

Автор: **Ольга ПЕРСИКОВА**

Тысячи российских любителей Красного моря уже **отказались** от формулы «**все включено**», **купили здесь недвижимость** и удовлетворяют свои повседневные потребности сами. К примеру, все побережье Хургады — длиной около 50 км. Стартуя из центра города, его можно объехать за пару часов. А чтобы **познакомить потенциального покупателя с основными новостройками**, агентам требуется в среднем три дня.

# САМ СЕБЕ ЕГИПТЯНИН



Знакомить с недвижимостью выражают готовность не только представители застройщиков и риэлторы, но и обслуживающий персонал отелей, гиды, таксисты. Однако, в отличие от пионеров рынка, приобретавших здесь жилье лет пять-шесть назад наугад, сегодняшним покупателям легче. Всегда можно расспросить соотечественника, который прошел весь путь от ожидания сдачи дома в эксплуатацию до покупки карнизов для штор в местных магазинах. Впрочем, деньги в Египет сейчас вкладывают не только «русские».

### »» ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНАЯ ТЕРРИТОРИЯ

«Хозяева здесь — англичане, пьют вино и играют в футбол», — это наблюдение сделал в Египте почти век назад поэт Николай Гумилев. С тех пор все изменилось. У власти в Египте давно арабы, одним из основных источников дохода стал туризм, а британских любителей футбола и напитков затмили своей

В самом строительном бизнесе иностранные деньги тоже присутствуют. Среди девелоперов встречаются структуры со смешанным египетско-европейским капиталом. Участником одного из курортных проектов «отметился» миллиардер Дональд Трамп. Многие компании сотрудничают с западными архитекторами-знаменитостями. Так, отель Serenia на новом курорте Сахл Хашиш (15 км от Хургады в сторону Макади) проектировали архитекторы бюро Нормана Фостера, авторы знаменитого дубайского отеля-паруса.

Что касается строительных подрядчиков, то, что бы там ни говорили некоторые агенты, строят исключительно египтяне. Технология — монолитный каркас, обкладка кирпичом. Цемент везут из Асуана, материалы для финишной отделки — из Каира, поэтому себестоимость строительства жилья в континентальной части получается ниже, чем на Синайском полу-

Квартиру в строящемся доме на второй линии от моря в Хургаде сейчас можно приобрести по цене **от \$20 тыс.**, готовую — **от \$30 тыс.** Это, конечно, не \$5 тыс., как на заре развития рынка, но тоже **очень бюджетно**

численностью россияне — 2 млн туристов за 2009 год. По данным египетского министерства туризма, именно наши соотечественники представляют сегодня самую многочисленную национальную группу гостей страны.

Впрочем, мнение о том, что курорты Египта чуть ли русская территория, — тоже натяжка. В общей массе туристов на долю соотечественников приходится лишь около 20% отдыхающих и экскурсантов. А рекорд по темпам роста турпотока и вовсе принадлежит англичанам (+23% за прошлый год). Этому способствует и общее имперское прошлое, и приемлемые цены, а теперь еще и активное строительство на побережье Красного моря жилья категории second home. Здесь уже начали появляться французские, английские и прочие национальные «комьюнити». Есть и известный русскоязычный анклав — жилой комплекс Arbat Residence. Но это скорее исключения: в большинстве заселенных крупных проектов состав жильцов многонационален.

Кроме того, на материке можно оформить недвижимость в собственность, а на Синае только взять в долгосрочную аренду на 99 лет. Эти два фактора в основном и определяют выбор россиян. Квартиру в строящемся доме на второй линии от моря в Хургаде сейчас можно приобрести по цене от \$20 тыс., готовую — от \$30 тыс. Это, конечно, не \$5 тыс., как на заре развития рынка, но тоже очень бюджетно.

### »» ПОДМОСКОВНАЯ ХУРГАДИНКА

«Русский» миф сложился именно благодаря Хургаде. Город этот принимает лишь 10% всех иностранных туристов, въезжающих в страну. Но среди соотечественников эта доля гораздо более велика. По разным оценкам, в зависимости от сезона на курорте одновременно находится 20–30 тыс. граждан РФ. Аудитория эта не исследована. Кто из них работники туристической сферы, кто приехал на неделю, а кто сезонный житель с собственной квартирой, не известно. Резидентскую



визу оформляют далеко не все домовладельцы. Большинство въезжает по обычной, одномесячной туристической визе и продлевает ее, пока позволяет законодательство: арендаторам и собственникам — дважды,

крупного промышленного или сырьевого центра (Екатеринбург, Тюмень, Уренгой), в возрасте от 35 до 50 лет. В основном семейные люди, но есть и одиночки. Мужчин и женщин примерно поровну. По социальному ста-

о том, чтобы переехать в Хургаду в преклонном возрасте. Или же имеют возможность работать удаленно и планируют обосноваться в тепле, рядом с пляжем уже сейчас. Бывает, семья переезжает на море из-за проблем со здоровьем детей.

### Элитное жилье в административном округе Хургада в основном сконцентрировано на курортах Эль-Гуна севернее города и в активно застраиваемом сейчас Сахл Хашише на юге

их гостям — однократно. Бывает, что жильцы купленных россиянами квартир не являются близкими родственниками домовладельца и по истечении срока действия турвизы едут на однодневную экскурсию в Иорданию или Израиль — это простейший способ перезапустить визовую процедуру. В консульстве РФ никто не регистрируется, поэтому и с российской стороны достоверной статистики о структуре «наших» в Хургаде нет.

По словам продавцов, средний покупатель жилья в Египте — это житель Москвы или Петербурга, реже

тусу это либо владельцы компаний, либо индивидуальные предприниматели. Хотя приезжают и те, кто, грубо говоря, «продал бабушкину квартиру». Основная мотивация — отдых. Если семья хочет жить в Египте минимум два три раза в год, то в долгосрочной перспективе, даже без учета возможного инвестиционного и арендного дохода, получается выгоднее, чем селиться в отеле. Некоторые заранее думают

Начав как относительно экономичное направление, сейчас египетский рынок вполне способен заинтересовать и покупателей с высокими запросами. Если пять лет назад какой-нибудь очень состоятельный любитель дайвинга искал в Хургаде виллу и видел при этом цену \$100 тыс., то вопрос покупки просто снимался — это не его уровень. Многие такие покупатели рассматривают варианты только от миллиона. Сейчас рынок подтянулся к запросам этой аудитории не только из-за роста цен (до кризиса доходил до 50–100% в год), но и по причине прицельного развития курортов и отдельных проектов класса «люкс» с соответствующим ландшафтом, сервисом, качеством отделки.

Элитное жилье в административном округе Хургада в основном сконцентрировано на курортах Эль-Гуна севернее города и в уже



упомянутом Сахл Хашише на юге. В последнем расположенные непосредственно рядом с пляжем виллы, например, в проекте Ocean Breeze (сдается в 2010 году), можно приобрести по цене от \$1,3 млн, хотя те, что подальше от моря, в миллион еще «не вписываются». По соседству готовые апартаменты с панорамным видом на море в жилом комплексе Palm Beach Piazza (заселен три года назад) недавно сменили владельца почти за \$500 тыс.

### »» СКОЛЬКО СТОИТ АРАБСКИЙ СТИЛЬ ЖИЗНИ

Каков бы ни был класс жилья, самостоятельная жизнь в Хургаде сильно отличается от проживания в отеле. В одной стороны, качество этой жизни — комфорт, уединение, домашнее питание — гораздо выше. С другой, приходится самому заниматься множеством бытовых проблем в стране, где местное население говорит зачастую только по-арабски. В новых жилых комплексах обычно есть управляющая компания. Она занимается не только коммунальным обслуживанием дома и территории, но может организовать уборку квартиры, сдачу ее в аренду, предоставить традиционные услуги отеля ресепшена. В элитных проектах плата за ее услуги составляет \$15–25 с м<sup>2</sup> жилья в год. Разница определяется плотностью застройки участка: чем больше садов и газонов, тем выше стоимость — оазис под окном содержать недешево.

В городе с покупкой продуктов проблем нет: рядом множество магазинов, рыбный и овощной рынки. А вот на территории загородных жилых комплексов торговые точки начинают функционировать, лишь когда набирается критическая масса проживающих. Должно быть минимум три-четыре функционирующих проекта, чтобы кто-то решился открыть рядом торговый бизнес. Впрочем, ввиду малых расстояний никто не считает это проблемой: люди из загородных поселений пару раз в неделю приезжают в Хургаду за покупками — та же практика, что и в Москве. Здесь две конкурирующих сети супермаркетов: Metro и Abu Ashera. Недавно за городской чертой открыли первый молл — огромный, по меркам Хургады, торговый центр Senza с бутиками, кинотеатрами и гипермаркетом.

Несколько лет назад острым вопросом была мебелировка. Первым поку-

пателям новых квартир приходилось нелегко: торговля предметами интерьера не успевала за строителями, ассортимент практически отсутствовал, преобладавший в магазинах стиль многих не удовлетворял. Все это умножалось на знаменитое «египетское время», когда заходила речь о доставке и монтаже. Чтобы контролировать процесс приходилось совершать дополнительные перелеты из Москвы. Сейчас сфера услуг подтянулась к спросу. Появились агенты, занимающиеся мебелировкой на условиях покупательской комиссии (около 10%). Выбор по каталогу или со склада, составление заказ-наряда, через месяц-два менеджер начинает присылать фотоотчеты о том, как преобразуется квартира, контролирует установку, организует вывоз мусора и уборку. Мебель у агентов и в магазинах сейчас есть на любой бюджет, в основном на заказ из Каира: европейская, китайская, индонезийская и египетская, в том числе и местной хургадской фабрики.

Для поездок по побережью можно купить машину, но потребуются оформить резидентскую визу. Но если вы живете в комплексе на первой линии или недалеко от коммерческого пляжа, какой-то острой необходимости в личном транспорте нет. Родственники и близкие друзья иногда покупают одно авто на несколько семей — тогда покупка оправдана. Услуги такси дешевы, и любая поездка по Хургаде или в ближайший пригород по стоимости укладывается в 3–10 египетских фунтов (примерно \$0,5–2). Со временем некоторые россияне обзаводятся здесь «личными водителями»: если таксист водит аккуратно, у него берут номер телефона и потом договариваются на нужное количество времени по необходимости. Например, подать машину в Сахл Хашиш, съездить в город на рынок, подождать пока семья поужинает в ресторане, отвезти обратно в загородную резиденцию. На это уйдет в среднем 3–4 часа и 150 фунтов (примерно \$25).

Дороги в Хургаде сейчас строятся очень хорошего качества. Иногда застройщикам дают лицензию только с условием благоустройства и развития прилегающих территорий. Решение о превращении побережья Хургады в курорт мирового класса принято на государственном уровне, и вложения в инфраструктуру составляют миллиарды долларов. ■

### ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

Мы купили жилье в Египте, последовав уговорам приятеля, любителя серфов и кайтов. Он привез нам картинку: приличное место, жилье уже готово, с отделкой. И мы решились. Весной 2008 года наши 80 м<sup>2</sup> на курорте Сахл Хашиш стоили €100 тыс. Риэлтор, который нам продал квартиру, говорит, что сейчас ее рыночная стоимость €150 тыс. Не знаю, насколько это правда. Мы купили жилье только для того, чтобы отдохнуть, и в вопросах цены, честно говоря, нас больше не трогает.

Квартира у нас, по московским понятиям, не очень большая: две спальни, площадь по факту, без лестниц и вестибюлей, около 60 м<sup>2</sup>. Для семьи с двумя детьми хватает: мы не собираемся в ней «тусоваться», переночевали — и на море. Для гостей поставили раскладной диван в гостиную.

По сравнению с отелями на нашем пляже намного свободнее. Прошлым летом, в июле, было занято лежаков десять. Комплекс соседствует с пятизвездочной гостиницей, и, поскольку ограждения нет, некоторые товарищи пытаются к нам оттуда проникнуть. Их тут же выставляют — пляж только для жильцов. Охраны полно: будки на пляже чуть ли не через каждые 20 м, и всех нас знают в лицо. Бывает, таксист попадет шумный, они мгновенно подходят, не ждут. Такие моменты очень приятны. Работники пляжа носят за тобой матрас, можно взять полотенце. Когда подъезжаешь к дому с покупками, выбегает обслуживающий персонал, берет сумки и относит до квартиры. Ну, где еще, кроме Востока, такое видано?

Рядом живут русские, немцы, англичане, итальянцы. Один англичанин, по-моему, даже кафе на территории купил, правда цены в нем такие, что мы предпочитаем пить кофе дома. Хотя под иностранцев сейчас открывается все больше супермаркетов, мы покупаем продукты на рынках, там все в три-четыре раза дешевле. Вид, конечно, у этих рынков — не для слабонервных, это я честно говорю. Но зато там такие фрукты и овощи — в отличие от московских, они ароматны и дешевы. Рыба потрясающая, фантастических размеров и цвета — «свежак», в отелях такого просто никогда не готовят.

Нас часто спрашивают, получается ли так выгоднее, чем отдыхать два-три раза в год в отеле. Не знаю. По мне, это просто интересно.

**Оксана М., домохозяйка (г. Москва)**