

Беседовала Елена ПОЛОВЦЕВА



Около шести лет назад — ещё до того, как в Турции был принят закон, благодаря которому россияне получили возможность приобретать недвижимость в этой стране, — турецкое Министерство по строительству провело среди туристов из России опрос на тему: «Хотели бы вы стать владельцем жилья в Турции?». Результаты поразили даже издававших виды турков: более 70% наших соотечественников заявили, что не прочь стать домовладельцами на одном из турецких побережий. С тех пор много воды утекло, много законов и подзаконных актов было принято, и для многих россиян лозунг «В Турцию — как к себе домой!» перестал иметь сугубо «туристическое звучание». Как сегодня обстоят дела на турецком рынке недвижимости? Стали ли россияне его заметными игроками и есть ли шансы, что в дальнейшем их влияние будет усиливаться? На эти и другие вопросы отвечает Татьяна КОРНЕВА, управляющий партнёр компании Karsar Alanya LTD. Sti.

## Рынок, который разбудили россияне

» Насколько сегодня Турция привлекательна для российских граждан, приобретающих недвижимость как «для себя», так и с инвестиционными целями? Являются ли россияне одними из основных покупателей турецкой недвижимости? И со стороны каких ещё стран отмечен активный интерес к турецкому рынку?

— Турция и сегодня, даже несмотря на финансовый кризис, остаётся привлекательной для обеих названных вами категорий покупателей, — и для инвесторов, и для тех, кто приобретает недвижимость «для себя». Последних особенно привлекает то обстоятельство, что разница между покупкой на стадии «котлована», т.е. на начальных этапах строительства, и покупкой в конце строительных работ в Турции составляет около 30%. Удачное соотно-

шение «цена/качество» в жилых комплексах, достаточно низкий уровень цен (600–1 200 €/м<sup>2</sup> — в зависимости от удалённости от пляжа) — тоже факторы, говорящие в пользу Турции. Прибыль при таких вложениях составляет не менее 100%, при том что стандартный срок реализации проекта — 1,5–2 года максимум.

Что касается географии покупателей, то сегодня основными приобретателями турецкой недвижимости действительно являются россияне, которые, замечу, существенно потеснили представителей Европы. Также наблюдается приток покупателей из стран СНГ и Балтии, даже граждане Македонии и Сербии нередко инвестируют средства в турецкий рынок или приобретают недвижимость «для себя». Что самое удивительное, явились покупатели из Черногории!

» В чём, на Ваш взгляд, основные конкурентные преимущества Турции? И какие рынки можно считать основными соперниками турецкого?

— Как я уже отметила, основные преимущества вложений в турецкую недвижимость — существенная прибыль при инвестициях, отличное качество предлагаемых объектов, налаженный сервис, великолепный климат, простота въезда в страну. Не стоит сбрасывать со счетов и то, что все предлагаемые объекты расположены близко к морю. Да и любовь россиян к данному региону является традиционной. А основным конкурентом Турции я бы всё-таки назвала Болгарию, но эта страна проигрывает минимум по двум параметрам: первый — необходимость получать въездную визу, второй — в Болгарии

очень короткий по сравнению с Турцией летний сезон.

Одно время серьёзную конкуренцию Турции составляла Черногория: инвестиции в эту страну с её сумасшедшим ростом цен были супервыгодными, что привело к определённом оттоку туда покупателей. Сейчас поток развернулся обратно, опять в сторону Турции, так что внешне может показаться, будто налицо бум спроса на турецкую недвижимость. Но на самом деле рынок недвижимо-

сти наши соотечественники, которые по несколько месяцев в году тратили деньги в турецких отелях, проживая там целыми семьями, оценили всю выгоду приобретения собственного жилья для отдыха. Встречаются инвесторы, которые даже полностью перевели свой бизнес в Турцию, или вообще сами занимаются строительством жилья и его дальнейшей реализацией на российском рынке.

Отсюда легко можно сделать вывод о том, что именно особо привлекает

ваны» на иностранцев. При этом турецкое правительство очень бережно относится к приезжающим туристам и покупателям недвижимости и не скрывает своего огромного желания по возможности расширить регион их пребывания. Сейчас развитие движется прежде всего в сторону Мерсина.

К примеру, согласно планам правительства, всеной 2009 года в городе Газипаша, что в 44 км от Алании, должен открыться ранее «замороженный» аэропорт. Сейчас там полным ходом ведётся строительство, удлиняется взлётно-посадочная полоса, чтобы аэропорт имел возможность принимать крупные лайнеры. При таком огромном потоке туристов из России и Европы, какой сегодня зафиксирован в Турции, новый аэропорт существенно разгрузит ныне действующие в Анталии два международных терминала, которые в летний период просто захлёбываются, несмотря на самое современное оснащение.

В «иностранно-ориентированности» турецкого рынка, точнее, прибрежных зон страны, я лично не вижу никаких минусов. Ведь Турция всё равно сохраняет свою национальную самобытность и самодостаточность, но при этом бюджет страны получает немалые финансовые вливания, а наши соотечественники — огромное удовольствие в сочетании с финансовой выгодой. Кстати, если едва ли не каждый россиянин сегодня

**“ Продавая недвижимость иностранцам, Турция сохраняет свою национальную самобытность и самодостаточность, при этом бюджет страны получает немалые финансовые вливания ”**

сти Турции очень ровный. Он не испытывал безумных взлётов, но и никогда не переживал трагических падений.

Хотя нет, один взлёт (уж не знаю, насколько безумный) всё же был: как раз тогда, когда в стране разрешили покупать недвижимость иностранцам. Тогда стоимость м<sup>2</sup> за год выросла, условно говоря, с 300 € до 1000 €. Но затем ситуация быстро стабилизировалась.

» Сегодня уже можно нарисовать среднестатистический портрет российского покупателя турецкой недвижимости: возраст, социальный статус, регион постоянного проживания?

— Нет, создать собирательный портрет российского инвестора крайне трудно: это люди совершенно разного достатка, возраста, национальности и профессий. В основном, конечно, проживающие в европейской части России, но встречаются люди, приезжающие в свои апартаменты для отдыха даже с Дальнего Востока. Гораздо проще обрисовать географию российских предпочтений: в основном, россияне приобретают недвижимость в районе Анталии, в Кемере, Белеке, Алании.

» А какие сегменты недвижимости пользуются наибольшим спросом со стороны иностранцев, в том числе и россиян?

— В своё время рынок недвижимости Турции, можно сказать, проснулся за счёт интереса россиян. Очень мно-

гостранцев и в том числе россиян: это, во-первых, апартаменты и виллы для собственного семейного проживания, а во-вторых, земельные участки в береговой зоне для последующего строительства на них отелей и жилых комплексов.

» Специалисты относят Турцию к числу стран, рынок недвижимости которых максимально «иностранно-ориентирован». С Вашей точки зрения, какие плюсы и какие минусы даёт такая ориентация?

— Прибрежные районы Турции и правда, в основном, «ориентиро-



Стоимость квартир ..... от 81 000 €  
 Область ..... Алания, Тосмур  
 Площадь помещения ..... от 91 м<sup>2</sup> до 125 м<sup>2</sup>  
 Площадь участка ..... 7 000 м<sup>2</sup>

**Prestige Residence**

Жилой комплекс PRESTIGE RESIDENCE расположен на границе пригородов Алании, посёлков Оба и Тосмур, в 4 км от центра Алании и в 500 м от песчаного пляжа. Комплекс состоит из 4 блоков. В блоках А и D расположены квартиры с двумя спальнями (2+1), в блоках В и С — квартиры с тремя спальнями (3+1). Всего — 162 квартиры, на верхних этажах каждого блока располагается двухуровневый пентхаус. На территории комплекса: бассейн для взрослых и детей, детская площадка, теннисный корт, баскетбольная и волейбольная площадка, сауна, фитнес-центр. Территория охраняется, каждая квартира имеет видеодомофон. В квартирах — спутниковое телевидение и Интернет. Полная евроотделка в каждой квартире, двойные стеклопакеты, жалюзи и антимоскитные сетки, встроенная кухонная мебель и техника (холодильник, микроволновая печь, электрическая плита, посудомоечная машина), в ванной — душевая кабина с гидромассажем, электроподогреватель и стиральная машина. ■





Компания Karsar Alanya LTD. Sti основана в 2004 году. В сферу интересов компании входят инвестиции в строительство жилой недвижимости, реконструкция зданий и продажа объектов недвижимости крупнейших строительных компаний Турции, торговля и туризм. На фото: генеральный директор Karsar Alanya LTD. Sti **Явуз Караташ**.

Кстати, мнение, будто Турция совсем не ориентирована на строительство элитных комплексов, кардинально неверно. Просто соотношение «цена/качество» здесь принципиально иное. Если в Турции с вас просят 2 000 € за м<sup>2</sup>, то всё будет действительно по высшему разряду, с сервисом уровня 5-«звёздного» отеля, но в целом 100-метровая квартира обойдётся в 200 000 €, а такая же где-нибудь в Черногории — в 1,5 млн €. Даже Эмиратам Турция может составить конкуренцию: конечно, небоскрёбы, пальмы

имеет возможность приехать на отдых в Турцию, значит, мы чего-то добились, работая на благо своей страны, и вправе этим гордиться!

»» Какова на сегодняшний день средняя стоимость недвижимости в Турции?

— В среднем стоимость турецкого м<sup>2</sup> сегодня колеблется от 600 € до 2 000 € — конкретная цифра зависит от месторасположения объекта, его класса и наполнения, близости к морю и объектам инфраструктуры. Возьмём для примера квартиру в стоящем на берегу моря и возведённом по самым современным строительным технологиям жилом комплексе с собственным пляжем и баром (где цены на еду для проживающих в комплексе окажутся примерно такими же, как в ближайшем супермаркете), с самой современной отделкой, созданной с использованием материалов из Италии, Испании или Германии, с подземным паркингом, стоимость машиноместа в котором входит в стоимость приобретаемого жилья, с открытым и зимним бассейном, фитнес-клубом, сауной, круглосуточной охраной и прочими удовольствиями, которые делают нашу жизнь более приятной.

Так вот, стать обладателем такой квартиры реально, заплатив около 1 700 – 1 800 €/м<sup>2</sup>.

В жилых комплексах, построенных и отделанных с использованием турецких материалов (которые, к слову, ничуть не хуже западноевропейских), стоимость м<sup>2</sup> будет в пределах 600 – 1 200 €, в зависимости от расположения комплекса и его внутренней «начинки».

на песке, насыпные острова — всё это очень интересно в плане технических и архитектурных решений, но в плане качества строительства Турция, поверьте, ничем не хуже.

»» Просто нельзя не спросить: как международный финансовый кризис отразился на турецком рынке недвижимости?

— Хотите честно? Сегодня в средиземноморской части Турции кризис практически не ощущается. Все только о нём говорят, получая информацию из телевизора, но никто не чувствует на себе его последствий.

»» На российском рынке недвижимости одной из явных примет «кризисного» времени стало появление рассрочек пла-

тежей, которые сегодня предлагаются подавляющим большинством девелоперов и застройщиков. А в Турции распространена такая практика?

— В Турции от рассрочек никогда не отказывались, однако предоставляют их, как правило, крупные фирмы и холдинги, которым их стопроцентная финансовая устойчивость позволяет делать подобные «подарки», я имею в виду такие компании, как, например, Umitlu Group, Selçuklu Konakları, Toroslar, Toprak. Сегодня можно получить рассрочку платежей как на 1,5 года — на беспроцентной основе, так и на 5 лет — в среднем, под 5% годовых.

»» Если поподробнее остановиться на инвестиционном сегменте: что современная Турция готова предложить потенциальным инвесторам?

— Для каждого инвестора, с разными инвестиционными возможностями, мы готовы предложить свои варианты. Одни приобретают под реконструкцию здания, расположенные в центре города и близко к пляжу, (это, как правило, небольшие вложения и быстрый оборот средств, приблизительно 6 месяцев, а прибыль при этом от 60% до 100%). Другие покупают земельные участки для строительства жилых комплексов с целью их реализации на российском рынке. Третьим интересна земля для строительства гостиницы и получения



Стоимость .....	от 145 000 €*
Площадь квартир .....	от 110 м <sup>2</sup>
Площадь помещений .....	от 110 м <sup>2</sup>
Площадь участка .....	23 000 м <sup>2</sup>

**Selçuklu Konakları**

Жилой комплекс Selçuklu Konakları находится в центре города Алания на берегу прекрасной бухты. Комплекс построен с учётом самых современных строительных технологий и с использованием европейских отделочных материалов. Мы предлагаем вам стать обладателем одной из 223 современно оборудованных квартир с двумя, тремя и четырьмя спальнями, где есть всё, что необходимо для хорошего отдыха. В каждой квартире собственная система отопления от компании BEDERUS. На территории комплекса располагается открытый бассейн и крытый бассейн с подогревом, частный пляжный клуб площадью 450 м<sup>2</sup>, подземный переход к пляжу, кафетерий, фитнес-центр, сауна, теннисный корт, баскетбольная площадка, детская игровая площадка с амфитеатром, детский парк. В комплексе есть подземный гараж на 360 машиномест с лифтами для подъёма на этаж. Стоимость гаража входит в стоимость квартиры. Круглосуточная охрана, русскоговорящий персонал. \*Возможна рассрочка платежей. ■

прибыли от отельного бизнеса. Четвертые занимаются land-девелопментом: приобретают земельные участки сельскохозяйственного назначения и постепенно переводят их в категорию земель под строительство с целью продажи участка со строительным проектом или привлечения инвестиционных партнёров

терпол. По-прежнему в обязательном порядке иностранцу оформляется вид на жительство сроком на 6 месяцев, а после получения документов о собственности — на срок до 5 лет (сегодня эта процедура занимает 2–3 месяца). Правда, недавно был принят закон о создании специальной комиссии, за-

“**Сегодня в средиземноморской части Турции кризис практически не ощущается. Все только о нём говорят, получая информацию из телевизора, но НИКТО не чувствует на себе его последствий**”

для участия в строительстве. Сегодня, благодаря недавним изменениям в законодательстве Турции, земельные участки можно приобретать на физическое лицо, но площадь одного участка не должна превышать 10 000 м<sup>2</sup> — и это единственное ограничение. Если разобраться, то при хорошем коэффициенте застройки — от общей площади 10 000 м<sup>2</sup> — даже многовато.

»» **А сделки с участием физических лиц претерпели какие-то законодательные изменения?**

— Никаких особых, радикальных изменений нет. При оформлении недвижимого имущества на физическое лицо из Кадастрового управления по-прежнему отправляется запрос в Министерство обороны Турции и в Ин-

меняющей Минобороны и Интерпол. Это должно сократить время оформления собственности до 2–3 недель. Что, я надеюсь, увеличит «кредит доверия» к Турции и смягчит некоторую нервозность, которая в последнее время наблюдается у наших покупателей.

»» **Значит ли это, что Турция рассчитывает на заметную активизацию спроса со стороны российских граждан?**

— Не секрет, что турецкие строители связывают основные перспективы развития рынка недвижимости страны именно с ростом спроса на турецкую недвижимость со стороны россиян. Сегодня если не все, то практически все компании Турции направили свой взгляд в сторону России. Многие профессиональные строительные сооб-



щества обращаются к правительству с предложениями об упрощении государственной регистрации сделок с иностранцами. И многие регионы из числа развивающихся, такие, скажем, как уже упоминавшийся Газипаша, рады оказывать всяческое содействие инвесторам, усилия которых будут направлены на становление и совершенствование туристического рынка и рынка недвижимости региона.

Наша компания в свою очередь также максимально старается облегчить возможность всем клиентам стать владельцами недвижимости в Турции. В частности, нами подписан, как мы считаем, стратегически важный договор с известной компанией, входящей в холдинг CROCUS GROUP и являющейся туроператором по Турции CROCUS TOURS, которая будет помогать обеспечивать максимум удобств всем желающим добраться до своих владений в Турции. Также в офисах компании CROCUS TOURS можно получить у квалифицированных специалистов обширные консультации по вопросам приобретения недвижимости за рубежом. ДН

**Наши офисы расположены:**

- **CROCUS CITY MALL**  
(66 км МКАД, г. Красногорск)
- **CROCUS STOCK**  
(г. Москва, ул. Земляной Вал, д. 41)



## Obagol

Жилой комплекс Obagol расположен в 2 км от центра города Алания, в районе с развитой инфраструктурой и всего в 50 м от песчаного пляжа. Obagol состоит из двух блоков, расположенных на земельном участке площадью 2 000 м<sup>2</sup>. На уютной территории располагается фитнес-центр, сауна, большой бассейн. Квартиры продаются с отделкой отличного качества, укомплектованы встроенной кухонной мебелью, техникой (холодильник, СВЧ печь, электроплита, посудомоечная машина), сантехникой, также в стоимость входит полный комплект мягкой и корпусной мебели, в ванной комнате — душевая кабина (в пентхаусе — джакузи), электроводонагреватель и стиральная машина. Территория комплекса охраняется, каждая квартира имеет видеодомофон. Квартиры оборудованы спутниковым телевидением. В продаже имеются квартиры с двумя спальнями общей площадью 73 м<sup>2</sup> стоимостью 81 000 € и пентхаус площадью 105 м<sup>2</sup>. Все квартиры готовы к проживанию и ждут своих новых хозяев. ■

### Компания Karsar Alanya LTD. Sti

Телефоны в Москве ..... +7 (495) 225-24-24  
 ..... +7 (985) 776-51-91  
 ..... +7 (916) 801-49-60  
 Телефон в Турции (англ.) ..... +90-544-348-03-11  
 Телефон в Турции (рус.) ..... +90-537-939-21-35  
 E-mail ..... korneva2006@yandex.ru  
 Сайт ..... www.crocustours.ru