

Турция



Позвольте вашей мечте осуществиться...

Второй дом - дом для отдыха
прекрасное финансовое вложение

Бесплатный тур осмотра продаваемой недвижимости

Впервые Турецкий Банк предоставляет
жилищные кредиты Российским гражданам



НЕДВИЖИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИЯ
PROPERTY INVESTMENT

115184 Россия, Москва, Большой Овчинниковский пер.-16 офис 610 Т.Ц АРКАДИЯ Ст.Новокузнецкая
Тел.: +7 495 514 13 93 Факс: +7 495 514 13 79 Моб.: +7 495 648 49 74

rusinfo@okey-property.com www.okey-property.com





Кемер, от 159 000 евро
Жилой комплекс
расположен в 45км.
от Анталии и 500м.
от пляжа. 28 двухэтаж-
ных квартир с 2-3
спальнями + залом по 120
и 164кв.м. На территории
бассейн, фитнес-центр,
смотритель.



Анталия, от 89 000 евро
Жилой комплекс в
Лара-Кунду состоит из
2-ух 6 этажных домов.
36 апартаментов с 2-3
спальнями+ залом
по 90, 100 и 190кв.м.
Детская площадка,
бассейн, рядом
торговый центр и пляж.



Анталия, от 72 000 евро
Комплекс на 51
апартаментыс 1-2
спальнями+залом
площадьюот 50 до 105кв.м.
Бассейн, фитнес-центр,
кафе. 300м. до пляжа,
25 км. до аэропорта.



Белек, 649 000 евро
Вилла на берегу реки с
собственным бассейном.
На территории комплекса
открытый и крытый
бассейны, теннисный
корт, бакалейная
лавка, охрана,
фитнес-центр,
сауна, баня. Рядом
с гольфовыми полями.



Белек, от 155 000 евро
17 вилл, 30 танхаусов,
80 квартир, 80 пентхаусов.
Открытый икрытый
бассейны, теннисный корт,
бакалейная лавка,
фитнес-центр.В 60км. от
Анталии, 45км. от
аэропорта.



Анталия, от 140 000 евро
Апартаменты с 2 спальнями
+залом по 100кв.м. На
территориикруглосуточная
охрана,противопожарное
во дохранилище,
генератор, открытая
автопарковка, бассейн
120 кв.м., детский бассейн
16кв.м., доступ в интернет
"Wi-Fi ADSL".
Всего в 50м. от пляжа.



Анталия, от 144 000 евро
Апартаменты с 3 спальнями
+залом по 120, 135 и
185кв.м. Открытый
изакрытыйбассейны,
турецкая баня, сауна,
парилка, фитнес-зал,
витамин-бар, теннисный
корт, крытая автостоянка,
охрана.



Анталия, от 90 000 евро
В 14-квартирном
комплексе с бассейном
апартаментыот 90
до 230кв.м. Встроенная
кухонная техника, двойной
стеклопакет-ПВХ,
автоматические внешние
ставни, электрический
термосифон, видео диафон.
Всего в 300м. от пляжа.



Кемер, 460 000 евро
У подножия гор, на
участке 11соток отдельно
стоящая виллас 3
спальнями+залом 320кв.м.
Вилла оборудована
камерами наблюдения и
системой сигнализации,
имеет собственный
бассейн.

Автор: Елена ДЕЖИНА

Как известно, одним из условий, определяющим покупку недвижимости за рубежом, является благоприятный визовый режим, облегчающий посещение страны иностранными гражданами. Это понимает правительство Болгарии, которое с 1 июля 2008 года упростило процедуру получения болгарской визы российскими гражданами, владеющими недвижимым имуществом в стране. Это означает, что россияне, имеющие недвижимость в Болгарии, будут получать визу только один раз и проводить в Болгарии 180 дней в году в течение трёх лет. Более того, чтобы избавить наших соотечественников от утомительных очередей перед консульскими отделами Болгарии, подать заявление на получение визы можно будет даже не выходя из дому, по интернет-системе e-Visa. Упрощённая процедура вступит в действие с 1 января 2009 года.

«Длинные» визы – стимул спроса

Продажа недвижимости иностранным гражданам — это один из современных и хорошо себя оправдавших способов повысить финансовое благополучие страны. Именно поэтому политика многих государств уже несколько десятилетий направлена на создание условий, благоприятствующих притоку капитала. Такую политику сегодня проводят и власти Болгарии, стремящиеся создать условия для развития строительного сектора экономики. Согласно данным Национального статистического института Болгарии, в III квартале 2008 года выдано 4335 разрешений на строительство жилых помещений, офисов и других строений. Больше всего новых апартаментов появится в Варне, Софии, Бургасе и Пловдиве — наиболее раскрученных и пользующихся популярностью районах страны. А вот на северо-западе Болгарии (в частности, общине Монтана, Видине, Враца) строить по-прежнему будут мало.

Оправдают ли себя надежды властей на приток иностранцев? Сегодня есть основания полагать, что это произойдёт, особенно ввиду грядущего присоединения Болгарии к странам Шенгена, которое планируется в 2010 году. В связи с этими обстоятельствами интересно вспомнить, как формировался спрос на недвижимость в этой стране. Представители каких стран проявляли к Болгарии наибольший интерес? Ка-

кие именно объекты более всего популярны? Изменились ли покупательские предпочтения за последние годы?

» К ВОПРОСУ О РОССИЙСКОМ ПРИСУТСТВИИ

Для россиян это небольшое государство более чем узнаваемо. «Курица не птица, а Болгария не за граница» — так повелось ещё во времена тесной дружбы с «малыми славянскими братьями». Традиционно страна служила излюбленным местом отдыха наших соотечественников, не располагающих

средствами для посещения курортов с лучшим туристическим сервисом и не имеющих возможности посещать капиталистические страны по политическим мотивам. Однако интерес к приобретению недвижимости для постоянного проживания или инвестиционных целей — веяние перестроечной эпохи. Как рассказала **руководитель департамента зарубежной недвижимости CENTURY 21 Еврогруп Недвижимость Юлия Кайнова**, «раньше в основном покупали те, кто уезжал после развала СССР на ПМЖ, то есть



иммигранты. Поэтому было востребовано недорогое жильё городского типа рядом со школами и детскими садами — как альтернатива тому дому, который был у них на родине.

За последнее время финансовое благосостояние россиян значительно выросло, поэтому Болгария рассматривается, в основном, как место отдыха, где неплохо иметь «второй» или «третий» дом, где можно выгодно вложить деньги в недвижимость. По подсчётам специалистов, 57% покупают недвижимость для отдыха, 40% — это инвестиционные приобретения и только 2–3% покупателей совершают сделки для переезда на ПМЖ. Соответственно,

для вложения денег и ведения бизнеса с точки зрения многих крупных компаний России и Европы. Однако цели, ради которых иностранцы вкладывают средства в недвижимость страны, весьма различны. Например, предприниматели из Германии отличаются большим прагматизмом и готовы вкладывать деньги в развитие малых и средних промышленных предприятий. Они же строят офисы и торговые комплексы, реконструируют гостиницы. Это приносит немалую пользу стране, которая до сих пор страдает от недостаточно хорошо развитой туристической инфраструктуры. Частные инвесторы из Ирландии и Великобритании — тоже в силу сло-

Последнее время **Болгария** рассматривается россиянами, в основном, как место отдыха, **где неплохо иметь «второй» или «третий» дом**, где можно выгодно **вложить деньги** в недвижимость

отечественных покупателей можно отнести к двум группам. Первая — состоятельные русские, чаще всего из Москвы и Санкт-Петербурга, стремящиеся купить дорогие объекты для себя с намерением использовать их только как дома для отдыха. Вторая — представители среднего класса, пришедшие на смену иностранцам. Они стремятся покупать недорогие квартиры, часто на этапе строительства, чтобы впоследствии выгодно их перепродать».

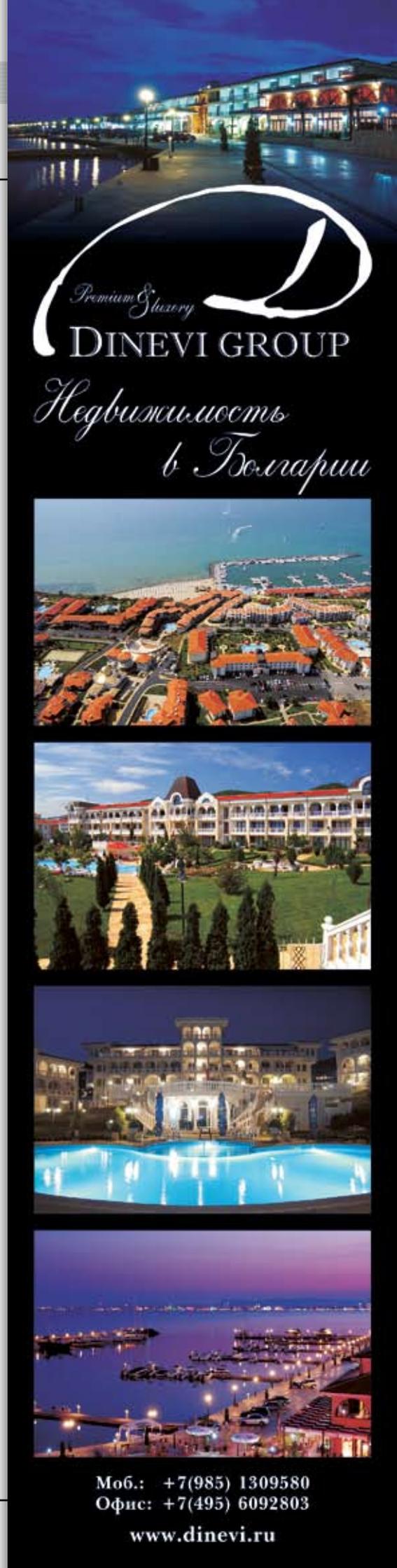
» НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СПРОСА

По мнению **руководителя проекта ARCADIA seaside villas Кирилла Буракова**, «рынок недвижимости Болгарии более 10 лет развивался с учётом потребностей западноевропейских инвесторов, среди которых преобладали немцы и англичане». Вопрос о национальной принадлежности потенциальных покупателей и инвесторов очень важен для участников рынка, поскольку именно вкусы будущих владельцев напрямую определяют моду на те или иные объекты недвижимости.

Несмотря на экономический кризис, который больно ударил по Западной Европе и вызвал резкое снижение спроса на первичную недвижимость со стороны Англии и Германии, недвижимые приобретения в этой стране по-прежнему считаются выгодным инструментом

жившейся традиции проявляющие интерес к стране — охотнее покупают объекты жилой недвижимости. Выбирая их, они стремятся найти предложения с оптимальным соотношением цены и качества. И каковы бы ни были их индивидуальные пристрастия, цивилизованный европеец не пойдёт на большие переплаты ради дома на первой береговой линии или прекрасного вида из окна. Представители этих национальностей ценят горнолыжные зимние курорты. Они же проявляют повышенный интерес к SPA-центрам, площадкам для тенниса и развлечениям, обещающим новым владельцам высокое качество жизни и, разумеется, большую прибыль при сдаче жилья в аренду.

В последнее время эксперты отмечают значительные изменения в национальном составе покупателей недвижимости. Если год тому назад наибольшее число заинтересованных лиц составляли жители упоминаемой Германии, Англии и Ирландии, то в настоящее время наблюдается значительное увеличение спроса со стороны граждан Румынии, Прибалтики и конечно же, России. Особенно заметно присутствие российских покупателей: подсчитано, что 45% всех сделок совершается именно с ними. Вкусы и пристрастия наших соотечественников особенно заметны на общем фоне. Поскольку стоимость курортной недвижимости в стране



Premium & Luxury
DINEVI GROUP
*Недвижимость
в Болгарии*



Моб.: +7(985) 1309580
Офис: +7(495) 6092803

www.dinevi.ru



выглядит на фоне московских цен очень невысокой, то многие наши сограждане предпочитают купить апартаменты с возможно лучшим местоположением, с хорошим видом, со всеми удобствами, с большой террасой и т.д. Дешевле в странах ЕС, пожалуй, и не купить. Сохраняется и пристрастие русских к морским курортам страны, а истории о том, как они готовы платить едва ли не втридорога за возможность видеть воду у порога своего дома, превратились почти в местные анекдоты. Что ж, у каждого народа свои слабости!

»» МОДНЫЕ МЕТАМОРФОЗЫ

Большой приток покупателей из России привёл к значительному пересмотру представлений о том, что такое самый востребованный формат на рынке недвижимости Болгарии. Ещё несколько лет назад в стране активно строили апартаменты, а результатом стало невероятное однообразие предложений — едва ли не в 99 случаях из 100 в стране отдадут предпочтение именно им. Темпы строительства апартаментов не прекращают расти и сегодня. «Самым неприятным фактом, — считает Кирилл Бурлаков, — является то, что покупатели апартаментов становятся заложниками своей собственности, так как найти на перенасыщенном рынке вторичной недвижимости покупателя на свой актив невероятно сложно. Нередко это занимает несколько лет, что не удивительно — кто захочет покупать вторичное жильё, если на каждом шагу предлагается первичная недвижимость, более современная и актуальная за такие же деньги». Одновременно с этими весомыми игроками рынка стали россияне, имеющие в корне другие пред-

ставления об «идеальной недвижимости». Русский человек никогда не свыкнется с теми клетушками, которые западноевропейские граждане считают верхом мечтаний.

Ориентир на российских покупателей создаёт значительные проблемы для болгарского рынка недвижимости. По мнению Кирилла Бурлакова, перспектива строительства эксклюзивного жилья в Болгарии признаётся всеми специалистами, но вся

проблема в том, что данный сегмент не развивался в принципе и несёт в себе ряд дополнительных рисков для девелопера. За последние годы появилось несколько проектов более дорогой недвижимости, но по сути своей являющихся теми же апартаментами, просто с более дорогой отделкой, либо строящиеся под эгидой мировых брендов.

окужающим виллы и апартаменты. Всё это приходится учитывать современным девелоперам, желающим быстро и выгодно продать свои объекты состоятельным русским.

»» РЕЦЕПТЫ ДЛЯ НОВЫХ «МЕНЮ»

Как видим, рынок недвижимости Болгарии не стоит на месте. Результат его постоянного развития — разнообразие новых, ранее редких на рынке предложений. Итак, что было модно приобретать в последнее время?

Как утверждают специалисты, представители среднего класса из России более всего интересуются домами в коттеджных посёлках, таунхаусами и «люксовыми квартирами» в малоквартирных домах, расположенных на побережье страны. Европейцы покупают более дешёвое жильё, расположенное на второй или третьей береговой линии. Как рассказала Юлия Кайнова, «в последнее время всё больше наших сограждан обращаются с просьбой подобрать не большую домик в коттеджном посёлке в пешей доступности и с хорошей

Представители среднего класса из России более всего интересуются домами в коттеджных посёлках, таунхаусами и «люксовыми квартирами» в малоквартирных домах, расположенных на побережье страны

Другой интересной особенностью отечественного покупателя является его подход к оценке земли. Как известно, в Болгарии земля меряется в квадратных метрах, а не в сотках, как принято в России. Отсюда и привычка к просторным придомовым террито-

панорамой на море. Но, к сожалению, таковых пока немного. Пользуются популярностью и современные жилые комплексы близко от моря, с апартаментами и гостиницей на территории комплекса, гарантированной рентой и гостиничным обслуживанием, с пол-



ной инфраструктурой, начиная от ресторанов и магазинов и заканчивая детскими садами, SPA- и фитнес-центрами. Словом, „город в городе“. Здесь, по счастью, выбор достаточно велик».

Как известно, в 2007 году был принят закон о запрете застройки первой линии побережья. Результаты принятого закона не заставили себя долго

земли физическими лицами. Однако в ближайшем будущем болгарское законодательство претерпит изменения, в результате которых покупка домов с приусадебными участками станет доступна и иностранцам.

Варна, Бургас и ещё ряд причерноморских городов — этим ограничивалась география предложений бол-

» ПОМОГУТ ЛИ «ДЛИННЫЕ» ВИЗЫ?

Развитию рынка недвижимости страны правительство Болгарии уделяет повышенное внимание. Условия нового визового режима — одна из таких мер. Насколько же она способна повлиять на рост спроса со стороны россиян?

«Некоторые визовые льготы для покупателей были предусмотрены и ранее, — рассказывает Юлия Кайнова. — В частности, в стране действует правило: когда иностранец покупает недвижимость на сумму более \$500 000, ему автоматически присваивается статус инвестора и ПМЖ, который также распространяется на его родственников первого порядка. У меня есть клиенты, которые только ради этого и приобретают недвижимость в Болгарии. Причём это не обязательно должна быть вила стоимостью свыше 500 000 €. Отнюдь! Как правило, это портфолио, то есть покупка нескольких ликвидных квартир с целью последующей выгодной перепродажи. Болгария привлекает тем, что это страна Евросоюза, кроме

Большой приток покупателей из России привёл к значительному пересмотру представлений о том, что такое самый востребованный формат на рынке недвижимости Болгарии

ждать: на объекты, на которые уже получено разрешение и которые будут возведены непосредственно на берегу Чёрного моря, повысился спрос и значительно выросли цены. Если ранее средняя цена таковых составляла около 1 500 €/м² в зависимости от местонахождения объекта и инфраструктуры, то сегодня она выросла вдвое. Известным препятствием для совершения покупок служит запрет на приобретение

гарской недвижимости ещё несколько лет назад. Сегодня она активно расширяется в основном за счёт освоения горнолыжных курортов. Однако эту недвижимость покупают значительно меньше, чем на побережье и чаще с инвестиционной целью. Что же касается жилья в Софии и других крупных городах, то спрос здесь недостаточно высок, равно как и на бальнеологических курортах страны.

Агентство недвижимости «Солвекс» предлагает Вам недвижимость в Болгарии

НА ЧЕРНОМОРСКИХ, ГОРНОЛЫЖНЫХ И БАЛЬНЕОЛОГИЧЕСКИХ КУРОРТАХ СТРАНЫ, В СОФИИ, ВАРНЕ, ПЛОВДИВЕ, БУРГАСЕ...

Частные дома * Земельные участки * Апартаменты * Отели * Офисы

НАША КВАЛИФИЦИРОВАННАЯ ПОМОЩЬ ПОМОЖЕТ ВАМ БЫТЬ УВЕРЕННЫМИ В ВАШЕМ ВЫБОРЕ

Информацию Вы можете получить на наших сайтах:
www.solvexproperties.com
и по телефонам: +7 495 956 2427, 956 9847,
e-mail: ts.nadya@solvex.ru, контактное лицо Надежда Цонева.

Московское представительство — ул. Мосфильмовская, 52

Офис Варна: гр. Варна, ул. "Александър Дякович" №7, ет.3 ТА "Солвекс"
тел. +359 52 6027 85, 614492 и факс 603952

СОЛВЕКС — ЭТО ГАРАНТИЯ ВАШЕГО СПОКОЙСТВИЯ И КОМФОРТНОЙ ЖИЗНИ В БОЛГАРИИ!

того, она в скором времени собирается вступить в Шенген. И тем не менее, чем проще визовый режим, тем больше инвесторов и конечных покупателей привлекает страна. Посольство Болгарии по-прежнему выдаёт собственникам недвижимости годовую мультивизу, по окончании которой уже делает трёхгодичную. То есть, действует всё

собственникам, это существенно повлияет на спрос со стороны россиян. Потому что, к примеру, даже этим летом огромные очереди в посольстве за визами несколько поубавили пылу наших соотечественников».

Значение нового визового режима неоднозначно оценивается специалистами. Комментируя ситуацию, прои-

гентство, которое взяло бы на себя все временные издержки в решении данного вопроса. И уж точно не стоит забывать, что оформление годичных виз в период сезона — прерогатива крайне недальновидных людей. Я даже смею предположить, что введение нового визового режима — мера скорее политическая, нежели экономическая. Скажем честно, Болгария крайне заинтересована в завоевании российского покупателя. Таким образом, введение новых условий в визовый режим не вызовет мощного резонанса в стане потенциальных покупателей недвижимости в Болгарии, и, как следствие, не приведёт к резкому увеличению спроса. Для человека, полностью взвесившего все «за» и «против» в вопросе приобретения зарубежной недвижимости, визовый аспект едва ли решающий, поскольку и до введения новых правил оформления виз как таковых проблем при их оформлении у владельцев собственности и членов их семей не возникало».

Так стоит ли нам ожидать качественного изменения спроса на рынке Болгарии? Покажет только время. 

Болгария заинтересована в российском покупателе. Введение новых условий в визовый режим не вызовет мощного резонанса среди потенциальных покупателей недвижимости и не приведёт к резкому увеличению спроса

ещё старая схема. Однако по окончании туристического сезона 2008 года посольство Болгарии намерено заниматься подготовкой всех документов для введения новых правил выдачи виз собственникам недвижимости, а именно, выдачи трёхгодичных мультивиз. Конечно, если в скором времени будут введены новые правила визового режима в пользу увеличения срока действия визы иностранным

зошедшую минувшим летом, Кирилл Бурлаков рассказывает: «Все мы помним события этого лета, когда посольство Болгарии в Москве фактически штурмовали владельцы апартаментов. Но не стоит забывать, что львиную долю штурмовавших составляли люди пенсионного возраста (юридические владельцы недвижимости), которые хотели сэкономить лишние 30–40 €. А ведь они могли пойти в любое тура-

17-18 октября 2008

Санкт-Петербург, пл. Победы, 2
Выставочный центр Северо-Запада РФ
Организатор — **ciigroup**: +7 (495) 540 9695
www.PropertyShow.ru

Теперь и в Санкт-Петербурге!

INTERNATIONAL PROPERTY SHOW

ВЫСТАВКА ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



САЛОН НЕДВИЖИМОСТИ
БОЛГАРИИ



РОССИЙСКАЯ ПРЕМИЯ

WORLD RESIDENCE AWARDS

ЗАРУБЕЖНЫХ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

1 ежегодная премия
представленных на российском
рынке объектов жилой
недвижимости за рубежом



Категория «Апартаменты и таунхаусы»

Номинация «Курортная недвижимость»

Номинация «Городская недвижимость»

Категория «Коттеджи и виллы»

Номинация «Курортная недвижимость»

Номинация «Городская недвижимость»

Номинация «Новые горизонты»

Номинаруются объекты в новых для
российского рынка странах и регионах

Церемония награждения состоится

9 октября в 20:00

в ресторане «Серебряный век»

Заявки на участие принимаются

до 1 октября 2008 года

www.worldresidenceawards.ru

ОРГАНИЗАТОРЫ

