАДЕЙСТВОВАН ПОТЕНЦИАЛ ВОРОНЕЖСКОГО АЭРОПОРТА? ПРОГНОЗИРУЕТЕ ЛИ ВЫ РОСТ ПАССАЖИРОПОТОКА И ЗА СЧЕТ КАКИХ ФАКТОРОВ ЭТОГО МОЖНО ДОБИТЬСЯ?

Начнем с того, что воздушный транспорт остается одним из самых безопасных. К авиапроисшествиям всегда повышенное внимание, но все знают, что статистика аварий на дорогах гораздо больше. Железные дороги – надежно, стабильно, но долго. У авиационного сообщения на самом деле преимуществ гораздо больше, чем недостатков. Другое дело, что в аэропорту Воронежа раньше базировались авиакомпании, которые ставили свои интересы выше интересов пассажиров. Можно было купить билет и при этом опоздать на стыковочный рейс или вообще не попасть на нужную встречу. Самолет мог не полететь или не прилететь в Воронеж: по погодным условиям, или ему неудобно было в принципе, или экономически нецелесообразно, или он не загрузился. Такие вещи недопустимы и отбивают у человека любое желание пользоваться этим видом транспорта. Мы стремимся вернуть доверие пассажира. Если он четко знает, что, купив билет, окажется именно в той точке и в то время, какие он запланировал, то, сравнивая все остальные виды транспорта, самолет у него будет в приоритете. Разумеется, мы зависим от погодных условий, но мы можем свести их влияние к минимуму благодаря специальному оборудованию (навигационному, посадочному и др.) Однако все остальные факторы должны быть исключены.

Конечно, не стоит забывать о цене на билет. Как правило, она остается в рамках разумного. Ее не только можно назвать сопоставимой с тем, что есть на железных дорогах, но при наличии лоукостера она даже ниже. Возьмем хотя бы московское направление. Его обслуживают 12 рейсов, и при такой конкуренции заполняемость у них не менее 80-90%. Как только мы завершим все мероприятия по реконструкции и предоставим качественные услуги, пассажиропоток увеличится как минимум вдвое.

СМОГУТ ЛИ УЖИТЬСЯ ВМЕСТЕ АВИАПЕРЕВОЗЧИКИ, ЕСЛИ ИХ КОЛИЧЕСТВО УВЕЛИЧИТСЯ? ПРИДЕТСЯ ЛИ КОМУ-ТО ПОКИНУТЬ РЫНОК? КАК ЭТО ОТРАЗИТСЯ НА ПАССАЖИРАХ?

Когда авиаперевозчик заходит, он должен рассчитывать свои риски. Если он видит, что конкуренция по предполагаемому рейсу для

VIP-ЗАЛ МЕЖДУНАРОДНОГО АЭРОПОРТА "ВОРОНЕЖ"

него чересчур высока, то рейс просто не будет поставлен. Серьезные компании перед тем, как зайти на рынок, всегда тщательно изучают ситуацию. Если они приняли решение о запуске рейса, то будут летать вне зависимости от заполнения, поскольку для них имидж не пустой звук, а неотъемлемая составляющая их бизнеса. Понятно, что и аэропорту со своей стороны нужно оптимизировать расписание, ставить время вылета и прилета так, чтобы оно не пересекалось у разных рейсов. Делать это можно лишь в рамках достаточно больших промежутков. Как только количество рейсов станет достаточно серьезным, у нас уже не будет хронометрического запаса для такого распределения. Нужен разумный компромисс, чтобы было интересно и пассажирам, и авиакомпаниям, и аэропорту.

КАК ВЫ ДУМАЕТЕ, ЯВЛЯЮТСЯ ЛИ БЛИЖАЙШИЕ АЭРОПОРТЫ КОНКУРЕНТАМИ МЕЖДУНАРОДНОМУ АЭРОПОРТУ ВОРОНЕЖА? ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ ПРОТИВОПОСТАВИТЬ СОСЕДЯМ? ДАЛА ЛИ СВОИ ПЛОДЫ ПОЛИТИКА БОЛЬШИХ СКИДОК В ПРИВЛЕЧЕНИИ НОВЫХ АВИАПЕРЕВОЗЧИКОВ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПАССАЖИРОПОТОКА?

На мой взгляд, говорить о конкуренции между аэропортами некорректно. У них свой пассажир, у нас – свой. Аэропорт это определенное удобство – не отъезжая далеко от места проживания, можно улететь, отдохнуть, отправиться в командировку. Воронеж и ближайшие к нему аэропорты могут успешно дополнятьдруг друга, но не конкурировать. Проблема, о которой вы говорите, связана с чартерными перевозками. Туроператоры преследуют свои цели. Сначала делают скидки в одном региональном аэропорту, потом в Воронеже. Это чисто маркетинговые ходы, не более того: в одном направлении летят из соседних аэропортов, в другом - из Воронежа. Это нормальное явление. Главное, чтобы пассажиру было удобнее.

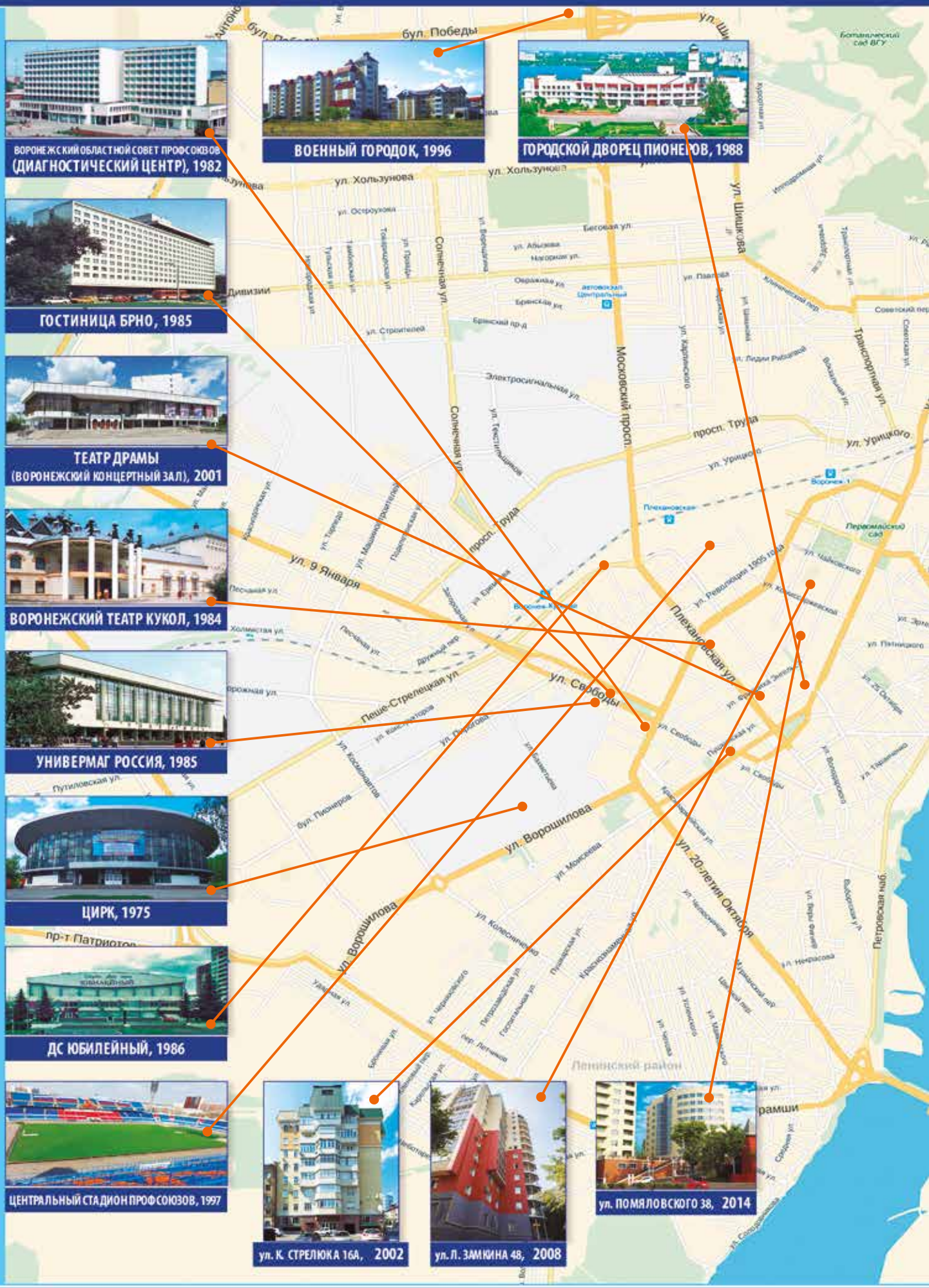
Что касается скидок, то мы находимся в самой начальной стадии развития. Для нас необходимо, чтобы аэропорт Воронежа узнавали пассажиры, авиакомпании и все остальные заинтересованные организации. Мы сейчас делаем многое, чтобы привлечь людей в воронежский аэропорт. Если для этого нужно работать в убыток, будем работать в убыток. Есть варианты сработать в ноль – будем работать в ноль. Как только наполним аэропорт очень серьезным содержанием, начнем думать о прибыли. Анонсированные нами скидки - это свидетельство нашей лояльности и готовности к сотрудничеству. Однако мы не будем работать с любым оператором. У нас был печальный опыт, когда к авиакомпаниям были претензии, причем, не обязательно финансовые. Мы готовы терпеть это, готовы вместе проходить необходимый путь, но компания обязательно должна быть обращена лицом к пассажиру, чтобы ему было комфортно, и, выйдя из терминала, он сказал: «Да, молодцы!» - или хотя бы не сказал ничего плохого, что уже достижение. Если мы эту задачу все вместе выполняем, значит, мы хорошо работаем, а дальше посмотрим, что на этом можно заработать.

ЧЕМ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ВОРОНЕЖСКИЙ АЭРОПОРТ ЯВЛЯЕТСЯ В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ: ИМИДЖЕВЫМ ПРОЕКТОМ ИЛИ БИЗНЕС–ПРОЕКТОМ?

Сейчас мы находимся на инвестиционной стадии и осуществляем первый проект реконструкции аэропорта – приведение в надлежащий вид того терминала, который мы имеем. Мы понимаем, что этот терминал не отвечает всем современным требованиям. И чтобы тот пассажиропоток, который декларировался нами сначала, стал реальностью, надо продолжать вкладывать деньги и заниматься развитием всего аэропортового хозяйства. Наша первоочередная задача - сделать все, чтобы терминал снова заработал полноценно, а пассажиры оценили изменения и комфорт. А когда реконструированный аэропорт начнет генерировать прибыль, сложно сказать, но что начнет – совершенно точно.

Воронежское монтажное управление - 2

www.vmu-2.ru



Монтаж систем отопления, водоснабжения, канализации

"Не каждому дано так щедро жить, на память людям города дарить!"

ВМУ

40 лет

С нами надежно!

8 800 500 9 222

БРЕМЯ – ДЕНЬГИ?

Финансовый кризис вновь вернул на повестку дня вопрос залогового имущества, управления им и его эффективной реализации. Для банковского сообщества это непростая тема, и отношение к ней неоднозначное.

Как передает издание «Банковское обозрение», на февральской конференции «Управление залоговым имуществом банка» ведущий специалист отдела управления рисками Банка Урал ФД Антон Житников без обиняков заявил: «Банк – это не ломбард». И эти слова нашли живую поддержку среди его коллег.

Однако экономическая реальность такова, что кредитные организации вынуждены работать с постоянно растущим фондом залоговых объектов и прочими непрофильными активами.

В целом залоговое кредитование, наверное, наименее проблемный сегмент для банков. Управляющий воронежским филиалом ВТБ24 Дмитрий Чебряков характеризует эту категорию заемщиков как наиболее аккуратных и ответственных плательщиков: «Когда в договор займа включается залог, то мотивация к его соблюдению значительно возрастает. Доля «плохих кредитов» и просроченных платежей здесь минимальна. Банк же со своей стороны предлагает более выгодные условия по ставкам».

Тем не менее события на финансовых рынках и общее снижение реальных доходов населения привели к тому, что все больше имущества оказывается на балансе у кредитных организаций. По данным портала «Залог 24», по сравнению со вторым полугодием 2014 года наблюдается увеличение выставляемого на продажу имущества в среднем на 15%.

Растет и количество обращений банков в региональные ассоциации с вопросами по взаимодействию в рамках реализации проблемных активов. Дмитрий Чебряков также фиксирует расширение фонда залогового имущества, но добавляет, что это происходит «в некритичных цифрах». При этом ликвидность выставляемых на продажу залоговых объектов (в частности, жилая недвижимость) снижается. «Рынок жилья испытывает проблемы, и это не может не сказаться на сроках экспонирования», - сообщает эксперт. Банки сейчас активно работают над снижением рисков в оценке потенциальной ликвидности принимаемого в залог имущества. Так, по сообщению директора департамента розничных кредитных рисков Росбанка Ольги Маховой, нежелательными в качестве залоговых объектов для их организации являются коттеджи и земельные участки.

СТАТИСТИКА РЕСУРСА «ЗАЛОГ24» ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО НАИЛУЧШИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЕАЛИЗАЦИИ В СФЕРЕ ПРОДАЖ ЗАЛОГОВОГО ИМУЩЕСТВА ОТМЕЧАЮТСЯ В КАТЕГОРИИ «ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА И СПЕЦТЕХНИКА», А СЛОЖНЕЕ ВСЕГО БАНКАМ ИЗБАВИТЬСЯ ОТ ОБОРУДОВАНИЯ (ПРОДАН ЛИШЬ КАЖДЫЙ 15–Й ОБЪЕКТ).

Сами банкиры воспринимают взятую на баланс собственность как неудобный и нежелательный груз, обслуживание которого сопровождается значительными издержками. «Банк не стремится брать имущество, – подчеркивает Дмитрий Чебряков. – Это непрофильная для нас деятельность. Тут уместно вспомнить старый анекдот о старушке: «я не выдаю кредиты, а банк не торгует семечками». Например, принимая автомобиль, мы должны платить за его стоянку, заботиться, чтобы он не потерял товарный вид, выделять сотрудников, чтобы они тратили уйму времени на него».

Руководитель проекта «Залог24» констатирует, что спрос на залоговое имущество был всегда, и настоящий период не является исключением. Вместе с тем благодаря улучшению ситуации с финансовой грамотностью населения качество спроса изменилось.

РАНЬШЕ МНОГИЕ РОССИЯНЕ ВСЕРЬЕЗ ПОЛАГАЛИ, ЧТО РЕАЛИЗАЦИЯ ЗАЛОГОВЫХ ФОНДОВ СРОДНИ СТОКОВОЙ РАСПРОДАЖЕ.

«Портал «Залог24» работает с 2008 года, это как раз был сложный экономический период для нашей страны и в интернете стали появляться различные сайты, на которых размещалась информация о продаже залогового имущества. Причем для большего привлечения покупательского спроса такие ресурсы заявляли лозунги: «Распродажа залогового конфиската», «Продажа залогового имущества по низким ценам», «Купить дешево залог у банка» и так далее. Часть покупателей верили такой рекламе, но, столкнувшись с покупкой такого имущества, убеждались, что не все просто и дешево», – вспоминает Сергей Новиков.

Миф о бросовой цене остается довольно живучим, хотя, как разъясняет руководитель проекта «Залог24», «понятие «купить дешево» нельзя применять к имуществу, являющемуся залоговым обеспечением по кредиту». Дмитрий Чебряков отдельно обращает внимание на тот факт, что «**реализация залоговых объектов осуществляется по рыночным правилам и по рыночной цене**». Зачастую при первом размещении залогодержатель указывает цену даже чуть выше рыночной и в процессе, наблюдая за спросом, стоимость корректирует в сторону снижения. Однако все же следует учитывать нестандартность подобной сделки. «Это и сроки оформления такой сделки, и процедуры согласования, и прочие обязательные процедуры; соответственно, закладывается и некий возможный дисконт при проведении оценочной стоимости залогового имущества», - разъясняет Сергей Новиков.

САМОЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ, КОТОРОЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПРЕДПОЛАГАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ХОРОШЕЙ СКИДКИ, ОХВАТЫВАЕТ СЛУЧАИ, КОГДА СУММА ДЛЯ ПОЛНОГО ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА ГОРАЗДО МЕНЬШЕ, ЧЕМ РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ЗАЛОГОВОГО ИМУЩЕСТВА.

В ВТБ24 предпочитают работать с потенциально проблемными клиентами еще до того, как дело будет передано в суд. «Мы проводим предварительные переговоры, по итогам которых принимаем решение о приеме от должника автомобиля или ипотечной квартиры по договору об отступном», - рассказывает Дмитрий Чебряков.

ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА СПЕЦТЕХНИКА:

РАЗМЕЩЕНО: 1 040 единиц на сумму: **887,3 млн руб.**

РЕАЛИЗОВАНО: 803 единицы на сумму: **542 млн руб.**

ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ:

РАЗМЕЩЕНО: 801 объект на сумму: **14 149 млн руб.**

РЕАЛИЗОВАНО: 197 объектов на сумму: **1 944 млн руб.**

ОБОРУДОВАНИЕ И ИНОЕ ИМУЩЕСТВО:

РАЗМЕЩЕНО: 553 единицы на сумму: **1 624 млн руб.**

РЕАЛИЗОВАНО: 37 единиц на сумму: **178 млн руб.**

СТАДИИ, НА КОТОРЫХ РЕАЛИЗУЕТСЯ ЗАЛОГОВОЕ ИМУЩЕСТВО:

ДОСУДЕБНАЯ есть договоренность между заемщиком и залогодержателем о продаже залогового имущества в счет погашения кредита.

КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА: «Заемщик (владелец автомобиля или квартиры) заинтересован в продаже по рыночной стоимости, потому что, как это часто бывает, продажа залогового имущества не покрывает само тело кредита, и заемщику после реализации надо будет выплачивать остаток по кредиту из своих доходов или за счет продажи своего личного незалогового имущества».

СУДЕБНАЯ - идет процесс получения решения суда о взыскании с заемщика просроченной задолженности по кредиту и обращении взыскания на предмет залога.

1. ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

- исполнительный документ передан в Федеральную службу судебных приставов.

2. АРБИТРАЖНАЯ СТАДИЯ

- реализация имущества в рамках проведения процедур банкротства.

КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА: «Такой заемщик уже является «проблемным», который не согласился продавать залоговое имущество добровольно во внесудебном порядке».

ПРОДАЖА ИМУЩЕСТВА С БАЛАНСА – относится к непрофильным активам кредитора.

КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА: «В этом случае есть свои плюсы для покупателя, который может купить автомобиль или недвижимость по более выгодной цене».

Главным преимуществом от приобретения залоговой недвижимости для нового покупателя Дмитрий Чебряков называет гарантию юридической чистоты объекта: «Покупая квартиру или машину у банка, вы можете быть уверены, что на ней нет никаких долговых обременений, в то время как при частной сделке, когда объект проходит уже через третьи-четвертые руки, рядовому клиенту будет непросто отследить его залоговую историю».

Сергей Новиков признает, что «в России покупателям проще купить автомобиль или недвижимость, которые продаются частными лицами, нежели участвовать в процедуре торгов», но отмечает позитивные тенденции, свидетельствующие о «созревании» цивилизованных инструментов продажи проблемных активов».

Данному процессу, по его словам, долгое время препятствовало отсутствие единой базы учета движимого залогового имущества. «В настоящий момент такая база создана, что позволит избежать одной из главных проблем в процессе взыскания задолженности – двойного залога», - делится оптимистическим прогнозом Сергей Новиков.

ООО "Недвижимость и кредит"

БУДУЩЕЕ СТРОИТСЯ СЕГОДНЯ

НЕДВИЖИМОСТЬ и КРЕДИТ

г. Воронеж, пл. Ленина, 3
+ 7 (473) 220-80-80, 220-80-90
www.nikvrn.ru

Игорь КУБАХОВ
директор компании «Технотент»

ИГОРЬ КУБАХОВ

«КАЖДЫЙ ИЗ НАШИХ ОБЪЕКТОВ является для нас достижением»

НЕСМОТРЯ НА ПРОБЛЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ, МНОГИЕ ОТРАСЛИ КАК ИНДУСТРИАЛЬНОГО, ТАК И АГРАРНОГО СЕКТОРА, ПРОДОЛЖАЮТ РАЗВИВАТЬСЯ. А ЗНАЧИТ, ПОТРЕБНОСТЬ В КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЯХ ОСТАЕТСЯ ПО–ПРЕЖНЕМУ ВЫСОКОЙ.

В ТО ЖЕ ВРЕМЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ ПОДТАЛКИВАЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ К ПОИСКУ АЛЬТЕРНАТИВ ДЛЯ КАПИТАЛЬНЫХ КОРПУСОВ. НАИБОЛЕЕ ЕСТЕСТВЕННЫМ СЕГОДНЯ ВИДИТСЯ ВЫБОР В ПОЛЬЗУ БЫСТРОВОЗВОДИМЫХ МОДУЛЬНЫХ СООРУЖЕНИЙ, КАРКАСНО–ТЕНТОВЫХ И АРОЧНЫХ БЕСКАРКАСНЫХ КОНСТРУКЦИЙ, АНГАРОВ И СКЛАДОВ.

О ТОМ, КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ БИЗНЕСА ОНИ СПОСОБНЫ ОБЕСПЕЧИТЬ, В ИНТЕРВЬЮ «ИН» РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ТЕХНОТЕНТ» ИГОРЬ КУБАХОВ.

ТЕНТОВЫЕ КОНСТРУКЦИИ ПРЕДСТАВЛЕНЫ НА РЫНКЕ ДОВОЛЬНО ДАВНО. НАСКОЛЬКО РАЗЛИЧНЫЕ ИННОВАЦИИ СМОГЛИ ЗАТРОНУТЬ ДАННУЮ СФЕРУ?

Я полагаю, что нужно говорить шире: не только об эволюции тентовых сооружений как отдельно взятого сегмента, но и о развитии промышленного (в том числе агропромышленного) строительства в целом. Естественно, технологии идут вперед, и сегодня воронежский рынок готовится к освоению самого широкого спектра инноваций. Все они так или иначе направлены на поддержание генеральной концепции: сокращение сроков строительства при минимизации необходимых вложений. Проще говоря, строить нужно быстрее и дешевле. И мы обладаем технологиями, позволяющими существенно ускорить процесс возведения и предложить оптимальные условия для заказчика. Это достигается за счет внедрения современных технологий строительства, производства более совершенных отделочных и кровельных материалов, широкого использования профильных листов и т.д. К примеру, в промышленном строительстве нами активно применяются проектные решения, позволяющие существенно облегчить общий вес сооружения. Благодаря налаженной технологии производства стеновых панелей и тех же кровельных материалов, снижается металлоемкость конструкций. Важно ответить, что **инновации носят универсальный характер**: облегчается и процесс изготовления, и процесс реализации проекта, появляется возможность эффективнее и быстрее производить работы, связанные с монтажом, ремонтом и заменой различных элементов конструкции. Конечно, здесь **необходимо наличие ответственного и хорошо оснащенного подрядчика**.

НА КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА МОЖЕТ РАССЧИТЫВАТЬ БИЗНЕС, ЗАКАЗЫВАЯ БЫСТРОВОЗВОДИМЫЕ АНГАРЫ, СКЛАДЫ ТЕНТОВЫЕ ИЛИ АРОЧНЫЕ КОНСТРУКЦИИ?

Как уже говорилось, ключевыми факторами являются быстровозводимость и экономичность. Стоимость строительства любого типа возводимых нами зданий приблизительно на 30% дешевле, чем у капитальных корпусов или цехов. Сроки возведения промышленных ангаров и складов сокращаются в разы, поскольку все три технологических процесса (нулевой цикл, установка каркаса, монтаж фасадных панелей) могут вестись одновременно. В классическом строительном процессе такое невозможно. В итоге, при наличии у заказчика подготовленной рабочей документации, объект площадью до 1000 кв. м может быть сдан в течение двух месяцев (без учета инженерных коммуникаций). Разумеется, необходимость разработки проекта может

занять не один месяц. Причем заказчик часто может вносить правки в техническое задание – благо технология современного промышленного строительства, реализуемого нашей компанией, очень гибкая и позволяет реализовать практически любые структурные конфигурации. Бывает так, что склад разрастается в целый логистический комплекс. В этом случае необходимо детально проработать, как будет транспорт разъезжаться, как будет производиться складирование, каким образом будет осуществляться прокладка коммуникаций. Свою роль играют и сроки кредитования.

В аграрном секторе широко применяется технология бескаркасного строительства (зерно- и овощехранилища, холодные склады арочного типа, ангары). Производственное оборудование доставляется непосредственно на строительную площадку, туда же завозится металл. **Всего за месяц специализированный комплекс способен произвести материал, которого хватит на помещение площадью в 1000 кв. м.** Это существенное и уникальное преимущество данной технологии.

Подавляющее большинство возводимых нами объектов отличают легкость и мобильность. Их можно видоизменить, трансформировать, переместить, разобрать, собрать заново. Кроме того, при возведении тентовых ангаров стоит отметить что тент является светопроникающей тканью, что позволяет в дневное время экономить электричество.

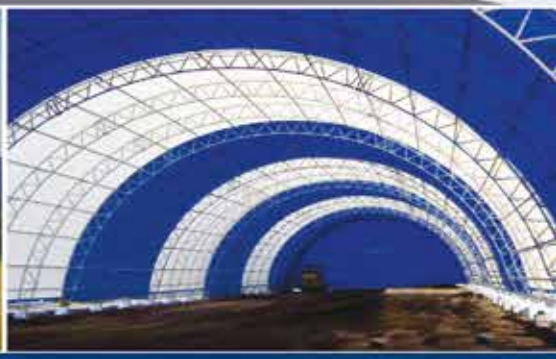
МНОГИМ ТЕНТОВЫЕ И БЕСКАРКАСНЫЕ КОНСТРУКЦИИ КАЖУТСЯ МЕНЕЕ ПРОЧНЫМИ И ДОЛГОВЕЧНЫМИ, ЧЕМ, СКАЖЕМ, ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫЕ КОРПУСА. МОЖНО ЛИ НАЗВАТЬ ТАКОЕ СУЖДЕНИЕ СПРАВЕДЛИВЫМ? СУЩЕСТВУЮТ КАКИЕ–ЛИБО ЛАНДШАФТНЫЕ ИЛИ КЛИМАТИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ПО ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ?

На мой взгляд, это просто связано с тем, что новые технологии всегда вызывают недоверие. Традиционные подходы выглядят более простыми и понятными. Но нельзя игнорировать результаты научного прогресса. Сейчас появляются новые материалы, которые по прочности и тепловым характеристикам превосходят предшественников. Достаточно сказать, что ни по одному из построенных нами объектов не было рекламаций относительно устойчивости к погодным условиям. Ангары того же типа, что применяется в Воронеже, успешно монтируются и эксплуатируются в экстремальных условиях Севера. В плане долговечности они также не уступают капитальным строениям.

ТЕХНО ТЕНТ

WWW.ТЕХНОТЕНТ.РФ

СТРОИМ БЫСТРОВОЗВОДИМЫЕ
АНГАРЫ, СКЛАДЫ



- ПРОЕКТИРОВАНИЕ
- СТРОИТЕЛЬСТВО
- ИНЖЕНЕРНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

г. Воронеж
ул. Свободы, 69

т.: (473) 220-50-13
277-06-21
+7 920 408 99 39

При условии использования качественных материалов заказчик получает объект со сроком эксплуатации до 50 лет. Так что говорить о каких-либо специальных ограничениях в плане рельефа или геологии не приходится. Все технические сложности решаемы. Хотел бы подчеркнуть, что при наших технологиях промышленного строительства этого можно достичь без дополнительного удорожания работ.

КАКИЕ ОБЪЕКТЫ ВЫ МОГЛИ БЫ НАЗВАТЬ ДЛЯ СЕБЯ ЗНАКОВЫМИ?

Каждый из наших объектов является для нас достижением и каждый клиент для нас уникален. Но для иллюстрации возможностей компании «Технотент» хотел бы назвать строительство помещений под свиноводческий комплекс для Губкинского мясокомбината. Также по заказу Siemens мы возвели холодный каркасно-тентовый склад для временного хранения запчастей для будущих трансформаторов. Это небольшой объект, но, работая с ним, мы фактически провели для себя дополнительный аудит. Он показывает, что наша компания способна удовлетворить требованиям такого заказчика. Сейчас ведем строительство в технопарке «Масловский». **Мы берем самые передовые и самые интересные технологии.** Для каждого из направлений есть свой клиент, и «Технотент» - одна из немногих компаний на рынке, которая способна охватить весь спектр и оказывает полный комплекс услуг.

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ПЕРСПЕКТИВЫ АРОЧНОГО БЕСКАРКАСНОГО И ТЕНТОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В СЛОЖИВШЕЙСЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ, КОГДА У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ВОЗРОСЛИ РИСКИ И СОКРАТИЛИСЬ РЕСУРСЫ?

С инвестиционной точки зрения, по соотношению «вложение - отдача» такие проекты как раз являются наиболее эффективными и привлекательными. Все равно невозможно себе представить промышленность и аграрный сектор без развития, а значит, без вложений в логистическую и производственную инфраструктуру. А здесь у них открывается хорошая возможность для маневра: при том же бюджете, что и в капитальном строительстве, они могут получить гораздо больший полезный объем, да еще и с хорошим запасом, или, наоборот, есть возможность сэкономить на бюджете без дополнительных рисков. То, о чем мы сейчас говорим, это тенденция рынка, это гребень волны, и это будет востребовано. Для каждого направления мы готовы предложить свои решения, которые устроят заказчика независимо от ухудшения экономических условий.

take away
ЗАБЕРИ С СОБОЙ ДЕСЕРТ В ФИРМЕННОЙ УПАКОВКЕ

(473)255-39-82
www.sweetgorod.ru

«Кондитерская Старого Города»

г.Воронеж,
ул.Пушкинская,2

авторские Торты

ТОРТ МАНГО-МАРАКУЙЯ
суфле из мякоти манго и натуральной маракуйи с кусочками манго на тонких шоколадно-ореховых вафлях

При заказе тортов Вам будет предложена бесплатная дегустация

27-44-000
Московский пр-т, 97а
FEDERAL CHAIN
KARAT
ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ
Мебель из Италии
Привозим быстро по низкой цене!

КРЕАТИВ НЕ ГРЕЕТ РЫНОК

Часто можно услышать мнение, что кризис – время креатива. Действительно, если старые инструменты маркетинга оказываются непригодными или теряют прежнюю эффективность, имеет смысл отойти от шаблона и начать поиск творческих решений. Однако следует учитывать, что целевая аудитория может оказаться совершенно невосприимчивой к нестандартным ходам маркетологов.

Воронежский рынок недвижимости дает в этом отношении неоднозначную картину: покупатель заинтересован в прямом дисконте и кредитных льготах, но бонусный креатив не производит на него сильного впечатления.

КРЕАТИВ И НЕГАТИВ

В целом эксперты настроены достаточно скептично к влиятельности фактора креатива.

«**Креатив, как известно, всего лишь инструмент достижения маркетинговой цели**», - подчеркивает руководитель отдела продаж компании «ВДК» Денис Моргунов. По его мнению, основной акцент необходимо сделать на глубоком понимании потребностей потенциальных покупателей и включении их в основу стратегии: «Квартира, пожалуй, самая значимая покупка в жизни человека. Этим обусловлена модель принятия решения, когда варианты взвешиваются тщательно. Мы стремимся задавать уровень, формировать максимально комфортное и продуманное жизненное пространство будущего, актуальное и востребованное как сегодня, так и через десятки лет, при этом доступное по цене. И конечно, выбираем маркетинговые стратегии, релевантные состоянию рынка».

Схожую позицию занимает начальник отдела маркетинга и рекламы ООО «Инстеп» Петр Панов: «**Роль креативного маркетинга для строительного рынка переоценена, а роль качественного интересного продукта недооценена**». По его словам, в городе уже сложилась определенная потребительская культура, и большинство покупателей - искушенные и информированные люди, которые имеют возможность просмотреть сайты застройщиков и прочитать отзывы про них в Интернете. Поэтому в приоритете для них находятся более фундаментальные факторы, и девелопер обязан с этим считаться. «Традиционно главное внимание мы уделяем созданию качественного уникального продукта, а потом уже думаем над тем, как донести эту информацию до наших потенциальных клиентов. На наш взгляд, **кропотливая внимательная работа над проектом сейчас, на стадии строительства первой очереди, даст наибольший эффект, чем любые рекламные предложения**, потому что это показывает настоящее отношение застройщика к своей работе. И показывает, что застройщик не забудет свой проект после продажи квартир», - излагает маркетинговую идеологию «Инстепа» Петр Панов. Важность всестороннего информирования покупателя признает и Денис Моргунов: «Очень важно показать продукт, правильно его презентовать. Поэтому нами была запущена акция «Дни гостеприимства», получившая большой отклик у клиентов и в результате перешедшая в формат ежедневных показов».

Руководитель Компании «Эльтаро» Михаил Комаров видит в активизации креативных программ и вовсе признак нездоровья рынка: «К сожалению, чем глубже кризис, тем больше пирожки.

КОГДА ПРОИСХОДИТ ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ РЫНКА С ПРОДАВЦА НА ПОКУПАТЕЛЯ, НЕИЗБЕЖНО ПОЯВЛЯЮТСЯ РАЗНООБРАЗНЫЕ БОНУСНЫЕ ПРОГРАММЫ, СКИДКИ, ЗАВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ АКЦИИ И Т.Д. ЗДЕСЬ КАЖДЫЙ РАЗВЛЕКАЕТСЯ В МЕРУ СВОЕЙ ФАНТАЗИИ – ОТ БАНАЛЬНЫХ СКИДОК ВПЛОТЬ ДО БЕЙСБОЛОК В ПОДАРОК».

С его точки зрения, подобные шаги приводят не к стимулированию покупательского спроса, а лишь к его перераспределению.

«Ведь если у людей пропадают доходы и уверенность в завтрашнем дне, они не купят квартиру ни так, ни со скидкой в **5%**, ни с льготной ипотекой.

А если есть желание и возможность, тогда да, тогда будут сравнивать бонусы и варианты. То есть, по сути, мы откровенно перетягиваем друг у друга одних и тех же покупателей. Увы», - таковы доводы руководителя «Эльтаро».

Не способствует развитию креативных технологий и консервативный настрой покупательской аудитории. «**Люди традиционно стараются приобретать квартиры в том районе, где они живут, когда-либо жили либо жили их родственники**. И поскольку большинство населения какую-то часть своей жизни прожили в пятиэтажных «хрущевках», то наиболее престижные этажи до сих пор - с третьего по пятый», - отмечает Петр Панов.

КОМПЛИМЕНТ ОТ ЗАСТРОЙЩИКА

Вместе с тем многие девелоперы считают нужным подкрепить привлекательность своего продукта дополнительными бонусами. Это могут быть, например, приглашение в ресторан или предоставление сертификата на услуги дизайнера для тех, кто совершил покупку со 100-процентной оплатой. Или предоставление небольших, но изящно оформленных скидок.

Опыт многих компаний показывает, что покупательская аудитория весьма отзывчива к льготным ипотечным продуктам. «Ипотечное кредитование сегодня очень востребовано.

Мы сформировали хорошие ипотечные предложения, а также выгодные предложения по рассрочке, которые заинтересовали наших покупателей. В результате мы видим, что в 2015 году, несмотря на кризис, динамика продаж значительно превосходит прошлый год», - подтверждает Денис Моргунов.

Еще одно популярное бонусное направление связано с отделкой помещений. Петр Панов называет данную проблему одной из наиболее наболевших: «Не секрет, что большинство из покупателей не стали бы делать в своих квартирах именно тот вариант чистовой отделки, который им предлагали застройщики. Они бы положили на пол ламинат, поклеили бы те обои, которые им нравятся, и положили бы керамическую плитку в ванной комнате».

В ИТОГЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ С КАЧЕСТВЕННОЙ КЕРАМИЧЕСКОЙ ОТДЕЛКОЙ (С ЛАМИНАТОМ, ОБОЯМИ ПОД ПОКРАСКУ, ДВЕРЯМИ НА ВЫБОР И С ПЛИТКОЙ РАЗНЫХ ЦВЕТОВЫХ ОТТЕНКОВ НА ВЫБОР В ВАННОЙ КОМНАТЕ) НАШЛА ОТКЛИК И ОКАЗАЛАСЬ ОЧЕНЬ УСПЕШНОЙ.

Михаил Комаров уверен, что клиентов в первую очередь интересуют те акции, которые предполагают реальную экономию их бюджета: «**Низкая цена - главное, остальное работает кратковременно** и в большей степени направлено на привлечение внимания».

Впрочем, сегодняшняя конъюнктура рынка, похоже, не оставляет покупателям надежд на крупный дисконт. «**Мы не видим факторов, которые в среднесрочной перспективе удешевят жилье в нашем сегменте**. Скорее наоборот, стоимость квадратного метра обоснованно растет - констатирует Денис Моргунов. - Ведь мы не собираемся снижать качество строительства, так как именно качественное жилье особенно востребовано в кризис».

ЛУЧШЕ МЕНЬШЕ И ДАЛЬШЕ

Малогабаритные квартиры пользуются все большим спросом, и застройщики чаще стали обращать внимание на этот стандарт.

Так, например, в строящемся жилом комплексе «Авиатор» на ул. Туполева предусмотрены 1-комнатные квартиры-студии площадью 23-25 кв. м.

Их стоимость (черновая отделка 1-й категории) стартует с отметки - **859 320 руб.**

Михаил Комаров достаточно позитивно оценивает данную тенденцию: «**Квартиры маленьких площадей не являются нестандартом, это новый сегмент рынка**, запускаемый в надежде расширить аудиторию за счет низкой общей цены. Это нормально. Я вообще считаю, что надо и общежития строить, только современные, назвав их, например, «апарт-отелем».

Помимо этого аналитики компании «Инстеп» выделяют две главные тенденции на рынке жилой недвижимости.

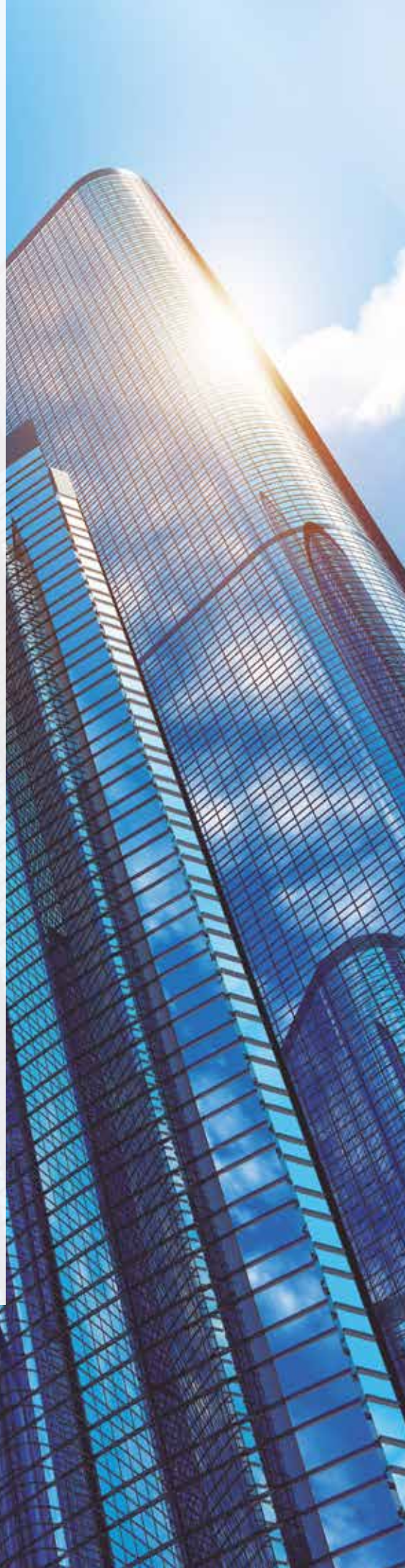
ПЕРВАЯ – ПОСТЕПЕННОЕ СМЕЩЕНИЕ АКЦЕНТА В ЗАСТРОЙКЕ ЗА ПРЕДЕЛЫ ТРАДИЦИОННОГО ГОРОДА.

Петр Панов усматривает в данном тренде привнесение в воронежские реалии европейской и американской практики: «И это правильно, потому что в традиционных районах города практически невозможно строить комфортное жилье с парковочными местами для каждой квартиры и по приемлемым ценам». По данным эксперта, все крупнейшие застройщики Воронежа уже объявили как минимум об одном крупном проекте за городом, в основном на левом берегу. «Сейчас у большинства покупателей есть автомобиль, и они меньше привязаны к какому-то конкретному району проживания в городе. **При равных затратах на дорогу на работу намного приятнее жить рядом с лесом и гулять по благоустроенной охраняемой территории, чем искать место для парковки рядом с домом каждый вечер**», - объясняет Панов.

ВТОРАЯ ТЕНДЕНЦИЯ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ИЗМЕНЕНИИ РОЛИ КУХНИ В ПЛАНИРОВКАХ КВАРТИР.

Возникают варианты с кухней-нишей, кухней-столовой или кухней-гостиной. Это также заимствование из европейского образа жизни. «По сравнению с советскими годами среднестатистический житель все меньше и меньше времени проводит на кухне за приготовлением пищи. Можно поужинать в кафе или ресторанах, заказать доставку, купить фастфуд или полуфабрикаты, которые осталось только разогреть. Соответственно, потребность в кухне как отдельной комнате снижается», - комментирует Петр Панов. Пока что, правда, подобные проекты немногочисленны на рынке и охватывают лишь эконом-сегмент, но в «Инстепе» уверяют, что уже в следующем году будут готовы выйти на рынок с интересными планировочными решениями.

Тем не менее потенциал для нестандартных решений остается. Михаил Комаров предлагает, к примеру, устроить «**всеворонежскую распродажу остатков**» - тех квартир, которые в силу определенных потребительских характеристик оказались нереализованными и закономерно выставляются по более низкой цене. «Ведь в рекламном бизнесе есть понятие «слив», почему бы не устроить это в недвижимости?» - резонно замечает руководитель «Эльтаро».



ГРАНД-КАФЕ

АМПИР

В КИНОТЕАТРЕ СПАРТАК

+7 (920) 211 61 11
+7 (920) 229 34 77
cafeampir.ru

ТАБЛЕТКА ПРАВДЫ

ПРИМЕНЕНИЕ ПОЛИГРАФА В БИЗНЕС-ПРАКТИКЕ

Доверие, похоже, становится одним из самых дефицитных ресурсов в жизнедеятельности российских компаний.

Согласно опросам рекрутинговых агентств, каждый второй сотрудник подтвердил, что ему приходилось лгать, а почти что каждый третий делает это более или менее регулярно. 15% соискателей сообщают заведомо неверную информацию о наличии у них тех или иных навыков, опыта, образования, достижений на предыдущем месте работы.

Неудивительно, что в этих условиях работодатели стали все чаще полагаться на полиграф, хотя этический аспект его использования воспринимается неоднозначно.

По статистике, приводимой специалистами компании «Альфа-Черноземье», каждая десятая крупная компания в России проводит замещение вакантных должностей с помощью полиграфа.

Опрошенные «ИН» эксперты составили следующий перечень отраслей, представители которых чаще всего обращаются к услугам тестирования на детекторе лжи:

- **БАНКОВСКИЕ СТРУКТУРЫ, ПРЕДСТАВИТЕЛИ КРУПНЫХ РОССИЙСКИХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ;**
- **ЛОМБАРДЫ И ЮВЕЛИРНЫЕ МАГАЗИНЫ;**
- **СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ;**
- **АПТЕЧНЫЕ СЕТИ;**
- **ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ МАГАЗИНЫ, КАФЕ И РЕСТОРАНЫ;**
- **ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ, СКЛАДЫ (МЕБЕЛЬ, ЭЛЕКТРОТЕХНИКА);**
- **ГОСТИНИЦЫ;**
- **ДЕТЕКТИВНЫЕ АГЕНТСТВА;**
- **IT-КОМПАНИИ.**

Но две категории стоят особняком: строительство и торговля. «Представители этих направлений чаще всего обращаются к нам для проведения служебных расследований по фактам хищений и недостач, - сообщает Эдгар Головин, специалист по опросам с использованием полиграфа ЧОП «Альфа-Черноземье». - На стройках и складах воруют иногда в таких масштабах, что, со слов одного из директоров склада – нашего клиента, – гораздо дешевле проверять всех сотрудников на полиграфе, чем покрывать огромные убытки». Как уверяет Эдгар, пара таких проверок вполне способна положить конец хищениям.

«Как правило, наиболее тщательно проверяют сотрудников на должностях, связанных с материальной ответственностью и доступом к секретной коммерческой информации», - говорит Марина Нестерова, специалист по практической психофизиологии и психофизиологическим исследованиям АНО «Федеральный экспертный центр». Эдгар Головин уточняет, что речь идет в первую очередь о бухгалтерах, главных бухгалтерах, финансовых директорах, а также о менеджерских подразделениях (региональное управление, отделы продаж и закупок). Обязательной подобная процедура является и для сотрудников службы безопасности.

В Центре безопасности бизнеса отмечают интересную тенденцию: по мере развития услуг полиграфа проверки стали охватывать нижние звенья руководства - если раньше это были только топ-менеджеры, то сейчас тестирование вынуждены проходить все сотрудники, причастные к системе закупок.

- СОКРЫТИЕ ИЛИ ИСКАЖЕНИЕ БИОГРАФИЧЕСКИХ СВЕДЕНИЙ И АНКЕТНЫХ ДАННЫХ;
- МОТИВЫ ПОСТУПЛЕНИЯ НА РАБОТУ;
- ПРОБЛЕМЫ СО ЗДОРОВЬЕМ, СОСТОЯНИЕ ЗДОРОВЬЯ (ПСИХОПАТОЛОГИЯ; УЧЕТ В ОДНОМ ИЗ ДИСПАНСЕРОВ, ВЫЯВЛЕНИЕ БОЛЕЗНЕЙ, НЕ СОВМЕСТИМЫХ С ПОСТУПЛЕНИЕМ НА ЭТУ ДОЛЖНОСТЬ);
- НАЛИЧИЕ ВРЕДНЫХ ПРИВЫЧЕК И ПРИСТРАСТИЙ У ПРЕТЕНДЕНТА;
- ИСТИННЫЕ ПРИЧИНЫ УХОДА С ПРЕЖНЕГО МЕСТА РАБОТЫ;
- ХИЩЕНИЯ, ПРИЧАСТНОСТЬ К СЛУЧАЯМ ВОРОВСТВА, НЕЦЕЛЕВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДЫДУЩЕМ МЕСТЕ РАБОТЫ;
- НАЛИЧИЕ КРИМИНАЛЬНОГО ПРОШЛОГО, СВЯЗЬ С КРИМИНАЛОМ;
- НАЛИЧИЕ СКРЫВАЕМЫХ ДОЛГОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ;
- НАЛИЧИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО НЕЛЕГАЛЬНОГО ИСТОЧНИКА ДОХОДА, ЕГО УРОВЕНЬ;
- ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА: КОНФЛИКТНОСТЬ, ПРИВЯЗАННОСТЬ К АЗАРТНЫМ ИГРАМ И Т.П.;
- НАРКОТИЧЕСКАЯ И АЛКОГОЛЬНАЯ ЗАВИСИМОСТИ;
- ПРАВОНАРУШЕНИЯ;
- НЕГЛАСНАЯ РАБОТА НА КОНКУРИРУЮЩИЕ СТРУКТУРЫ.

Уровень доверия к результатам проверки весьма высок. Специалисты признают, что руководители, принявшие решение обратиться к услугам полиграфа впервые, относятся к нему с настороженностью. Но после нескольких проверок отношение меняется. «Полиграфу, или скорее нам, начинают доверять, так как видят реальный результат, видят, что это действительно работает. Заказчик получает однозначные ответы на свои вопросы и, естественно, уровень его доверия растет», - не без удовольствия отмечает Эдгар Головин. «В нашей практике не было организаций, где работает более 8 человек, которые повторно к нам не обратились», - авторитетно заявляют в Центре безопасности бизнеса.

Порой руководители склонны абсолютизировать репутацию детектора лжи. «Прибегая к полиграфу, топ-менеджмент компаний чаще всего руководствуется представлением о том, что чудо-аппарат покажет всю правду и непременно выявит все возможные риски», – указывает Галина Волгач, региональный директор ООО «Бигл» в Воронеже. По ее словам, «компании нередко применяют полиграф даже там, где в этом нет нужды, тем самым настраивая кандидатов против своей компании и рискуя своим имиджем на рынке».

Этот комментарий возвращает нас к вопросу о сравнительной эффективности детектора лжи и влияния на нее «человеческого фактора». Сами полиграфологи оценивают ее исключительно высоко. В Центре безопасности бизнеса данный показатель определяют в диапазоне от 86 до 98%, прибавляя при этом, что проверка на полиграфе на данный момент не имеет конкуренции и аналогов: «Основные тестирования на большом количестве вопросов (заполняемые письменно), используемые при первичном отборе кандидатов, также отличаются хорошим эффектом, но он в разы уступает полиграфу». Марина Нестерова называет даже более внушительную цифру – 99% при соблюдении всех требований. «Полиграф отлично справляется со стоящими перед ним задачами. В нашем арсенале имеются различные методики, в том числе и экспертные. Чаще всего дополнительно ничего не требуется», - подтверждает Эдгар Головин. Но эксперты единодушно соглашаются, что «даже самая лучшая машина при слабом полиграфологе это железка». Компьютерная обработка полиграмм считается недостаточно надежной. «Их достоверность во многом зависит от компетентности, опытности и моральных качеств специалиста», - настаивает Нестерова.

«В ИДЕАЛЕ ПОЛИГРАФОЛОГ – ЭТО ПСИХОЛОГ, СЛЕДОВАТЕЛЬ, МЕДИК И ЮРИСТ В ОДНОМ ЛИЦЕ», – ТАКОЙ ПОРТРЕТ РИСУЮТ В ЦЕНТРЕ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА. ЭКСПЕРТ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЭКСПЕРТНОГО ЦЕНТРА ВЫДЕЛЯЕТ ЕЩЕ ОДНО ВАЖНОЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВО: «ПОЛИГРАФОЛОГ ДОЛЖЕН ВСЕГДА БЫТЬ В ДОМИНИРУЮЩЕМ ПОЛОЖЕНИИ ПО ОТНОШЕНИЮ К ОБСЛЕДУЕМОМУ ЛИЦУ С МОМЕНТА ЕГО ПОЯВЛЕНИЯ В ПОМЕЩЕНИИ И ДО ВЫХОДА ИЗ НЕГО». ЗА СЧЕТ ЭТОГО ДОСТИГАЕТСЯ И ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ К ПОКАЗАНИЯМ ПРИБОРА И СО СТОРОНЫ ИСПЫТУЕМЫХ. ТЕ, КОМУ НЕЧЕГО СКРЫВАТЬ, СПОКОЙНО ПРОХОДЯТ ПРОЦЕДУРУ ОПРОСА, УВЕРЕННО ЗАЯВЛЯЮТ ПОЛИГРАФОЛОГИ.

Рекрутеры придерживаются несколько иного мнения о целесообразности применения детектора лжи. «С помощью данного метода можно зарегистрировать лишь какие-то физиологические реакции кандидата, но он не в состоянии достоверно определить честность кандидата, - напоминает Галина Волгач. - Если кандидата ставят в известность о том, что ему придется пройти проверку на детекторе лжи в последний момент, у него возникнут негодование, возмущение и стойкое сопротивление такой проверке, что в конечном итоге может привести к неправильным результатам проверки, а то и вовсе к отказу кандидата от прохождения конкурса в компании». Руководитель воронежского офиса «Бигл» считает отнюдь не лишним дополнить проверку на полиграфе другими источниками информации: психологические тесты, интервью, рекомендации с предыдущих мест работы. Впрочем, с этим не спорят и сами полиграфологи. «Полиграф – это прибор, который всего лишь реги-

Один из характерных примеров – история компании «Евросеть», где еще в 2000 году был создан отдел, занимавшийся тестированием на детекторе лжи соискателей и штатных сотрудников компании.

Однако с уходом Евгения Чичваркина, являвшегося активным сторонником данного подхода, ситуация претерпела значительные коррективы. «Наше отношение к применению полиграфа очень осторожное, – рассказывает вице-президент по развитию и информационной безопасности компании «Евросеть» Владимир Бычек, - не как к панацее, а как к одной из методик, которые помогают составить или дополнить психологический портрет человека. Как глубоко - зависит от цели этих знаний. И современные полиграфологи владеют разными методиками, которые с разной степенью глубины позволяют изучить психологическое поведение личности.

Мы регулярно направляем наших специалистов на обучение современным вербальным технологиям, которые позволяют выявить белые пятна в портрете кандидата и потом, уже точечно, изучить, являются ли они зоной риска для компании с учетом его полномочий, доступов и степени влияния на бизнес». Помимо всего прочего, в «Евросети» считают использование полиграфа в масштабах проверки десятков тысяч человек нецелесообразным с точки зрения финансовых и временных затрат.

стрирует реакции организма человека, отвечающего на определенные вопросы. Качество самих вопросов, порядок их предъявления составляют, пожалуй, основную часть работы полиграфолога», - комментирует данный тезис Марина Нестерова.

Еще один ключевой момент в использовании детектора лжи – его возможный потенциал в качестве воспитательного средства. Эдгар Головин выступает здесь решительным сторонником «работы на упреждение»: «Человек приходит на соискание вакансии и понимает, что на этом месте все только через полиграф. Дальше к нему приходит понимание: если он будет совершать нечто противоправное, работая в данной организации, то попадется при первой же проверке на полиграфе».

ОДНАКО КОМПАНИЯМ, КОТОРЫЕ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА ШИРОКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ДАННОГО ПРИБОРА, ГАЛИНА ВОЛГАЧ СОВЕТУЕТ УЧИТЫВАТЬ И НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ: «СЛЕДУЕТ ОТДАВАТЬ СЕБЕ ОТЧЕТ В ТОМ, ЧТО КАНДИДАТ, КОТОРОМУ ПРИШЛОСЬ ПРОЙТИ ЭТУ МАЛОПРИЯТНУЮ ПРОЦЕДУРУ, ОБЯЗАТЕЛЬНО ПОДЕЛИТСЯ СВОИМИ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ О ПРОХОЖДЕНИИ СОБЕСЕДОВАНИЯ В КОМПАНИИ НА ПРОСТОРАХ ИНТЕРНЕТА. ОТЧАСТИ ТАКОЙ МЕТОД СТРАХУЕТ НЕКОТОРЫЕ РИСКИ КОМПАНИИ, НО ЕСЛИ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕРКИ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ЖЕЛАЕМЫХ, ДЕЛАТЬ ОДНОЗНАЧНЫЙ ВЫВОД О ТОМ, ЧТО КАНДИДАТ НЕ ПОДХОДИТ, РАНОВАТО».

Ограниченность полиграфа не отрицается и некоторыми из тех, кто с ним работает. К их числу принадлежит Марина Нестерова: «Полиграфический тест может предоставить информацию о поведении испытуемого в прошлом, но для работодателей чаще всего важнее, каким будет поведение соискателя в будущем, а также его профессиональные качества. Полиграф ничего не может здесь ответить, и это ограничивает надежность его использования для отбора персонала».

«Нужно понимать, что полиграф не является основой для принятия административных решений. И любой сотрудник может отказаться его проходить. Он не дает ответа на самый главный вопрос: а как поведет себя человек в будущем, как поступит при разных жизненных сценариях? Более того, этого ответа не даст ни один психологический инструмент, применяемый рекрутерами. Я придерживаюсь того мнения, что гораздо важнее детально протестировать человека не до того, как вы принимаете его на работу, а через 3-6 месяцев испытательного срока. Эти результаты будут более показательны и ситуативны», - заключает Владимир Бычек.

МИФ 1. «Я СМОГУ ДОГОВОРИТЬСЯ С ПОЛИГРАФОЛОГОМ»

Хороший специалист не идет на сделки, поскольку репутация всегда важнее.

МИФ 2. «Я СМОГУ ОБМАНУТЬ ПОЛИГРАФ»

Лучше честно отвечать на вопросы полиграфолога. Например, если Вы читали, как обмануть полиграф, и Вас об этом спросят, лучше честно признаться, чем потом давать реакции на этот вопрос при тестировании и вызывать подозрения у специалиста. (Головин)

Обмануть собственную физиологию нельзя. Конечно, можно замедлить дыхание, но остальные психофизические показатели мы не можем контролировать при стрессовой ситуации. В разговоре с человеком, проходящим процедуру, полиграфолог обращается к его памяти, сознанию и совести. Когда испытуемый реагирует на вопрос переживанием, его физиологическое состояние изменяется. Например, он начинает потеть, или у него учащается дыхание, пульс или сердцебиение – все это отражается на полиграммах. (Нестерова)

МИФ 3. «Я СКАЖУ, ЧТО БОЛЕЮ»

Противопоказаниями для прохождения полиграфа являются: беременность с 4-го месяца, менструальный цикл 3-4 день, пульсирующие боли, кашель. Если в кабинете полиграфолога Вы вдруг начнете изображать недомогание, это вызовет подозрение в противодействии.

МИФ 4. «ПОЛИГРАФ МОЖЕТ ОТРИЦАТЕЛЬНО ПОВЛИЯТЬ НА ЗДОРОВЬЕ»

Полиграф никакого влияния на организм не оказывает – он не пропускает ток, не испускает лучей и т.п. Для избежания возможного влияния при тестировании человека с кардиостимулятором один из датчиков прибора не используется.

МИФ 5. «СУБЪЕКТИВНОЕ МНЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТА МОЖЕТ ПОВЛИЯТЬ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕРКИ»

Конечно, специалист будет иметь собственное мнение о тестируемом, ведь человеку свойственно анализировать и чувствовать. Но профессионал своего дела будет рассматривать лишь результаты проверки (полученные полиграммы). Для большей объективности заключение дается на следующий день (в течение 24 часов) после тестирования, «чтобы специалист, так сказать, «остыл» от возможных негативных эмоций в отношении тестируемого.

Деревянное домостроение по инновационной немецкой технологии

Отсутствие усадки

Любая отделка

ГАРАНТИЯ 30 ЛЕТ!

8 (903) 850-35-35 **www.woodvil.ru**

ЭЛИТНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЕТСЯ КОТТЕДЖ, п. ЧЕРТОВИЦЫ, ул. КОМСОМОЛЬСКАЯ. Тел.: (473) 228-86-86, 294-00-03

Общая площадь – 357 кв. м. Два уровня. Дизайнерский ремонт выполнен из качественных материалов, эксклюзивная мебель. Живописное место. Хорошие подъездные пути. Площадь земельного участка - 13 соток.

Стоимость: ДОГОВОРНАЯ

ПРОДАЕТСЯ КВАРТИРА В ЦЕНТРЕ ВОРОНЕЖА

Тел.: (473) 257-20-15, +7 960-137-07-79

Общая площадь – 140 кв. м. Дом коттеджного типа. Открытая терраса с прекрасным видом на водохранилище. Дорогой ремонт, отделка и мебель по дизайн-проекту. Камин, бар, просторная гардеробная, ванная и душевая кабина, встроенная бытовая техника, кондиционер. Прекрасный вид из каждой комнаты. Итальянские отделочные материалы и мебель. Закрытая территория, автоматические ворота, гараж на 2 авто. Автономное отопление.

Стоимость: ДОГОВОРНАЯ

ПРОДАЕТСЯ КВАРТИРА НА ул. ЛЕЙТЕНАНТА БОВКУНА, 21А

Тел.: (473) **228-82-88, 294-77-44**

Кирпичный малоквартирный дом, одна квартира на этаже. Общая площадь — 144 кв. м, 3 спальные комнаты, кухня-гостиная, с/у раздельный, балкон, 2 лоджии, большой холл. Современный дизайнерский ремонт, итальянская мебель, встроенная кухня, теплые полы, кондиционеры. Закрытый двор, охраняемая территория. Подземный паркинг — 24 кв. м, парковочное место во дворе. Возможна аренда 100 000 руб./мес.

Стоимость: 13 700 000 руб.

ПРОДАЕТСЯ 2-КОМНАТНАЯ КВАРТИРА, «ПЕТРОВСКИЙ ПАССАЖ»

Тел.: (473) **290-17-17, 229-82-82**

Кухня-студия, встроенная импортная техника. Спальная комната с витражным остеклением. Просторный холл с гардеробной, два санузла. Прекрасный вид на Петровский сквер. Развитая инфраструктура, красивый подъезд, консьерж. Охраняемые парковочные места.

Стоимость: 14 000 000 руб.

15 500 000 руб.

Продается коттедж в пер. Солдатском

Общая площадь – 233,6 кв. м, 3 уровня. Три спальни, кухня-гостиная, 2 с/у, котельная. Отделка – под чистовую. Гараж. Земельный участок – 5,4 сотки. Ровное место. Собственность.

Тел. (473) 238-86-38

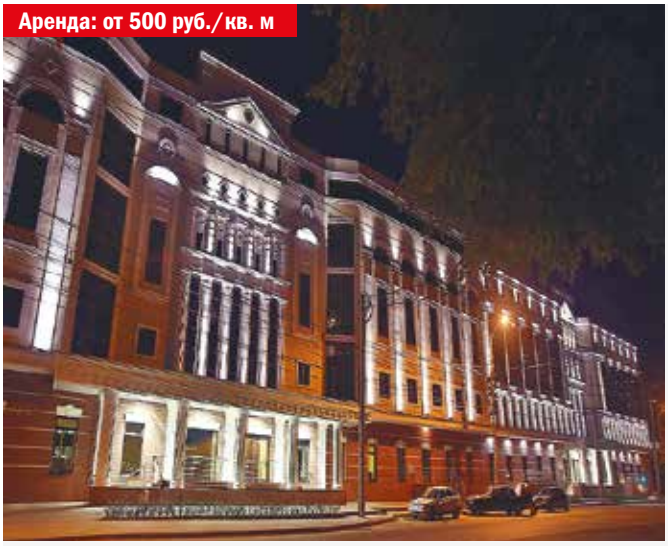
с отделкой: **65 000 руб./кв. м**

Продажа апартаментов. аренда: ресторан, офисы

1-й этаж и подвал - ресторан,
2-, 3-, 4-, 5-й этажи - гостиница,
6-, 7-, 8-, 9-, 10-й - апартаменты (продажа площадей от 30-300 кв. м)

Тел. (473) 3000-100

Аренда: от 500 руб./кв. м



Сдаются помещения в новом бизнес-центре Воронежа,

ул. Среднемосковская, 1 мин. пешком до пл. Ленина и пр. Революции

Высокий автомобильный и пешеходный трафик круглые сутки.
Здание представляет собой 1-й этаж – 300 кв. м, 2-й этаж – 750 кв. м, 3-й этаж – 650 кв. м.
Современная инфраструктура, помещения с отделкой, собственная электроподстанция, 2 входные группы.

Возможное использование – магазин, ресторан, офис, банк и др.

Тел. +7 919-245-97-29

14 500 000 руб.

Продается действующая страусиная ферма

В Воронежская область. Площадь строений – 850 кв. м, 2 инкубатора, хозяйственные помещения. Птичники (для молодняка), 2 склада, веранды для выгула птицы. Участок - 10 га в собственности.

Тел. +7 919 245-97-29

10 000 000 руб.

Продается квартира в Березовой Роще в новом доме бизнес-класса

Общая площадь – 200 кв. м.
Черновая отделка. Охраняемая территория, консьерж.

Тел. (473) 228-70-17

Все цены указаны в рублях и действительны на момент публикации

10 650 000 руб, торг

Продается новый дом в пригороде Воронежа (Отрадное)

Общая площадь – 190 кв. м.
Дом двухэтажный, жилая площадь 97 кв. м, кухня – 19 кв. м., гостиная – 25 кв. м, 2 санузла. Все коммуникации заведены в дом.
Участок 15 соток огорожен. Гараж 35 кв. м.

Тел. +7-908-144-68-13

11 500 000 руб.

Продается одноэтажный коттедж с отличной планировкой

Площадь - 327 кв. м. Все коммуникации. Чистовая отделка.
Теплый пол. Камин, установлена кухня и вся сан. техника.
Оптоволоконный интернет. Охраняемая территория.
Асфальтированные подъездные пути. Гараж.
Земельный участок - 20 соток. Собственность.

Тел. (473) 228-86-86

85 000 000 руб.

Продаются и сдаются офисные помещения в центре Воронежа

На 2-м и 3-м этажах многоэтажного офисного центра.
Общая площадь -774 кв. м.
Ремонт, 100%-е кондиционирование, 5 телефонных линий, интернет.
Большая парковка с видеонаблюдением, круглосуточная охрана.
Собственная новая котельная (3 года).
Площадь одного этажа - 387 кв. м.
Аренды - 620 руб./кв. м + ком услуги.

Тел. +7 952-954-68-17, + 7 980-5555-888

200 000 руб./ сотка

Продается земельный участок в п. Первозванный

Граничит с лесфондом.
Площадь участка 10-20 соток.

Тел. (473) 228-70-17

14 000 000 руб.

Продается загородный дом в п. Рамонь

Общая площадь – 200,6 кв. м. Два этажа. Кухня-гостиная с камином – 41,7 кв. м, с выходом на большую террасу. Четыре спальни, два санузла, гараж. Второй этаж перекрыт плитами. Качественная черновая отделка. Участок – 10 соток. Свет, газ, вода (собственная скважина), канализация. Все в собственности. Закрытая территория, собственный пляж. Граничит с заповедником. Торг.

Тел.: +7 920 416-10-01, +7 920 444-46-90

6 800 000 руб.

Расположение: ул. Вл. Невского, 19

Общая площадь: 193 кв. м

Коммерческое помещение

Отличное предложение для начала коммерческой деятельности в многолюдном районе города. Все подготовлено для открытия развлекательного заведения (клуба, кафе) есть возможность переоборудования в торговые залы с минимальными затратами.

Тел.: (473) 292-45-93, +7 910 248-70-90

от 10 000 руб./кв. м

Расположение: Коминтерновский район

Общая площадь: от 500 до 10 000 кв. м

Продается цех-склад

Возможна аренда с правом выкупа.

Тел. (473) 228-70-17

10 000 000 руб.

Расположение: Ленинский район

Общая площадь: 120 кв. м

Продается кафе

Участок – 9 соток, собственность. На участке летнее кафе. Удобные подъездные пути. Парковка.

Тел. (473) 230-46-88

7 000 000 руб.

Расположение: бульвар Победы

Общая площадь: 121,5 кв. м (2-й этаж)

Продается помещение

в 17-этажном кирпичном доме. Идеальное состояние. Входная группа. Высокий авто- и пешеходный трафик, парковочные места. Своя сауна. Торг.

Тел.: (473) 290-68-17, +7 980-555-55-25

5 600 000 руб.

Расположение: Ленинский район

Общая площадь: 70 кв. м

Продается нежилое помещение

На 1-м этаже 17-этажного кирпичного дома (дому 7 лет)

Первая линия, отдельная входная группа. Ремонт, мебель, интернет, телефон.

Тел.: (473) 290-68-17, + 7 980-55-55-888

от 17 000 руб./кв. м

Расположение: ул. Кольцовская

Общая площадь: 250 кв. м

Продается нежилое помещение в Центральном районе

Цоколь. Отдельная входная группа. Все коммуникации. Ремонт. Варианты использования: магазин, салон, офис продаж, складское помещение.

Тел.: +7 903-858-69-99, +7 980-555-55-00

Аренда: 180 руб./кв. м

Расположение: Коминтерновский район

Общая площадь: от 500 до 5000 кв. м

Сдается в аренду, возможна продажа

Производственно-складские помещения в отличном состоянии на Московском проспекте. Теплый склад – 200 руб./кв. м

Тел. (473) 228-70-17

15 000 000 руб.

Расположение: с. Новогремяченское

Общая площадь: 730 кв. м

Продается производственно-складское помещение

10 км от Воронежа. Высота потолка– 7,3 м, высота въездных ворот – 4 м). Участок – 2,8 га (земли промышленности). На участке подстанция мощностью 200 кВт.

Тел.: (473) 229-25-09, 290-68-17

Аренда: 150 руб./кв. м

Расположение: Коминтерновский район

Общая площадь: от 1000 до 4000 кв. м

Сдается в аренду отапливаемый цех

Высота потолков –12 м. Есть грузоподъемные механизмы. Въездные ворота – 4,5х4,5 м. Отличные подъездные пути. Возможна аренда с правом выкупа.

Тел. (473) 228-70-17

НЕДВИЖИМОСТЬ и КРЕДИТ

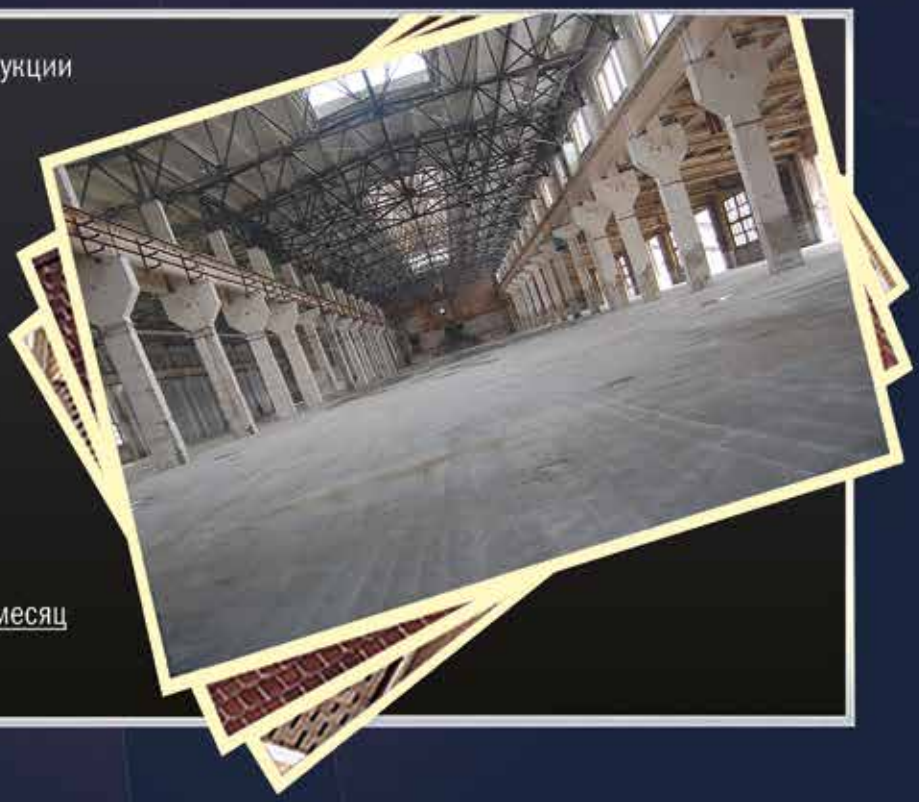
тел. (473) **228-70-17**

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС

ПРОДАЕТСЯ ЦЕХ-СКЛАД после реконструкции
1000 кв. м (аренда) - 25 000 000 руб.
Сдан в долгосрочную аренду.
чистый доход в месяц - 250 000 руб.
в год - 3 000 000 руб.

ЦЕХ-СКЛАД - 8 000 кв. м
Цена объекта - 168 000 000 руб.
чистый доход в месяц - 2 000 000 руб.
в год - 24 000 000 руб.

ЦЕХ-СКЛАД - 2 500 кв. м
Цена объекта - 50 000 000 руб.
чистый доход в месяц - 650 000 руб. в месяц
в год - 7 500 000 руб.



СТОИМОСТЬ: 75 000 000 руб.

РАСПОЛОЖЕНИЕ центр Воронежа

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ 600 кв. м

ПРОДАЕТСЯ ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС

7 стилизованных VIP-номеров, полностью оснащенных всем необходимым, сауна с плавательным бассейном.
Бильярд, ресторан, банкетный зал.
Собственный парк с водопадом, летнее кафе.
К услугам гостей: прачечная, камера хранения и охраняемая парковка.

Тел.: (473) 290-68-17, +7 952-954-68-17, +7 980- 55-55-888

СТОИМОСТЬ: 115 000 000 руб.

РАСПОЛОЖЕНИЕ центр Воронежа

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ 1 800 кв. м

ПРОДАЕТСЯ ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС

Ресторанный комплекс с отдельным входом - 300 кв. м.
29 номеров (100%-е заселение).
Своя эксплуатируемая терраса (летом можно сделать кафе).
На первом этаже - офисные и служебные помещения.
Парковочные места.
Развитая инфраструктура - магазины, бизнес-центры, остановки и др.

Тел.: (473) 290-68-17, +7 952-954-68-17, +7 980- 55-55-888

15 000 000 руб.

Расположение: Репьевский район
Общая площадь: 1 400 кв. м
Продается страусиная ферма

Комплекс находится в живописном уголке Репьевского района, недалеко от райцентра, вдали от шума и суеты. Ферма работает по полному циклу производства с применением передовых технологий. Продается полностью или можно выкупить долю.
Предприятие действующее, без долгов.

СОТА

Тел.: (473) 239-12-70, +7 920-22-999-84

Аренда

Расположение: ул. Хользунова, 60б
Сдаются в аренду торговые помещения в ТК «Домашний»

Все коммуникации. Отличные подъездные пути. Коммунальные платежи не входят в стоимость аренды и начисляются отдельно.

Тел.: (473) 275-82-91, +7 910-243-50-80

Аренда: 300 руб./кв. м

Расположение: ул. Среднемосковская
Общая площадь: 1 200 кв. м
Сдается в аренду цокольное помещение

Здание ТЦ «Поиск». Два входа.
Высокий автомобильный и пешеходный трафик.

Тел. (473) 228-73-17

50 000 000 руб.

Расположение **центр Воронежа**

Общая площадь **1036 кв. м**

Продается встроенное нежилое помещение.
Черновая отделка.
Витражное остекление.
Индивидуальное отопление.
Теплые полы. Вид на водохранилище.
Идеальное использование - под клинику, ресторан, развивающий центр и т. д.

Тел.: (473) 290-68-17, +7 952-954-68-17, +7 980-55-55-888

СТОИМОСТЬ: договорная

РАСПОЛОЖЕНИЕ ул. Среднемосковская, 92

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ 4 600 кв. м

ПРОДАЕТСЯ И СДАЕТСЯ СОВРЕМЕННОЕ ОФИСНОЕ ЗДАНИЕ

Офисные помещения
со свободной планировкой
или кабинетной системой.
С полной и частичной отделкой.

АРЕНДА:
со второго по пятый этаж -
от 500 руб. /кв. м до 650 руб. /кв. м

Недвижимость & КРЕДИТ

Тел. (473) 228-68-10

13 000 000 руб.

Расположение: ул. Антонова-Овсеенко
Общая площадь: 326 кв. м (2-й этаж)
Продается нежилое помещение

Отдельная входная группа.
Красная линия. Высокий автомобильный и пешеходный трафик.
Черновая отделка.

Тел.: (473) 290-68-17, +7 980-5555-888

ПРОДАЙ СВОЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Прием объявлений в каталог

По телефону:
+7 (473) **220-80-20**

78 000 000 руб.

Расположение: Центральный район
Общая площадь: 1450 кв. м
Продается 4-этажное здание

В центре города (р-он Цирка)
Парковка. Видеонаблюдение на каждом этаже. Есть подвал. Торг.

Тел.: (473) 292-82-89

Стоимость: договорная

Расположение **Воронежская обл.**

Общая площадь **3700 кв. м**

Продается производственно-складская база.

На участке 1,8 га. Собственность. Офисы с отделкой - 209 кв. м, гостиница - 200 кв. м.
На территории автомобильные и ж/д пандусы.
Охраняемая территория. Хорошие подъездные пути.
Собственная подстанция - 250 кВт.
Возможность увеличения участка на 1 га.

Тел.: (473) 240-80-40, 238-86-38

СТОИМОСТЬ: 14 500 000 руб.

РАСПОЛОЖЕНИЕ **п. Новоподклетное**

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ **250 кв. м**

ПРОДАЕТСЯ КОТТЕДЖ

Двухэтажное монолитно-каркасное строение. Использованы современные экологически чистые строительные материалы.

Просторная кухня-гостиная, 3 спальни, 2 ванные комнаты, 3 санузла. Подсобные помещения, открытая веранда с выходом во двор и великолепным видом на лес.

Крыша дома выполнена по новейшим технологиям: покрыта белой светоотражающей пленкой ПВХ, что позволяет ей не нагреваться и держать комфортную температуру воздуха в помещении.
Подведены все коммуникации.

Коттедж продается в черновой отделке. Имеется возможность отделки «под чистовую» за дополнительную плату.

Тел.: (473) 292-61-86, 228-68-10

600 000 руб.

Расположение: пригород Воронежа

Общая площадь: 12 соток

Продается земельный участок

прямоугольной формы в экологически чистом районе (рядом река Усманка). Коммуникации вдоль участка. Магазины и остановка общественного транспорта в 5 минутах ходьбы, 15 км до Воронежа.

Тел. + 7 980-555-55-25

10 000 000 руб./га

Расположение: трасса М-4 (р-н аэропорта)

Общая площадь: 54 га

Продаются земельные участки от 1 до 10 га. Место действующих оптовых складских комплексов класса "А". Собственность. Электроэнергия – 3,5 МВт, газ среднего давления, централизованные вода и канализация.

Тел.: (473) 290-17-17, 229-82-82

6 000 000 руб.

Расположение: п. Репное

Общая площадь: 6 соток

Продается земельный участок

на ул. Жигульской, район Обкомовских дач. До реки 50 метров.

Тел.: (473) 248-55-68, +7 950-775-94-54

4 000 000 руб.

Расположение: п. Малышево

Общая площадь: 30 соток

Продается земельный участок торцевой. Вторая линия. Развязка на Шилово, Малышево, Новогремяченское. Хорошие подъездные пути. Коммуникации. Идеальное использование под автосервис, автомагазин, склады. торговый дом и т.д. Срочно.

Тел.: (473) 290-68-17, +7 980-55-55-888

55 000 руб./ сотка

Расположение: с. Ступино

Общая площадь: От 10 соток до 1 га

Продаются земельные участки в 40 км от Воронежа. Живописное место. На берегу озера, коммуникации рядом, собственность.

Тел. +7 908-144-68-13

18 000 000 руб.

Расположение: пр. Патриотов

Общая площадь: 4 га

Продается земельный участок

Коммуникации на территории. Вид права – аренда на 49 лет. Категория – земли населенных пунктов. Назначение – строительство промышленных объектов. Разрешение для строительства складских помещений. Торг.

Тел. (473) 292-82-89

Стоимость: 10 000 000 руб.

Расположение **Нижнедевицкий район**

Общая площадь **2 га**

Продается земельный участок.

80 км от Воронежа.
Железнодорожная ветка. Пандус.
Подстанция - 380 кВт.
Газ среднего давления. Вода.
Земли поселений.
Собственность.

Тел.: +7 919-237-73-07, +7 952 958-60-40

СТОИМОСТЬ: 23 000 000 руб.

РАСПОЛОЖЕНИЕ **с. Отрадное**

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ **232 кв. м**

ПРОДАЕТСЯ КОТТЕДЖ

Жилая – 123 кв. м, кухня – 24 кв. м.
2 уровня. Гараж - 35 кв. м. Автоматические ворота.
Отделка из современных импортных материалов.
Теплые полы.

Участок - 15 соток. Ландшафтный дизайн.
Плодоносящий сад.
Гостевой домик, баня, хозяйственный блок.
Хорошие подъездные пути.

Продается полностью с мебелью
и бытовой техникой.
Интернет и спутниковое ТВ.
Хорошие соседи.

Тел.: (473) 229-15-30, + 7 952-952-52-69

Стоимость: 12 650 000 руб.

Расположение **Центральный район**

Общая площадь **113,2 кв. м**

Продается 3-комнатная квартира в элитном коттедже

Тихий центр Воронежа (у главного корпуса ВГУ). Два парковочных места. Собственник

Тел. + 7 915-542-82-55

СТОИМОСТЬ: 29 900 000 руб.

РАСПОЛОЖЕНИЕ **район ул. Фрунзе**

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ **400 кв. м.**

ПРОДАЕТСЯ
ДОМ В ТИХОМ ЦЕНТРЕ

Вокруг только пение птиц, в то же время - самое сердце старинной части центра города.

В пешей доступности магазины, учебные заведения, кафе, рестораны.

300 м до остановки ВГУ, 700 м до пл. Ленина

Дом 3-этажный.
Цокольный этаж: гараж на 2 авто, прихожая, гостевая, спальня, с/у, прачечная, котельная

1-й этаж: кухня-гостиная, столовая, 2 спальни, с/у
2-й этаж: спальня, с/у, гардеробная, бильярдная
3-й этаж: спортзал

Участок - 6 соток, газон, зона барбекю, беседка
Центральные коммуникации.

Тел. (473) 251-65-12

Стоимость: договорная

Расположение **ул. Таранченко**

Общая площадь **105 кв. м**

Продается квартира

район Университетской площади.
Качественная отделка .
Жилая площадь - 57.6 кв. м, кухня - 16.9 кв. м.
Коттедж на 11 квартир.
Закрытый двор.
Парковка.

Тел. (473) 229-34-34

Жилой комплекс «СОЛНЕЧНЫЙ ОЛИМП»

Расположение **ул. Карла Маркса, 67**

ПРОДАЮТСЯ 1-, 2-, 3-, 4-КОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ

Квартиры свободной планировки. Черновая отделка.
Закрытая и охраняемая территория, подземный и гостевой паркинг.

1-КОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ – 37, 95 кв. м	- 3 000 000 руб.
1-КОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ – 56, 8 кв. м	- 4 900 000 руб.
2-КОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ – 85, 81 кв. м	- 7 500 000 руб.
2-КОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ – 89, 58 кв. м	- 7 500 000 руб.
2-КОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ – 78, 8 кв. м	- 5 500 000 руб.
3-КОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ – 114, 47 кв. м	- 10 000 000 руб.
4-КОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ – 171 кв. м	- 15 000 000 руб.
4-КОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ – 175 кв. м	- 15 000 000 руб.

Застройщик: ООО "ЦЕТУС-В. Долевое строительство.
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.sololimp.ru.

Тел. (473) 293-33-33

СТОИМОСТЬ: 7 200 000 руб.

РАСПОЛОЖЕНИЕ Бульвар Победы, 50

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ 114 кв. м.

ПРОДАЕТСЯ 3-КОМНАТНАЯ КВАРТИРА

в Северном районе Воронежа.
11-й этаж 17- этажного монолитно-каркасного дома.
Качественный ремонт по дизайнерскому проекту.
Встроенная мебель и бытовая техника.
Витражное остекление с панорамным видом на лесной массив.
Развитая инфраструктура.

Тел.: (473) 290-17-17, 229-82-82

16 500 000 руб.

Расположение: ул. Максима Горького

Общая площадь: 290 кв. м

Продается коттедж в центре
отделка под чистовую (стяжка, шпаклевка, электрика, сантехника, отопление, охрана). Центральные коммуникации. Благоустроенный участок – 5,3 сот., есть возможность расширения на 3 сот.

Тел. +7 920-215-99-48

14 000 000 руб.

Расположение: Центральный район

Общая площадь: 250 кв. м

Продается 3-комнатная квартира с панорамным видом на водохранилище. В двух уровнях. Индивидуальное отопление. Черновая отделка. Витражное остекление. Закрытая территория. Охрана. Возможно приобретение паркинга на 2 или 1 авто.

Тел. (473) 290-68-17

4 900 000 руб.

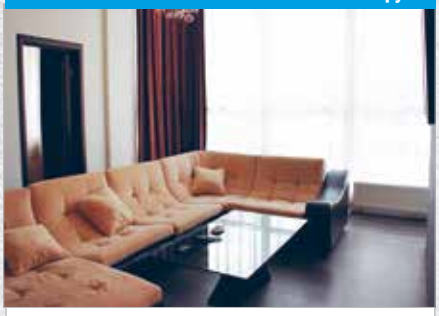
Расположение: Революции 1905 года, д. 66

Общая площадь: 72 кв. м

Продается 2-комнатная квартира
Отличное состояние. Полностью укомплектована современной мебелью и бытовой техникой. Две лоджии. Закрытый двор. Собственность более 3 лет.

Тел. (473) 238-86-38, 292-82-89

7 200 000 руб.



Расположение: Центральный район

Общая площадь: 75 кв. м

Продается 2-комнатная квартира
На 3-м этаже 4-этажного кирпичного коттеджа. 2 спальные зоны, кухня-гостиная, с/у совмещён. Ремонт. Индивидуальное отопление. Паркинг входит в стоимость.

Тел.: (473) 290-68-17, +7 952-954-68-17

Стоимость: 4 900 000 руб.

Расположение: с. Новая Усмань

Общая площадь: 130 кв. м

Продается кирпичный дом на ул. Первомайской 2 уровня. 1-й этаж: 2 спальни, кухня-столовая, прихожая, ванна. 2-й этаж: 2 спальни, душ, кладовые. Частично мебель. Все коммуникации. Участок - 18,34 сотки. Место под авто. Асфальтированные подъездные пути. Собственность.

Тел. (473) 238-86-38

5 900 000 руб. с паркингом

Расположение: Центральный район

Общая площадь: 105 кв. м

Продается 2-комнатная квартира
рядом с водохранилищем. Отделка под чистовую. Кухня-гостиная, спальня, 2 ванные комнаты, 2 гардеробные. Возможность перепланировки в 3-комнатную. Все коммуникации, газовый котёл, теплые полы. Дизайн-проект в подарок.

Тел.: (473) 292-30-85, +7 910-732-28-78

8 000 000 руб.

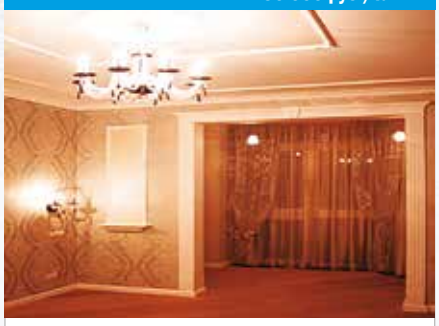
Расположение: ул. Сакко и Ванцетти

Общая площадь: 105 кв. м (17-й этаж)

Продается 3-комнатная квартира. Качественная отделка. Витражное остекление. Высокоскоростные лифты. 3-уровневая парковка. Закрытая охраняемая территория. Предусмотрен фитнес-центр, ресторан, бассейн, магазины. Дом сдан. Документы готовы к продаже.

Тел. +7 980-55-55-502

130 000 руб./кв. м



Расположение: ул. 20 лет ВЛКСМ

Общая площадь: 122 кв. м (5-й этаж)

Продается элитная 3-комнатная квартира. Дизайнерский ремонт. Встроенная кухня. Панорамный вид на набережную. Терраса с витражным остеклением. Детская площадка. Парковочное место - 1 000 000 руб. Гараж -1 500 000 руб. Охрана, видеонаблюдение.

Тел. +7 903-858-69-99

9 000 000 руб.

Расположение: ул. Таранченко

Общая площадь: 206,5/122,4/14,5 кв. м

Продаются 5-комнатные квартиры
в таунхаусе. Квартиры в 3 уровнях, смотровая площадка – 45 кв. м с живописным видом на водохранилище. Подземный гараж на 2 авто – 45 кв. м. Подсобное помещение в цокольном этаже – 30 кв. м.

Тел.: (473) 258-33-99, +7 951-549-58-77

РАСПОЛОЖЕНИЕ ул. Пятницкого

ПРОДАЕТСЯ
1/2 КОТТЕДЖА - 160 кв. м

С отделкой. 3 уровня.
Кухня-гостиная, 2 спальни, 2 с/у, гардеробная, котельная. Гараж на 1 авто.
Земельный участок 3,5 сотки.

СТОИМОСТЬ: договорная

ПРОДАЕТСЯ
1/2 КОТТЕДЖА - 220 кв. м

В черновой отделке. 3 уровня.
Кухня-гостиная, 3 спальни, 2 с/у, гардеробная, котельная. Гараж на 2 авто.
Земельный участок 3,5 сотки.
Возможна продажа всего коттеджа.

СТОИМОСТЬ: договорная

Тел.: (473) 229-34-34, 256-76-42

16 000 000 руб.

Расположение: ул. Пятницкого

Общая площадь: от 233 кв. м до 299 кв. м

Продаются лэйнхаусы

Вид на водохранилище. Потолки – 3,3 м. Свободная планировка. Огороженная территория. Все коммуникации. Финские окна. Бельгийская черепица. Утепленные входные двери.

Тел.: (473) 290-68-17, +7 920 229-25-09

3 650 000 руб.

Расположение: ул. Минская

Общая площадь: 48/28/9 кв. м

Продается 3-комнатная квартира

Район больницы «Электроника», 5-й этаж 9-этажного кирпичного нового дома. Отличный ремонт. Меблирована. Закрытая территория.

Тел.: (473) 290-68-17

6 200 000 руб.

Расположение: ул. Красных Зорь

Общая площадь: 75 кв. м

Продается 2-комнатная квартира

ДК Машиностроителей
7-й этаж 10-этажного кирпичного дома, дому 7 лет. Квартира меблирована. Идеальное состояние. Лоджия из кухни - застеклена.

Тел.: (473) 290-68-17, +7 952-954-68-17

8 000 000 руб.

Расположение: ул. Цюрупы, д. 1

Общая площадь: 100/60/14 кв. м

Продается 3-комнатная квартира

Качественная отделка. Панорамный вид на водохранилище и монастырь. Кухня-гостиная, встроенная техника, 2 с/у. Закрытая, охраняемая территория, консьерж, парковочное место. Возможность приобретения гаража за 1 000 000руб.

Тел.: (473) 290-91-60, +7 952-951-91-60

Стоимость: 3 790 000 руб.

Расположение: пр. Труда, 10

Общая площадь: 71 кв. м

Продается 3-комнатная квартира

2-й этаж 5-этажного кирпичного дома. Две спальни, кухня-гостиная, с/у совмещен, современный дизайнерский ремонт, встроенная кухня, кондиционер.

Тел. +7 908-144-68-13

Стоимость: договорная

Расположение: Центральный район

Общая площадь: 156 кв. м, 8-й этаж

Продается 3-комнатная квартира

Закрытая территория. На этаже 2 квартиры, общий холл. 2 уровня. Современная отделка. Встроенная гардеробная. 1-й этаж: кухня-гостиная, 2 спальни. 2-й этаж: винтовая лестница, холл (под бильярд, тренажерный зал), встроенная гардеробная, комната с видом на Храм. Бонус - парковочное место.

Тел. +7 908-131-39-93

Стоимость: 7 200 000 руб.

Расположение **п. Рыкань**

Общая площадь **200 кв. м**

Продается дом на берегу р. Усманки

Ремонт, 2 спальни, гостиная, настоящий камин, кухня, бильярдная комната, гараж.
Участок - 25 соток. Своя облепиховая роща, яблоневый, грушевый сады, земляника и т.д.
Свой выход на реку (15 метров).
На участке беседка с жаровней для плова, шашлыка, русская баня.
Тихое и уединённое место.
Торг.

Тел.: 290-68-17, 8-980-55-55-888

14 000 000 руб.

Расположение: п. Рамонь
Общая площадь: 209 кв. м
Продается дом
На берегу реки Воронеж.
Земельный участок 15 соток. Свет, газ, вода (собственная скважина) канализация.
Все в собственности. Отделка под чистовую.
Закрытая территория. Собственный пляж.

Тел. +7 920-211-79-59

10 500 000 руб.

Расположение: п. Ямное
Общая площадь: 312 кв. м
Продается коттедж на ул. Советская
В 10 км от Воронежа.
Отделка под чистовую, теплые полы.
Земельный участок –11 соток. На участке - русская баня с басейном-сруб 5х6 кв.м.

Тел. (473) 290-68-17, +7-980-55-55-888

Стоимость: 5 600 000 руб.

Расположение: п. Ямное
Общая площадь: 120,8 кв. м
Продается коттедж на ул. Комсомольская
Черновая отделка. Коммуникации.
Гаражи. Тихая улица. Земельный участок – 11 соток. 10 мин. до сити-парка «Град».

Тел.: (473) 290-68-17, +7 980-5555-888

42 000 000 руб.

Расположение: Задонье
Общая площадь: 1000 кв. м
Продается дом. 16 комнат и 7 с/у, 2 входа, вентиляция, ж/б бассейн 15х4 м, с/у, 2 гаража по 2 авто. Участок 50 соток. Кирпичный забор. Без внутренней отделки, коммуникации по улице. Возможно использование под гостиничный бизнес, загородные аппартаменты.
Варианты обмена, торга.

Тел.: (473) 290-91-60, +7 952-951-91-60

15 000 000 руб.

Расположение: Центральный район
Общая площадь: 180 кв. м
Продается 4-комнатная квартира
Район главного корпуса ВГУ. В малоквартирном доме коттеджного типа с индивидуальным отоплением. Современная отделка, мебель, два с/у, джакузи. Панорамный вид. В шаговой доступности вся инфраструктура. Паркинг на два авто.

Тел.: (473) 290-68-17

1 350 000 руб.

Расположение: с. Хлевное
Общая площадь: 82 кв. м
Продается дом в Липецкой области
Черновая отделка, подведено электричество, газ и вода рядом. Хорошие подъездные пути, рядом парк, р. Дон. Участок –16,5 сотоки. Есть школы, 2 детских сада, больница, бассейн, кафе, и т.д.

Тел.: (473) 290-68-17, 8-952-954-68-17

9 480 000 руб.

Расположение: Рамонский р-н, п. Ямное
Общая площадь: 162 кв. м
Продается коттедж
1 этаж - веранда, прихожая, холл, 2 с/у, спальня, гостиная – кухня, гардеробная – 7 кв. м.
2 этаж - холл, 4 спальни, с/у. Участок – 6,6 соток.
Удобный подъезд. Вокруг лес.
Все коммуникации.
Охрана, видеонаблюдение.

Тел. +7 903-858-69-99

Стоимость: 4 950 000 руб.

Расположение: п. Ямное
Общая площадь: 170 кв. м
Продается дом. ул. Мира
Расположен в центре поселка. Новый, 2 этажа, цокольный этаж, подвал, балкон. Панорамное остекление. Отделка под чистовую. Все коммуникации. Земельный участок 4,5 сотки.

Тел. +7 950-770-77-86

Стоимость: 4 350 000 руб.

Расположение: п. Репное
Общая площадь: 580 кв. м
Продаётся 1/2 часть коттеджа.
Без отделки
Земельный участок - 11 соток.

Тел.: (473) 290-68-17, +7 980-5555-888

СТОИМОСТЬ: от 32 000 руб./кв. м

РАСПОЛОЖЕНИЕ г. Семилуки, пер. Крупской, 7

ПРОДАЮТСЯ
1-, 2-, 3-КОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ

В 9-этажном кирпичном жилом доме.
Черновая отделка. Автономное отопление.
Пластиковые окна. Застекленные лоджии.
1-комнатные квартиры - 44,91 кв. м.
2-комнатные квартиры - от 64, 61 кв. м до 104, 63 кв. м
3-комнатные квартиры - от 77, 91 кв. м до 81, 24 кв.м
Цокольные помещения - от 42,38 кв. м до 111, 52 кв. м

Тел.: (473) 292-30-85, 232-28-78

СТОИМОСТЬ: 37 000 000 руб.

РАСПОЛОЖЕНИЕ **п. Репное**

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ **430 кв. м**

ПРОДАЕТСЯ НОВЫЙ ДОМ

Земельный участкок 16 соток на Большой Заячьей поляне.
Высококачественная отделка.
Дом частично с ремонтом. Все коммуникации.
Высота потолков - 3 м.
Тротуарная плитка, беседка, теплица.
Из основных достоинств можно отметить его местоположение, высокое качество строительства, оригинальность архитектуры и уровень комфортабельности дома.
Респектабельное соседство, статусность окружения создают здесь особую атмосферу престижности, защищенности и спокойствия.

Тел.: (473) 2-288-288

СТОИМОСТЬ: 13 500 000 руб.

РАСПОЛОЖЕНИЕ ул. Ф. Энгельса

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ 148 кв. м

ПРОДАЕТСЯ КВАРТИРА

В Центральном районе.
5-й этаж 13-этажного кирпичного дома. Ремонт.
Встроенная кухня с бытовой техникой.
Паркинг на 1 авто.
2 санузла.
Отдельная кладовая на этаже.

Тел.: (473) 228-86-86, 229-12-99

СКАЗОЧНЫЙ САД

дошкольное образовательное учреждение

Лицензия от 28.04.2015 № ДЛ-282 серия 36Л01 №0000079

Уникальный **Комфортный** **Волшебный**

Ждем Вас и Ваших детей!

Плехановская 44, тел.: 277-01-45
Плехановская 54, тел.: 259-72-49
Бульвар Победы 50в, тел.: 200-71-77

Наш сайт:
сказочныйсад.дети
sad@greenstreet05.ru

ЗЕЛЁНАЯ УЛИЦА
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР

SKY ENGINEERING
GROUP OF COMPANY

Наше желание — быть полезными!

Системы кондиционирования (холодоснабжения), отопления, вентиляции, аспирации, осушения воздуха:

- проектирование;
- поставка;
- монтаж;
- пуско-наладка;
- гарантийное и сервисное обслуживание

На правах рекламы.

Мы всегда открыты для общения и готовы выполнить задачи любой сложности и в любой точке мира.

Свидетельство СРО на проектные работы
№ П-175-3662154456-01
Свидетельство СРО на монтажные работы
№ 0284.01-2013-3662154456-С-244

394019, г. Воронеж, ул. Еремеева 22, оф. 205-207
+7 (473) 232-33-73, 239-28-25, т/ф. +7 (473) 239-05-18
info@skyeng-group.com
http://www.skyeng-group.com