

Автор: Светлана АНДРЕЕВА

Коста Брава, Коста дель Соль, Коста Бланка... Ещё совсем недавно эти названия испанского побережья звучали как музыка для тех, кто был не прочь приобрести апартаменты или виллу на Средиземноморье. **Предложений под солнцем хватало всем** — и тем, кто мог довольствоваться малым (тёплым морем и видом на оливковые и апельсиновые рощи из окна небольшой квартиры в 60 – 80 м²), и тем, кто не мыслил себе отдыха на вилле ниже трёх этажей.

Ярмарка распродаж



За 15 лет активного освоения Испании иностранцами рынок недвижимости этой страны заметно преобразился. Выросло всё: цены, качество строительства и объёмы возводимого жилья. В какой-то момент оказалось, что предложений гораздо больше, чем спроса. И в это же самое время на горизонте потенциального покупателя

появились рынки недвижимости других стран, где возможностей для удовлетворения собственных амбиций оказалось гораздо больше и подчас за куда меньшие деньги.

В результате, ещё до глобального экономического кризиса рынок недвижимости Испании стал испытывать серьёзные трудности. С него нача-

ли уходить европейские покупатели, а местное население значительно снизило свою активность. У одних застройщиков уже в 2007 году появились определённые проблемы с финансированием — они были вынуждены отказаться от прежних амбициозных планов и начать борьбу за покупателя. В ход шли разные приёмы, начиная со снижения цен на объекты и заканчивая ориентацией на ранее не первоочередные по значимости рынки, в том числе и на российский. А тут ещё грянула новая беда — мировой экономический кризис, который, судя по всему, не пощадит никого, и страну фламенко и корриды в том числе.

Сегодня можно констатировать, что период роста испанского рынка недвижимости закончился — наступила эра стагнации. Эта тенденция сменила почти 15-летний цикл, когда рынок демонстрировал высокие темпы роста цен, которые в свою очередь подкреплялись экономическим развитием самой страны и ростом уровня жизни населения. И всё же упаднического настроения на рынке недвижимости Испании нет. Застройщики и инвесторы ищут пути выхода из сложной ситуации и стремятся сделать всё возможное, чтобы покупатели — прежде всего жители СНГ — не покинули страну.

Аналитики компании «МИЭЛЬ Distant Property Management» отме-

К продаже предлагается квартира 260 м², с двумя спальнями, в Марбелье (Андалусия, Испания). Нынешний владелец — крупный немецкий бизнесмен.



Создавая у проживающих в нем чувство гармонии с природой, закрытый жилой комплекс предлагает такие современные удобства, как подземные парковки с лифтом на этаж проживания, фитнес-центр, два бассейна под открытым небом и подогреваемый крытый бассейн для круглогодичного использования.

Для безопасности проживающих комплекс круглосуточно охраняется (в ночное время количество охранников удваивается). Также на территории комплекса к услугам проживающих и их гостей существует административный офис, сотрудники которого говорят на нескольких языках.

Предлагаемая квартира характеризуется прекрасной отделкой и оборудованием, делая проживание комфортным и приятным.

Владелец гарантирует конфиденциальность и надежность сделки по приобретению квартиры.



+ 7 (495) 608-47-75
+ 7 (916) 395-73-57

чают, что у Испании есть ряд неоспоримых преимуществ перед рынками других стран. Во-первых, здесь создана удобная транспортная инфраструктура, связывающая любой уголок страны практически со всем миром. К тому же Испания отличается богатой культурой и традициями, уникальным местным колоритом, а побережье предлагает широкий выбор климатических зон. Во-вторых, на испанском рынке можно приобрести качественную недвижимость дешево,

и с каждым месяцем уменьшаются, поэтому у покупателя есть отличная возможность выбрать качественный объект в ликвидном месте, который впоследствии оправдает инвестиции.

В-третьих, покупка испанской недвижимости несёт в себе минимум юридических рисков. В стране существует чёткое и детально разработанное законодательство, которое регламентирует все аспекты операций с недвижимостью и максимально защищает права участников сделки.

Один из **положительных аспектов** экономического кризиса — недвижимость Испании **стала доступнее** россиянам, особенно **тем, кто мечтал** о домике на Майорке, а хватало лишь на виллу на Коста Бравае

чем в недавние годы, а на понравившийся объект реально получить хорошую скидку, которой вполне хватит на покупку не только мебели, но даже автомобиля. Стоит отметить ещё один немаловажный факт — объёмы вновь возводящейся недвижимости в Испа-

Местные банки предлагают хорошие условия по финансированию покупки, и годовая ставка составляет 3,6% годовых.

Исходя из данных инвестиционного рейтинга компании «МИЭЛЬ Distant Property Management», значение рейтинга для Испании составляет «В-1». Показатель «В» по шкале инвестиционного потенциала и «1» по шкале риска характеризует рынок недвижимости Испании как привлекательный. Как отмечает **генеральный директор компании «МИЭЛЬ ДРМ» Наталья Завалишина**, «инвестиционный потенциал рынка недвижимости Испании по макроэкономическим факторам сравним с уровнем потенциала российского рынка, и даже незначительно его превышает. Уровень риска при инвестировании в рынок недвижимости Испании оценивается как низкий, а оценка возможных потерь не превышает 10% от суммы инвестиций, что существенно ниже уровня риска на российском рынке».

Один из положительных аспектов экономи-



ческого кризиса — недвижимость Испании стала доступнее россиянам, особенно тем, кто мечтал о домике на Майорке, а хватало лишь на виллу на Коста Браве. Теперь недвижимость острова, праздно дрейфующего в синеве Средиземноморья во главе Балеарского архипелага, стала по карману и им. Стоимость элитных домов на Майорке в последнем квартале 2008 года упала на 30–35% по сравнению с предыдущим годом. Такие данные приводит Engel&Volkers — одно из крупнейших международных агентств недвижимости, действующих

стремительно, да и вообще рынок совсем недавно стал подвергаться некоторой корректировке. А о юго-востоке острова, излюбленном месте мировой богемы, «не-сливкам общества» пока ещё рано мечтать: рынок жилья там и вовсе не пострадал от кризиса. Сегодня Майорка предоставляет свою причудливую береговую линию длиной в 1500 км с нанизанными на неё живописными заливами и глубокими бухтами не только потенциальным покупателям, но и профессиональным застройщикам. Число британских инвесторов сократилось вдвое, и есть

земноморского побережья Испании, которая начинается в 40 км к северу от Барселоны и тянется до границы с Францией, получила благодаря своим обрывистым, скалистым берегам, прыгать с которых в море действительно рискнёт разве что самый отчаянный, да и жить отважится не каждый. Европейцы и сами испанцы такой экстрим не жалуют, не то что россияне. В начале иностранной экспансии на испанский рынок необжитые земли Коста Бравы оказались сравнительно дешёвыми. Но благодаря русским покупателям «дикий берег» значительно обустроился — и подорожал.

Другая «коста» — Коста Бланка (в переводе с испанского «Белый берег») занимает большей своей частью прибрежную зону провинции Аликанте, входящую в состав Валенсийского Сообщества. Главная роскошь берега — мелкопесчаные пляжи и круглогодичный курорт Бенидорм, жизнь в котором не затихает ни на мгновение.

Когда в Европе всё ещё продолжают ёжиться от сырой зимы (в этом году она оказалась ещё и довольно снежной), жители Коста Бланки уже любят цветением миндаля. Добавьте ко всему этому наличие огромного числа культурно-исторических памятников, великолепно развитую инфраструктуру, включающую международные аэропорты, современные

Можно констатировать, что **период роста** испанского рынка недвижимости **закончился** — наступила **эра стагнации**. Эта тенденция сменила почти 15-летний цикл, когда рынок демонстрировал высокие темпы роста цен

на Балеарских островах. Аналитики компании считают, что эта тенденция может продолжиться и в 2009 году, и прогнозируют спад продаж примерно на 20% по отношению к прошлому году.

Вот только поселиться в главном городе острова — воспетой в российском шлягере Пальме де Майорке, и жить по соседству с испанским королём по-прежнему удастся не всем. Цена на замки здесь падает не столь

возможность прийти им на смену. Некоторые русские уже воспользовались этим шансом.

И всё же большинство наших соотечественников предпочитает «косты»: Коста Браву, Коста дель Соль, Коста Бланку.

Коста Брава в переводе на русский означает «Дикий берег»; иногда встречается и другой перевод — «Берег смелых». Возможно, своё название эта самая северная часть Среди-




автострады, оборудованные по последнему слову науки и техники больницы, знаменитые университеты, уникальные туристические центры, фешенебельные гольф-поля и яхтенные причалы — и вы поймёте, почему испанцы считают жизнь на Коста Бланке уделом привилегированных.

Но самые богатые и знаменитые выбирают не только Майорку и Коста Бланку: миллионеры и любители гламура селятся в Марбелье. На сегодняшний момент — это самый фешенебельный и модный курорт не только побережья Коста дель Соль, но и всей Испании. Когда-то это место было лишь милой рыбацкой деревушкой, притулившейся у подножия горы Ла Конча. Возможно, таковой бы она и оставалась, если бы не маркиз Рикардо Сориано, владевший в этих краях несколькими загородными поместьями. В начале 50-х годов прошлого века он решил пригласить к себе в гости нескольких обеспеченных друзей. Они, восхищённые климатом и местными красотами, тут же решили приобрести под строительство вилл окрестные земли. Вслед за дру-



зьями потянулись и друзья друзей, и Марбелья стала местом отдыха аристократической и деловой элиты. В последнее время и жители подмосковной Рублёвки не отказывают себе в удовольствии провести несколько дней в Марбелье — либо на собственной яхте, либо в гостинице, но чаще на собственной вилле: положение обязывает.

Русских покупателей — как «гламурных», так и «обычных» — осо-

бенно ждут в Испании в начале лета. С 12 по 14 июня в Барселоне будет проходить ярмарка-распродажа недвижимости. Обязательным условием участия в мероприятии станет письменное обязательство продавца о предоставлении 30% скидки на рекламируемые объекты недвижимости. Так что пока не стоит тратить свои денежки, а побережь их какие-нибудь 4 месяца — скидки в Испании гарантированы. 

COSTA BLANCA

Берег твоей мечты.

Широкий выбор недвижимости в Испании.
Индивидуальный подбор по Вашим критериям





консалтинг финансы недвижимость

Звоните +7 (499) 255-52-44
www.abs-corp.ru