

Автор: Светлана АНДРЕЕВА

Юг Италии

стал более притягательным



Рынок недвижимости Западной Европы оправился от последствий глобального кризиса. Пессимизм инвесторов и застройщиков уступил место сдержанному оптимизму; по крайней мере, в последние 3-4 месяца **наблюдается заметная активизация** строительства, и у большего числа потенциальных покупателей праздный интерес сменился реальным **подписанием контрактов**. Банки постепенно стали **увеличивать объёмы кредитования** и параллельно упрощать процедуру получения кредитов.

Британский рынок, который мировой кризис особенно «накрыл», вот уже несколько месяцев подряд демонстрирует рост. В порядке и Бельгия — дома строят, кредиты дают, причём банки стараются удержать минимальные ставки. Всё идёт своим чередом во Франции, Австрии и Швейцарии, которым удалось избежать серьёзных потрясений. А вот Португалии и Испании покой только снится — свет в конце тоннеля уже забрезжил, но расслабляться пока рано.

На Апеннинах избежать последствий мирового кризиса удалось, но аналитики пока не гарантируют роста цен. «Мы играем от обороны, но даже рады этому, потому что большинство наших европейских конкурентов играет „на задней линии“, — так характеризует нынешнюю ситуацию на рынке недвижимости Италии **глава агентства Beni Stabili Альдо Маццокко**. — Роста следует ждать



не ранее конца 2010 года. Условия на рынке недвижимости останутся жёсткими, потому что игроками, покупателями выступают в основном частные инвесторы, как правило, для личных нужд». Среди этих игроков есть и россияне, правда их число пока невелико.

Раньше недвижимость Италии была не слишком привлекательна для иностранных инвесторов, в том числе и российских — в силу высокой налоговой нагрузки на нерезидентов, не самого быстрого темпа роста цен на жильё и не самого выгодного соотношения цены и арендных ставок (доход от аренды в среднем составлял от 3% до 5%). Кроме того, наряду с Великобританией, Испанией, Францией, Италия была одним из лидеров по цене м² — в среднем 2 400 €, что также ограничивало интерес инвесторов. Так что сегодня итальянская недвижимость привлекательна для тех

инвесторов, которые ориентируются не столько на высокодоходные, сколько на низкорисковые вложения.

Аналитики компании «МИЭЛЬ-DRM», активно работающей на западных «недвижимых» направлениях, заметили, что после введения услуги по подбору арендных вариантов, мгновенно и очень серьёзно вырос клиентский интерес к Италии. Причём россияне арендуют виллы на Апеннинах как на летний, так и на предстоящий зимний горнолыжный период. Но этот спрос несколько отличается от спроса на аренду во Франции, на Лазурном Берегу, — отмечает **Наталья Завалишина, генеральный директор «МИЭЛЬ-DRM»** — По нашим наблюдениям, аренда вилл в Италии интересует клиентов с точки зрения отдыха, а во Франции — для принятия решения о покупке в том регионе.

Тем не менее, в I полугодии 2009 года цены на недвижимость выросли на 3%, по сравнению с показателями прошлого года, а с учётом инфляции — на 1,9% — сообщает Nu Wire Investor. Это показатели в целом по Италии, но есть регионы, где ситуация лучше или, напротив, хуже среднестатистической. Так, прежде особой популярностью у потенциальных покупателей пользовался север страны: там и строительство шло активнее, и цены росли быстрее. На юге, наоборот, потребительская активность была намного ниже. Кризис изменил ситуацию на «с точностью до наоборот». Число сделок на севере продолжает сокращаться, в то время как на юге растёт, особенно в Калабрии, отмечают аналитики. Отчасти показатели увеличивают российские покупатели, оценившие стоимость недвижимости этого солнечного региона ещё в прошлом году.

Чем вызван столь бурный покупательский интерес к территории, расположенной на «носке» итальянского «сапога»? Большинство экспертов полагает, что в основе лежат три главных фактора: природа, цены и стабильность.

Ещё 10–15 лет назад покупателями недвижимости были представителями европейского среднего класса, которых интересовали виллы в историко-культурных центрах южных районов Италии таких, как Тасканья или Амалфи. В настоящее время в связи с появлением бюджетных авиакомпаний внимание сместилось в сторону недорогих вилл на побережье, в районах Пуглия и Калабрия. К тому же Калабрия, расположенная меж двух морей, является одной из живописнейших частей страны, где сохранилась девственная природа и удивительное сочетание гор и моря. В горной зоне климат напоминает альпийский, часто выпадает снег, что особенно привлекает сюда любителей зимних видов спорта. Для климата побережья характерно жаркое лето, умеренно холодная зима и небольшое количество осадков. Излишне будет говорить, что побережье идеально для пляжного отдыха большую часть года. Безоблачных дней в Калабрии значительно больше, чем в среднем по стране.

Что же касается стабильности, то, как уверяют игроки калабрийского рынка, местная недвижимость не дешевет с самого начала экономического кризиса и вряд ли это произойдёт сейчас, когда рост наметился уже везде. При этом если говорить непосредственно о ценах, то они, как уверяют местные риэлторы, на порядок ниже, чем по всей курортной Италии, и даже меньше, чем на других европейских солнечных побережьях. Например, на вторичном рынке, не прикладывая особых усилий, можно найти небольшую квартиру в 500 м от Тирренского моря за 50 000 €. Но при желании есть вероятность отыскать вариант и вдвое дешевле. Конечно,



Екатерина БУКОВА

генеральный директор
компании Clifford Capital

Италия — одна из самых любимых стран среди российских покупателей зарубежной недвижимости. Италию любят за превосходную кухню: сотни сортов пасты, пиццы, итальянское вино. Италия — это страна №1 по числу достопримечательностей и столица мировой моды. Здесь, согласно законодательству, все сделки с недвижимостью страхуются, и покупатели могут без риска приобрести недвижимость даже на этапе строительства, зная, что все их инвестиции надёжно защищены от банкротства и недостроя.

Целевая аудитория покупателей, в основном, семьи, которые не раз уже отдыхали в разных уголках страны, которые любят итальянский стиль жизни, самих итальянцев, их менталитет, мягкий тёплый климат, чистейшие моря, которые омывают Италию с разных сторон, шикарную природу и итальянскую кухню. Что касается более конкретных характеристик, то это владельцы крупного и среднего бизнеса или руководители компаний, люди с семьями и детьми, предпочитающие цивилизованный культурный отдых в европейской стране. В последнее время (с развитием нового региона — Калабрии) появился и новый тип покупателя — инвестор, причём это люди разных возрастов — от 25 лет и выше, интересующиеся получением дополнительного дохода либо от перепродажи недвижимости в будущем, либо от сдачи в аренду. Всё это стало возможным при минимальных вложениях в недвижимость Калабрии, ведь стоимость апартаментов начинается всего от 50 000 €. Согласитесь, при всех преимуществах Италии появление такого перспективного ре-

гиона как Калабрия — это находка для инвесторов да и просто для желающих приобрести семейный домик у моря по адекватным ценам. Многие даже и не догадывались о том, что в Италии можно приобрести недвижимость дешевле, чем однокомнатную квартиру в Москве.

Кризис повлиял на элитный сектор недвижимости, секторы с более низкими ценовыми категориями остались незатронутыми за счёт того, что средний класс, боясь потерять свои накопления, стремится вложить их. Италия не стала в этом случае исключением. Что касается региона Калабрия... Можно сказать, кризис совсем не затронул его. Это новый, развивающийся регион, где компании-застройщики только завоевывают рынок, а потому чётко соблюдают свои обязательства и подходят к делу особенно тщательно. Так, компания Clifford Capital сотрудничает только с проверенными партнёрами по Калабрии, у которых есть вся разрешительная документация на строительство, все сертификаты и т.д. Более того, эти компании уже зарекомендовали себя на рынке. Нет никаких опасений, что через год нам придётся искать новых партнёров или разбираться с негативными последствиями.

Последнее время отношения между Италией и Россией становятся более близкими, что не может не отражаться на росте популярности этого направления среди россиян — они вкладывают большие деньги в недвижимость Италии. Застройщики, власти, заинтересованные инстанции должны подогревать этот спрос, больше рекламироваться в России, проводить всевозможные семинары, посвящённые процедуре приобретения недвижимости, оформления собственности, получения вида на жительство. Большой вклад в развитие нового региона Италии — Калабрии — внесла компания Clifford Capital, которая «с нуля» подняла этот регион на российском рынке. Мы первые предложили Калабрию россиянам и именно от нас все стали узнавать об этом уголке рая в Италии. Сейчас мы можем видеть множество компаний, предлагающих недвижимость в этом месте, но не стоит забывать о первопроходцах, чей опыт и знания помогли сделать Калабрию — направлением №1 для отдыха и инвестиций в Италии. ■



В последние несколько лет, благодаря значительным инвестициям в инфраструктуру области, Калабрия пользуется популярностью среди туристов, приезжающих не только с севера Италии, но и из других стран



апартаменты в этом случае будут размером с нашу «хрущёвку», да и рассчитывать на их хорошее качество или достойную окружающую инфраструктуру не приходится, тем не менее возможность купить дёшево есть.

Наиболее ликвидный тип калабрийской недвижимости — апартаменты средней ценовой категории. Их всегда можно будет перепродать или сдать в аренду. Односпальные апартаменты (50 м²) можно приобрести по цене от 50 000 € до 120 000 €. Двухспальные (60–80 м²) — от 90 000 € до 180 000 €.

А одна из работающих на здешнем рынке компаний предлагает жильё несколько большей площади и выше по цене — таунхаусы стоимостью от 264 500 € в жилом комплексе Hidden Paradise, расположенном недалеко от города Пиццо. В самом же Пиццо, помимо апартаментов и таунхаусов, можно приобрести двухуровневые квартиры, расположенные в доме, возведённом практически у кромки моря рядом с песчаным пляжем по цене от 200 000 – 300 000 €.

Что же касается аренды, то сезонная сдача апартаментов принесёт не более 400 € в месяц. Содержать здесь недвижимость не слишком накладно: коммунальный налог составляет 0,06% от оценочной стоимости объекта. Сумма коммунальных платежей за квартиру в кондоминиуме начинается от 200 €, за виллу — от 1 200 € в год. Также особый интерес представляют дома на нулевой стадии строительства, поскольку они несколько дешевле. Рисков при покупке такой недвижимости практически нет: все вложенные средства покупателя в Италии защищены страховыми компаниями. По законам страны, оберегающим инвесторов, в том числе и иностранных, взносы в строящуюся недвижимость Калабрии проходят процедуру стопроцентного страхования от недостроя и срывов сроков сдачи объекта в специальном госфонде.

Не все аналитики видят итальянский рынок недвижимости в радужном свете. Всё дело в том, что юг Италии в предкризисные годы был арендой особым массовых спекуляций. В этой стране, как в США и большинстве стран Европы,

действовала банковская система, основанная на секьюритизации кредитов (перепродаже пула ипотечных кредитов инвесторам и выпуска под это дело ценных бумаг). В результате ипотека была дешёвой и доступной, что отчасти и спровоцировало небывалый строительный бум. Делать деньги из воздуха — умение не только российское, итальянцы тоже доки по части покупать, продавать, искусственно повышать цены. А всё потому, что южный рынок молодой и в отличие от севера страны — не устоявшийся. Низкая цена создаёт ажиотажный спрос, вот только впоследствии продать такую недвижимость хотя бы по той же цене, не говоря о наваре, далеко непросто. Сегодня серьёзные игроки рынка уверены, что кризис поставил всё на свои места, и надеются, что прежняя спекуляция контрактами на юг не вернётся. Итальянцы умеют второй раз не наступать на собственные грабли, уверены риэлторы.

Между тем государство оказывает всё большую поддержку развитию некогда отсталого итальянского «носка». В последние несколько лет благодаря значительным инвестициям в инфраструктуру области Калабрия пользуется популярностью среди туристов, приезжающих не только с севера Италии, но и из других стран. Здесь уже построили три современных автомагистрали: две проходят вдоль побережий, третья разрезает регион посередине. Есть и свой международный аэропорт «Ламеция Терме», а второй по величине аэропорт региона в Реджо-Калабрия принимает пока лишь внутренние рейсы. Порт города Джироа-Тауро является крупнейшим в Италии, и это ключевая транзитная точка между Европой, США и Дальним Востоком.

Не исключено, что в этом году южная Италия заменит в отношении спроса Испанию. Сегодня люди с опаской относятся к покупке недвижимости на рынках, где цены снижаются, а на тех, что растут, альтернативных Калабрии вариантов, доступных по цене, в Западной Европе не так много. Поэтому, по мнению аналитиков, ближайшие два года могут пройти под девизом: «В фокусе итальянский юг». 

There **ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МИРА**

МЕЖДУНАРОДНАЯ **ВЫСТАВКА** НЕДВИЖИМОСТИ

**ГЛАВНАЯ
выставка
недвижимости**

манеж

покупка
продажа



САНКТ
ПЕТЕРБУРГ

НЕ
ПРОПУСТИТЕ!



БОЛЬШИЕ ФИРМЫ

УЧАСТВУЙТЕ В
ВЫСТАВКЕ
ЗАРУБЕЖНОЙ И
РОССИЙСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

УЧАСТВУЙТЕ

МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА
НЕДВИЖИМОСТИ

РМ
PROPERTYWORLDWIDE



**Для продавцов
и покупателей**

**САНКТ ПЕТЕРБУРГ манеж
С 3 по 6 ДЕКАБРЯ 2009 г.**

+7 495 741 45 56

vindexexpo.ru

Бронируйте место для своего стенда,
количество участников ограничено!

Организатор

Официальный партнер

Мастерская
бренда  Making
brand

 **runiga**