

Беседовала Елена ПОЛОВЦЕВА



Историки говорят, что так или иначе весь мир прошёл через моря Калабрии — этот итальянский регион имеет полное право считать себя колыбелью средиземноморской цивилизации. А по словам профессионалов сферы Real Estate, Калабрия демонстрирует миру очередной пример успешных инвестиций в недвижимость Средиземноморья. Демонстрирует даже сейчас, в условиях международного кризиса. Откуда такая устойчивость Калабрии и в целом Италии? Как чувствует себя сегодня итальянский рынок, какие перспективы открывает перед покупателями недвижимости? На эти и другие вопросы **ИД** отвечает управляющий директор компании VFI Europe Дмитрий БОГАТОВ.

ИТАЛИЯ перспективная и приоритетная

» Каковы плюсы Италии по сравнению со странами-конкурентами?

— Сразу отмечу, что среди зарубежных стран, представленных на туристическом рынке России, Италия по степени популярности у россиян занимает высокое третье место. Что касается рынка недвижимости, то во всём Средиземноморье Италия — едва ли не единственная страна, которая не пострадала значительно от кризиса. Ведь влияние ипотеки на итальянский рынок невелико: более 70% сделок совершается за наличные. Так что ни население, ни банки серьёзно не задеты кризисом, существенных изменений в сфере Real Estate не произошло, а покупка недвижимости и сегодня не является рискованной. Если говорить о частностях, то от Франции, например, Италию выгодно отличает система налогообложения: она здесь более мягкая, много легальных способов снижения налогов, которые есть смысл использовать при покупке дорогих объектов.

» Ещё, насколько я знаю, в Италии очень невелики объёмы нового строительства.

— Да, рынок недвижимости Италии молодой, большинство объектов — отнюдь не новостройки. А в прибрежной зоне и вокруг озёр вообще строится

мало: большая часть земли давно застроена, и как таковых свободных участков для массовой застройки нет: можно что-то подыскать для виллы, но не для масштабного проекта. Фактически единственный регион, где пока есть широкие строительные возможности, — юг Италии, который не столь активно осваивался в предыдущие годы. Так что серьёзное отличие Италии от Испании и Кипра в том, что в этих странах возводились комплексы, где жильё массово переходило в руки, скажем, россиян. Наверное, людям, особенно тем, кто плохо владеет языком, проще жить среди соотечественников, в знакомой среде; мне кажется, лет 10–15 назад это было даже большее преимущество, чем новизна строительства или умеренность цен. Но сейчас это уходит на второй план: россияне стали более открытыми, международно-ориентированными. А в принципе, в Италии везде так называемый здоровый микст: мест компактного проживания представителей одной нации или страны (в том виде, как на Кипре и в Испании) здесь нет.

» А кто вообще среди основных покупателей недвижимости в Италии?

— Основные покупатели в Италии — итальянцы: страна достаточно развитая, население большое, и денги у него

есть. До недавних пор сделки с участием иностранцев носили разовый характер и были связаны, в основном, с точечными объектами вторичного рынка. А когда лет 5 назад началась застройка юга Италии, то на I месте оказались англичане и ирландцы — как и везде в тот период. Сейчас их доля значительно упала, и в лидерах европейцы-северяне, которые ориентируются на покупку в Южной Европе жилья не только для летнего, но и для зимнего времяпрепровождения. Ещё на рынке Италии много американцев итальянского происхождения, которых рано или поздно тянет купить что-то на исторической родине. Русские тоже присутствовали, но раньше они приобретали, в основном, дорогие объекты где-нибудь в Лигурии или на озёрах, и процент «российских» сделок был очень небольшим. Сейчас ситуация меняется, в первую очередь в связи с освоением итальянского юга. Где-то с конца 2007 года мы стали активно продвигать на российском рынке Калабрию — мы были первыми, кто начал это делать, и кто вообще начал строить в Калабрии комплексы, ориентированные на иностранцев. Конечно же, после этого рынок существенно вырос, поскольку появился достаточно массовый продукт, доступный куда большему числу людей. Цена объектов на севере

Италии — от 1 млн € и даже выше, что по карману немногим. А в Калабрии уже за первый год работы число сделок оказалось очень большим, но сумма каждой «южной» сделки существенно ниже «северной».

» Большой объём сделок свидетельствует, что Италия заинтересована в привлечении иностранцев на свой рынок?

— Италия как государство? Безусловно, заинтересована в иностранных инвестициях, в том числе и на рынке недвижимости. Просто никто не будет ради инвесторов жертвовать национальными интересами. Но ведь при этом итальянская процедура покупки жилья иностранцами — одна из самых простых в Европе. Многие наши клиенты очень удивляются, что всё так просто и даже ограничений нет вообще никаких.

» Как кризис отразился на ценах: какими они были «до» и какими стали «после»?

— В Италии ни падения, ни роста не наблюдалось последние 2–3 года. Даже сейчас, в кризис, падение в целом по рынку — от силы 2–3%, но эти цифры, может быть, не особо показательны, поскольку объём сделок на севере Италии упал очень сильно. Покупатели, число которых серьёзно уменьшилось, не хотят заключать сделки, считают, что дорого, а продавцы не снижают цены. Так что рынок стоит, есть возможность получения скидок, но только в процессе торга с конкретными компаниями, которым нужно срочно продать. И затронуло это, в основном, рынок дешёвых объектов — в районе 300 000 €.

На юге ситуация совсем иная: цены растут до сих пор! Просто раньше прирост составлял 20%, даже 25% в год, а сейчас — в районе 15%. Дело в том,



что интерес к Калабрии в мире возрос, спрос увеличился, а объём строительства крайне невелик. Повторение того, что было в Испании, с её массовой многоэтажной застройкой побережья, в Италии исключено. (Да и в Испании сейчас подобное было бы невозможно: за последние 10 лет в ЕС введено множество ограничений по строительству). Так что спрос на новые проекты на юге Италии в разы превышает предложение, а объекты вторичного рынка здесь мало кому интересны, потому что обычно они не очень хорошего качества.

» Ограниченные масштабы нового строительства — только лишь результат выполнения требований ЕС?

— Тут в совокупности работает множество факторов. В частности, в феврале 2008 года страны Средиземноморья подписали соглашение о моратории на строительство в 300 м от пляжа (в Италии, правда, этот закон работал и раньше). Есть также жёсткое разграничение назначения земель: они могут быть сельскохозяйственными, предназначенными для туристического или жи-

лого строительства. И если лет 10–15 назад назначение можно было менять, то теперь всё чётко контролируется государством. Ещё в Италии немало природоохранных зон: раньше удавалось получить документы хоть на частичную их застройку, а сейчас нет, и есть примеры, когда ранее выданные строительные разрешения аннулируются.

Конечно, Калабрия — регион для Италии перспективный и приоритетный: неслучайно премьер-министр страны Сильвио Берлускони, когда его в очередной раз избрали, первую свою поездку совершил именно в Калабрию. Но есть чёткий план: развивать регион как туристический, сохраняя его первозданную природную красоту (кстати, большая часть, фактически весь центр провинции — зона национальных парков). Сейчас Калабрия среди всех итальянских регионов имеет самый большой объём госинвестиций; очередная инвестиционная программа рассчитана на 2,5 млрд € — они пойдут на строительство дорог и инфраструктуры.

То, что Калабрия оказалась в центре общественного внимания, заметно ужесточило «контроль на местах». Из-

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...

...ЮНЕСКО (Организация Объединённых Наций по вопросам образования, науки и культуры) признала Калабрию одним из самых чистых уголков Европы. Калабрия — это протяжённая береговая линия с белоснежными песчаными пляжами, которые несколько лет подряд награждаются «Голубым флагом ЮНЕСКО» за экологическую чистоту. Самый известный пляж региона Тропеа входит в десятку лучших европейских пляжей и носит звание «Лучший курорт Европы-2007».

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...

...Реджио ди Калабрия (крупнейший город региона с населением 180 000 человек) — самая южная часть материковой Италии, включённая в железнодорожное сообщение страны. Ежедневно со старинной станции 1930 года постройки отправляются поезда в города центральной и северной Италии: до Рима отсюда 5 ч., до Неаполя — 3 ч., до Милана — 7 ч. В Калабрии 3 аэропорта, 2 из которых международные — в Ламеция Терме и Реджио ди Калабрия с прямыми рейсами из крупнейших городов Европы и Америки. В летнее время из Москвы в Ламеция Терме летают прямые рейсы из аэропорта «Внуково», время в пути — 3,5 ч.

вестно, что в Италии развит эдакий семейный метод управления, зачастую пост мэра из поколения в поколение находится в руках одной семьи, и многие вопросы раньше можно было решить по договорённости. Сейчас сама система не сильно изменилась, но вот договорённости исключены — слишком серьёзен надзор сверху.

Фактор, делающий Калабрию особо привлекательной, — полное отсутствие промышленности и экологическая чистота. Именно поэтому лет 10 назад сюда начали приезжать европейские туристы, хотя никакой особой инфраструктуры в Калабрии не было, даже хороших гостиниц насчитывалось мало.

Итальянцы-северяне слегка высокомерно, порой пренебрежительно относятся к южанам (извечное противостояние севера и юга!), но все признают, что пляжи на юге Италии куда лучше, чем на севере. Климат Калабрии — тоже в плюс региону: это практически самое тёплое место страны. Наконец, здесь удаётся совмещать зимний и летний отдых: к услугам жителей горнолыжные курорты, где можно кататься, скажем, в феврале, когда на побережье температура уже +20°C. И ещё: по транспортной инфраструктуре регион ничем не отличается (уже не отличается!) от любого высокоразвитого региона Европы. Автотрассы, железные дороги, 3 аэропорта — всё в вашем распоряжении.

»» **Что, в основном, строят в Калабрии? Недвижимость какого типа?**

— В основном, апартаменты и виллы. Большей частью даже не виллы, а виллеты — виллы с общей стенкой, но с индивидуальными участками. Жилые комплексы могут быть и небольшими, на 5–10 объектов, и масштабными — у нас, к примеру, есть комплекс, рассчитанный на 500 объектов. Инфраструктура включает бассейны, спорткомплексы, рестораны — всё зависит от размера посёлка. Это наиболее востребованный среди иностранцев тип недвижимости.

Конечно, строится много «обычных» домов, но иностранцам они малоинтересны. Итальянцы, кстати, сами-то не очень любят жить в организованных посёлках и платить за содержание общих комму-

нальных зон — предпочитают иметь отдельный дом, либо уж квартиру в многоэтажке.

»» **А что касается метражей: какие наиболее востребованы у иностранцев? И каков, кстати, диапазон цен?**

— Мы сейчас говорим о массовом сегменте жилья, поэтому метражи тут небольшие: апартаменты — от 40 м² до 100 м², виллеты — от 80 м² до 140 м² (с участком от 1 до 5 соток). Есть, конечно, виллы площадью и 200 м², и 300 м², но это, что называется, штучный товар. Что касается цен, то на апартаменты это от 50 000 € до 180 000 €, на виллеты — от 240 000 € до 300 000 €, на виллы — от 300 000 € до... Есть объекты и за 1,5 млн €, и за 2 млн €, и дороже.

»» **При этом, наверное, можно купить «на этапе котлована» дешевле, в конце строительства дороже?**

— Да, такая система есть. Много зависит от конкретного объекта и темпов продаж в нём, но в среднем, к примеру, наша компания по ходу строительства поднимает цены примерно на 12–15% в год. Отмечу, что большой комплекс (не менее 100 объектов) строится около 2 лет — можно подсчитать, насколько вырастут за это время цены. Есть проекты, где мы не начинаем ранние продажи: обычно это более дорогие объекты, там продажи стартуют на стадии 70-процентной готовности. Но в более массовом сегменте продажи идут уже на нулевом этапе строительства и, как правило, к его окончанию минимум 90% уже продано.

»» **Наличие продаж на ранних строительных этапах требует уточнить: как покупатели защищены от риска недостроя? Или девелоперского банкротства?**

— Ещё лет 10–15 назад в Италии было много банкротств и мошенничеств в сфере Real Estate. Поэтому государство приняло пакет законодательных актов, защищающих как инвесторов и девелоперов, так и покупателей. Главная «защитная» тема звучит так: любой застройщик, если хочет продать строящийся объект, должен застраховать его от риска недостроя и предоставить инвестору-покупателю страховой полис или банковскую гарантию на сумму, равную сумме его инвестиций.

На практике это означает, если мы строим апартаменты за 100 000 €, и человек на раннем этапе вносит 50 000 € (наша компания, к слову, никогда не берёт более 50% от суммы сделки до окончания строительства), то он получает страховой полис. Если объект не построен, то, согласно законодательству, инвестор имеет право потребовать от застройщика двукратную сумму своих инвестиций. Если застройщик оказался банкротом, то по страховому полису в течение 60 дней страховая компания возмещает всю сумму инвестиций, но в однократном размере. Либо, если имела место банковская гарантия, деньги возвращает банк. Процедура достаточно чёткая, так что потратить вложенные в строительство деньги практически невозможно. Даже если обанкротятся страховщики —

Seven Wonders of the World



Комплекс, состоящий из 7 эксклюзивных вилл. Это первый в Калабрии проект класса luxury, и он будет выгодно отличаться от всего того, что до сих пор предлагал клиентам этот регион. Проект строится в уникальном месте — на склоне горы, откуда открываются потрясающие виды на море и горы, туристический городок Соверато и залив Сквиланс. Всё придает этому комплексу эксклюзивность: шикарный дизайн, просторная планировка (5 спален и 3 ванные комнаты), джакузи на открытом воздухе и индивидуальный бассейн, терраса, балконы и многое другое. Площадь каждой виллы — 300 м², а площадь сада — 1 100–1 300 м². Seven Wonders of the World является частью объекта Paradise View, имеющего развитую инфраструктуру: бассейны, рестораны, бары, торговый центр, SPA-центр, гостиницу категории 5 «звезд». Новое качество жизни — это то, что совпадает с представлениями об идеальном жизненном пространстве. ■

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...

...в Калабрии, в 30-40 мин. езды от прибрежных городов находятся 2 горнолыжных курорта – Аспромонте и Сила, располагающие «красными», «синими» и «чёрными» трассами. Высота над уровнем моря – около 2 000 м.

...Калабрия славится своей великолепной кухней и у итальянцев считается регионом гастрономического туризма. Роскошное мороженое, свежайшие морепродукты, сочные фрукты – всё это подарит Калабрия!

на этот случай есть государственный резервный фонд. Повторю, опасности потерять средства нет, а вот сколько удастся заработать — другой вопрос.

»» Можно ли сейчас получить ипотечный кредит в итальянском банке? Насколько я знаю, до недавних пор это было весьма непросто...

— Ещё недавно это было достаточно сложно в сравнении с другими европейскими странами, а теперь получается наоборот, потому что в Италии ипотеку всё ещё дают. Важно только грамотно подготовить документы. Иностранцу реально получить кредит в размере 70%, но, опираясь на банковскую практику, мы говорим клиентам — от 50% до 70%. Когда документы не очень устраивают банк, может оказаться и 40%, но 50% — правильная точка отсчёта. А ставки сейчас около 4% годовых. Но есть важный момент: в Италии ипотека выдаётся только на готовый объект, а пока он строится, на кредит можно не рассчитывать.

»» Какое жильё больше востребовано у российских покупателей? Какие требования они предъявляют при выборе?

— Есть две основные категории клиентов. Для первых важен бюджет покупки (обычно небольшой), поэтому они отталкиваются от стоимости жилья. Вторым просто нравится страна и регион, и средств у них, как правило, побольше. Так вот, для 90% представителей первой категории приоритет — близость жилья к морю, до которого можно было бы дойти пешком. Для вторых важнее красивый вид на море, а также инфраструктура комплекса и качество строительства. Но если недвижимость покупается с инвестиционными целями, для перепродажи или сдачи в аренду, эта грань стирается. Конечно, около

80% клиентов покупают жильё «для себя», но, как минимум, половина из них параллельно рассматривает инвестиционные возможности. Только 15–20% приобретают объекты (в том числе и коммерческие) с бизнес-целями. И несколько больше тех, кто совершает покупки с перспективой после выхода на пенсию переехать в Италию навсегда.

Что касается российских девелоперов, то их в Калабрии нет. Интерес при этом есть, он появлялся и у купивших итальянское жильё россиян, которые профессионально знакомы со строительным девелопментом. Есть даже несколько проектов, которые мы реализуем в партнёрстве с российскими инвесторами. Но это — единичные случаи. Самостоятельно, без партнёра на месте, иностранцам сложно вести бизнес в Италии. Страна, конечно, европейская, но очень уж бюрократическая, сложная с точки зрения разрешительной документации, налогов. Если где-то всё зависит от количества имеющихся денег, то в Италии, скорее, от числа контактов и личных связей. Я не знаю ни одной зарубежной компании, которая строит в Калабрии. Была, правда, одна крупная ирландская структура; проработала 1,5 года и ушла. Была ещё пара компаний, одна из них обанкротилась. Не получается в Италии у иностранцев.

К тому же, например, у нас сейчас в работе около 3 000 строящихся объектов (это около 70% всего, что ориентировано на продажу иностранцам), и теоретически мы не против привлечения соинвесторов в некоторые проекты. Но ведь российские партнёры интересны в первую очередь в роли финансистов, а с финансами (в смысле, с кредитами) в Италии всё достаточно просто. Так что на долю российских

La Torretta Beach Club



Новый пятизвёздочный комплекс от компании VFI, состоящий из апартаментов и таунхаусов в шаговой доступности от пляжа. Объект расположен в самом престижном районе региона – Бриатино, в нескольких минутах ходьбы от лучшего пляжа Европы – Тропеа. Инфраструктура La Torretta Beach Club включает бассейн, паркинг, детскую площадку, ресторан. Осуществляется охрана территории. Начальная стадия строительства обеспечивает высокую инвестиционную привлекательность проекта. Особенно если учесть, что первоначальный платёж составляет всего 35%. ■

компаний остаётся партнёрство по части продаж — вот это перспективно.

»» С вашей точки зрения, в Италии комфортно жить?

— Русскому человеку, я думаю, да. Во многом русскому гораздо ближе менталитет итальянца, чем того же немца или француза. Плюс, отношение: я не знаю ни одного итальянца, у которого был бы какой-то негатив к русским, а ведь таких «негативных» легко найти практически в любой стране Европы. Более того, к россиянам в Италии относятся куда лучше, чем даже к англичанам или немцам.

Едва ли не единственная проблема у покупателей жилья может возникнуть тогда, когда, приехав в Италию, человек поймёт: он не в состоянии раздобыться, как оплачивать коммунальные услуги, как вызвать сантехника, куда обратиться за разрешением на ремонт... Просто купить дом — это полдела. Надо ещё полностью получить все сопутствующие услуги, чтобы дом стал по-настоящему своим. ■

КОМПАНИЯ VFI EUROPE

МоскваПетровский бульвар, д. 17
Телефон+7 (495) 661-88-66
Санкт-Петербург.....Невский проспект, д. 6
Телефон+8 (812) 647-48-20
E-mail.....info@vfi-europe.ru
Сайт.....www.vfi-europe.ru