

Центральная и Восточная Европа: с прицелом на будущее

Сегодня ситуация в мировой сфере Real Estate является одной из самых животрепещущих экономических тем — и потенциальные инвесторы (и покупатели домов «для жизни», и те, кто рассматривает варианты серьёзных капиталовложений в крупные проекты) ищут ответ на вопрос «Куда?».



К сожалению, кризис — время диаметрально противоположных оценок, которые специалисты нередко дают, опираясь лишь на собственные ощущения, или на личную заинтересованность в продвижении направления. Поэтому масштабные, грамотные исследования, полностью отражающие все особенности современного этапа развития рынка недвижимости, сейчас в особой цене. Одна из таких работ посвящена сравнительному анализу перспективности инвестиций на рынках жилой недвижимости стран Восточной Европы.

Исследование, автором которого является **Михаил Раковщик** (кандидат физико-математических наук, MBA), проводилось в период с июля 2008 г. по январь 2009 г. на базе одной из ведущих мировых школ бизнеса INSEAD (Франция). В работе использовались материалы баз данных Eurostat, UNECE, OECD, информация национальных организаций, ведущих статучёт, также были привлечены эксперты крупных международных компаний, специализирующихся на оценке рисков при ведении бизнеса. Наконец, автору была оказана помощь профессурой INSEAD с её неоценимым научным и практическим опытом.

Дата начала проведения исследований позволяет утверждать: его предпосылкой стало активное формирование российского спроса на зарубежную недвижимость и не менее активный интерес отечественных инвесторов к диверсификации капитала путём вложений в сферу Real Estate. Но вот географическая привязка может вызвать вопросы: почему Восточная Европа, а не Латинская Америка, ОАЭ или Таиланд?

В определённой степени ответ был известен автору заранее, а результаты, полученные в ходе работ, ещё раз подтвердили правильность геополитического выбора.

Для России Восточная и Центральная Европа привлекательны мягким климатом, не требующим долгого привыкания и более комфортным, чем климат традиционных для отдыха «жарких мест». Это также территориальная близость: до Болгарии или Черногории лететь вдвое меньше, чем до Дубая, не говоря уже о Латинской Америке, даже Испания с Кипром в этом смысле проигрывают. Это и близкая по духу культура: жившие за пределами России хорошо знают, насколько важен эмоциональный комфорт, во многом связанный с культурным единством, которое сложно отыскать на далёких океанских берегах. Но это, так сказать, прелюдия к теме. Сама тема, гимном звучащая для покупателей и инвесторов, — экономическая привлекательность покупки жилья в Центральной и Восточной Европе, которую уже успели по достоинству оценить западные европейцы. Вплоть до 2008 г., до ужесточения правил получения ипотечных кредитов, до 80% сделок в курортных зонах Болгарии, Черногории, Греции проходило с участием западноевропейских покупателей. Да и российский интерес к этим странам неуклонно рос, а в Черногории россияне вообще стали инвесторами №1, опередив даже вездесущих британцев и ирландцев.

Однако рынки рассматриваемых стран обладают как схожими характеристиками, так и целым рядом важных отличий, связанных, в частности, с особенностями законодательной и исполнительной практики. Поэтому присущий исследованию комплексный подход в сочетании с масштабными данными, лишёнными оттенка личной заинтересованности, позволяют, отталкиваясь от конкретных предпочтений покупателя, принимать обоснованные решения. Бытует мнение, что такая детализация слишком сложна для понимания неспециалиста, а порой даже вредна, поскольку больше запутывает, чем объясняет. Это утверждение точно неверно сегодня, когда поверхностные, непроанализированные сведения

только увеличивают риски и в без того непростой ситуации, в которой находятся инвесторы. Именно в связи с ней, в процессе работы в проект был внесён ряд изменений. Первоначально работа должна была включать несколько этапов: сбор данных и проведение сравнительного анализа стран по ряду факторов, которые характеризуют макроэкономическую ситуацию и актуальны при принятии инвестиционных решений, определение наиболее перспективных рынков и предоставление конкретных расчётов по каждому из них. Но события в мировой экономике менялись столь стремительно, что было принято решение не форсировать конкретные расчёты, чтобы избежать потери их актуальности, а добавить раздел, посвящённый причинам сложившейся ситуации в сфере Real Estate и прогнозам её развития. Однако главный вывод работы, которым стоит воспользоваться как частным

покупателям жилья, так и крупным структурам, находящимся в поисках прибыльных проектов, остался неизменным: вложения в недвижимость Центральной и Восточной Европы и сейчас являются выгодными. В пользу региона говорят относительная динамика снижения цен на недвижимость, низкая стоимость проживания по сравнению с традиционно популярными рынками, гарантированный в будущем высокий спрос на объекты, что делает их привлекательными для последующей перепродажи или сдачи в аренду. А вступление стран региона в ЕС, и сопутствующее этому повышение надёжности и эффективности юридической системы, даёт дополнительный повод для уверенности в сохранности инвестиций. Так что исследование позволяет сначала определиться со страной, а затем продолжить работу «под конкретный заказ» с учётом актуальной ситуации на выбранном рынке. ●

000 «ЭКСПОМЕД» Телефон / факс: +7 (495) 645-20-66
 Контактное лицо: Игорь Панфилов: +7 (905) 750-08-07

ОТНОСИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ЦЕН НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В 2007 – 2008 ГГ. (С УЧЁТОМ ИНФЛЯЦИИ)

СТРАНА	В СРАВНЕНИИ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ, %	
	2007	2008
Китай (Шанхай)	24,07	4,83
Швейцария	0,71	4,00
Болгария	19,68	2,25
Словакия	28,34	1,43
Япония (Токио)	9,59	1,19
Кипр	15,25	1,01
Германия	-5,16	1,01
Нидерланды	2,43	-0,65
Канада	3,66	-0,99
Израиль	2,05	-2,33
Швеция	7,92	-4,18
Люксембург	-1,08	-4,35
Испания	0,78	-5,53
Норвегия	5,84	-5,80
Австралия (8 городов)	10,75	-6,74
Финляндия	2,47	-7,20
Новозеландия	3,13	-7,52
Франция	0,23	-7,53
Португалия	-3,70	-7,73
Сингапур	26,01	-8,76
Мальта	-2,83	-8,97
ЮАР	3,52	-9,15
Ирландия	-10,32	-11,89
Исландия	8,60	-16,24
США (Nationwide)	4,94	-18,01
США (Case-Shiller)	-12,22	-19,52
Литва (Вильнюс)	1,57	-26,89

Автор: Валерия МОЗГАНОВА

Черногорцы — те ещё работнички. Работнички у них сербы, в чём легко убедиться, посетив любую масштабную стройку, делающую выборку репрезентативной. Мужское же население самой Черногории — милейшие, очень приветливые люди, которые **любят беседовать** о политике за чашечкой кофе и самолично **ловить рыбу** (не с целью сэкономить на покупках, а потому что в кайф), **легко смотрят** на трудовую активность своих женщин, но сами в жизни придерживаются принципа: «Увидел отдыхающего — помоги ему». Короче, как говорят сторонние наблюдатели, **здесь работает тот, кому нечего сдать в аренду.**

О превратностях любви



Ещё черногорцы очень любят и ценят свою страну — не напоказ перед иностранцами, а совершенно искренне. Любят настолько, что однажды... Впрочем, сразу надо оговориться: является эта история легендой или историческим фактом — по сей день непонятно. Итак, однажды, во времена повсеместных конфликтов на Балканах, до черногорцев дошла весть, что на них собираются напасть хорваты. Куда напасть, зачем напасть, кто сказал — не важно. За одну(!) ночь в Черногории, где населения меньше 700 000 человек, собралась стопятидесяти тысячная(!) до зубов вооружённая армия и двинулась на Дубровник. Пока дошли — устали и перепились. Хорваты, которые тихо-мирно сидели себе в своём Дубровнике и, естественно, никуда не собирались, увидев под городскими стенами всю эту толпу, совершенно ошалели и срочно начали придумывать, что делать. Чем дело кончилось? Ну, судя по всему, миром. Но говорят, что черногорские женщины, услышав эту рассказку, чуть лука-

во, чуть горестно вздыхают: «Ой, мой-то тоже ходил!..».

Это о любви, а вот — о ценности. Рядом со знаменитым российско-черногорским отелем Splendid в курортном местечке Бечичи (одни называют Splendid «жемчужиной побережья», другие — «банальным турецким пятизвёздочником», но все гор-

Черногорцы свято верят, что земля у них золотая. Точнее, свято поверили после того, как мы их в этом убедили: россияне, чья покупательская активность в Черногории последнее время находилась просто на запредельном уровне, вели себя здесь в точном соответствии с правилом «Обалдеть, дайте две!». Только было застройщиккомплек-

Черногорцы свято верят, что земля у них золотая. Точнее, свято поверили после того, как **их в этом убедили россияне**, чья покупательская активность последнее время находилась просто **на запредельном уровне**

дятся, что здесь снимался фильм про Джеймса Бонда) — так вот, рядом с отелем притулился крохотный домишко. Уж и стены в нём не выдерживают натиска соседнихстроек, и вид из окон закрыт со всех сторон, и деньги за дом с участком хозяину предлагали сумасшедшие — упёрся мужик, и ни в какую: «Родину, — говорит, — не продам».

са в Будванской или Бока-Которской бухте решит, что 2500 € за м² справедливая и взаимовыгодная цена — наши как набегут, как накупают быстренько всё без остатка. И что, спрашивается, делать владельцу соседнего комплекса со схожими характеристиками? Естественно, поднимать цену до 3000 € за «квадрат»: пройдёт — отлично, не пройдёт — всег-

да можно сдать назад, задрапировав отступление тканями приятных бонусно-скидочных тонов.

Забавная система ценообразования, больше смахивающая на отсутствие всякой системы, а то и на прямое вымогательство, проекты, продажи в которых стартуют задолго до момента получения разрешения на строительство, маловразумительные документы, в которых даже точный адрес продающегося дома не прописан — всё это было и отчасти остаётся, но уже отчасти. Черногория всерьёз озаботилась пересмотром принципов существования своей строительно-недвижимой отрасли, и грядущее вступление страны в ЕС — лишь одна тому причина, возможно, не главная. Подробно о положении дел на черногорском рынке и его ценовых перспективах **ИИ** рассказывал в №1(41) за 2009 год, повторяться не стоит. Но стоит отметить, что законодательная база досталась Черногории не то что со времён единого сербско-черногорского, а во многом со времён ещё единого югославского государства. Понятно, что к настоящему моменту база эта здорово поистрепалась и настоятельно требовала пересмотра. Чем, собственно, черногорское правительство начало активно заниматься ещё до кризиса, а кризис использовало как катализатор законодательской деятельности.

Из всех иностранцев россиян данный процесс интересовал больше всего: наши являются для Черногории

ИЗ БЕСЕДЫ С...



Филип ВУЯНОВИЧ

президент Черногории

— Для нас очень важно сотрудничество с Россией — в целях как развития экономических связей, так и поддержания добрых отношений между нашими странами, которые связывает исторически сложившаяся дружба. Сегодня Черногория — это самая быстро растущая экономика региона, самый большой объём привлекаемых инвестиций.

Участие россиян тут очень и очень велико. В ближайшее время мы ожидаем дальнейшего роста уровня доходов населения Черногории и ещё большего укрепления её экономики, которое по праву можно будет назвать экономическим прорывом. На этот прорыв было направлено всё, что мы делали до сих пор, и всё, что собираемся делать в будущем. Думаю, удачное географическое положение, недавние изменения в законодательстве, открытость к честному, прозрачному инвестиционному диалогу, близость вступления в ЕС — лишь часть того, что делает Черногорию привлекательной для международных, в том числе и российских инвесторов.

Отвечая на ваш вопрос о давней проблеме, связанной с приобретением иностранцами земли в Черногории, хочу подчеркнуть: закон, дающий иностранным гражданам

равные с черногорцами имущественные права, принят. Правда, этот же закон утвердил категории земель, на которые данные права не могут распространяться: в исключительных случаях иностранным юридическим и физическим лицам может быть запрещено приобретение недвижимости, находящейся в определённых районах Черногории. В частности, иностранный гражданин не может стать владельцем природных богатств, общего имущества, памятников культуры исключительного и особого значения. Предусмотрены и ограничения при приобретении сельхозугодий, лесов, лесных участков. Словом, это те территории, на которые любое государство обычно смотрит по-особому. В целом же я уверен, что данный закон — новый шаг на пути создания ещё большей инвестиционной привлекательности Черногории. ■

инвесторами №1 и их вложения в черногорскую экономику иначе как гигантскими не назовёшь. Чтобы в этом удостовериться, достаточно познакомиться с данными Министерства экономического развития страны, которые гласят: в докризисном 2007 году российские инвестиции в Черногорию составили почти 187,5 млн €, кипрские (которые, по сути, во многом также российские) — чуть более 108 млн €, швейцарские (которые наверняка тоже отчасти российские) — чуть более 75 млн €, а британские, которые, скорее всего, именно британские — лишь около 70,5 млн. В кризисном 2008 году инвестиционные обороты пришлось

ИЗ БЕСЕДЫ С...



Бранимир ГВОЗДЕНОВИЧ

министр экономического развития Черногории

— С тех пор как 2,5 года назад Черногория вновь обрела независимость, она привлекает к себе всеобщее и особое внимание инвесторов. В последнее время наша

страна является одним из европейских лидеров по объёму привлечённых инвестиций: к нам «текут» капиталы из 107 стран, в том числе из государств Центральной и Восточной Европы, стран Балтии, России, Великобритании. Ключевой для экономического развития страны являлась именно работа по привлечению внешних инвестиций, чему способствует активный пиар Черногории на международном рынке.

Особенностями нашей страны, обуславливающими инвестиционный интерес к ней, являются быстрое развитие в последние годы, очень низкий общественный долг, суффици бюджета, конкурентоспособная налоговая и фискальная система, а также полная подготовка проектов, предлагающихся инвесторам. Ещё один ключевой момент — приведение законодательства Черногории в соответ-

ствие европейским стандартам. Мы приняли ряд законодательных и подзаконных актов, урегулировали значительную часть существовавших проблем — всё вместе это создало для инвесторов режим наибольшего благоприятствования. Прежде всего стоит упомянуть закон о концессиях, которые теперь предоставляются на срок до 90 лет, и принятый совсем недавно закон об имущественных правах, благодаря которому иностранцы имеют те же права, что и черногорцы, когда речь идёт о владении любым имуществом — от частного дома до собственного предприятия. Надо признать, что до сих пор мотивация некоторых инвесторов для принятия участия в дальнейшем развитии Черногории была слабой, но данный закон полностью решает этот вопрос. Кроме того, был принят ряд законодательных актов, направленных

на ускорение реализации инвестиционных проектов, — в этой сфере Черногория является лидером региона. Сегодня в мире существует определённая экономическая турбулентность, но мы уверены: поток инвестиций в нашу страну не остановится. Международные инвесторы ищут тихую гавань — думаю, что Черногория может и должна ею стать.

На сегодняшний день нами подготовлен комплект проектов, который мы и предлагаем вниманию инвесторов. Самый большой — проект «Велика Плажа» («Большой пляж»): в последующее 20 лет в него должно быть вложено свыше 20 млрд €. Этот проект не только изменит облик Черногории, но и укрепит интерес инвесторов к нашей стране и к региону в целом. Есть ещё проект «Валданос» — сейчас идёт подготовка тендера и оценка

несколько снизить, но и тут Россия с её 126 млн € проиграла разве что Кипру, у которого оказалось на 2,8 млн € больше (тему российско-кипрско-международного движения капиталов в данном случае оставим в стороне).

Сказать, что правительственное законодательство протекает в атмосфере полного общественного благодушия — было бы преувеличением. Например, вокруг недавно принятого закона об имущественных отношениях, благодаря которому иностранцы наконец-то получили право приобретать в Черногории землю как на юридическое, так и на физическое лицо, препирательств было довольно много — в глазах части населения закон выглядел слишком уж радикальным. Многим памятно, что до недавних пор жители приграничных с Албанией черногорских территорий наотрез отказывались прода-



Для развития экономики Черногории и повышения уровня её инвестиционной привлекательности немаловажен тот факт, что, пришедшие

гории даже не мечталось. Достаточно вспомнить, скажем, знаковый для страны проект Astra Montenegro на мысе Завала, I очередь которого вот-вот будет сдана, а строительство II начнётся нынешней осенью. По крайней мере, как отмечает **руководитель проекта Astra Montenegro, управляющий партнёр компании MIRAX Group Вячеслав Лейбман**, «я оптимист, и верю, что всё пойдёт по плану. Кризис заканчивается, рынок постепенно успокаивается, начинается новая реальность. Через 3 года черногорский рынок недвижимости ждёт очередная волна покупательского бума, и россияне в нём будут играть партию первой скрипки». Аналогичного мнения придерживаются и участники ещё одного черно-

“ В мире существует определённая экономическая турбулентность, но мы уверены: **ПОТОК ИНВЕСТИЦИЙ В НАШУ СТРАНУ НЕ ОСТАНОВИТСЯ.** Инвесторы ищут тихую гавань — думаю, Черногория может и должна ею стать ”

вать недвижимость россиянам, потому что вбили себе в голову, будто российскими руками дома скупают этнические албанцы. Так то дома, а тут земля! Хорошо, что возобладали иные, более позитивные настроения.

в страну международные, в первую очередь российские инвестиционно-девелоперские компании подняли отрасль на принципиально новую высоту, начав реализовывать проекты того качества, о котором в прежней Черно-

территории, которую предполагается превратить в эксклюзивный комплекс с пляжем протяжённостью 400 м. Похожий проект — «Остров цветов» (Ostrvo Cvijeca /Flower's Island/) площадью 120 000 м². Он находится вблизи острова Святой Марко в Боко-Которской бухте; его оценку будет делать российская компания «Метрополь», которая намерена создать здесь эксклюзивный комплекс в партнёрстве с крупнейшими гостиничными операторами. Предполагаемый объём инвестиций — около 500 млн €. Параллельно начинается реконструкция аэропорта в Тивате: помимо обычного терминала, здесь появится терминал на воде, что позволит добираться до островов буквально за 10 минут.

Ещё 10 крупных туристско-рекреационных проектов, охватывающих 5 му-

ниципальных округов, запланированы на севере Черногории: к сентябрю будет готова вся плановая документация. Особый интерес представляют курорты Жабляк (Zabljak) и Колашин (Kolašin), а также Национальный парк Дурмитор (Durmitor), идеально подходящий для развития зимнего туризма. Словом, совместно с иностранными инвесторами мы стремимся развивать инфраструктуру от юга до севера нашей небольшой страны.

Когда я говорю «инфраструктура», я имею в виду и транспорт. Сейчас мы начинаем работу по возобновлению железнодорожного сообщения в Черногории, а через год должно закончиться строительство новой водопроводной системы. Естественно, статус страны должно повысить и развитие её энергетического сектора: только в проект организации

гидроэлектростанций вложено более 500 млн €. Кстати, русские компании уже дали нам понять, что они очень заинтересованы в энергетическом сотрудничестве. А вообще, русские деньги сегодня есть и в промышленности, и в сфере недвижимости, и в туризме — ведь ежегодно Черногорию посещают свыше 100 000 туристов из России.

Должен сказать, что большинство крупных проектов в нашей стране не «заморожено» из-за кризиса, серьёзные инвесторы не сворачивают свою деятельность. Как раз на днях мы выдали разрешение на реализацию одного из крупнейших проектов — Porto Montenegro в Тивате. Естественно, банки несколько пошатнулись под напором кризиса, но мы стараемся поддерживать нашу банковскую систему госкредитами. К тому же, мы получили

кредитную поддержку от Deutsche Bank, Европейского инвестиционного банка, ЕБРР и ряда других финансовых структур, поэтому считаем, что в 2009-2010 годах ситуация будет достаточно стабильной. Мы готовы оказывать господдержку значимым для страны проектам, в том числе в сфере туризма и недвижимости. На это, в частности, рассчитана недавно принятая программа — т.н., 10 мер, направленные на уменьшение финансовой нагрузки. В числе этих мер — снижение тарифов на электроэнергию на 10-15%, акцизов на топливо, налогов на заработную плату и т.д. Причём это касается всех — будь то компания из России, Германии или из любой другой страны — в данном случае они воспринимаются как местные, поскольку вместе с нами работают на экономический прогресс Черногории. ■

ИЗ БЕСЕДЫ С...



Лазар РАДЖЕНОВИЧ

вице-мэр г. Будва

— К российским инвесторам в Черногории в целом и в Будве в частности отношение особое: они

первыми приехали в нашу страну и начали работу — крайне важную для жизни города. То, что русские первыми начали, означает и то, что они же первыми и закончат, и станут авторами крупных и знаковых проектов, созданных по самым высоким стандартам. Сегодня в Будве велико влияние инвесторов из стран Западной Европы, Ближнего и Среднего Востока, но русские, в числе которых компания MIRAX Group и ГК «Метрополь», были и, я надеюсь, останутся для нас партнёрами №1: именно их капитал дал толчок нашему развитию, и работу с ними мы оцениваем как привилегию.

Кстати, Россия дала Будве не только инвесторов: несколько тысяч её граждан уже купили жильё в нашем городе, в местной школе получают начальное образование более 40 маленьких россиян. Завершение первого этапа строительства комплекса Astra Montenegro, появление новых комплексов на острове Св. Стефан, наши антикризисные мероприятия, направленные на поддержание туристической и строительной отрасли, — надеюсь, всё это привлечёт в Будву новых туристов, а также покупателей недвижимости и инвесторов. ■

горского проекта сегмента de luxe — Magnolia Villas в Бока-Которском заливе. Любопытно лишь принципиальное различие их «ценообразовательных» позиций. **Директор по продажам компании «Новое Качество» Андрей Уфимцев** делает особый упор на привлекательность стоимости качественной недвижимости Черногории, отмечая, что, к примеру, в Италии цены колеблются в диапазоне от 5 000 € до 10 000 € за м², а в Magnolia Villas составляют всего 2 500 € за м². А вот **руководитель департамента продаж проекта Astra Montenegro Валерий Лупашко**, не скрывая довольства, заявляет: «Мы как продавали, так и продаём свои апартаменты по 6 000 € за м², и пока цены... не повысили».

Не повысили — ничего себе! И это в кризис, когда, по признанию черногорских специалистов, цены в целом по рынку просели минимум процентов на 30, а кое-где и на 50. На чём зиждется подобная уверенность в собственных силах? Наверное, отчасти на том, что в период кризиса наиболее привлекательными становятся так называемые «стопроцентные объекты», а Astra Montenegro явно из таких: 38 из 40 вилл I очереди уже построены (справедливости ради подчеркнём, что и Magnolia Villas находится в завершающей стадии). Отчасти на том, что рынок Черногории по сей день не насыщен качественными предложениями, что истинная правда. Отчасти на слишком серьёзной и глубокой «завязке» российских инвесторов и покупателей

на этот рынок, на который у нас если и смотря глазами экономистов, то настоящему влюблённых экономистов: местные риэлторы, например, стопроцентно уверены, что две силы никогда не допустят полного краха сегмента — правительство и русские. Отчасти на упорном российско-черногорском стремлении развивать местную инфраструктуру, делая её всё более при-

“ Кризис заканчивается — **начинается новая реальность**. Через 3 года черногорский рынок недвижимости ждёт очередная **волна покупательского бума**, и россияне в нём будут играть партию первой скрипки ”

влекательной для покупателей недвижимости: строительство в Будве аквапарка, призванного стать крупнейшим в регионе, освоение огромного участка в 20 км от албанской границы, где появится современный спортивный комплекс, начнут проходить фестивали, схожие с Казантипом, а затем будет построено и жильё — лишь несколько проектов, которые обещают состояться, если на них действительно сойдутся черногорская политическая воля и российские инвестиционные интересы. Пусть никто не обижается, но приходится признать: пришедшие в Черногорию британцы, ирландцы, скандинавы etc хорошо научились только спекулировать землёй; пришедшие в Черногорию россияне сумели быстро понять разницу между краткосрочной и долго-

срочной перспективой и сделать выбор в пользу второй.

«Черногорские законы сформулированы по принципу европейских, но они более лояльны для иностранных инвесторов», — признаёт Вячеслав Лейбман. Значит ли это, что после вступления страны в ЕС законы станут «менее лояльными»? Не боятся ли черногорцы, что присоединение к «большой Европе» несколько охладит пыл россиян? **Министр экономического развития Черногории Бранимир Гвозденович** отвечает на этот вопрос отрицательно: «Сегодня среди инвесторов существует конкуренция, и мы в ней, честно скажу, заинтересованы. Черногория ясно движется в Евросоюз, но это не значит, что кому-то будет отдано предпочтение по государственному или геополитическому признаку, а кто-то потерпит поражение в правах. Напротив, мы рассчитываем, что, принимая новые законы, усиливаем интерес настоящих, серьёзных инвесторов из России. И чем ближе мы к Евросоюзу, тем больше этот интерес».

Господин министр лицо государственное, ему, наверное, именно так говорить и положено. Но в рядах «обычных граждан» никакого волнения тоже нет: черногорцы уверены, что и рус-

ские покупатели недвижимости у них останутся, и нынешний туристический сезон пройдет на ура (а куда, спрашивается, поедут бывшие, ныне слегка обедневшие клиенты дорожной Франции или Италии, как не на побережье Адриатики?). И вообще, то, что кризис есть, черногорцы знают, но складывается ощущение, что как-то не очень доверяют этому знанию. Не очень пропускают через себя.

А может, его, кризиса, и, правда, нет и особо не будет здесь, где приветливые люди продолжают беседовать о политике за чашечкой кофе, ловить рыбу для собственного удовольствия и верить, что их земля — золотая... ■

Автор благодарит руководство проекта Astra Montenegro за организацию поездки в Черногорию.

ЧЕРНОГОРИЯ



Belvedere Residence

Разрешение на строительство № 06-U-1167/194

СОЛНЕЧНАЯ СТОРОНА ЖИЗНИ

BELVEDERE RESIDENCE | СДАЧА В АВГУСТЕ 2009

Комплекс премиум класса на берегу моря
Прямые виды на море с террасы Ваших апартаментов
Для Вашего удобства и комфорта: инфраструктура и сервис на уровне отеля 4****, SPA центр, фитнес клуб, бассейн, охраняемая территория, подземный гараж, Управляющая компания

POSEIDON APARTMENTS | СДАЧА В МАЕ 2010

Комплекс расположен на расстоянии 350 м от берега моря
Мы предлагаем Вам апартаменты площадью от 44 до 116 м² с возможностью объединения
Для Вас на территории комплекса: бассейн, подземный гараж, супермаркет, ресторан



Европейский уровень отделки и оборудования
Ваших апартаментов
Гибкая система оплаты и скидок

ОРГАНИЗАЦИЯ ОЗНАКОМИТЕЛЬНОЙ ПОЕЗДКИ
В СОПРОВОЖДЕНИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ НАШЕЙ
КОМПАНИИ



Черногория: +382 69 318 509, +382 68 704 804
Москва: +7 495 785 11 51, +7 926 184 16 26
www.sagio.me | sales@sagio.me
www.poseidon-mn.com