

Автор: Алёна ЖУРАВСКАЯ

«Сегодня больше всех зарабатывает тот, кто рисует плакаты „ПРОДАЁТСЯ“, — шутят на злобу дня испанские риэлторы. К слову сказать, основная масса таких плакатов по-прежнему развешивается в зонах недавнего иностранного покупательского ажиотажа, а именно, на средиземноморских курортах и островах. Сегодня на этом рынке практически штиль, и кто-то почти всерьёз считает, что оживление наступит только тогда, когда сюда придут русские...



Репортаж из бывших «ГОРЯЧИХ ТОЧЕК»

» ЦЕНЫ В УСЛОВИЯХ ФОРС-МАЖОРА

При всём разнообразии природных и исторических ландшафтов Испании, иностранцы, интересующиеся здешней недвижимостью, традиционно проявляли особое пристрастие к средиземноморскому побережью и островам. И кризис в этом отношении ничего не изменил, разве что в значительной степени перевёл недавний ажиотажный спрос в категорию отложенного. Однако испанские риэлторы, в отличие от российских коллег, не стали дожидаться, когда кризисная ситуация утрясётся сама собой, чтобы запустить новый ценовой виток. Они довольно быстро пошли на серьёзные уступки, размеры которых местами достигают 30–40%. И эти «места» располагаются как раз в докризисных «горячих точках» — зонах особого внимания иностранных покупателей, а именно: в прибрежной полосе Андалусии,

Мурсии, Альмерии, Валенсии, Каталонии, на Балеарских и Канарских островах. То есть там, где благодаря всё тому же «иностранному» спросу, цены изначально завышены, а следовательно, всегда есть «люфт» для их снижения. С другой стороны, ради усиления привлекательности, в инфраструктуру

и реконструкцию 160-километровой береговой линии. Кроме того, в этом году будут введены в действие две новых ветки скоростного железнодорожного сообщения «Малага–Барселона» и «Малага–Мадрид», что, как ожидается, сыграет «в плюс» популярности региона. Между тем, как отмечает Financial

Кризис заставил задуматься о том, **куда вложить накопленные сбережения**, и обратил взоры многих именно на **недвижимость в Испании**, которая за последние месяцы стала **заметно более доступной**

этих регионов сегодня осуществляют целевые финансовые вливания.

Так, наиболее освоенное покупателями жилья и инвесторами (в основном, британскими) побережье Коста дель Соль (Андалусия) по официальным данным получит 5,6 млн € на улучшение

Times, рынок недвижимости Коста дель Соль остаётся «относительно сильным», и виллы в Марбелье всё ещё уходят по цене, превышающей 9 млн €. В то же время сообщается, что средняя цена дома на побережье потеряла с начала кризиса 20%. И на деле вполне ре-

ально подыскать дом в 400 м² с шестью спальнями за 850 000 €.

Самый дорогой из испанских островов — Майорка и его столица Пальма, представляет особый интерес для тех, кто ищет, помимо живописного побережья и культурно-исторической среды, некой гламурной атмосферы. Здешний рынок недвижимости называют самым стабильным в Испании не только из-за высокой репутации региона, но и благодаря тому факту, что число единиц недвижимости здесь ограничено как минимум физическими грани-

Население ряда приморских городов этого региона, таких, как Лос Алькасарес и Картахена, уже существенно разбавлено иностранцами, среди которых преобладают всё те же британцы. По оценкам экспертов, потенциал Мурсии должен набрать серьёзный вес к 2010 году, когда завершится масштабная реконструкция крупнейшего аэропорта региона Corvera. А пока жильё в Мурсии предлагается по средней цене в 1 814 €/м². Стоимость, к примеру, 100-метровой «трёшки» на побережье колеблется от 120 000 € до 190 000 €.

сказывается на стоимости жилья, которая в среднем не отстаёт от уровня, зафиксированного на традиционно дорогой Майорке, — около 2 800 €/м².

Валенсия и прежде всего её побережье — Коста де Валенсия, продолжают оставаться в числе традиционных фаворитов у зарубежных покупателей жилья. При этом, согласно информации портала недвижимости Cuero.com, «сегодня цены на жильё в Валенсии на 0,8% ниже, чем в среднем по Испании». В абсолютных цифрах, стоимость м² жилья на побережье составляет в среднем 2 167 €. Самое недорогое прибрежное жильё можно отыскать на крайнем севере валенсийского побережья. За 90 000 € здесь можно подобрать добротную «двушку», а за 200 000 € приобрести дом с 3-4 спальнями.

В целях скорейшего оживления рынка жилой недвижимости, самый, пожалуй, основательный маркетинговый ход готова предпринять Каталония. В июне в Барселоне открывается Ярмарка недвижимости, где стартовый минимум скидок будет зафиксирован на уровне 30%. К слову, по статистике, более четверти зарубежных гостей Испании направляются напрямик в Каталонию, в том числе целенаправленно за жильём. В Барселоне стоимость единицы жилой площади составляет на сегодня в среднем 3 300 €, в часе езды от каталонской столицы, на побережье Коста де Маресме, 2 360 €, и далее в направ-

По информации российских риэлторских компаний, выставляющих на продажу жильё в Испании, география покупок наших соотечественников с момента начала кризиса практически не изменилась

цами острова, поэтому от переизбытка предложений рынок не страдает. Тем не менее, по данным международных агентств, «самая дорогая недвижимость на Майорке потеряла 30–35%». Средняя цена за м² майоркского жилья на сегодня составляет примерно 2 800 €.

Заметно более скромная по части стоимости жилья Мурсия (Коста Калида) «рекомендована» зарубежным покупателям, которых привлекает подлинно испанский стиль жизни в сочетании с хорошо развитой инфраструктурой.

Согласно рейтингам, наиболее привлекательными адресами на соседнем с Мурсией побережье Коста Бланка являются города Аликанте и Бенидорм, а также их окрестности, которые иностранцы находят хорошо сбалансированными в части качества жизни и её стоимости. И это подтверждается фактами: к примеру, на сегодняшний день одни только британцы с ирландцами составляют пятую часть населения Бенидорма. Особая привлекательность этого курорта для иностранцев



лении французской границы, на побережье Коста Брава — 3145 €.

По данным бизнес-портала GlobalEDGE, зарубежные интернет-пользователи, интересующиеся испанской недвижимостью, в 2008 году наиболее часто запрашивали следующие 10 адресов: Тенерифе, Майорка, Коста Бланка, Коста дель Соль, Валенсия, Альмерия, Коста Калида, Андалусия, Мурсия. В текущем году к наиболее востребованным иностранцами регионам аналитики относят Малагу, Аликанте, Тенерифе, Пальму и Мурсию.

По информации российских риэлторских компаний, выставляющих на продажу жильё в Испании, география покупок наших соотечественников с момента начала кризиса практически не изменилась. «Клиенты, обладающие большими бюджетами, приобретают недвижимость ближе к Барселоне (побережья Коста Брава и Коста Дорада), — отмечает **Наталья Завалишина, генеральный директор компании «МИЭЛЬ ДРМ»**. — Клиенты, бюджет которых составляет 150 000–160 000 €, покупают апартаменты и даже двухуровневые квартиры на Коста Бланке и Коста Калиде».

Недвижимость категории «люкс» россияне традиционно предпочитают приобретать на Балеарских островах и на Коста дель Соль. «Побережье Коста дель Соль вызывает интерес в первую очередь у состоятельных



зости от футбольных стадионов этих городов и Валенсии».

»» «ВСЁ ЗАВИСИТ ОТ РУССКИХ»

Российские покупатели впервые «распробовали» испанскую жилую недвижимость относительно недавно, года 4 назад. «Русские идут! Они будут скупать самое лучшее, даже не глядя на цены», — всполошились, говорят, тогда британцы, долгие годы практически единолично контролировавшие «иностраннный» сегмент испанского

они вопрос. И сами же отвечают: «Нет, пока половина русских не придёт сюда со своими чековыми книжками».

Похоже, им придётся подождать, потому что спрос на испанскую недвижимость со стороны наших соотечественников в последнее время скорее колеблется, чем стабильно возрастает. И хотя риэлторы отмечают некоторое усиление интереса к испанскому жилью, процент реальных сделок в сумме не превышает докризисный. Несмотря на существенные уступки испанцев, российский клиент в массе своей предпочитает выжидать: а вдруг ещё подешевеет?

«Может, немного и подешевеет, — замечает **Юрий Константиновский, заместитель директора компании Runiga**. — Но рубль дешевеет куда стремительнее испанской недвижимости. И в пересчёте на рублёвые цены испанское жильё не дешевеет, а заметно дорожает». Эксперт предостерегает, что инвесторы из Западной Европы, стран Ближнего Востока и Китая уже приступают к скупке подешевевшего, инвестиционно привлекательного жилья, число которого неограничено, и россиянам его может просто не хватить.

А пока недвижимости в избытке, активизировались в основном те, кто такую покупку запланировал ещё до кризиса и копил средства в европейской валюте. При этом нельзя сказать, что спрос переключился на подешевевшее жильё класса эконома, хотя его доля, безусловно, возросла. Напротив, эта

«Появился **интерес и к исторической недвижимости** Мадрида и Барселоны. А по мере роста популярности испанской футбольной лиги, есть даже запросы на квартиры, поблизости **от футбольных стадионов**»

россиян, — говорит **Елена Лебедева, специалист департамента зарубежной недвижимости Prestige Property (ГК «Пересвет»)**. — К примеру, в Марбелье цены на апартаменты площадью от 350 м² до 500 м² стартуют с отметки в 900 000 €».

Любопытную тенденцию отмечает **Евгений Скоморовский, управляющий директор компании CENTURY 21 Запад**: «Сегодня проявляется интерес и к исторической недвижимости Мадрида и Барселоны. А по мере роста популярности испанской футбольной лиги, появились также запросы на квартиры, расположенные побли-

рынка. Ещё говорят, что испанские промоутеры привели на рынок многочисленных инвесторов, чтобы строить специально для русских... Как раз в то самое время возникло множество «внеплановых» проектов, которые намеревались распродавать «на бумаге».

Но массового «наступления» русских не произошло. «Сегодня недвижимость в руках либо тех, кто ещё не отчаялся до такой степени, чтобы продавать со значительными потерями, либо тех, кто всё ещё надеется, что рынок восстановится этим летом», — пишут эксперты британского новостного издания Without Borders. «Возможно ли это?» — задают

категория покупателей теперь «вместо скромной квартиры может рассчитывать на таунхаус или небольшой дом, — подчеркивает Евгений Скоморовский. — Впрочем, покупатели отталкиваются зачастую не от стоимости самой недвижимости, а от стоимости обслуживания и включённой в эти расходы инфраструктуры».

Как и до кризиса, у российских покупателей популярны шале, виллы и апартаменты. Как сообщает Елена Лебедева, «большим спросом у российских покупателей стали пользоваться апартаменты в ценовой категории 400 000 – 800 000 €, расположенные как у самого берега, так и на возвышенности, в горах. В целом покупатели из России по-прежнему отдают предпочтение апартаментам в ценовом диапазоне 150 000 – 250 000 €, таунхаусам стоимостью 250 000 – 350 000 €,

По разным экспертным оценкам, жильё класса «люкс» в Испании до кризиса приобретали от 10% до 30% наших соотечественников, и кризис эти цифры оставил практически без изменения. С другой стороны, отмечается, что ввиду значительного снижения цен на испанское жильё, у

апартаменты в шаговой доступности от моря. Примерно 20% россиян приобретают недвижимость для постоянного проживания. С одной стороны, это те, кто планирует отойти от дел и основательно перебраться в Испанию, с другой, те, кто намеревается проводить там летний сезон и, кро-

Жильё класса «люкс» в Испании до кризиса приобретали от 10% до 30% наших соотечественников, и кризис эти цифры оставил практически без изменения

покупателей появилась возможность приобрести более дорогие, чем это было возможно до кризиса, объекты. Как подчеркивает Елена Некрытова, руководитель отдела курортной

ме того, периодически навещать на праздники и выходные, либо поселить в Испании, к примеру, пожилых родителей. Наконец, в качестве долгосрочной инвестиции испанская недвижимость интересует не более 5% российских покупателей.

Однако в условиях кризиса эти пропорции несколько изменились. «Увеличилось число желающих переселиться в Испанию, и особенно число инвесторов, — комментирует ситуацию Юрий Константиновский. — А вот доля будущих отпускников сократилась и составляет около 50% от всех желающих купить жильё в Испании».

Тем не менее доля чистых инвесторов среди россиян всё ещё ничтожно мала, даже невзирая на очевидную выгоду от капиталовложений во временно подешевевшую испанскую недвижимость. Как заметила Екатерина Тейн, «русских от большинства европейцев отличает то, что они покупают недвижимость для собственного, хоть и сезонного, проживания. Инвестиционная привлекательность объекта важна, но она является, скорее, приятным дополнением».

Как бы то ни было, кризис заставил задуматься о том, куда вложить накопленные сбережения, и обратил взоры многих именно на недвижимость в Испании, которая за последние месяцы стала заметно более доступной, и обещает стать надёжным активом. Однако нужно иметь в виду, что, согласно официальным данным, уже к концу лета испанские банки в полном объёме возобновят выдачу кредитов, и цены на жильё, «подогретые» спросом, вновь устремятся вверх. А значит, времени на принятие решения остаётся в обрез. ■



виллам от 500 000 € и элитным виллам от 1 млн € до 1,5 млн €».

«Российские покупатели предпочитают приобретать дома в организованных посёлках в непосредственной близости от моря и объектов инфраструктуры. Либо апартаменты в жилых комплексах также с пляжем в шаговой доступности. Наличие профессиональной эксплуатирующей компании обязательно», — уточняет Екатерина Тейн, партнёр, директор департамента элитной недвижимости компании Knight Frank.

недвижимости компании «Новое Качество», «наиболее востребованным является испанское жильё стоимостью около 200 000 €». Средняя цена сделок с испанской жилой недвижимостью сегодня составляет 150 000 – 200 000 €.

Согласно докризисной статистике, подавляющее число россиян (около 75%) покупали жильё в Испании для сезонного проживания, к примеру, в летние месяцы, а в остальное время сдавали его в аренду. Чаще всего, это



НЕДВИЖИМОСТЬ В ИСПАНИИ

Коста Брава, Коста Бланка, Коста дель Соль, Канарские и Балеарские острова

 (495) 231 93 92

LUSA
REALTY

Испанская фирма LUSA REALTY S.L.
Барселона, Диагональ 465, 5 этаж, 08036
+(34) 933631838
www.lusarealty.ru
www.lusarealty.com
www.barcelonarealty.ru

 **VILLAMAR.ru**
Недвижимость в Испании

Представительство в Москве:
Корпорация GREENMAR
Мы на Старом Арбате, 12 с 1995 года
+7 (495) 22-39-222
www.villamar.ru,
www.greenmar.ru

Грандиозная распродажа! **НЕДВИЖИМОСТИ!** **ВЫСТАВКИ** «ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МИРА»»



Более 30 стран
на выставке

Сокрушительный
удар по ценам!



С 26 по 29
ноября

Москва
Крокус-Экспо

vindexexpo.ru



**Мощная
рекламная
кампания!**



**Санкт-Петербург
Центральный
выставочный зал «Манеж»**

**С 3 по 6
декабря**

**Бронируйте место для
своего стенда прямо сейчас,
количество участников ограничено!**

+7 499 244 19 59