

Дед Мороз и все-все-все

Чем страшнее надвигающаяся опасность — именуй её хоть международным кризисом, хоть падением рынка, хоть потерей работы, хоть как-нибудь ещё, — тем больше хочется верить в чудо, способное эту опасность отвратить. **А от кого же ждать чуда** в преддверии Нового года, как не от доброго Деда Мороза? Правда, на сей раз опасность имеет планетарный масштаб, поэтому нам вполне сойдётся помощь не только доброго, но и злого волшебника — в сказках ведь и злодеи способны на активные действия. Чего попросили бы игроки зарубежного рынка недвижимости у обоих Дедов? Исполнения каких желаний ждали бы от Доброго, какие проблемы отдали бы Злому? Сегодня на страницах новогоднего номера **ПН** своими самыми сокровенными чаяниями делятся участники традиционной рубрики «Люди говорят».

Натали КАЛОСИНАТУ

руководитель Российского и Восточно-Европейского департамента компании Andreas Georgiou Property Developers

Если бы я встретила этого доброго Деда, то в первую очередь попросила бы его об одном: пусть поможет всем нашим потенциальным клиентам, людям, которые очень хотели купить жильё на Кипре в уходящем году, пережить кризисную ситуацию в России, из-за которой для многих стало сложно осуществить свои планы, преодолеть все финансовые трудности, возникающие на пути к мечте, и, наконец-то, в будущем году сделать мечту реальностью. Также попросила бы у доброго Деда Мороза, чтобы больше россиян-туристов открыли для себя Кипр в будущем году, познакомились с нашим замечательным островом и влюбились в него на долгие годы.

А злому Деду Морозу я бы отдала весь негатив о Кипре, который, создаётся почему-то такое впечатление, культивируется в России на разных уровнях, в том числе в отношении кипрской недвижимости. Мне приходится часто бывать в России, и я невольно обратила внимание на то, что любое событие, относительно недвижимости, политической и экономической жизни Кипра воспринимается сразу негативно и с кривотолками, причём с таким преувеличением и иногда в искажённом свете, что когда всё это выливается на российского телезрителя, слушателя и читателя, у него создаётся неправильное впечатление о реальной картине на Кипре. Может быть, это связано с низкой культурой подачи информации и непрофессионализмом, может быть, с общими паническими настроениями, навеянными мировым кризисом, а может, кому-то нужно и за это кто-то платит, чтобы, допустим, человек поехал не на Кипр отдыхать и покупать недвижимость, а куда-нибудь в другое место. Остаётся только догадываться.

«Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать» — вот так бы я ответила людям, которые решили приобрести недвижимость на Кипре. Приезжайте к нам в гости, мы вас радушно встретим, всё вам покажем... **Посмотрите на всё своими собственными глазами и сделайте то, о чём давно мечтали.** ■



Иван БАРАДА

старший менеджер компании SAGIO Residence

С добрым Дедом Морозом хотелось посподеть и пообщаться, и, в конце концов, наконец-то узнать: где он скрывался всё моё детство, ведь настоящего Деда я никогда не видел. В детстве, помню, Деда Мороза изображали только родственники, одевшись в красное пальто, с ватной бородой и плохим макияжем. Кроме шуток, я бы попросил Деда Мороза сделать следующее: прежде всего, чтобы мировой финансовый кризис как можно меньше затронул Черногорию, а именно, рынок недвижимости побережья.

Преодолевая все финансовые неприятности, станет ясно: Черногория — это не только страна с прекрасной природой, но и сильное государство, которое твёрдо стоит на ногах и которому можно доверять. А после кризиса пусть в стране появится ипотека и кредиты для иностранных граждан, ведь это необходимо для развития рынка недвижимости!

Злому Деду Морозу я бы отдал всех таксистов, официантов, полицейских, спасателей, гидов, сотрудников гant-a-car-фирм, которые оказывают профессионалам рынка недвижимости медвежью услугу — переманивают покупателей, предлагают квартиры и т.д. **А вот если бы все выполняли прежде всего свою работу качественно и ответственно, туристов было бы больше, покупателей больше, и спрос на недвижимость, соответствовал, вырос.** ■



Мария ЕДЕНИНА

специалист по маркетингу и продажам компании Leptos Estates

Не секрет, что сегодня на рынке недвижимости сложилась довольно-таки сложная ситуация: ввиду искусственного кризиса, клиентам трудно определиться и принять решение, так как неизвестно, чего ждать завтра.

Так что, пожалуй, это и есть тот негатив, который хотелось бы отдать злому Деду Морозу.

У доброго Деда Мороза хочется попросить успеха как нашим клиентам, так и партнёрам, а также продолжения хороших и взаимовыгодных отношений. ■





Юрий КОНСТАНТИНОВСКИЙ

заместитель директора компании Runiga

Так как сам я человек очень злой, то попросил бы у доброго Деда Мороза, чтобы он сделал так, чтобы цены на недвижимость во всём мире, а особенно в России, Украине, Болгарии, Турции, Черногории, Египте, Хорватии, Доминикане и всех странах Евросоюза выросли до недоступных величин, а вот в Испании остались бы невысокими и, следовательно, подъёмными для всех желающих, независимо от толщины кошелька. А ещё, чтобы банки всего мира стали выдавать ипотечные кредиты под такие же проценты, как это делают банки России и Украины. И только чтобы испанские давали их так же легко и просто, как и три года назад, и под такие же проценты, как в ту благодатную пору. И чтобы все-все москвичи и не только москвичи, а все россияне, и не только россияне, а все жители нашей когда-то необъятной страны, пришли в погожие апрельские дни на нашу выставку в «Крокус Экспо» и все выбрали бы себе по квартирке, а лучше по домику в прекрасном уголке нашей красивой планеты. Но чтобы из всех стран их больше привлекла Испания, где находится наша замечательная компания. **Другие компании тоже пусть не останутся без клиентов.**

А злому Деду Морозу я бы с удовольствием отдал бы вредных консульских чиновников, не дающих нашим клиентам визы в Испанию, и таких же вредных испанских бюрократов, требующих много бумаг для получения номера иностранца от тех, кто полюбил Испанию и готов купить местечко под ласковым южным солнцем. И тех жадных продавцов, которые задирают цены так высоко, что понравившаяся квартира становится даже не золотой, а бриллиантовой. И недобросовестных конкурентов, с удовольствием поливающих в Интернете помоями ту страну, которую все мы любим, и тот город, в котором счастливо живём. ■



Андреас ХУЛУДИС

глава представительства в России компании Pafilia Property Developers

Я не верю в злого Деда Мороза, ведь он всегда добрый! Это к тому, что всё что ни делается, всё к лучшему, и об этом жалеть не надо. Как говорится, нельзя иметь сразу всё: иногда везёт немного больше, а иногда совсем не везёт. Сегодня везёт меньше, а завтра — больше. Так же происходит и на рынке, по сути, он — как сообщающиеся сосуды: иногда в одном больше, чем в другом, а иногда, наоборот, но всегда надо искать компромисс. И я верю, что он рано или поздно будет найден.

У Деда Мороза попросил бы, чтобы он помог нам найти такой компромисс, потому что тогда всем станет лучше. **При этом мы тоже должны Деду помочь, чтобы выполнил он наши желания как можно скорее!** ■



Евгений ПАХОМОВ

директор представительства компании Aristo Developers в Москве

Позвольте от многочисленного штата компании Aristo Developers поздравить уважаемых читателей «Дайджеста российской и зарубежной недвижимости» с наступающим 2009

годом! Нашим коллегам хотелось бы прежде всего пожелать требовательных и разборчивых клиентов. Ведь именно они и только они смогут оценить наши проекты и задать верный вектор развития компании в ближайшем будущем. И, конечно, чтобы клиенты обязательно любили солнце, море и свежий воздух. Нашим уважаемым клиентам хочется пожелать удачных приобретений и достойной отдачи от инвестиций. **Пусть в старом году останутся стрессы, возникшая поневоле неуверенность в завтрашнем дне, сомнения и опасения.** А остров Кипр, с его сказочной атмосферой, непременно поможет вам в этом! ■



Михаил БРУСТИНОВ

глава представительства Kouroushibros Ltd в России

Если со всей серьёзностью отнестись к поставленным вопросам, то станет понятно, что только добрый Дед Мороз сможет забрать весь негатив рынка недвижимости. Злой Дедушка, конечно же, негатива добавил бы — это следует из самой природы злых Дедов Морозов.

Понятно, редакция журнала хочет сделать всё возможное для прекращения страданий всех причастных к рынку недвижимости, поэтому и готова принять помощь и добрых и злых Дедушек. **И мы уверены, что они помогут. Главное, верить!** И регулярно давать рекламу на страницах журнала «Дайджест российской и зарубежной недвижимости»! ■

