

Автор: **Валерия МОЗГАНОВА**

Спрос рождает предложение — на рынке зарубежной недвижимости тому можно найти массу примеров. Причём куда более тонких, чем появление в ответ на «народные чаяния» предложений понебанальнее Лондона и подальше Кипра. Вот, скажем, ещё совсем недавно продавцы и покупатели с восторгом объясняли друг другу преимущества жизни в многочисленных «русских городках», появившихся чуть ли не по всему миру, — и обе стороны верили своим словам и чувствам безоговорочно. Но где-то на другом конце этой прямой таился до времени, креп и формировался диаметрально противоположный спрос, в полный голос заявивший о себе несколько лет назад: теперь продавцам всё чаще приходится искать ответ на категоричное покупательское «...и чтобы рядом — НИ-КА-КИХ наших».

Русская недвижимость в формате **No Russians**



» О КРЕПОСТИ И СЛАБОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ УЗ

Первые инъекции «зарубежной обособленности» россияне начали получать ещё в конце 80-х — начале 90-х годов прошлого века. Речи о массовой покупке недвижимости за рубежом тогда, конечно, не шло. Зато граждане новой России всё осознаннее прибегали к услугам иммиграционных фирм и всё чаще отправляли детей в заграничные школы — обычные, круглогодичные или лингвистические, летние. В обоих случаях их заботливо предупреждали: «Постарайтесь ТАМ как можно меньше общаться с соотечественниками». Иммигранты шли на это ограничение добровольно — в попытках как можно быстрее вписаться в инакомыслящую, говорящую и существующую среду. Учащиеся — иногда и в принудительном порядке. Ведь во многих лингвистических школах высокого уровня действуют квоты на приём граждан одной страны, а за подслушанную педагогом беседу на родном языке можно поплатиться весьма существенным штрафом. По сути,



то на свет божий и родилось пресловутое «...чтобы никаких русских».

Детальный анализ причин появления этого лозунга можно оставить в стороне — причины в данном случае не столь значимы. Зато крайне важны

жить в местах с 90-процентным преобладанием соотечественников, все предпочитают здоровый микст».

Впрочем, это вариант весьма мягкой оценки — многие профессиональные участники рынка куда более резки в высказываниях. **Максим Залевский, руководитель отдела зарубежной недвижимости компании «Кредит МАКС»**, честно признаётся: «По отзывам своих коллег я знаком с подобной постановкой вопроса: „Только бы поменьше наших!“, хотя сам с этим ни разу не сталкивался. На мой взгляд, это, скорее, некая поза, чем реальное отражение ситуации». Ну, поза не поза, а вот пример из недавнего прошлого, приведённый **генеральным директором компании «Калинка-Риэлти» Екатериной Румянцевой**: «Один состоятельный русский предприниматель, решивший приобрести особняк в Лондоне, в итоге принял решение о покупке в том числе и соседнего особняка. Как выяснилось, причиной стало нежелание находиться в непосредственной близости с соседями...»

«Если бы мы столкнулись с подобным пожеланием клиента, то прежде всего попытались бы разъяснить, что подобный снобизм не всегда правилен. Особенно если это касается курортных стран (Испании, Болгарии, Черногории и т.д.), так как там „наши люди“ уже везде. Хотя, безусловно, если клиент не желает ни к чему прислушиваться, мы постараемся выполнить его желание с максимальной точностью», — продолжает Максим Залевский.

Чувства национального **родства хватило ненадолго**: похоже, в качестве соседей-владельцев зарубежной недвижимости **мы начали надоедать друг другу** даже раньше, чем окружающим иностранцам

это были наши первые массовые навики зарубежной жизни «вне своих» («Штирлица и Компанию» в расчёт можно не принимать, иммигрантов предыдущих поколений — тоже).

На рынок недвижимости приобретённый опыт был перенесён далеко не сразу. Скорее наоборот — безъязыкие, юридически безграмотные, с трудом преодолевающие многочисленные барьеры, которые ставил перед ними Запад, прячущие в толстых кошёлках свою не менее толстую неуверенность, россияне с радостью кучковались. И, оглядывая заграничные просторы, с гордостью отмечали: вот нас уже сколько здесь — в Марбелье, на Лазурном Берегу, в Герцег Нови, на Барбадосе... Но чувства национального родства хватило ненадолго: похоже, в качестве соседей-владельцев зарубежной недвижимости мы начали надоедать друг другу даже раньше, чем окружающим иностранцам. Тут-

последствия — в виде ответов на новые вопросы, поиском которых пришлось заняться рынку недвижимости.

» БЕЗ РУССКИХ – НЕ ХЛОПОТНЕЕ. НО С РУССКИМИ – ДОРОЖЕ

Как отмечает **директор отдела жилой недвижимости компании Knight Frank Екатерина Тейн**, «требование об отсутствии рядом соотечественников никак нельзя назвать основным, есть параметры куда более значимые — страна нахождения жилья, близость объекта к морю, метраж или вид из окон. Многие, узнав о наличии в приглянувшемся городке или курортной зоне большого числа русских, просто выбирают места поблизости, в радиусе 20–30 км — примером такого решения вопроса может служить популярнейший итальянский курорт Форте дель Марми и его окрестности. Но вообще-то, это специфика любой нации — никто за рубежом не хочет

Тут стоит заметить, что подавляющее большинство профессиональных игроков рынка спокойно, если не сказать равнодушно относится к вышеупомянутым капризам клиентов: «Никаких особых проблем не возникает — не понравится одно, слишком „русское“ место, найдём другое. Это ненамного сложнее, чем найти ровный участок в местности со склонами или вписаться в ограниченный бюджет — ведь регионов, где преобладают русские, единицы», — констатирует Екатерина Тейн. «Проблем, сопряжённых с данными вопросами, у профессионального риэлтора не может возникнуть», — подводит черту **Валерий Барнинец, генеральный директор АН DOKI.**

“Подобный снобизм не всегда правилен. Особенно если это касается курортных стран, так как там «наши люди» уже везде. Хотя, безусловно, если клиент не желает ни к чему прислушиваться...”

Словом, те, кто хочет жить по-дальше от соотечественников, вправе рассчитывать на выбор из огромного множества вариантов и при этом на абсолютно стандартный договор об оказании риэлторских услуг, без всяких наценок «за неординарность подбора», но и без скидок в стиле «проблемный клиент». Любые же попытки привязать цену данной услуги к наличию (или отсутствию) россиян в том или ином месте настоящие специалисты склонны называть не иначе как аферой.

Совершенно другое дело — цена самой недвижимости. Нельзя не согласиться с Максимом Залевским, утверждающим: «В туристической индустрии действительно существует понятие изменения цены на отели „без русских“. В основном, это обусловлено, мягко говоря, малопривлекательным поведением наших соотечественников. Но цена на недвижимость складывается чаще всего из совсем других составляющих». Однако факт остаётся фактом: приход россиян в тот или иной регион мгновенно поднимает на принципиально новую высоту и строительную отрасль, и цены, а иногда, увы, одни только цены.

Идеальный вариант подобного развития событий можно было наблю-

дать в Болгарии — именно благодаря русским покупателям здесь появилось немало проектов класса de luxe.

Менее интересно складывались дела в Черногории — первой европейской стране, где россияне стали инвесторами №1, потеснив даже вездесущих британцев: здесь цены, ориентированные на русских, мчались вверх радостным галопом, за которым качество строительства никоим образом не поспевало. И уж совсем тоскливо чувствовать себя «дойной коровой», подсчитывая британскую, итальянскую, французскую и ещё бог знает чью разницу между ценами на недвижимость в местах «компактного проживания русских» и местах по соседству. Так что те, кто выдви-

вестиционной недвижимости, приобретаемой с целью дальнейшей перепродажи или сдачи в аренду. К примеру, если на региональном рынке купли-продажи/аренды доминирующие позиции занимают выходцы из Великобритании, Германии или скандинавских стран, вряд ли стоит приобретать инвестиционное жильё в единственном на много миль вокруг «русском» городке: найти покупателя или арендатора будет сложнее, чем в куда более многочисленных поселениях с «иностранным акцентом».

» ОГРАНИЧЕНИЯ ПО ЗАКОНУ И ПО ВОСПИТАНИЮ

Большинство девелоперов, равно как и большинство покупателей, тоже предпочитает здоровый микст. И потому, как правило, владельцы недвижимости ещё на уровне разработки рекламно-маркетинговой кампании чётко определяют: на рынках каких стран и с какой интенсивностью продвигать проект, чтобы обеспечить этот микст, и именно — здоровый.

Однако не всегда и не всё зависит от рекламы. Например, как отмечает Валерий Барнинец, в Хорватии в ряде комплексов установлен своеобразный «ценз»: в них может проживать не более 30% граждан РФ. Чёткие ограничения «по иностранцам» существуют в Таиланде (сейчас местный рынок недвижимости ждёт от нового правительства страны действий по стимулированию иностранных инвестиций, и в числе возможных мер профессио-

нует требование по Russians из сугубо экономических соображений, стопроцентно правы: чем меньше русских, тем ниже может оказаться стоимость м² жилья (если, конечно, не иметь в виду эксклюзивные объекты, обычно неподвластные рядовым законам рынка).

Справедливым вышеупомянутое требование может оказаться и в том случае, когда речь идёт о подборе ин-



налы как раз называют повышение квоты для иностранцев на приобретение недвижимости в жилых комплексах — с 49% до 65–70%).

С другой гранью этой же проблемы сталкиваются претенденты на швейцарскую недвижимость: приобретать здесь жильё иностранцам разрешено даже не во всех кантонах, а там, где разрешено, всё котируется настоль-

дать своё согласие. И немало покупателей, желающих приобрести объект без помощи какой-либо компании, сталкиваются с этой проблемой», — рассказывает **Елена Острикова, ведущий менеджер отдела продаж компании ABS.**

Естественно, сталкиваются. И не только в Испании. И далеко не всегда на законодательном уровне. И гораз-

достоятельным особам. Понятие „новые деньги“ несколько шире, нежели просто скоро нажитое состояние. Как правило, люди, их заработавшие, были воспитаны в другой среде и не впитали с молоком матери глубокие традиции, правила и культуру семейного рода. А поскольку большинство состоятельных русских можно причислить к нуворишам, то и отношение представителей старинной аристократии к ним соответствующее», — подчёркивает Екатерина Румянцева.

Не обижайтесь — это ведь правда. Конфликт социумов, так сказать. Может быть, именно на его фоне в отношениях между российскими владельцами зарубежной недвижимости в последнее время наблюдается очевидное потепление. Вздохи: «Опять наши!» — звучат всё реже, и заметно обрусевшие уголки мира уже не столь яростно отталкивают новых покупателей обилием соотечественников.

Да и Лондон, где русские домовладельцы за свою азартную приобретательскую всеядность заслужили прозвище Новые арабы, согласитесь, не так уж банален. **ИИ**

Факт остаётся фактом: **приход россиян** в тот или иной регион **мгновенно поднимает** на принципиально новую высоту и строительную отрасль, и цены, а иногда, увы, **одни только цены**

ко жёстко, что о любом преимущественном представительстве той или иной нации можно сразу забыть.

Не всё так просто во вдоль и поперёк истоптанной россиянами Испании: «По испанскому законодательству, если человек хочет стать владельцем недвижимости в какой-либо урбанизации, все остальные жители этого „города в городе“ должны

до чаще в сегменте элитной недвижимости, чем в сегменте экономкласса. «Существуют лишь единичные представители российской интеллигенции, политической, научной, культурной и бизнес-элиты, общество которых принимает европейская аристократия. Аристократы с заметной холодностью относятся к так называемым нуворишам, быстро разбогатевшим



Курортный к-с **Санта Марина**
Созополь

**СПЕЦИАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ**



Курортный к-с **Wite Fir Resort**
Банско

3 дня бесплатное проживание в отелях БОЛГАРИИ
для всех клиентов, при покупке НЕДВИЖИМОСТИ, через
Туристическое агентство „Солвекс“ до **31 сентября 2009** года!

На Ваши вопросы ответят консультанты по недвижимости —

Надежда Цонева, Андрей Крумов и Стилиян Якимов

МОСКВА: ул. Мосфильмовская, д. 52, тел. +7 (495) 956 2427, 956 9847, e-mail: ts.nadya@solvexmsk.ru; ул. Кузнецкий мост, д. 3, тел. +7 (495) 781 8228; ул. Садовая-Самотечная, д. 1/15, тел. +7 (495) 921 0544.

С.-ПЕТЕРБУРГ: Тел. +7 (812) 325 2703, 320 4670, e-mail: info@solvex.spb.ru, www.solvex.spb.ru.

МИНСК: Тел./факс: (+375 17) 289 3938/39, e-mail: solvex@open.by, www.solvex.by.

БОЛГАРИЯ: гр. Варна, ул. Александр Дякович 7, эт. 3, тел. +359 52 602 785, 602 786,

e-mail: realestate@solvex.bg; контактное лицо в Болгарии: **Даниела Трайкова**



www.solvexproperties.com