

Автор: Валерия МОЗГАНОВА

Есть у калабрийцев странная привычка: ты начинаешь фразу — они, перебивая, стремятся её закончить — иногда «в кассу», иногда совсем «мимо денег». В обычной жизни это всего лишь забавная черта, чаще веселящая, чем раздражающая. В жизни рынка недвижимости — особенность скорее со знаком «плюс»: «услышав» запросы потенциальных покупателей, калабрийцы постарались придумать этой фразе не просто адекватное, но и **само-бытное окончание**. И по большей части не ошиблись.

КАЛАБРИЯ: угадай мелодию

В Италии многие люди живут так, как в Великобритании жили лет 70 назад. Конечно, у них есть мобильные телефоны и компьютеры, но эти телефоны и компьютеры — далеко не самая важная часть их жизни. Для простых итальянцев потребительское изобилие не значит ничего. Семья, дети, здоровье — вот что действительно важно. Похоже, несмотря ни на что, итальянцы живут правильно!

Джейми Оливер. «Моя Италия»



Принято считать, что самые капризные клиенты международного рынка недвижимости — россияне, упрямо настаивающие на первой линии, требующие, чтобы пляж, ресторан и театр были одинаково близко к жилью, стремящиеся отгородиться ото всех и одновременно быть в центре всего... На самом деле, все это — именно капризы людей с короткой домовладельческой историей. Параметры, которые западные европейцы ставят во главу угла при выборе недвижимости у моря, выглядят более глубокими и «человекоориентированными»: отменная экология, по минимуму испорченное цивилизацией природное окружение, прекрасный мягкий климат, безопасность проживания, здоровая атмосфера, вариативность отдыха. А если все это сочетается с разнообразием предложения, стабильностью рынка и его очевидным потенциалом ценового роста, интерес к региону становится ажиотажным. Примерно так и произошло с Калабрией, носком итальянского «сапога», который еще лет пять назад не представлял особого интереса ни для туристов, ни для инвесторов, а сегодня грозит достать и увесисто «пнуть» едва ли не всех средиземноморских конкурентов.

Бурному становлению калабрийской сферы real estate способствовало сразу несколько обстоятельств. Во-первых, это один из немногих регионов Италии, где вообще осталась земля для строительства комплексов, ориентированных на более-менее массовое потребление. Причем земля в данном случае — «существительное с множеством прилагательных»: богатая на события история, берущая начало во времена Гомера и воспитавшая в местных жителях вообще-то не очень свойственную итальянцам толерантность, 800 км чистейшего побережья, изрезанного фантастически по красоте бухтами, белоснежные пляжи, один из которых — в регионе Тропеа — входит в десятку лучших пляжей Европы, термальные источники и природные грязелечебницы, два горнолыжных курорта — Сила и Аспромонте, великолепная кухня, сделавшая Калабрию традиционным регионом гастрономического туризма, — далеко не полный перечень того, что получают в свое распоряжение обладатели здешней недвижимости.



Во-вторых, итальянское правительство вкладывает огромные средства в развитие юга страны, в том числе Калабрии, в налаживание её туристической инфраструктуры и организацию транспортной сети. Один из наиболее значимых результатов правительственных усилий — открытие в городе Ламеция нового, уже третьего по региональному счету международного аэропорта, обеспечивающего авиасообщение со многими городами Европы. В целом, к 2013 году совместный итало-евросовский объем финансирования юж-

ного побережья должен подойти к отметке €100 млрд, и львиную долю этих денег получит именно Калабрия. В том числе — на реализацию планов по строительству моста между Калабрией и Сицилией (затяя, безусловно, красивая, пусть и неоднозначная с экономической точки зрения).

В-третьих, в Калабрии действуют строгие экологические законы, в частности, регулирующие высоту постройки. Поэтому местные девелоперы, активно выводящие на рынок все новые и новые проекты, даже мысленно

не рискуют посягать на естественную природную красоту и некую патриархальность, которой уже не хватает многим уголкам Средиземноморья.

Именно эта патриархальность — едва ли не главный манок, на звуки которого слетаются жители и самого севера Европы, и её центральных областей, и даже юга, который, казалось бы, и сам в полном порядке. «Современная Калабрия — Испания лет 20 назад» — подавляющее большинство готово воспринимать это утверждение местных застройщиков как удачный рекламный слоган. Да, по части развитости инфраструктуры Калабрия пока явно отстает от Каталонии и Валенсийского сообщества. Зато здесь нет строек, бетонной змеей тянущихся вдоль всего побережья и грозящих рано или поздно поглотить его целиком. Здесь каждый проект — архитектурно-смысловая индивидуальность, географически и стилистически привязанная к Пиццо, Замброне, Йопполо, Соверато или какому-то другому древнему городку, чье настоящее отличается от прошлого только аксессуарами, а будущее окрашено в пастельные тона вековых традиций. Поэтому и дом-то здесь выбрать куда проще, чем в местах, берущих «добрых покупателей» в тугое кольцо сотни мало

отличимых друг от друга вариантов. Калабрия сразу позволяет понять, какой вариант — твой.

Вот, например, в портфеле компании VFI Overseas Property, крупнейшего девелопера Калабрии, более 20 проектов, и каждый — со своим лицом. Pizzo Beach Club II (естественно, продолжение Pizzo Beach Club) — для тех, кто делает ставку на инфраструктуру соседнего городка-отеля Club

дый день: как бы звук неосторожного голоса не разрушил тихое очарование горно-морских декораций...

Впрочем, одна общая черта у калабрийских новостроек все-таки есть. Все они умудрились за последние пару лет не подешеветь, как следовало бы, а, наоборот, нарастить ценовые мускулы. Отчасти это, конечно, объясняется их изначально низкой по итальянским меркам стоимостью — в 3–4 раза

Эксперты утверждают, что в сумасшедшем 2009 году цены на многие калабрийские проекты выросли на 5–10 %, а к 2012 году они могут сравняться с докризисными испанскими

Med, близкое расположение к морю (от него комплекс отделяют эвкалиптовая роща и хвойный лес) и широкий многоязычный круг общения. La Terrazza di Pizzo — несколько иное дело: как ни странно, в самом городке Пиццо ощущается острейшая нехватка гостиниц, так что обладатели апартаментов и пентхаусов этого комплекса могут стать заметными игроками местного арендного рынка. А вот Paradise View в Соверато — для интровертов, которым не только арендаторы, но и соседи-то нужны не каж-

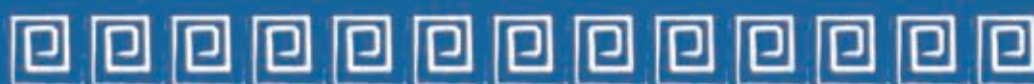
меньшей, чем на севере страны. Отчасти — либеральными налоговыми, инвестиционными и иммиграционными законами Италии, укрепляющими её позиции на международном рынке недвижимости. Отчасти — непоколебимой верой мирового сообщества, что только в Италии знают толк в настоящей dolce vita, которую в Калабрии можно себе организовать за умеренные деньги.

Как бы там ни было, эксперты утверждают, что в сумасшедшем 2009 году цены на многие калабрийские проекты выросли на 5–10 %, что к 2012 году они, цены, могут сравняться с докризисными испанскими и что еще через несколько лет Калабрия встанет в один ценовой ряд с лучшими представителями своего «сегмента». Для поклонников точных цифр — конкретный пример: в 2008 году 2-спальные апартаменты в проекте Pizzo Beach Club были приобретены за €155,9 тыс.; в 2010 проданы — за €218,4 тыс. Profit, а проще говоря, «навар» составил €62,5 тыс. — и это в разгар кризиса.

Не секрет, что северные итальянцы смотрят на южан свысока: дескать, у нас-то истинная Италия, а у вас... Но в последнее время продолжение у северян как-то не очень «идёт» и все чаще повисает в воздухе. А «у нас» прекрасный климат, лучшие пляжи, международный интерес, проверенные временем ценности и захватывающие перспективы — жители Калабрии традиционно сами придумывают финал. Видно, очень уж любят, чтобы последнее слово оставалось за ними. ■



ОКНО В ГРЕЦИЮ



Недвижимость и яхты в Греции

*Земельные участки под застройку на берегу моря
Жилая и коммерческая недвижимость
Управление недвижимостью
Яхты любого класса в аренду и собственность
Администрирование яхты*

*Получение ипотечного кредита
Юридическое сопровождение сделки
Составление финансовой документации
Консультации по вопросам оформления ВНЖ
Помощь в адаптации*



Москва: + 7 495 645 30 25 (будни с 9:00 – 16:00)
Санкт-Петербург: +7 812 448 98 46 (будни с 9:00 – 16:00)
Афины: +30 2109853679 (будни с 9:00 – 16:00)
+30 6932690543 (будни с 9:00 – 20:00)
Skype:pommel.real
e-mail: real@pommel.com <http://www.pommel.ru>