Автор: **Алёна ЖУРАВСКАЯ**

Наверное, уже можно сказать, что **так сложилось исторически:** из всего почти **1 200-километрового средиземноморского побережья** Испании российские покупатели недвижимости **отдают бесспорное предпочтение** двум совершенно непохожим, полярно расположенным и, при этом, самым дорогим регионам. **Туда и отправимся** выяснить, почему? А главное — почём?

ДВА ПОЛЮСА ПРИТЯЖЕНИЯ

ПОЛЮС СЕВЕРНЫЙ: КОСТА БРАВА

Если взять автостарт в аэропорту Барселоны и направиться на северо-восток по скоростной трассе AP-7, то не более чем через час пути в поле зрения возникнет дорожный указатель Blanes — это и есть южные ворота побережья Коста Брава. Заинтригованный путеводителями, обещающими «то, чего нет на других испанских побережьях», с удвоенным любопытством вертишь головой в поисках «десяти отличий». И тут же замечаешь смену антуража: монотонный доселе песчаный пляж вдруг трансформируется в небольшие бухты с природными гротами меж крутых поросших соснами скал. Вот он, типичный ландшафт Коста Брава!

«Коста Брава — это своего рода эксклюзив...», — шелестя кипой каталогов и кликая компьютерными клавишами, будто между делом, разворачивает мини-пиаркампанию хозяин небольшого, в одну комнату, агентства. По ходу этой кампании вырисовывается всё больше отличий. Например, при внушительном числе иностранных домовладельцев, здесь не принято селиться колониями по национальному признаку, как это наблюдается почти повсеместно к югу. И никакого засилья английских пабов, как на Коста дель Соль, или немецких пивных, как на Мальорке, никаких скоплений чужестранных лавочек и чужеземных ресторанчиков, размывающих местный колорит. И ещё что удивительно — в отличие от южных соседей, на береговой линии Коста Брава даже в высокий сезон всегда отыщется полупустынный пляж или уединённая бухта. Приплюсовав к этому грандиозные природные декорации, обилие архитектурной старины, горнолыжные Пиренеи, гольф-поля и близость французской границы, можно упустить из виду одну существенную деталь: многие уголки этого побережья практически вымирают в межсезонье.

Второе, что подмечаешь сразу: в ноябре здесь, конечно, не позагораешь, но на ланч на открытой террасе можно рассчитывать и в преддверие зимы. И, говорят, вообще 10 месяцев в году. Кстати, ради этой самой «террасы» мы здесь и оказались, а значит, паркуемся у ближайшего агентства недвижимости.

При внушительном числе иностранных домовладельцев, **на Коста Брава не принято селиться колониями по национальному признаку,** как это наблюдается почти повсеместно к югу

Впрочем, это может быть и не важно, если дом покупается «на каникулы».

На первый взгляд кажется, что выбор недвижимости огромен, на второй же оказывается, что новые дома

на продажу, скажем, в районе Ла Бисбал де Эмпорда можно по пальцам пересчитать. Причудливый рельеф побережья, говорят, сильно затрудняет строительство. Это, конечно, обеспечивает комфортную немноголюдность популярным у иностранцев курортам Калелья де Палафругель, Паламос и Сант Фелиу, но и задает уровень цен, впечатляющий даже с учётом кризисных скидок. Такой вывод напрашивается сам собой, когда осматриваешь не самую просторную (80 м²) 2-комнатную квартиру на первом этаже, предлагающуюся за 180 000 €, или 120-метровый дуплекс с четырьмя спальнями, крошечным бассейном и окнами на оживлённую улицу за 390 000 €. Вот она, — наценка за скалисто-романтический антураж и отсутствие напора дискотечных децибел, который отличает, в частности, перенаселённый туристами Льорет де Мар. Здесь-то и обнаруживаешь минимальную для Коста Брава цену — 1 750 € за м² новостройки... и максимальную концентрацию наших соотечественников.

«Панорама местного рынка жилья так же далека от общеиспанской, как панорама Коста Бравы от других побережий». Этот очень кстати попавшийся на глаза заголовок местной газеты добавляет интриги в разговоры об уникальности региона. Оказывается, даже вокруг соседних Барселоны и Таррагоны, не говоря уж о других участках побережья, объёмы жилья растут в десятки раз быстрее. А здесь, на Коста Брава, в районе Жероны, появляется всего от 6 до 15 новостроек в год.

Если с новостройками всё более или менее ясно, то разобраться со скидками на вторичное жильё оказывается чуть сложнее. «Скидки на вторичное жильё, как правило, менее значительные, чем на новостройки, — комментирует газета. — В результате цены на новые дома оказываются выше не более чем на 5%». К счастью, на деле оказывается, что исключений тоже хватает, и местные риэлторы легко находят тому доказательства. Так, 5-комнатную квартиру площадью 165 м² в популярном у иностранных покупателей городке Калелья де Палафругель, которая ещё год назад оценивалась в 210 000 €, сегодня владелец вынужден предлагать за 110 000 €. И всё равно в местных риэлторских конторах сетуют на то, что не досчитались за кризисный год примерно четверти иностранных клиентов.

Приценившись к особнякам — шале — отправляемся в Тоссу де Мар, опрятный старинный городок, будто коронованный зубчатой крепостью на скалистом утёсе, растиражированной на множестве сувениров. Марк Шагал окрестил эти места «голубым раем». Частные строения здесь редко тяготеют к первой линии — это удел немногочисленных отелей. Дома карабкаются в горы, не превышая однако 10-минутной пешеходной доступности пляжа — двух-, реже трёхэтажные особняки, в массе своей досадно зажаты в тесноватых двориках, умиляющих аккуратными цветниками и садовыми гномами.

«На сегодня м² здесь стоит в среднем 2 900 €», — любезно сообщают в местном риэлторском агентстве, выводя на экран монитора изображение довольно скромного да к тому же нового 120-метрового шале с двумя спальнями и отдалённым боковым видом на море, оценённого в 290 000 €. «Или вот еще...», — и на экране меняются ракурсы великолепно расположенного добротного 450-метрового, меблированного в рустикальном стиле особняка с 5 спальнями и просторной террасой, смотрящей на прибой. Разница между первым и вторым предложением — ровно миллион евро.

Просмотрев не один десяток домов и вдоволь наобщавшись с каталонцами,

Средняя стоимость м² в окрестностях Коста Брава (€)					
	Сентябрь 2008	Июль 2009	Сентябрь 2009	Изменение за год	Изменение за III квартал
Бланес	2 643	2 360	2 343	-11,3%	-0,7%
Эмпуриабрава		2 378	2 391		0,6%
Фигерес	1 986	1 874	1 927	-0,3%	2,8%
Жерона	2 952	2 579	2 556	-13,4%	-0,9%
Льянка	—	2 392	2 322	—	-2,9%
Льорет де Мар	2 841	2 579	2 651	-6,7%	2,8%
Паламос	2 781	2 723	2 654	-4,6%	-2,5%
Росес	2 521	2 294	2 287	-9,3%	-0,3%

По данным сайта idealista.com

Панорама местного рынка жилья так же далека от общеиспанской, как панорама Коста Бравы от других побережий. Здесь, в районе Жероны, **появляется всего от 6 до 15 новостроек в год**

«За время кризиса, который начался в Испании еще в 2006 году, цены на недвижимость упали в среднем на 40%, но на побережье Коста Брава цены снизились только на 15-20% – это самый дорогой по стоимости недвижимости регион Испании. В этом сезоне покупатели ждали очередного падения цен, и потому многие отложили сделку на сентябрь, однако не угадали. В конце июля – начале августа произошло оживление спроса и, в первую очередь, на внутреннем рынке. То есть, сами испанцы начали покупать. Это повлияло на постепенное увеличение цен на недвижимость на 10%».

Яна Сладких,
руководитель компании Royal Realty Consulting Ltd

«Если интерес к Коста Брава и уровень цен на недвижимость определяются близостью Барселоны, влиянием рынка Франции и особенностями ландшафта, то для Коста дель Соль это, прежде всего, комфортный климат и исторически звёздный состав владельцев недвижимости. Сегодня строительство в этих регионах практически не ведётся, лишь заканчиваются начатые ранее проекты. Почти массовый спрос на высококачественное прибрежное жильё стал единичным. Собственники и риэлторы борются за каждого клиента, и по ходу сделки цена может упасть на 25-30%. Но, по нашим оценкам, падение цен на Коста Брава менее существенно вследствие более высокого экономического развития региона».

Элина Сиванкова,
директор департамента зарубежной недвижимости международной группы компаний Runiga

подмечаешь, что хоть английский язык распространён на Коста Брава достаточно широко, но всё же по большей части среди тех, кто работает в туристическом и риэлторском бизнесе. Никто здесь, естественно, не ожидает от тебя беглого каталонского, но знание даже азов испанского определённо упрощает жизнь. Это всё-таки не Коста дель Соль, где, как утверждают, по-английски говорят даже почтальоны и уборщики улиц. Что ж, заодно и проверим!

ПОЛЮС ЮЖНЫЙ: КОСТА ДЕЛЬ СОЛЬ

Ноябрьское солнце на Коста дель Соль припекает не хуже нашего июльского, и пышно-зелёная Малага после нахмурившейся в преддверье зимы Москвы ещё на трапе самолета переводит стрелку барометра настроения на «отлично».

Ей, Малаге, конечно, далеко до Барселоны, где концентрация благородной старины достигает своего апогея, но и у неё есть свой средневековый квартал и замок на холме, взобравшись на который с весёлым удивлением обнаруживаешь себя бесплатным зрителем андалусской корриды. Старинная арена для боя быков отсюда как на ладони. И море — ласково-голубое, приглашающее… Увы, это лишь иллюзия: холодные течения и в сорокоградусную жару редко позволяют здешним водам прогреться даже до 20° С. Но, кажется, это не помеха для тех, кто хочет иметь собственный дом на Коста дель Соль — самом дорогом побережье Испании.

Тем больше разыгрывается любопытство: ведь, как известно, год финансово-ипотечных коллизий ударил, прежде всего, по ценам на дорогостоящее жильё, вынудив продавцов пойти на солидные скидки. К тому же, как выясняется, товарные запасы нового жилья в районе Малаги огромны — больше 20 000 единиц! Однако на животрепещущий вопрос, стоит ли ожидать дальнейшего снижения цен, получаешь по-андалусски образный, но категоричный ответ: мол, цены уже и так «поцеловали пол»! И вывод: поскольку публика это прекрасно осознаёт, продажи заметно оживились.

В таком случае, интересно, что же здесь сегодня в спросе? Постучав в двери нескольких компетентных офисов, выводим абсолютного лидера продаж — это апартаменты с двумя спальнями в огороженном жилом комплексе, стоимостью около 200 000 €. Дополнительно выясняется, что, к примеру, в Малаге по большей части покупают жильё для постоянного проживания.

Но нас-то больше интересует соседний Торремолинос, где, говорят, ещё в июле продавцы сетовали, что даже 30-процентные скидки не могли разбудить интереса покупателей, а 90-метровая квартира в нескольких минутах от пляжа оценивалась в 100 000 €. «Но теперь далеко не июль, — резонно замечают местные риэлторы и, уловив разочарование в глазах клиента, делают элегантный ход назад, — но такой вариант сегодня ещё можно поискать».

Граница Торремолиноса с соседней Бенальмаденой остается незамеченной, зато перепад цены квадратного метра заставляет обратить на себя внимание: 2 648 € : 2 387 € в пользу Бенальмадены с её эффектной мариной, парком, населённым кактусами и павлинами, и канатной дорогой в заоблачный орлиный заповедник. Её и выбираем для «покупки» дома, и на удивление быстро находим 200-метровый двухэтажный полуо-

> *«Больше всего кризис прошёлся по побережью Коста дель Соль, где цены были неоправданно завышены. Здесь очень много строили, а в результате кризиса заморозили свыше половины строек. Цены же упали почти на 50%. Наиболее популярные у покупателей регионы – Марбелья и Пуэрто Банус (там самая дорогая и ликвидная недвижимость). В Бенальмадене и Эстепоне покупают, напротив, из-за дешевизны. Вообще, в отношении Коста дель Соль скорее следует говорить не о популярности определённого региона, а о популярности какой-либо урбанизации (коттеджного посёлка, посёлка таунхаусов или многоквартирного комплекса с инфраструктурой)».*
>
> **Яна Сладких,**
> руководитель компании Royal Realty Consulting Ltd

собняк всего в 100 м от пляжа по соблазнительной цене в 220 000 €. И, может, не столь важно, что при осмотре оказывается: ровно половину заяв-

Средняя стоимость м² в окрестностях Коста Дель Соль (€)

	Сентябрь 2008	Июль 2009	Сентябрь 2009	Изменение за год	Изменение за III квартал
Бенальмадена	2 265	2 148	2 105	-7,1%	-2,0%
Эстепона	2 083	1 981	2 088	0,2%	5,4%
Фуэнхирола	2 229	2 153	2 155	-3,3%	0,1%
Малага	2 309	2 222	2 198	-4,8%	-1,1%
Марбелья	2 525	2 432	2 414	-4,4%	-0,8%
Сан Луис де Сабинильяс	—	1 628	1 621	—	-0,5%
Торремолинос	2 338	2 215	2 193	-5,8%	-1,0%

По данным сайта idealista.com

ленной площади приходится на террасу. Зато в столовой взгляд притягивает красивый, под старину камин, кухня оборудована с иголочки, имеется частная прогулочная зона, просторный бассейн и завораживающий вид на море и горы. «Между прочим, банк предварительно оценил этот дом в 270 000 €», — старается добавить «жару» продавец, правильно оценив произведённое впечатление.

Фуэнхиролу — с её прекрасным пляжем, но отчего-то меньшей популярностью — пролетаем без остановки. До заката, а точнее, до закрытия офисов, нужно успеть в Марбелью, а это ещё километрах в 30 к западу. По скоростной трассе дорога оказывается делом 15 минут и дополнительным удовольствием от того, что на Коста дель Соль дороги бесплатные, да и аренда автомобиля обходится дешевле, чем на других испанских побережьях.

Полная контрастов и соблазнов, самая знаменитая среди курортов Испании, Марбелья как магнит притягивает любителей красивой жизни и мировых знаменитостей. «Не подскажите, где находится вилла Хулио Иглесиаса?», — так и тянет спросить первого встречного. Но задаёшь совершенно другой вопрос: где тут агентство недвижимости, да посолиднее?

Ну, разумеется, на набережной — в самом тусовочном и многолюдном месте Марбельи, где и узнаёшь некоторые подробности из жизни одного из самых оживлённых рынков недвижимости Испании. К примеру, 80% покупателей — это иностранцы с британцами во главе. Примерно с середины лета спрос начал постепенно расти, причем на всё сразу: на новое жильё, которого здесь почти уже не осталось, на вторичное и даже на недостроенное. Цены на апартаменты, потерявшие за время кризисного застоя в среднем 25%, сегодня скачут от 200 000 € за небольшую квартиру в центре города до 1 млн € за 300-метровый аттик на первой линии. Категория «люкс», как водится, идёт своим путем, и то, что год назад стоило пару миллионов, сегодня предлагается за 1 600 000 €. А в самых фешенебельных окрестностях Марбельи, сплошь застроенных виллами миллиардеров, и, в частности, в Пуэрто Банус ещё можно купить шале из расчёта 2 500 € за м^2. Не на первой линии, конечно.

«Удивительно, но покупатели из других стран стремятся подыскивать дома поближе друг к другу, а русские, напротив, чаще беспокоятся, не окажется ли по соседству слишком много русских?», — пожимает в недоумении плечами управляющая одного из крупнейших в Марбелье агентств. Между прочим, коренная немка.

Вот так, при очевидном переизбытке англичан на Коста дель Соль запросто встретишь кого угодно. Ставших уже аборигенами финнов, как хозяйка кондитерской на Арройо де ла Мьель в Бенальмадене. Французов, как две экс-парижанки, приторговывающие лотерейными билетами на улице Сан-Мигель — самой оживлённой в Торремолиносе. Голландцев, наматывающих велокилометры вдоль плавной, не в пример коста-бравской, береговой линии. Или чернокожих граждан неустановленного происхождения, зазывающих в рыбные рестораны Эстепоны.

И все без исключения говорят по-английски. Даже почтальоны и уборщики улиц — мы проверили!

«За кризисный период цены на испанских курортах упали в среднем на 13 - 15%, при этом менее всего пострадал рынок недвижимости Коста Брава, поскольку здесь превалирует вторичная недвижимость. Несмотря на официальное заключение о том, что рынок недвижимости Испании достиг дна, никто не берётся утверждать, будет ли вторая волна кризиса. В любом случае, движение на рынке налицо, и число сделок увеличилось. Основной бюджет покупок распределился так: Коста Брава – 250 000 - 300 000 €, Коста дель Соль – Северная Малага – 150 000 - 180 000 €, Марбелья – 300 000 €».

Юлия Кайнова,
директор по международным продажам
CENTURY 21 Beverlywood Realty

«Цены на жильё категории de luxe снизились на 10-20%, а в некоторых случаях – на 30%, что совпадает с тенденциями рынка среднего по стоимости жилья. Хотя в данном случае можно говорить о скидках в миллионы евро. Нельзя сказать, что такие дисконты широко распространены, но они случаются. И зависят от конкретного случая и от того, насколько собственник торопится продать свою недвижимость».

По материалам **elpais.com**

Абсолютный лидер продаж на Коста дель Соль — апартаменты с двумя спальнями в огороженном жилом комплексе, стоимостью ≈200 000 €. И, к примеру, в Малаге по большей части покупают жильё для постоянного проживания

2-3 апреля 2010

Санкт-Петербург, Большой пр. В.О. 103,
выставочный комплекс «Ленэкспо»

Выставка в Санкт-Петербурге!

International Property Show
ST. PETERSBURG

INTERNATIONAL PROPERTY SHOW
ВЫСТАВКА ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Организаторы Международной Выставки Недвижимости в Санкт-Петербурге пригласили более 170 компаний — специалистов по инвестициям в недвижимость, ведущих застройщиков и агентства недвижимости со всего мира. В рамках выставки также пройдет Салон Недвижимости Болгарии.

Участники выставки представят разнообразие предложений по продаже, аренде недвижимости и дадут профессиональные консультации о том, как правильно покупать, арендовать и управлять недвижимостью в той или иной стране, о наиболее выгодных способах инвестирования и кредитования.

САЛОН НЕДВИЖИМОСТИ БОЛГАРИИ

www.Spb.PropertyShow.ru

Организатор: aigroup www.aigroup.ru Тел.: +7 495 926 9695 • Факс: +7 495 926 5190