

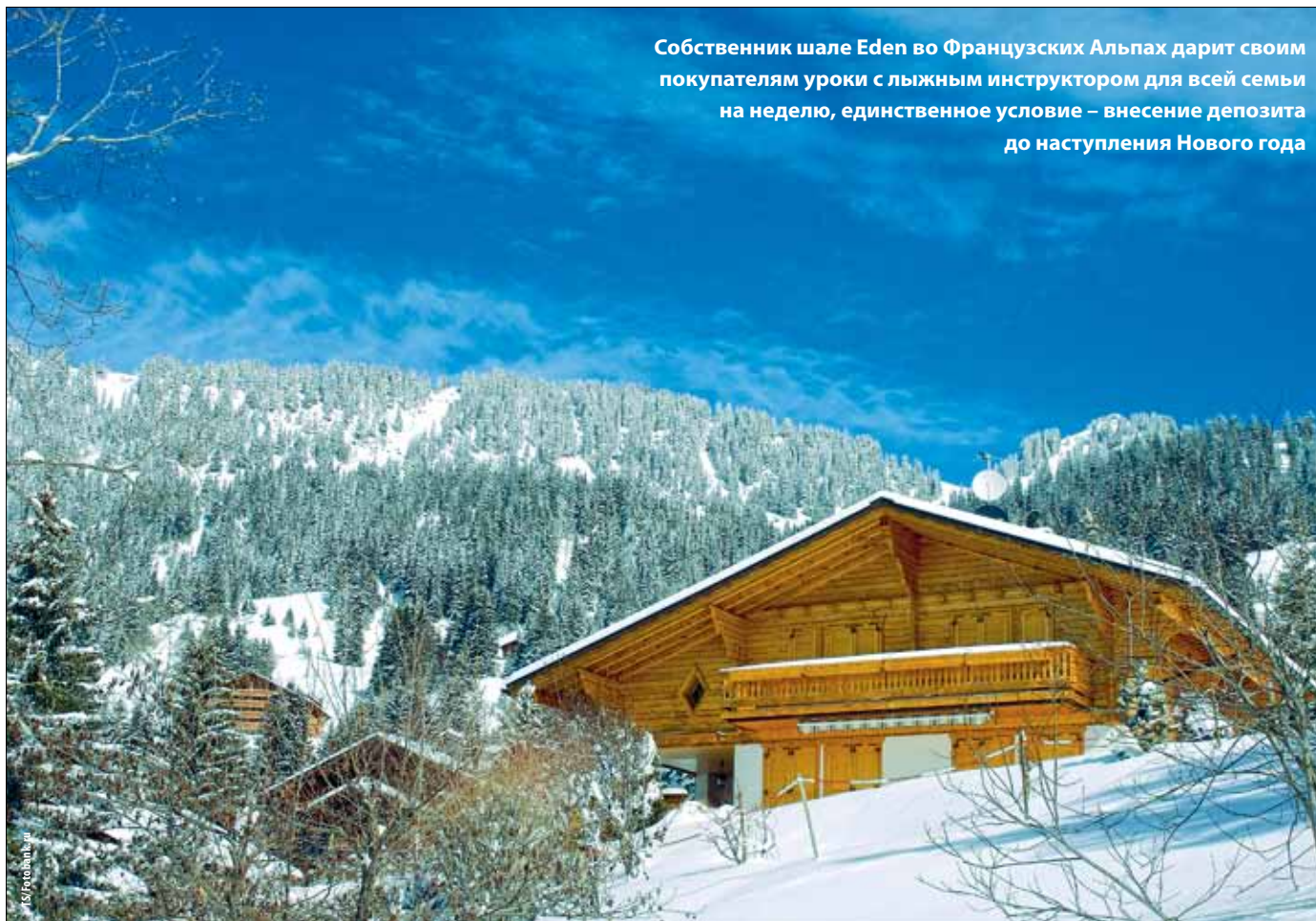
# В ЕВРОПЕ ТУГО С ПОДАРКАМИ НА РОЖДЕСТВО

В России в преддверии Нового года многие девелоперы и риэлторы объявляют всевозможные предпраздничные акции для покупателей жилья. Одни дарят скидки на квартиры, другие – отделку, третьи – елки и другие атрибуты праздника. И хотя действенность подобных акций эксперты оценивают неоднозначно, мало кто из игроков рынка решается игнорировать сложившуюся традицию.

АВТОР: Элина ПЛАХТИНА







Собственник шале Eden во Французских Альпах дарит своим покупателям уроки с лыжным инструктором для всей семьи на неделю, единственное условие – внесение депозита до наступления Нового года

Журнал ДН задался вопросом, существуют ли рождественские и новогодние акции на европейских рынках недвижимости.

**Британская сеть отелей несколько лет назад провела интересную рождественскую акцию: всем парам с именами Мария и Иосиф в период рождественских каникул предлагалось провести одну ночь в гостиницах сети бесплатно. Обязательное условие: желающие должны были быть женаты.**

Давно не секрет, что на развитие отечественного рынка недвижимости активно влияют западные тенденции. Российские девелоперы с успехом пересаживают европейские форматы недвижимости на отечественную почву, маркетологи и риэлторы используют наиболее успешные методы продвижения и продаж недвижимости, разработанные западными коллегами, и т.д. А вот традиция устраивать стимулирующие новогодние акции, как выяснилось, чисто русская затея.

Многие представители западных компаний искренне удивляются вопросу, предусмотрены ли у них для покупателей праздничные скидки на недвижимость. По мнению основателя компании ZoraHome Сергея Карцева, скидки для стабильных европейских рынков недвижимости в данный момент не особенно актуальны: и без них со спросом все хорошо. Так как европейцы в насто-

ящий момент обеспокоены будущим евро как валюты и Еврозоны в целом, они стремятся сохранить свои сбережения в осязаемых активах — недвижимость как нельзя лучше отвечает этому требованию.

«Например, в Германии, а именно в Мюнхене, на сегодняшний день за хорошими новостройками выстраиваются целые очереди из самих немцев. Похожую ситуацию можно наблюдать и в других экономически стабильных странах Европы. А на рынках тех стран, где дела идут, мягко говоря, неважно (Греция, Испания, Португалия), ситуацию вряд ли спасут не то что рождественские, но даже и круглогодичные скидки, — поясняет эксперт. — К тому же не стоит забывать, что во многих странах работает очень четкая кадастровая оценка, из которой следует, что объект, построенный в таком месте из таких-то материалов, должен стоить столько-то. Поэтому у многих за-



падных девелоперов просто не остается места для маркетингового маневра».

Но, пожалуй, основная причина того, почему европейцы и слыхом не слыхивали про рождественские акции в сфере real estate, кроется совсем в другом: их рынок в этот период попросту спит. Темпы продаж недвижимости в декабре и начале января в Европе считаются самыми низкими в году. «Дело в том,

боте не найдешь ни одного агента. Да и клиент, желающий приобрести недвижимость в это время, — редчайшее исключение», — рассказывает Сергей Карцев.

Соглашается с коллегой глава департамента зарубежной недвижимости компании Moscow Sotheby's International Realty Анна Батизи: «Период Рождества на рынке недвижимости ско-

Русских ни сезонность, ни связанное с ней удорожание жилья, по-видимому, совершенно не пугает. Более того, клиенты из России и стран СНГ предпочитают ходить в чужой монастырь со своим уставом

что европейцы исключительно трепетно относятся к Рождеству: для них это традиционно семейный праздник, поэтому они стремятся провести этот день и последующие каникулы вместе со своей семьей. Одна моя коллега из Италии на вопрос, как у них идут продажи в рождественский период, засмеялась и сказала, что уже с 20 декабря на ра-

рее связан со сделками по аренде жилья, нежели по покупке-продаже. Что касается продаж, то под Рождество кардинально ничего не меняется: европейцы слишком сосредоточены на празднике, который всеми любим и является для них главным в году». А вот после рождественских каникул, по мнению эксперта, покупательская способность увели-

**Темпы продаж недвижимости в декабре и начале января в Европе – самые низкие в году. «Европейцы весьма трепетно относятся к Рождеству: для них это традиционно семейный праздник, поэтому они стремятся провести этот день и последующие каникулы вместе со своей семьей. Одна моя коллега из Италии на вопрос, как у них идут продажи в рождественский период, засмеялась и сказала, что уже с 20 декабря на работе не найдешь ни одного агента. Да и клиент, желающий приобрести недвижимость в это время, – редчайшее исключение»**

В 2011 году на Рождество в Румынии открылся необычный отель. Гостиница построена по типу хижины эскимосов – иглу – из нескольких тысяч блоков чистого льда. Все десять номеров отеля полностью укомплектованы мебелью из льда. Нет только ванн и туалетов, так как температура внутри здания не поднимается выше 3-4 градусов Цельсия, что не позволяет принять душ. Чтобы постояльцы не замерзли, им предлагаются теплые матрасы, пледы и одеяла из козьей шерсти, а также бар с горячительными напитками, которые подаются в настоящих ледяных бокалах.



Все сделки по долгосрочной планируемой аренде в Европе, как правило, заключаются задолго до конца декабря. На это влияет и то, что у всех регистрационных органов существуют каникулы

сбивается. Многие компании выплачивают своим сотрудникам рождественские бонусы, и это стимулирует их совершать покупки. К примеру, одни только лондонские банкиры, по прогнозам

в обиход определение D-Day (Divorce Day — день разводов).

Решение многих пар расстаться именно в январе психологи объясняют несколькими факторами. В первую оче-

Девелопер проекта Kado Karim (Латвия) при бронировании недвижимости до конца года дарит покупателям мастер-класс по дизайну интерьеров от всемирно известного архитектора Карима Рашида

The Centre for Economics and Business Research, по итогам 2012 года могут получить бонусы на £4,4 млрд (около \$6,9 млрд).

Однако помимо позитивных причин есть и весьма печальное обоснование роста спроса на объекты недвижимости после рождественских праздников: на январь в Англии и многих других странах приходится больше всего разводов. Согласно статистике, на этот месяц приходится в два раза больше разрывов семейных уз, чем на все остальные месяцы года. На Западе даже вошло

в обиход роль свойственное всем людям стремление начать в новом году новую жизнь, в корне изменив все, что было в старой. Этим доводом чаще руководствуются женщины. Мужчины же идут на развод в это время потому, что в остальные дни года у них зачастую просто нет времени заниматься выяснением отношений. Одно из закономерных последствий D-Day — увеличение практически вдвое числа подыскивающих новое жилье.

Что касается рынка долгосрочной аренды, то здесь складывается похо-



жая ситуация: в период Рождества и Нового года наблюдается полное затишье. Все сделки по долгосрочной планируемой аренде в Европе, как правило, заключаются задолго до конца декабря. На это влияет и то, что у всех регистрационных органов существуют каникулы. А вот в сегменте краткосрочной аренды (так называемой туристической) период рождественских и новогодних праздников — самая горячая пора. В это время спрос и, соответственно, цены возрастают в несколько раз. По данным Анны Батизи, на рождественские каникулы повышается спрос на шале в Швейцарии, Италии или США (Аспен). Кроме того, не меньшей популярностью пользуется аренда вилл в теплых странах, таких как Барбадос, Багамы или Таиланд.

Согласно данным обзора Tranoio.ru, самое дорогое предложение по аренде жилья на альпийских курортах в декабре 2012–январе 2013 года — недельное проживание в шале Edelweiss (Куршевель, Франция) — €360 тыс. За эту сум-

му ценители роскоши получают в полное распоряжение семиэтажное здание площадью 3 тыс. м<sup>2</sup> с девятью спальнями и огромной спа-зоной, в которую входят сауна, джакузи, турецкая парная, две массажные комнаты и бассейн с водопадом. К услугам постояльцев два шеф-повара, двое дворецких, водитель, горничные, консьерж, массажист и лыжный инструктор. К слову, в такую же сумму обойдется покупка целой виллы на Кипре.

А самым доступным предложением, входящим в топ-10 наиболее дорогих альпийских шале в аренду, стало шале Le Rocher (Валь-д'Изер, Франция) стоимостью около €75 тыс. в неделю.

По словам управляющего партнера компании EliteCenter Карена Мелконяна, в большинстве случаев сезонность привязана к расположению страны. К примеру, в курортных странах (Греция, Болгария, Испания) резко возрастает стоимость аренды в сезон отпусков — с мая по сентябрь. Осенью поднимается цена аренды и покупки апартамен-



**ANEVIX UNION  
GmbH IMMOBILIEN**



**доходные  
многоквартирные дома**

**новостройка**

**вторичное жилье**

**земельные участки**

**открытие фирм  
GmbH счетов в  
немецких банках**

**ипотека  
и кредитование**

**аукционная  
и залоговая  
недвижимость**

**:)**

**Контакты в Москве:**

**Тел: (495) 643-07-12**

**Моб: (926) 228-50-66**

**www.ge-rus.ru**

**skype: anevixunion**

**@: anevix@mail.ru**

**Контакты в  
Германии:**

**Тел:**

**+49 176 62588212**

**+49 3334 389677**

**www.anevix.de**



**Осенью поднимается цена аренды и покупки апартаментов в регионах, где находятся известные университеты (Лондон, Рим, Париж, Оксфорд, Кембридж, Гейдельберг, Милан, Флоренция и т. п.)**

тов в регионах, где находятся известные университеты. Это столицы европейских стран, например Лондон, Рим, Париж, а также другие регионы, допустим, Оксфорд, Кембридж, Гейдельберг, Милан, Флоренция и т. п.

В период рождественских каникул также подскакивает в цене аренда недвижимости в ведущих туристических центрах Европы.

Однако русских ни сезонность, ни связанное с ней удорожание жилья, по-видимому, совершенно не пугает. Более того, клиенты из России и стран СНГ, по признанию многих европейских агентов, предпочитают ходить в чужой монастырь со своим уставом. И надо признать, что суммы, которые россияне готовы вкладывать в европейскую недвижимость, подчас вынуждают зарубежных девелоперов и риэлторов играть по правилам, которые им диктуют клиенты.

Россияне уже довольно успешно прививают на европейских рынках недвижимости любовь к новогодним акциям. Региональный директор департамента жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS Елена Юргенева говорит о том, что продавцы зарубежной недвижимости

все чаще проводят акции для покупателей из России, приуроченные к праздничным датам.

Например, при бронировании апартаментов в проекте Limassol Marina до конца года клиенты получают в подарок индивидуальные уроки в Школе моряка. Девелопер проекта Kado Karim (Латвия) при бронировании недвижимости до конца года дарит покупателям мастер-класс по дизайну интерьеров от всемирно известного архитектора Карима Рашида.

В Вене при бронировании до конца декабря апартаментов в комплексе «Золотой квартал» или любом другом объекте Первого района столицы Австрии покупатели получают билеты в Венскую оперу. А собственник шале Eden во Французских Альпах дарит своим покупателям уроки с лыжным инструктором для всей семьи на неделю, единственное условие — внесение депозита до наступления Нового года.

Если подобные стимулирующие акции дадут положительный результат, не исключено, что европейские компании начнут распространять этот опыт и на внутренних клиентов. **PH**



**Тел.:** +357 25 43 10 18 (КИПР)

**Web:** [www.apl-cyprus.com](http://www.apl-cyprus.com)  
[www.apl-home.ru](http://www.apl-home.ru)

## Orchid Petals villas (Лепестки Орхидеи)

Новый готовый проект элитных вилл **«Orchid Petals»** из **«Коллекции Роскошной Недвижимости»** компании **APL Developments** пленяет своим изяществом и красотой, как настоящие орхидеи.

Четыре виллы, выполненные в ультрасовременном стиле, расположены в престижном районе Лимассола — Айос Тихонас, с великолепным панорамным видом на Средиземное море.

Наличие всех коммуникаций, удобные подъездные пути, развитая инфраструктура в сочетании с некоторой обособленностью комплекса и нестандартным архитектурным решением вилл делают этот проект особенно привлекательным для людей, ценящих стиль, покой и независимость.

Основной акцент при планировке вилл сделан на комфорт и функциональность. Большой цокольный этаж позволяет решить любые проблемы организации пространства, а высокотехнологичное оборудование максимально упрощает эксплуатацию.

При строительстве произведена тепло- и звукоизоляция, использован термокирпич, позволяющий сберечь электроэнергию летом и зимой. В отделке использованы натуральные материалы: дерево, камень, стекло, металл и мрамор.

### Общие характеристики вилл:

- 4 просторные спальни
- Кухни со стеклянными поверхностями Nolte
- Встроенные в рабочую поверхность вытяжки с пультом управления
- Встроенная бытовая техника Miele
- Литые раковины из Corian со встроенной мебелью
- Лестницы из натурально-го дуба
- Стеклянные дизайнерские балюстрады
- Сауна, душевая
- Домашний кинотеатр/тренажерный зал
- Барбекю
- Паркинг
- Бассейны-инфинити
- Системы «умный дом», «теплые полы» Devi, климат-контроль
- Террасы с мраморным покрытием

**ЦЕНА: от €1 375 220**