

● что говорят

## Облик столицы: современный стиль или вопиющая эклектика?

■ **Владимир ЦЕСЛЕР, художник.** Большая часть Минска застраивалась в советские времена. Тогда было не до продумывания ландшафта - людям просто нужны были квартиры. Но мне кажется, что здания того периода выглядят куда более гармонично и уместно, чем Троицкое предместье. Потому что они принадлежат одному стилю, а Троицкое - хрен знает чему. А то, что сейчас строят... Какая разница, вписывается это в облик или нет? Да и кто нас спрашивает? От этого нужно просто абстрагироваться.

■ **Лявон ВОЛЬСКИЙ, музыкант.** Сейчас Минск - это хаотичное, эклектичное место. Так что преемственность застройки, про которую говорят государственные архитекторы, - неверное понятие, любой дурак может это подтвердить. У нас говорят, что и эта гаргара, которую в Чижовке недавно построили, идеально вписывается в городской ландшафт. Против Национальной библиотеки я ничего не имею - пусть стоит себе на выезде из города, там она никому не мешает, глаза не мозолит. А вот то, что делается в центре Минска, - это вообще атака! На одной из самых неплохих улиц построили отель *Crown Plaza*, который полностью выбивается из всей архитектурной концепции. А что касается реставрации старых зданий, то у нас ею на невысоком уровне занимаются какие-то строительные организации. Для того чтобы решить проблему, необходимо иметь свою школу реставраторов. По крайней мере, в европейских столицах такая присутствует. А у нас на всех уровнях подчеркивается, что в Беларуси все не так, как в Европе. У нас свой путь, поэтому, видимо, мы делаем все дороже и безобразнее. И мечты о превращении Минска в презентабельный европейский мегаполис к 2014г., увы, несбыточны.

■ **Евгений КРЫЖАНОВСКИЙ, худрук театра «Христофор».** Так как трое из моих пятерых жен были архитекторами, я немного разбираюсь в этом деле. Конечно, в облике города наблюдается эклектичность. Но раньше было гораздо хуже - я живу в Минске с 1972г. и помню, что тогда он был совершенно обычным советским городом, застроенным после войны. Сегодня он стал более западным, современным. Все, кто приезжает из-за рубежа, сразу в него влюбляются: машин меньше, чем в Москве, зелени - больше. Да и чище гораздо. Сейчас наконец-то есть места, куда не стыдно отвести гостей. Раньше катал их только по пр. Независимости, и в памяти у них практически ничего не оставалось. А сейчас и в парке Победы, и на пр. Победителей, и во многих других местах - красотища неимоверная! Но если бы я был руководителем, то поубирал бы к чертовой матери все советские названия улиц - Ленина, Свердлова и т.д. И собрал бы со всей страны памятники Владимира Ильича, чтобы поставить их в одном месте и сделать частью музея советской власти. Небоже, когда коммунистическая идея стоит прямо перед Домом правительства.

■ **Владимир ОРЛОВ, писатель.** Как литератор я работаю с буквами и словами, с языком. И мне в облике Минска катастрофически не хватает белорусского языка. Можно проехать по пр. Независимости и не увидеть ни одной белорусскоязычной растяжки. И в этом смысле Минск начинает все больше напоминать крупный российский город, а не столицу отдельного государства. Что до архитектуры, то в нашем городе есть островки, свидетельствующие, что в прошлом он принадлежал к общеевропейской цивилизации со всеми присущими ей стилями. В числе таких мест - площадь Свободы, «недобитые» улочки, которые остались от Троицкого и Раковского предместий. Хотя у меня как у человека с историческим образованием есть очень много вопросов относительно этих мест. К тому же мою душу греет обновленная Ратуша - символ принадлежности к европейской цивилизации. Но появляющиеся в этих районах массивные новые здания заслоняют эти островки, нивелируют особенности города.

■ **Элеонора ЕЗЕРСКАЯ, телеведущая.** Сталинский стиль, в котором выдержана центральная часть города, изучается во всех архитектурных школах мира. Значит, он интересен. Единственное, что мне не нравится, - что улицы носят названия коммунистов. Я бы изменила их на старинные. То, что строятся здания новых стилей, - это хорошо. Вечером я часто езжу мимо Национальной библиотеки и люблю. Даже своему коту Мартину показывала здания железнодорожного вокзала и библиотеки - он с большим восторгом смотрел на это, его было не оторвать от окна. Когда построят «Парус» - непременно отвезу Мартина и туда. Минусы? Лично я бы хотела, чтобы те, кто занимается цветовым оформлением Минска, прошли стажировку в Париже или в Лондоне - и работали с большим вкусом и фантазией. Меня просто убивают своим внешним видом эти безобразные массивные бетонные цветочницы. И кто их придумал?

Подготовила Анна БАРАБАН

● экспертиза

## А будет ли город-сад?

В 2013г. минские власти запланировали увеличить объемы жилищного строительства по сравнению с показателем т.г. более чем на 1 млн. кв. м жилья. О перспективах развития градостроительной отрасли, качестве новых объектов, планах развития столицы, механизмах поддержки нуждающихся и планах на снос корреспонденту «БелГазеты» Марии ДМИТРИЕВОЙ рассказал главный архитектор Минска Александр Петров.

### «Минск - панельный город»

— **Около 90% жилой недвижимости, возводимой в столице в последние годы, - бюджетные панельные дома. Вскоре Минск превратится в город-«панель»?**

- Застройка городов панельными домами всегда была активной. Это объясняется их дешевизной и, как следствие, повышенным спросом. На мой взгляд, переизбыток неприглядных панелек нарушает облик столицы. Застройка Минска типовыми домами нуждается в стабилизации, а застройщики должны направить свои взоры в сторону других решений.

### - И каких же?

- Застройщикам следует сконцентрироваться на строительстве элитного жилья. Оно украсит Минск и укрепит его имидж как столичного города европейской страны. А для загрузки наших домостроительных комбинатов есть города-спутники.

### Элитных домов не хватает

#### - А что вы подразумеваете под элитным жильем?

- Для меня элитные дома - не объекты, собранные на стройплощадках из кубиков. Это дома со своеобразием фасадов, построенные с учетом требований и вкусов круга граждан, в расчете на которых они строятся. Элитные - это нетиповые объекты, которые по крайней мере будут узнаваемыми.

#### - Но сегодня очередь стоит именно за бюджетными «панельками»...

- Наша приоритетная задача - внутреннее перераспределение жилья. Со временем люди из тесных типовых квартир должны переезжать в более дорогие, а свои продавать тем, кто еще не может позволить себе элитное жилье. Полагаю, спрос на квартиры в домах улучшенных потребительских качеств будет расти. А наша задача - обеспечить этот спрос достаточным количеством предложений, которых сегодня явно не хватает.

#### - А как решить жилищную проблему тем, кто не может приобрести или построить дом повышенной комфортности?

- Мы постоянно ведем работу по подбору площадок для строительства арендных домов. В ближайшее время запланировано заложить 20 таких домов. Тот факт, что на одну квартиру, сдаваемую городом в аренду, всегда есть не менее 12 заявок от граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, говорит о спросе. Невысокие арендные ставки помогут решить проблемы малоимущих. Однако следует помнить, что

арендные дома окупятся только спустя десятилетия - это бремя на плечах государства.

### «Снос жилья - свидетельство развития города»

- **Все чаще минчане встают против уплотнения столицы: на карте города в пору уже отмечать зоны коллективного народного сопротивления планам застройщиков...**

- Не могу назвать подобные акции обоснованными. Ни в одном районе Минска на данный момент не достигнута плотность, приближенная к максимально допустимой по СНиПам. Плотность застройки в столице не должна быть больше 9 тыс. кв. м объектов на гектар. Но даже в самых густонаселенных районах Минска эта плотность не превышает 7,5 тыс. кв. м объектов на гектар.

Мы уже столкнулись с нехваткой стройплощадок. Как только последние территории в пределах МКАД (в микрорайонах Каменная Горка и Лошица) будут застроены, свободные земли в пределах кольцевой закончатся. Есть, правда, еще Зеленый Бор, лишенный всех коммуникаций. Но по степени сложности и затратам освоить его - то же самое, что построить в поле город со стотысячным населением.

В условиях скрытого и явного увеличения численности населения, в т.ч. за счет не всегда законного выкупа квартир жителями других регионов, темпы уплотнения Минска будут расти. Если сейчас на каждого столичного жителя приходится порядка 20 кв. м, то к 2030г. мы планируем выйти на 35 кв. м на человека.

#### - Старые малоэтажки - под снос?

- Территорий с ветхой застройкой в столице предостаточно. Более или менее приличное жилье мы пока не трогаем. Не сносим даже панельные пятиэтажки. В перспективе придем к этому, но разве это повод организовывать пикеты? Тем более что первоначально хрущевки задумывались как временное жилье со сроком эксплуатации 25 лет, а они служат уже полвека.

В конце концов, к сносу жилья надо относиться как к свидетельству экономического развития государства. Старое ветхое жилье во всем мире сносили, сносят и будут сносить. Недовольство жителей этих домов можно понять: их держит привычка. Но, с другой стороны, мы не имеем права остановить современную застройку из-за барачков - город должен развиваться!

## Город глазами людей

Панелька за \$700/кв. м, элитное жильё - за \$3 тыс./кв. м

Повышенный интерес столичных жителей к недорогому типовому жилью и недостаток спроса на элитные объекты во многом определяют развитие градостроительной отрасли. Оценить перспективы развития столичного города в условиях, когда порядка 90% столичного жилья представлено унылыми панельными домами, оказалось непросто. Но корреспондент «БелГазеты» Мария ДМИТРИЕВА попробовала.

Квадратный метр в одном из дорогих престижных домов «У Троицкого» стоит \$3 тыс. По словам застройщиков, не единичны случаи интереса к дорогой минской недвижимости со стороны иностранцев, которые из года в год все активнее скупают дорогую столичную недвижимость. *«Из своего опыта знаю, что случаи выкупа дорогих квартир иностранными гражданами не единичны. Так, в жилом квартале «Московский» примерно 20% квартир было выкуплено нерезидентами Беларуси. Из этого количества около 15% приходится на жителей стран СНГ, преимущественно, России. Оставшиеся 5% - это представители азиатских стран (Турция, ОАЭ и т.д.). Довольно ошутимо внимание к белорусской престижной недвижимости со стороны представителей и иностранных компаний»*, - оценил спрос на дорогие квартиры Андрей Гринько, гендиректор Московской инвестиционной строительной компании.

В отличие от дорогого жилья, спрос со стороны граждан на бюджетные «панельки» повышен. Объяснить это можно в первую очередь дешевизной предложений (в спальном районе можно найти квартиру типовых потребительских качеств по цене от \$700/кв. м).

Еще один источник пополнения очереди за бросовым жильем - студенты и молодые специалисты, приезжающие в Минск на ПМЖ из областных центров и небольших белорусских городов (по данным Белстата, в 2009г. в Минске проживало 1,814 млн. человек, в 2010г. - 1,643 тыс., в 2011г. - 1,864 тыс.).

Руководствуясь основным правилом рынка - «спрос определяет предложение», - застройщики продолжают застраивать Минск типовыми объектами. Инвестиции в новые проекты имеют смысл только при наличии достаточного спроса. Современные дома могут вырасти на месте хрущевок только в том случае, если они начнут продаваться.

А пока этого не произошло, администрации районов находятся в поиске бюджетных решений, которые помогут оживить унылые фасады типовых домов. Например, несколько лет назад фасады «панелей» в спальных районах стали разукрашивать в яркие цвета. Вероятно, до тех пор, пока невысокие доходы подавляющего числа белорусских граждан будут сохранять их интерес к максимально дешевой недвижимости, разукрашивание стен во все цвета радуги останется единственным доступным способом украсить город-«панель».



# Забрать нельзя помиловать

## Открыт сезон охоты на льготников

«Сдал в аренду - заберите у него квартиру! А то у него есть где жить, а мы, государство, ему еще вторую квартиру построили», - недавно возмутился президент. В ответ министр архитектуры и строительства незамедлительно сообщил, что «после пересмотра очереди в ней не останется лишних людей».



«После пересмотра очереди в ней не останется лишних людей»

Мария ДМИТРИЕВА

Механизм льготного кредитования, направленный на решение жилищных проблем граждан, был запущен в 1995г. С тех пор за счет льготных кредитов было построено 23,642 млн. кв. м жилья. В свои новые квартиры въехало примерно 418,8 тыс. семей. Вплоть до 2011г. право на льготный кредит имели те, кому по закону не хватало жилплощади, а также молодые и многодетные семьи. В эти три категории попадало значительное число белорусских граждан.

А со временем нашлись и те, кто откровенно спекулировал на институте льготного кредитования. По словам юриста Минской областной коллегии адвокатов Анны Дакутько, «в одной квартире запросто могли

прописаться 30 человек, каждый из которых стоял в очереди на основании нехватки жилплощади».



**Справка «БелГазеты».** В 2000г. в очереди стояло 568,8 тыс. семей, а в 2006г. уже 523,1 тыс. В 2007г. очередь выросла до 717,5 тыс., в 2009г. очередников стало 793,1 тыс., в 2010г. - 855,6, а в 2011г. - 849,2 тыс.

Государство спохватилось только в 2011г. Упорядочение очереди нуждающихся началось с указа №13, которым были пересмотрены категории граждан, имеющих право на получение льготного кредита. В результате очередь нуждающихся сократилась до 30-35%.

Следующим этапом «причесывания» очереди стала проверка летом т.г. оснований постановки граждан на учет. В этой связи зампред Мингорисполкома

Сергей Радоман сообщил СМИ, что в результате проверки очередь только в Минске сократилась с 285 тыс. до 269,8 тыс. семей.

Дальше было сентябрьское требование президента вторично проверить очередь и разобраться с собственниками, сдающими свои квартиры в аренду.

### У собственников отберут?

В том, что льготники сдают внаем квартиры, принадлежащие им на праве собственности, юристы не усматривают оснований для изъятия недвижимости. «В соответствии с Гражданским кодексом за собственником закреплено право сдавать недвижимость в аренду. В соответствии с Жилищным кодексом и договорами купли-продажи квартир, приобретая квартиру по льготному кредиту, гражданин гарантирует обеспечение целевого использования помещения. Под целевым использованием помещения понимается проживание в нем людей, а не использование квартиры для других целей, например в качестве офиса фирмы или производственного цеха. Таким образом, сдача льготной квартиры внаем не является основанием для ее изъятия», - поясняет юрист Римма Лапцевич.

По мнению юристов, единственное положение, за которое можно зацепиться, - норма Гражданского кодекса о квартирах, которые были построены в кредит. Если кредит не выплачен, то считается, что жилье находится в

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА**

гор.801739-00-650  
vel. 802939-00-828  
mтс.8029275-0-222

ЧП "АрхитектДизайн", УНН 191718016

Проектирование зданий и сооружений  
Разработка дизайн-проекта под ключ  
Согласование перепланировки  
Авторский надзор

www.arh-des.com info@arh-des.com

залоге у банка. И в этом случае собственник имеет право сдать жилье в аренду только с согласия банка.

Одним из последствий нелегальной сдачи квартиры внаем может стать требование досрочного погашения кредита. Но даже в этом случае речь о лишении права собственности не идет.

### Ударили по вторичке

Эксперты рынка недвижимости бьют тревогу: требование «разобраться и отобрать» не ударит по льготникам, зато негативно повлияет на рынок аренды. По данным пресслужбы Минналогов и сборов, за I полугодие т.г. количество граждан, сдающих жилье в аренду, увеличилось на 7,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (арендодатели выплатили налогов на Br23,4 млрд.).

Но теперь ситуация может измениться. «Можно предположить, что проверка очереди нуждающихся начнется с тех, кто на виду, т.е. с граждан, которые сдают квартиры на законных основаниях и исправно платят налоги. Повышенный интерес государства к таким арендодателям-льготникам вызовет на вторичном рынке панику. Начнут массово расторгать договоры и уходить в тень», - го-

ворит начальник отдела маркетинга и рекламы ЦТН «Пакодан» Елена Потапович.

### Бесплатная льгота

Рассуждая о механизме льготного кредитования, ряд экспертов рынка недвижимости ставит вопрос ребром: льготное кредитование - заведомо тупиковый сценарий для развития рынка недвижимости. «Государство, которое за 15 лет вложило в льготное кредитование значительные средства, теперь ищет способы сбросить с себя финансовое бремя, в которое за годы существования превратился механизм льготного кредитования. В Европе в собственности населения - менее 50% жилищного фонда. Люди работают, какое-то время снимают жилье у государства - и неплохо себя чувствуют. У нас в стране льготники, которые знают о своем праве на получение «бесплатной» квартиры, не стремятся работать на улучшение своих жилищных условий», - рассуждает эксперт АН «Ассистанс Хэлс». А до тех пор, пока государство будет держаться за механизм льготного кредитования в том виде, в котором он работает сейчас, пока квартиры будут раздавать всем подряд, за ними будет стоять очередь бедных и обездоленных.

# Незаменимы, как воздух

## Современные системы вентиляции

Качество нашей жизни определяется не предметами роскоши. Чем лучше воздух, которым мы дышим, тем крепче наше здоровье и выше способности к успеху. Чем глубже мы дышим, тем лучше качество нашей жизни! Ведь не секрет, что в воздухе содержится живительная энергия Жизни - кислород.

Длительное пребывание в помещении, насыщенном «ароматами» мебели и ремонта, летающей пылью и углекислым газом, с избыточной либо недостаточной влажностью даст знать о себе через головокружение, слабость, тошноту и даже развитие

простуды или астмы. Выбираясь на природу, где дышится легко, мы чувствуем прилив жизненных сил. Но где взять глоток живительного воздуха в условиях замкнутых помещений, в которых мы проводим почти 20 часов в сутки?

Выход есть: старый, отработанный воздух должен постоянно заменяться свежим, очищенным, с оптимальным уровнем влажности и температуры. А сделать это в квартире, доме, офисе или на производстве позволит современная система вентиляции.

### Вентиляция с рекуперацией тепла и влаги

Зимой в помещениях влажность составляет всего 15-20%, в то время как идеальным для здоровья человека считается показатель 40-60%, что соответствует примерно 8-9 г влаги на 1 куб. м воздуха. При температуре -10°C в 1 куб. м воздуха на улице содержится около 1 г влаги. Влажность воздуха, попавшего с улицы в помещение через металлический теплообменник рекуператора, не изменяется. Вот и получается, что в помещении у нас образуется пересушенный воздух. А когда воздух становится слишком сухим, жидкость начинает испаряться с поверхности кожи человека, из комнатных растений и даже предметов мебели и стен.

За последние 12 лет рынок вентиляционного оборудования пережил серьезную эволюцию, но до сих пор для подогрева поступающего в помещение воздуха, как правило, используются тэны и калориферы воздуха, встроенные

в вентустановки. Из-за этого половину тепла в них возвращает назад секция рекуператора, а вторую половину дает дополнительный нагрев калорифером, что отрицательно сказывается на расходах по эксплуатации.

Но недавно на рынке появились «умные» вентиляционные установки с теплообменниками мембранного типа, которые не только умеют подавать в помещения свежий воздух, но и нагревать его без использования калориферов. Летом же они сохраняют в помещении прохладу и поддерживают комфортный уровень влажности. Примером таких устройств являются морозоустойчивые рекуператоры EcoLuxe, которые работают практически без потерь, возвращая в помещение 84-95% тепла и до 82% влаги.

### Количество теплообменников имеет значение

Все типы рекуператоров основаны на принципе обмена теплом между воздушными потоками. Зимой, когда из помещения уходит нагретый воздух, а с улицы поступает холодный, в теплообменнике эти потоки встречаются, из-за чего поступающий воздух нагревается за счет теплого и влажного потока, идущего из помещения. Но при этом в металлическом теплообменнике образуется конденсат и - как след-

ствие - лед, который блокирует работу вентустановки.

Традиционным - и самым затратным для потребителя - приемом борьбы с этим явлением является установка электрического нагревателя, который повышает температуру уличного воздуха до +5°C, и только после этого происходит процесс рекуперации тепла. В рекуператоры же нового поколения для решения этой проблемы встраивают несколько теплообменников мембранного типа.

При прохождении каждого из них воздушные потоки меняют свою температуру и уровень влажности, и в месте встречи с наружным воздухом разбежка показателей оказывается небольшой, что исключает возможность образования наледи и снимает необходимость использования калориферов в конструкции рекуператора. Морозоустойчивость устройства благодаря этому увеличивается до -35°C.

### Вездесущая энергоэффективность

Еще одна особенность современных систем вентиляции - их ориентация на энергоэффективность. Благодаря отсутствию в системе калориферов и нагревателей, а также использованию ЕС-двигателей вентиляторов, позволяющих экономить до 50% электроэнергии, расходы зимой на работу системы вентиляции с рекуперацией тепла и влаги уменьшаются в разы. А расходы на кондиционирование воздуха летом снижаются в среднем на 25-30%. «Например, модель EcoLuxe EC-900V3 может обеспечить высокий уровень комфорта при двукратном воздухообмене в комнате общей площадью 150 кв. м, потребляя при этом всего 0,34 кВт при наружной температуре воздуха до -35 градусов», - говорит Виталий Красуцкий, директор ООО «Аиркон Групп».

**РЕКУПЕРАТОРЫ ТЕПЛА И ВЛАГИ EcoLuxe**  
здоровый микроклимат и значительная экономия затрат

**АИРКОН ОСУЩЕСТВЛЯЕТ:**

- ▲ Профессиональные консультации с бесплатным выездом на объект
- ▲ Оперативные прямые поставки и постоянное наличие товара
- ▲ Продажу и качественный монтаж климатической техники
- ▲ Гарантийное и послегарантийное обслуживание

www.ecoluxe.by  
www.prohlada.info

8-029-676-80-20  
8-029-704-07-09  
8-017-268-50-19

БЦ "Парус", ООО "Аиркон Групп"  
Минск, ул. Мележа, 1, оф. 830  
УНН 190800103



# Здравствуй, дерево!

«Качественная, надежная, красивая, износа ей нет!» - в один голос поют продавцы магазинов о деревянной мебели, имеющейся в ассортименте. «Почему же в одной точке деревянный журнальный столик стоит Br3 млн., а в другой - Br15 млн.?» - задалась философским вопросом корреспондент «БелГазеты» - и отправилась на поиски истины.

Анна БАРАБАН

В магазине «Пинскдрев» цены на деревянную мебель не кусались - это подтверждали и стайки воодушевленных посетителей, вьющиеся вокруг шкафов и столов. Продавец-консультант, понимая, что в ценовом сегменте конкурентов у магазина маловато, охотно раскрывала все минусы продукции: «У нас же мебель не из дерева. Это просто ДСП, прессованные опилки». Услышав, что мебель из массива считается более качественной, бросилась переубеждать клиента: «ДСП - это тоже не абы что. Из нее все кухни делают сейчас, и вообще это стандартный, очень надежный материал». Корреспондент «БелГазеты» попробовала открыть дверцу шкафа - та поддавалась, хотя и предательски закрипела. На вопрос о том, какая фурнитура здесь использована, консультант призадумалась: «В смысле? Ручки, да и всё. Из чего? Наверно, алюминий какой-то. Или пластмасса. Или металл. Я даже и не знаю... Но шкафчик же просто шикарный! Всего Br8 млн.» А на предположение, что матовая, не покрытая лаком поверхность может легко царапаться, отреагировала бойко: «А отчего



Белорусский покупатель всё больше в поисках местного ДСП, ведь «это тоже не абы что»

она будет царапаться? Конечно, нет, если вы по ней ножом специально водить не будете». Магазины, продающие деревянную мебель «задорого», в «Пинскдреве» уже давно и успешно раскусили: «Разница в цене не из-за качества. Вот возьмите и привезите мебель из Италии! Она дороже только из-за всяких пошлин на границе. А наше, белорусское, куда везти не надо!»

Теорию работников «Пинскдрев» корреспондент подвергла сомнению в салоне элитной мебели Newstudio, стоя перед

шкафом за 15 тыс. евро. «Это у нас массив дерева, в основном вишни», - сказала консультант, подозрительно глядя на клиента, показавшегося ей не очень состоятельным. На предположение, что под маской массива может спрятаться ДСП, снисходительно пояснила: «Вообще-то, когда это массив, четко просматривается структура дерева и его рисунок». Не рискнув открывать дверцы и проверять «железную и медную фурнитуру наивысшего качества», корреспондент задумалась над дилеммой, что же произойдет,

если какая-нибудь ручка сломается. «Тогда приходите к нам и заказываете. Иначе никак. Черный рынок? Да о чем вы говорите?» - опешила консультант элитного магазина.

На вопрос, почему белорусская мебель в разы дешевле, она и вовсе разобиделась: «Не сравнивайте, пожалуйста, Италию и «Пинскдрев». Принципиальное отличие - во внешнем виде, в обработке материала, в дизайне... По-моему, это очевидно», - отрезала она. «А лаком покрываете вы тоже по-другому? Чтобы было на века?» - решила смягчить тон беседы корреспондент. Но консультант категорически отказалась выдавать фабричные секреты: «Пинскдрев» же не выдает».

В другом магазине итальянской мебели - «Мост» - шкафы, тумбочки и столы выглядели не столь величественно и неприступно. «Мы ориентируемся на мировую практику: ножки у столика - из массива, а все остальное - из шпона, - расставила все по местам продавец. - Да и фурнитуры особой здесь не используется - раскладывать и складывать стол придется своими руками». Убедить клиента в том, что обеденный стол за Br18 млн. не собран в каком-нибудь белорусском

подвале, был призван значок итальянской мебельной фабрики Calligaris, специально проштампованный на каждом изделии. «Если сомневаетесь - можете зайти на сайт фабрики и посмотреть каталоги», - попыталась искоренить сомнения потенциального покупателя консультант.

«Я понимаю, что во многих магазинах Минска итальянская мебель стоит гораздо дороже. Мы дилеры, и нам невыгодно завышать цены. Мы работаем на оборот товара, а они подкупают людей скидками. Могут предложить: «Покупайте, а мы дадим вам скидку 40%» - какое же это ценообразование?» - возмутилась продавец.

Стоимость мебели в магазине белорусской фабрики «Лагуна» была вполне сравнима с итальянской Calligaris. Материалы, впрочем, тоже: шпонированную дубом столешницу и ножки из дуба охотно пообещали сделать под заказ. «Раньше столешница изготавливалась из мебельного щита самого дуба, но шпон более прочный и практичный», - объясняет консультант. Несмотря на то, что стол покрыт обычной краской, «просто от времени сама по себе она не стирается. Только если ее специально чем-то затирать. Это же фабричное производство, гарантия». Основных конкурентов на белорусском рынке консультант «Лагуны» «уважает, но не боится»: «Конечно, мы лучшие! У нас под заказ мебель может быть и разного внешнего вида, и разного диаметра. А выглядит она намного презентабельней, чем «Пинскдрев».

## • новости недвижимости

# Туристам - «Комфорт»

Сейчас в Минске строится 11 и проектируется 10 гостиниц. 20 сентября каталог столичных мест, где могут остановиться туристы, пополнился: на ул. Щорса открылся первый в республике апартамент-отель «Комфорт».



Анна БАРАБАН

На церемонии открытия традиционную красную ленточку перерезал мэр столицы Николай Ладутко. Градоначальник оценил появление в городе объекта такого класса: «Такие объекты - это развитие, шаг вперед... Есть потребность рынка, в частности, это связано с предстоящим чемпионатом мира по хоккею, который пройдет в Беларуси в 2014г.» - и пригласил инвесторов для работы в этом направлении.

За границей апартаменты давно

стали традиционной формой размещения туристов. Главное их отличие от традиционных гостиниц в том, что постояльцы арендуют не номера, а целые квартиры. Поэтому с виду минский апартамент-отель «Комфорт» напоминает скорее обычную 9-этажную новостройку. В четырех подъездах здания размещены 135 одно-, двух- и трехкомнатных номеров, в которых в целом сможет разместиться 400 человек. Средняя стоимость однокомнатного номера в апартамент-отеле, соответствующем уровню гостиницы категории 3 звезды, составляет \$90 в сутки. Есть и

номера повышенной комфортности, которые обойдутся посетителям в \$120.

Планировка номера близка к планировке стандартной квартиры: отдельный вход, гостиная, спальня, оборудованная кухня, ванная комната, санузел. Туристы смогут воспользоваться всем необходимым набором бытовой техники. В число бесплатных услуг, которые «Комфорт» предоставляет туристам, входят смена постельного белья, уборка номера, кабельное телевидение, вызов врача или скорой помощи, пользование сейфом и другие.

Возле апартамент-отеля построен спортивно-оздоровительный комплекс с бассейном. Плюс «Комфорта» является и его месторасположение: он находится в двух остановках от железнодорожного вокзала. Кроме того, вскоре откроется станция метро «Грушевка», до которой постояльцы смогут добраться всего за 5 минут.

По словам директора апартамент-отеля Анатолия Аниско, «объект рассчитан на длительное проживание, но люди могут здесь остановиться как на один-два дня, так и на год. Статистика бронирования гово-

Квартал в центре Минска на берегу реки Свислочь

**Червенский Парк**

www.lada-park.by

Отельная группа Accor выступит оператором гостиницы Novotel в Минске, рассчитанной на 180 номеров (будет возведена в составе многофункционального общественно-торгово-гостиничного комплекса по улице Маяковского)

Предлагаем коммерческие площади различных типов

г. Минск, ул. Грушевская, 91, 1 под., 017 220-40-43, 029 699-40-32

СООО «Лада ОМС-Инжиниринг», УНП 191118730. Реш. №731, 24.03.2011г., Мингорисполком

рит, что пока основной процент наших гостей - это люди, остановившиеся здесь на небольшой период». Пока средняя заполняемость

«Комфорта» колеблется в пределах от 30 до 40%. Планируется, что к концу года этот показатель составит 60%.



# Нас не застроишь!

## Белорусы не признают архитектуру Манхэттена

Пример жителей ул. Заславской, которым не так давно удалось отстоять свой сквер в борьбе с застройщиками, вдохновил на непримиримость жителей и других улиц.



Граждане с бунтующей территории били на отсутствие у администрации района, застройщика и проектировщика «срама, чести и совести»

Елена ВАСИЛЬЕВА

В минувшую среду в актовом зале администрации Центрального района собралось около сотни минчан, проживающих на ул. Мельникайте. Застраиваемые жильцы прониклись бунтарским духом ул. Заславской: отказывались соглашаться на строительство бизнес-центра под своими окнами, писали коллективные жалобы в Мингорисполком, призывали на помощь СМИ, добились личной встречи с администрацией Центрального района и застройщиками, которым наконец излили душу и выразили презрение.

Перед началом встречи администрация продемонстрировала жильцам красиво оформленные плакаты запланированного здания, но аплодисментов не сорвала: «Красоту они нам выстроят! Стройте рядом со зданием администрации - там пустырь!» Люди принялись рассматривать плакаты в поисках своих домов и парковок: «Да здесь же одна машина сможет проехать, все загородили!» «А где наши площадки детские? Где зелень зеленая?» - вторил сосед соседу.

Инициативная группа из пенсионеров расположилась прямо за спиной корреспондента «БелГазеты», так что слышать глас народа не представляло никакой сложности. Вначале глас сообщил администрации, что не позволит «окутывать себя таблицей Менделеева, и так дышать нечем». Потом поинтересовался: «Сколько вы выпили, чтобы такое построить?!» И в итоге самый радикальный жилец потребовал снести «здание «Велкома» и строить там, что хотите».

«Лещинский Дмитрий Валерьевич», - представился замглавы администрации района, но интереса собравшихся не привлек. «А где заказчик? Встань, покажись!» - потребовали присутствующие. Заказчик встал, показался, представился директором ООО «Центроинт» Александром Винокуровым и тут же получил вердикт зала: «Россиянин! Россия наступает!» И альтернативный вердикт: «А то Китай - еще



Судя по глубокоздумчивым лицам в президиуме, к изучению правомерности строительства на ул. Мельникайте может подключиться кое-кто и повыше

лучше!» - в белорусах взыграла национальная гордость. «Нет в нашей компании иностранцев, белорусы все!» - Винокуров пытался доказать, что он «свой», но народ был непреклонен: «А название? Почему не белорусское название?»

Название «Центроинта» было наименьшим из раздражителей. От Лещинского, который первым держал слово, потребовали рассказать, когда проходило общественное обсуждение проекта и почему никто из взбунтовавшихся жильцов о нем не слышал. Собравшимся было объявлено, что общественное обсуждение проходило еще в 2010г., в местном ЖЭСе: «Мы не могли собрать всех людей в одном месте. А в ЖЭС была привезена урна для обращений граждан, которые заявляли свои вопросы. Обсуждение в течение 10 дней проходило. По итогам из 13 заявлений 11 было за, 2 - против». «В ЖЭС идти надо за 3 километра, почему там урну поставили?!» - возмутились жильцы. Не меньше, чем место проведения обсуждения, жильцов возмутило, почему десятка положительных голосов оказалось достаточно, чтобы принять решение за несколько многоквартирных домов: «В одном доме - 150 квартир, и на основании десятка отзывов вы составляете общественное мнение!»

«Если есть 11 положительных

отзывов, они должны храниться 3 года - представьте их!» - потребовали жильцы. «Мы их потеряли», - смущенно ответил Дмитрий Лещинский и сорвал аплодисменты зала. «Ну, я еще не работал в то время на этой должности!» - попытался оправдаться замглавы администрации, чем вызвал народ на философские рассуждения о том, что «начальники меняются, а документы остаются». «Они же слуги народа! А бегают только когда за них голосовать надо!» - возмутился один из активистов.

«Проектировщика!» - потребовала толпа, с трудом сдерживаясь, чтобы не потребовать проектировщика на кол. Проектировщик вышел к народу красивым, солидным и в пиджаке: «Уважаемые дамы и господа, хотел бы представить наш проект». Но дамы и господа не хотели, чтобы проектировщик представлял им - они хотели, чтобы проекта не было. Проектировщик настаивал: «Мне задали вопрос, почему мы выбрали именно эту площадку. Мы - проектировщики, мы площадку не выбираем, нам ее предоставляют. То, что мы умеем делать, - проектировать с соблюдением нормативов». Жильцы Мельникайте считали, что проектировщик выступающий умеет хуже всего: «Да Мельникайте в гробу перевернется», - предположил один из жильцов.

Проектировщик попытался подкупить жителей обещанием увеличить детскую площадку и количество парковочных мест, но присутствующие продолжали задавать неудобные вопросы вроде «За счет чего будем увеличивать? За счет зеленой зоны?» Проектировщик воззвал к чувству: «Проявите немножко эмпатии к нам! Наша команда все хочет сделать по нормам, учитывая, в каком месте планируется разместить здание. Если бы это было где-то за городом, сделали бы проект за 3 месяца, а так прошло 3 года!»

Проектировщик попытался доказать, что и без того совершил для жильцов благо: изначально здание планировалось быть 25-этажным, но из-за требований центра гигиены и эпидемиологии Минска и комитета архитектуры этажность пришлось уменьшить до 9. «Спасибо тебе, мальчик, спасибо, благодетель!» - вздохнул зал. Архитектор, будучи по натуре художником, обиделся и ушел от народа на сцену, в ряды администрации.

Большинство вопросов вроде «Сегодня у меня из окна солнце и небо видно, а из-за вас из

канский архитектор, который пол-Манхэттена застроил!» - попытался оправдать «бодягу» Винокуров. «Манхэттен...» - как бы пробуя слово на вкус, затянули несколько жильцов, но на авторитет американского архитектора не купились и продолжили битву за прилегающую территорию.

Среди претензий жильцов были и нехватка свободной прилегающей территории, и боязнь нехватки парковочных мест (два паркинга - подземный и спрятанный в рельефе - впечатления не произвели), и запланированный снос магазина шаговой доступности, и высотность здания. «Раньше здесь стояло здание старое, одноэтажное, - выступил один из бунтарей. - Оно гармонично вписывалось в прилегающую территорию. Но в силу нашей бесхозяйственности оно обветшало и пришло в негодность. Вот вы его купили и хотите на его месте построить 9 этажей. Вы подумали: так здесь же лакомый кусок, зачем нам один этаж, когда мы все подгоним под госпроцедуру и бабахнем здесь эту машину. А вы подумали об условиях жизни этих людей? Мы помним нашу улицу тихой, хорошей», - спикер сорвал аплодисменты соратников.

Замглавы района наконец не выдержал общения с народом: «Что вы себе позволяете? Я к вам не на кухню пришел общаться!» «А я вас на кухню и не приглашаю, я с такими людьми не дружу!» - отказался народ от общества администрации.

Присутствующих заинтересовала и моральная сторона вопроса: «Если мы все будем против, вы сможете здесь строиться?» «Если город нам выдаст разрешение на строительство, мы будем обязаны исполнять инвестиционный договор», - заявили жильцам. «А мы, получается, как то было!» - вздохнули не привыкшие быть быдлом белорусы.

Лещинский заверил народ в том, что народ не быдло. Архитектор Александр Вороной пообещал, что проект будет пересмотрен с учетом консервативных вкусов жильцов. Но в том, что проект необходимо построить, потому что это «рабочие места, налоги, работа экономики» и прочая внушительность, жители Мельникайте все еще не верят, если потребуется, лягут «костью на шпалы, на рельсы», но Манхэттен из себя сделать не позволят. По крайней мере, пока наряду с бизнес-центром им не обеспечат манхэттенский Бродвей, манхэттенский Таймс-сквер и манхэттенскую зарплату в \$20 в час.



Оценивая архитектурные особенности нового бизнес-центра, отдельные жильцы интересовались у администрации района: «Сколько вы выпили, чтобы такое построить?»



# Развод с кредитом

Иногда единственным инструментом, связывающим экс-супругов, остаются их обязательства по кредитам на имущество, которое находится в совместной собственности.

Семья с тремя детьми построила квартиру с привлечением льготного кредита, а после получения пакета необходимых документов супруги зарегистрировали свое право собственности на недвижимость на имя супруга. После уплаты 20% кредита супруги развелись. И бывший муж подал в суд исковое заявление с требованием выселить из квартиры его бывшую жену и детей. Свое требование истец мотивировал тем, что готов взять на себя всю ответственность по погашению льготного кредита, а супруге готов выплатить денежную компенсацию за ее долю в праве собственности. Экс-супруга, в свою

очередь, намерена самостоятельно выплатить свою часть кредита и претендует на долю в квартире. Ситуацию комментирует юрист Минской областной коллегии адвокатов Анны ДАКУТЬКО.

- В соответствии с законодательством супруги имеют равные права в праве собственности на квартиру, и требование экс-супруга является необоснованным.

Если супруги пришли к решению, что далее они не намерены проживать вместе, имеет смысл поставить вопрос о разделе квартиры в натуре с выделом ответчицы в собственность отдельных жилых помещений (при этом суд должен учесть и интересы детей, хотя они не несут обязанности по погашению кредита). После раздела квартиры экс-супруга имеет право реализовать свою часть собственности бывшему мужу, который имеет преимущественное право покупки

жилых помещений в квартире. А в случае его отказа ответчица может продать помещения третьим лицам (при этом разрешение экс-супруга необязательно).

Если после развода супруги не намерены разъезжаться или раздел квартиры невозможен, то суд может признать за каждым из супругов по доли в праве собственности. Однако, в соответствии со ст. 24 КоБС, если воспитанием несовершеннолетних детей будет заниматься мать, суд может принять во внимание интересы матери и несовершеннолетних детей и от-

ступить от равенства долей.

Поскольку в рассматриваемой ситуации на праве собственности супругам принадлежала трехкомнатная квартира, то при разделе доля ответчицы была увеличена. При разделе квартиры суд выделил экс-супруге на праве собственности две комнаты, бывшему мужу - одну комнату, что повлекло изменение долей сторон в праве собственности. Доля ответчицы увеличена, доля экс-супруга - уменьшена.

В соответствии с законодательством, если суд выделяет одному из собственников большую долю, этот гражданин обязан выплатить второй стороне денежную компенсацию, исходя из рыночной стоимости квартиры. Однако в тех случаях, когда речь идет о разделе квартир

семей с несовершеннолетними детьми, суд может отступить от правила равенства долей, выделив в собственность матери и детям большую площадь, не взыскивая с ответчицы денежную компенсацию в пользу экс-супруга.

Если после расторжения брака одна из сторон уклоняется от погашения банковского кредита, а другой стороне удастся в судебном порядке доказать, что она самостоятельно вынуждена была нести расходы по погашению кредита, то доля этой стороны в праве собственности на квартиру может быть увеличена в зависимости от размера уплаченной суммы.

Одновременно с разделом квартиры в судебном порядке производится и раздел кредитных обязательств. Если у кредитодателя (банка) есть сомнения в платежеспособности одной из сторон, банк имеет право возражать против раздела кредитных обязательств. В этом случае суд может взыскать денежную долю в кредитных обязательствах с одной стороны в пользу другой.

■ **В ТЕХ СЛУЧАЯХ, КОГДА РЕЧЬ ИДЕТ О РАЗДЕЛЕ КВАРТИР СЕМЕЙ С НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИМИ ДЕТЬМИ, СУД МОЖЕТ ОТСТУПИТЬ ОТ ПРАВИЛА РАВЕНСТВА ДОЛЕЙ, выделив в собственность матери и детям большую площадь**

# У семи нянек дитя без глаза

## Продумать схему продаж - удержать внимание клиентов

Каждый профессионал должен заниматься своим делом: задача застройщика - строить качественное жилье, риэлтера - выводить проект на рынок и налаживать контакт с покупателями, оказывать качественные риэлтерские услуги. О схемах поведения застройщиков, отпугивающих потенциальных покупателей от объектов долевого строительства, и особенностях эффективных маркетинговых стратегий в долевом строительстве в интервью «Дому» рассказала Елена Потапович (на фото), начальник отдела маркетинга и рекламы ЦТН «Пакодан».



**Какие модели реализации проектов считаете провальными, а какие - эффективными? С чем это связано?**

- При реализации проектов долевого строительства застройщики используют три основные схемы: продают самостоятельно, поручают продажу нескольким риэлтерским организациям или работают с одной компанией.

Чтобы продавать самостоятельно, у застройщика должны быть созданы два важнейших подразделения: отдел маркетинга и отдел продаж. Эти два подразделения в тесной связке планируют и контролируют всю схему реализации проекта, начиная от анализа возможных стратегий развития проекта и заканчивая построением системы обслуживания клиентов от стадии первого звонка до получения заветных ключей.

Самый неудачный вариант, на мой взгляд, - продажа проекта с помощью нескольких риэлтерских организаций. Например, если застройщик поручает продажу проекта сразу трем риэлтерским организациям, а еще и заключает договоры самостоятельно, организовать обмен

информацией между всеми участниками очень сложно. Например, одна организация заключила договор, но не успела сообщить об этом другим участникам. Схема дает сбои, а недовольство граждан выливается в информационное пространство, и на форумах долевого строительства в адрес застройщика льются потоки грязи наподобие: «Хотели купить у риэлтера квартиру, которая по документам числилась свободной, а оказалось, что застройщиком она уже продана. Конечно, для своих придержали...»

Поломки в информационных потоках портят имидж проекта, и потенциальные покупатели, теряя интерес к проекту, отправляются на поиски объектов с налаженной схемой продаж. А к продавцам приходит гораздо меньше потенциальных дольщиков, чем могло бы быть. У семи нянек дитя без глаза. Если застройщик не планирует продавать свои проекты самостоятельно, то наиболее эффективная схема - работа застройщика с одной риэлтерской организацией.

**- А в чем особенности реализации объектов долевого строительства через риэлтерскую организацию?**

- Риэлтерская организация как бы сдает собственный отдел маркетинга и свой отдел продаж в аренду застройщику. Отдел маркетинга анализирует, позиционирует, планирует, выводит на рынок и продвигает проект. А отдел продаж обслуживает поток клиентов. В результате совместной работы застройщика с одной риэлтерской организацией удается наладить оперативный обмен данными, благодаря которому обе стороны всегда могут оставаться в курсе происходящего и грамотно консультируют клиентов. Риэлтер рекламирует и обслуживает проект. Застройщик строит. Проект живет.

Преимущества риэлтерской организации в работе с клиентами - большой штат сотрудников, он дает возможность наладить посменную работу отдела продаж до 21.00. Имеет значение также и клиентская база агентства.

■ **ПОЛОМКИ В ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКАХ ПОРЯТ ИМИДЖ ПРОЕКТА, и потенциальные покупатели, теряя интерес к проекту, отправляются на поиски объектов с налаженной схемой продаж**

**- Какие способы рекламирования объектов вы считаете самыми эффективными?**

- Риэлтерским организациям доступен широкий спектр стратегий: от рекламы в СМИ до набираю-

щего сегодня популярность ивент-маркетинга - рекламного механизма, позволяющего напрямую донести клиентам информацию о реализуемых объектах. Например, не так давно для потенциальных покупателей недвижимости в проекте мы организовали

экскурсию на новостройку. И сделано это было очень необычным способом. Желающие посмотреть квартиры в новостройке были собраны через информацию в Интернете из уст площадки, которой очень доверяют.

Наша компания обеспечила доставку желающих, вместе с застройщиком организовала допуск людей на объект. Люди не только посмотрели квартиры, но и имели возможность пообщаться с представителем застройщика по всем вопросам участия в проекте.

По дороге к объекту и обратно, а также на месте работали наши сотрудники, отвечали на вопросы об особенностях заключения договоров долевого строительства. Материал об этой экскурсии был опубликован на нашей компании, а известной рекламной площадкой. Этот ход помог гражданам оценить, почувствовать объект. Уже через два месяца все квартиры в доме были проданы.

**- На какие детали застройщик должен обратить внимание при выборе риэлтерской организации?**

- В первую очередь, следует учесть опыт работы компании, познакомиться с проектами, реализацией которых она занималась, и учесть результативность деятельности организации. В риэлтерской компании обязательно должен работать отдел долевого строительства, специалисты которого смогут вести проект с самого начала, когда на стройплощадке нет еще даже котлована, и до победного конца, когда квартиры найдут своих хозяев.

**Беседовала Мария ДМИТРИЕВА**

Минск Барановичи Бобруйск Борисов Витебск Гомель Гродно Лида Могилев Новополоцк Слуцк Солигорск

Центр Торговли Недвижимостью

**ПАКОДАН**

17 лет мы отвечаем на квартирные вопросы

**БЫСТРО. НАДЕЖНО. ПРОФЕССИОНАЛЬНО**

(017) 2-100-650  
(029) 555-80-80  
(044) 555-80-80  
www.pakodan.by

Золото 2011  
Бронза 2010

Минск Барановичи Бобруйск Борисов Витебск Гомель Гродно Лида Могилев Новополоцк Слуцк Солигорск