



ность. Если большинство европейцев совершенно спокойно относятся к тому, что хозяин их дома может попросить их съехать через месяц или два, то англичанину подобная перспектива явно не по душе.

Если вы пролетали над Лондоном перед посадкой самолета в аэропорту Хитроу, то не могли не отметить практическое отсутствие жилых высоток, и тем более целых районов, состоящих из безликих бетонных коробок. Вместо этого - серые линейки дорог, красные или коричневые крыши двухэтажных домиков, рядом с зелеными квадратиками садов. Чем богаче район, тем больше эти самые зеленые квадратика и тем реже красные крыши. Еще до приземления в Англии вы можете увидеть проявление английской мечты, где каждый хочет иметь собственный дом пусть даже с небольшим садиком.

То, что вы не видите с воздуха, вы обязательно заметите, проехав по любому пригороду или деревне, где у домов нет номеров, а есть свои собственные имена. Англичане настолько эмоционально привязаны к своему жилищу, что их совершенно не устраивает холодная нумерация, поэтому у каждого дома или коттеджа свое собственное название - «Белый дом», «Дом у завода», «Дом Дотти», «Дом у тутового дерева». Казалось бы, почтальону гораздо проще разносить почту по домам с номерами, а не с надуманными названиями... Англичане же настолько не переносят стандартную нумерацию, что в тех случаях, когда их владение не может иметь своего названия (обычно в больших городах), табличка с номером дома будет непременно спрятана за кустами или вообще снята. Даже в Лондоне можно проехать пол улицы и не увидеть ни одного номера дома - как только таксисты разбираются?!

Будучи в чужом городе или стране, англичане не могут спокойно пройти мимо витрин агентств по продаже недвижимости, даже если они не собираются там ничего покупать. Ни один званый ужин или дружеский обед не обходится без обсуждения цен на недвижимость и прогнозов об их росте или падении. В последние годы в связи с постоянным ростом цен на недвижимость многие стали чувствовать себя более богатыми и вести разговоры: «Я купил свой дом 10 лет назад, теперь он стоит почти в два раза больше!»

Несмотря на то, что ни один ужин не обходится без разговоров о ценах на жилье, англичане всегда придерживаются строжайшего этикета, который категорически запрещает спрашивать о том, кто сколько точно заплатил за свой дом, и просто непростительной грубостью будет вопрос о доходах владельца. Зато можно сколько угодно поговорить о состоянии рынка недвижимости, включая оценку нынешней стоимости

РОДИНА ДЛЯ АНГЛИЧАНИНА – ЭТО ЕГО ДОМ Или английское помешательство на недвижимости

«Поздравляю! Ты теперь стал настоящим англичанином, потому что ты, как и все мы, помешался на недвижимости», - торжественно заявил мне мой приятель-англичанин, которого я не видел пару лет, когда я ему рассказал, что теперь занимаюсь недвижимостью в Лондоне. Брошенная им фраза засела у меня в голове - надо же, подумал я, вот уже 12 лет как я живу в Англии, Лондон стал моим родным городом, у меня здесь работа, друзья, я даже в англиканскую церковь хожу чаще, чем в право-

славную, но только сейчас меня назвали «настоящим англичанином», и это из-за недвижимости... Странно, правда? На протяжении нескольких дней после встречи я думал о сказанном моим приятелем и одновременно пытался разобраться - в чем же причины такого интереса англичан к недвижимости.

Начнем с того, что две трети населения Великобритании владеет собственным домом или квартирой - это намного больше, чем в остальной Европе и, для примера, в два раза больше, чем в Германии. В то

время как французы, итальянцы или испанцы без малейшего сожаления отдают значительную часть своих зарплат частным владельцам за аренду, англичане при первой возможности непременно стараются купить себе дом. На континенте владение недвижимостью считается чрезвычайно обременительным и ответственным делом, на Альбионе же аренда видится пустой тратой денег. Ведь ипотечные выплаты сопоставимых сумм дают возможность приобрести собственное жилье. Англичане терпеть не могут неопределен-



своего жилища. Вот парадокс - называть цену, за которую ты купил свой дом нельзя, зато можно бесконечно рассуждать о том, сколько он стоит теперь. Англичане считают это совершенно нормальным, так как состояние рынка непредсказуемо и неподвластно им, точно также как погода. Конкретная же сумма, которую человек заплатил за свой дом, является уже индикатором его финансового статуса.

Английское выражение «дом англичанина - его замок» (или его русифицированная версия «мой дом – моя крепость») стало настолько избитым, что ни мы, ни сами англичане не вспоминают о том, откуда оно взялось. Исторически англичанин не считался достойным гражданином и не мог участвовать в политической жизни своей страны, если он не владел собственным домом. Вплоть до 1832 право голоса на выборах было только у того, кто платил налог за владение собственностью.

Я не случайно везде использую слово «англичане», а не «британцы». Хотя шотландцы, ирландцы и валлийцы тоже подхватили английский вирус, у них болезненная страсть к недвижимости протекает как-то легче. Когда Маргарет Тэтчер, будучи премьер-министром, настояла на том, чтобы арендаторы муниципального жилья могли выкупать его, то именно в Англии, а не в Шотландии или Уэльсе этот процесс достиг такого уровня, что теперь политики жалуются на недостаток муниципальных квартир для учителей, врачей и простых служащих.

Дом в Англии не достаточно просто иметь, над ним надо постоянно работать, поэтому почти все населе-



ние британских островов постоянно ремонтирует или меняет что-то в своем жилище. Ремонт делается даже не потому, что он необходим, а потому что хозяин считает своим долгом внести собственные коррективы в облик своего жилища. Почти неслышанно, чтобы человек, купивший здесь дом, не начал бы ломать стены, пристраивать что-то, или просто заменять полы, плитку и обои.

Английский телевизионный эфир заполнен программами не только о домашнем ремонте, но и о том, как увеличить цену дома в случае продажи, как найти идеальный дом, как восстановить старую хибару, как преобразить дом всего за несколько фунтов стерлингов... Интерес к недвижимости и желание сделать свой дом более дорогим и привлекательным привели к тому, что за минувшие 10 лет вместо того, чтобы отдыхать в выходные, читать толстые воскресные газеты и замаливать грехи в церкви, огромное число английских семей направляется в строительные магазины, чтобы купить там инструменты и материалы для очередного преобразования в доме.

За 12 лет жизни в Лондоне я понял, что дом англичанина - намного больше чем только его замок. Это воплощение его индивидуальности, его стремления к уединению, главный индикатор социального статуса, это его навязчивая идея, его болезнь. Как заметил один известный британский журналист: «Родина для англичанина – это его дом».

Егор Шишковский

Основатель компании LondonDom.com



LondonDom.com

ПОИСК НЕДВИЖИМОСТИ В ЛОНДОНЕ

Хотите купить или снять в аренду недвижимость в Великобритании, но у Вас нет времени и сил на то, чтобы рыться в журналах, интернете, встречаться с бесчисленными агентами лишь для того, чтобы увидеть совершенно неприемлемые варианты жилья. Мы были в этой ситуации, поэтому мы и создали LondonDom.com!

Риелтор в Англии представляет интересы продавца.

LondonDom.com выступает лишь на стороне покупателя, рассматривая для него все варианты, существующие на рынке. Мы экономим время, индивидуально отбирая для Вас лишь наиболее подходящие объекты. Благодаря знанию рынка мы поможем приобрести идеальную недвижимость, максимально снизив запрашиваемую цену. Всесторонняя поддержка во время переговоров и оформления сделки, помощь в ознакомлении с Лондоном, рекомендация частных школ.

Мы не продаем недвижимость в Лондоне, а подбираем ее для Вас индивидуально!

Москва: +7 (095) 796 6742 • Лондон: +44 7970 200142

www.LondonDom.com

Московские Международные Выставки Недвижимости

Вот уже в течение многих лет инвесторы всего мира получают приглашения на всевозможные международные выставки недвижимости. Теперь такие выставки стали проводиться и в Москве.

Московские Международные Выставки Недвижимости / Moscow International Property Show проводятся дважды в год, в апреле и ноябре. Здесь инвесторам предоставляется отличная возможность все узнать о капиталовложениях в недвижимость во всем мире.

«Многие люди часто задумываются о приобретении недвижимости в другой стране, особенно в стране с мягким теплым климатом.

У них возникает много вопро-

сов, и они хотели бы услышать мнение специалистов из различных точек земного шара, – говорит Ким Ваддуп, организатор Property Show в Москве. «Они хотели бы узнать о ценах, требованиях при оформлении официальных бумаг, степени надежности капиталовложений и о налоговых ставках в той или иной стране. Все ответы на эти и многие другие вопросы можно получить на Московских Международных Выставках Недвижимости».

Сегодня уже многие россияне покупают недвижимость за рубежом. Почему? «Много причин определяют желание приобрести недвижимость за границей. Это надежное и приятное капиталовложение, а при очень долгих школьных каникулах куда дешевле купить недвижимость, чем арендовать ее или останавливаться в отелях», – поделился с нами своими мыслями Ким Ваддуп.

Статистика свидетельствует, что наиболее популярными являются такие направления, как Испания, Кипр, Хорватия, Болгария, Чехия, Турция, Италия, Франция и Италия. Однако в последнее время обозначилась тенденция к росту покупки недвижимости и в других странах – ОАЭ, Великобритании, Финляндии, Германии, странах Карибского бассейна. Специалисты из этих стран регулярно принимают участие в Moscow International Property Show.

Во многих странах существует возможность обратиться за ипотечным кредитом, сумма которого может порой составлять до 70% реальной стоимости приобретаемой недвижимости. Первоначальный взнос, таким образом, составляет всего лишь 30%. На выплату кредита обычно устанавливается



длительный срок, скажем 10 лет, при небольшом проценте годовых. «Преимущество такой схемы состоит в том, что Вы сразу становитесь владельцем ваших апартаментов или дома и можете наслаждаться солнцем и природой, не дожидаясь, когда у вас появится вся сумма».

Начинающим инвесторам может прийти по душе и другая схема капиталовложений на ранних стадиях строительства объектов недвижимости, так называемый 'off-plan'. По этой схеме застройщик объявляет о проекте и начинает продажу еще до начала строительства. Часто прибыль по таким инвестициям может быть очень быстрой и достигать 20% по окончании строительных работ и сдаче объекта в эксплуатацию. От инвесторов при такой схеме требуется определенная осторожность. Следует убедиться в надежности и хорошей репутации застройщика. При инвестировании сумм, превышающих 30 000 Евро, и по мере роста цен в процессе строительства такая схема может представлять большой интерес для людей, только вступающих в этот бизнес.

На Московской Международной Выставке Недвижимости Вы сможете непосредственно встретиться со специалистами из разных стран и собрать большой объем информации из первых рук о том, что Вы можете приобрести за те суммы, которые Вы готовы выделить на инвестирование в недвижимость. Все участники выставки будут рады обсудить с Вами Ваши планы и дать профессиональные рекомендации.

«Как организаторы выставки мы заинтересованы в допуске к участию в выставке исключительно и только

лицензированных специалистов по недвижимости. Именно такой подход может гарантировать профессионализм в обслуживании инвесторов и безопасность капиталовложений», – рассказывает Ким Ваддуп.

Возьмите своих детей на Московскую Международную Выставку Недвижимости. Здесь можно хорошо и с пользой провести время.

Ким Ваддуп является консультантом по недвижимости с большим опытом работы в сфере инвестиций и покупки недвижимости в разных странах мира. Свяжитесь с ним можно через агентство International Property Consultants, Russia. www.ipcrussia.ru

Следующая V Московская Международная Выставка Недвижимости состоится 18 и 19 ноября, с 12:00 до 18:00, в Москве, в выставочном комплексе T-Modul, по адресу: м. Маяковская или м. Белорусская, Тишинская площадь, 1, стр. 1, ТЦ "Тишинка". Мероприятие обещает быть еще интереснее и масштабнее. Вы можете получить возможность бесплатного посещения выставки, зарегистрировавшись на сайте www.propertyshow.ru или по телефону (095) 540-6723.

www.SecretaryClub.ru



**Международный Клуб
Секретарей**

**Бесплатная членская карта!
Скидки и подарки!**

МЕДИМА
КЛИНИКА МДМ-ТЕРАПИИ

**Первая в Москве клиника
Мезо-диэнцефальной
модуляции**



ЕСЛИ ВЫ НЕ ПОТЕРЯЛИ НАДЕЖДУ НА ВЫЗДОРОВЛЕНИЕ, МЫ БУДЕМ РАДЫ ВАМ ПОМОЧЬ

109518, г. Москва, ул. Малая Дмитровка д.16 стр. 6
м. Пушкинская, Чеховская
Интернет: www.medima.ru | www.mdmmmed.ru
Телефон: +7 (095) 299-37-00

EMC EUROPEAN MEDICAL CENTER

European & American GPs & Specialists
In & Out-patient Care
All Types of Surgeries
Laboratory. Digital X-Ray
Assisted Fertility Department
by French gynecologist
24/24 House Calls & Ambulance
Medical Evacuation

Европейские и американские
семейные врачи и специалисты
Амбулаторное и стационарное лечение
Все виды хирургии
Лаборатория. Цифровой рентген
Диагностический центр
Отделение искусственного оплодотворения -
французский гинеколог
Круглосуточные вызовы на дом и транспортировка
Медицинская эвакуация
Лечение за рубежом

EDC EUROPEAN DENTAL CENTER

International Dental Team
General & Cosmetic Dentistry
Unique Implantology within 7 days (disk-implant
technique) - exclusivity of our clinic
Full Mouth Reconstruction
Periodontics
Orthodontics
Bleaching

Международные врачи-стоматологи
Общая и косметическая стоматология
Уникальные методы имплантологии
- результат за 7 дней
(технология диск-имплант)
- эксклюзивно в нашей клинике
Полная реконструкция полости рта
Пародонтолог
Ортодонт
Отбеливание

Spiridonievsky Per. 5 bldg 1
Tel: (095) 933-6655

info@emcmos.ru
www.emcmos.ru

Nikoloshchepovsky 1 Per. 6 bldg 1
Tel: (095) 933-0002



Эта великолепная Вилла и ее предместье (Борго) берут начало с середины XVI столетия, когда Винченцо Гуиниджи, лорд Лукки, решил разместить одну из своих резиденций в этом прекрасном месте, защищенном от северного ветра и возвышающимся над долиной Лукки.

По прибытии в Борго тотчас же ощущается мир и спокойствие окрестностей. Природная терраса, выигрывающая от своего умеренного микроклимата, с обзором на юг, возвышается над холмистой местностью Тоскана. Захватывающий дух ландшафт как будто соткан из лоскутов виноградников и оливковых рощ, среди которых прячутся тосканские сельские домики.

Имение идеально расположено и предлагает широкий спектр услуг. Международные аэропорты в Пизе и Флоренции находятся соответственно в 30 и 45 минутах езды. Множество художественных ценностей, сказочные магазины и чудесные трапезии, предлагающие блюда местной кухни и вина, можно посетить в Лукке (15 минут), Пизе (30 минут), Флоренции (45 минут), Сьене (1,5 часа).

Песочные пляжи Версильи находятся в 30 минутах от имения, а для любителей зимних видов спорта Апеннины можно достичь за 60 минут.

Реставрационный проект представляет собой строительство уникального окруженного стеной имения. Восемь отдельных строений, каждое из которых имеет свой сад, и маленькая часовня окружают центральную небольшую площадь с дорожками, ведущими к «бельведеру» и вилле.

«Очаровательное имение»

Особое внимание при реставрации уделяется сохранению изящества и благородства вилле и простому очарованию Борго, где каждая постройка будет иметь название соответственно своему предназначению.

Комплекс будет включать большой открытый бассейн, место для принятия солнечных ванн рядом с «бельведером», минеральный источник и гимнастический зал. Также предполагаются два теннисных корта. Дополнительное обслуживание будет включать ресторан с залом и отдельными кабинетами и частную парковку автомобилей. Территория будет охраняться 24 часа в сутки.

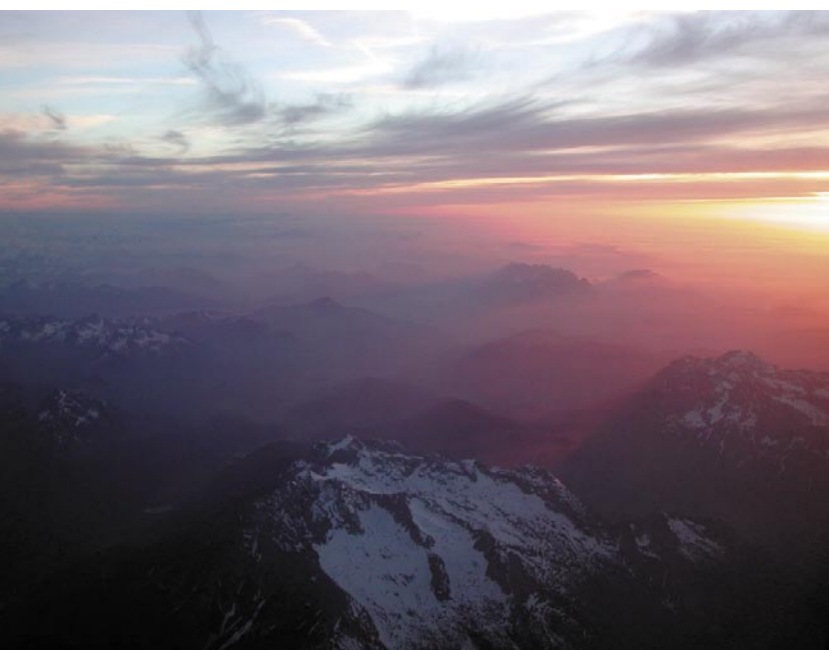
JT-REAL

ведущее агентство, специализирующееся на недвижимости в Италии
Тел.: +7 (812) 116 59 77, Санкт-Петербург





СОБСТВЕННЫЙ ДОМ В ИТАЛИИ – ЭТО ТАК УДОБНО



Разбирая редакторскую почту, мы столкнулись с любопытным письмом, в котором автор выразил желание поделиться с редакцией и нашими читателями своим опытом переезда в Италию и покупки собственного дома. Встретившись с ним, наш журналист, Сергей Болотников, записал интересный рассказ начинающего российского бизнесмена, пожелавшего остаться неизвестным.

Один итальянский писатель назвал русских «трагическими итальянцами», имея в виду схожесть национальных характеров. И пусть не эта фраза повлияла на мое решение переехать жить в Италию, я склонен с ним согласиться – вряд ли найдется нация, которая была бы ближе нам по духу. Привыкнуть к людям, которые всерьез считают, что настоящий чай должен быть холодным, а Новый год для того и существует, чтобы всю ночь играть в карты, оказалось на удивление легко.

ДО ОТЪЕЗДА

В Милане у меня есть бизнес – совместное предприятие с итальянскими партнерами, часто требующее моего присутствия в Северной Италии. Мои частые и длительные поездки туда стали казаться утомительными. Я почти не видел жену и двенадцатилетнего сына. В какой-то момент я понял, что надо перебраться поближе к своему бизнесу. Конечно, уезжать навсегда я не собирался – самое большое года на три, ну максимум на пять – в зависимости от того, как пойдут дела.

С самого начала у меня не было сомнений, что дом надо покупать в провинции. Русская и итальянская провинция – это, как говорится, две большие разницы. Здесь вы не встретите покосившиеся избы и завалившиеся заборы. Как частый гость в Италии, я знал, что и в маленьких городках жить удобно и комфортно. Моя жена, родившаяся в Москве и всю жизнь жившая в столице, боялась оказаться в глуши, где даже поход в парикмахерскую или косметический салон был бы проблемой. Сыну же, который совсем не знал итальянского, предстояло учиться в итальянской школе. В общем, некоторые сомнения были.

Связавшись с московским представительством одной крупной итальянской компании по продаже недвижимости, мы с женой отправились в их офис, удобно расположенный почти в центре города. Агент по недвижимости предложил несколько красочных буклетов с вариантами нашего будущего жилья.

Выбор был велик. В Северной Италии с ее хорошо развитой промышленностью, инфраструктурой и высокой плотностью населения можно купить дом на любой вкус. В городах цены выше, чем в провинции. В Риме и Милане стоимость квадратного метра хорошего жилья достигает 2 500 Евро. В провинции или в курортных районах цены несколько ниже – от 1200 до 1600 Евро, в зависимости от престижности района или состояния дома.

Варианты квартир в типовых городских домах отпадали сразу. После московского смога и пыли хотелось свежего воздуха и относительной уединенности. Пусть дом и не будет роскошным или очень большим,



главное, чтобы он был удобным для жилья, чтобы вечером можно было выйти на улицу и вдохнуть аромат южных трав. Небольшая вилла подошла бы лучше всего.

На новый дом я готов был потратить 150-250 тысяч Евро. Подходящий вариант нашелся быстро. Это был дом в небольшом городке Сойано-дель-Гарда в Ломбардии, на берегу озера Гарда. Сойано-дель-Гарда расположен в 80 километрах от Милана и в 150 от Венеции. То, что нужно. Ломбардия издавна считается удобной для жизни провинцией, она граничит с богатой и аристократичной Тосканой. Меня, как поклонника горных лыж, привлекала также близость альпийских высокогорных лыжных курортов, до которых отсюда можно добраться за каких-нибудь несколько часов. Да и само озеро Гарда сулило массу развлечений.

Частные дома у озера стоят очень дорого. Агент предложил интересный вариант – отдельные апартаменты в доме клубного типа. В этом достаточно престижном двухэтажном доме находятся всего трое апартаментов площадью 180 кв. м каждые, с отдельным выходом в небольшой общий сад. Обычно, чтобы поселиться в таком доме, нужны рекомендации, которые заранее предоставляются продавцу и двум другим владельцам, чтобы не нарушать высокий статус данного жилья. Мы с пониманием отнеслись к такому подходу.





агент оформляет ваше согласие приобрести выбранную вами недвижимость в виде так называемого «неотменяемого предложения о сделке», которое отсылается продавцу недвижимости (что и было сделано в нашем случае еще в Москве). Это как бы гарантия того, что объект забронирован за вами. После получения извещения о получении этого «неотменяемого предложения» (звучит как «предложение, от которого нельзя отказаться!»), вы выплачиваете депозит в размере нескольких тысяч Евро в качестве залога дальнейшего успешного сотрудничества. Если вы, по каким-то причинам, отказываетесь от сделки, эта сумма будет потеряна. Если сделка вдруг не состоится по вине продавца, залог будет возвращен

вам в двойном размере.

При покупке недвижимости в Италии вы заключаете два контракта – предварительный “Compromesso” и окончательный “Contracto Finale” (как все же сочен итальянский язык!).

Последний заключается после урегулирования всех юридических нюансов. Вообще же, здесь существует ряд неукоснительных правил – продать недвижимость можно только легально проживающему в стране покупателю, имеющему личный итальянский налоговый код, а также двух поручителей из числа граждан Италии.

Правительство Италии всячески приветствует покупку жилья молодыми состоятельными иностранцами гражданами для постоянного проживания в этой стране, что объясняется сложной демографической ситуацией и большим процентом пожилых жителей. При наличии вида на жительство налог на добавленную стоимость автоматически снижается до 4%, тогда как для иностранного гражданина, не имеющего вида на жительство, ставка этого налога составит 20%.

При покупке первого жилья в Италии будущий владелец недвижимости, имеющий вид на жительство, получает большие льготы. Так, он может рассчитывать на ипотечный кредит в размере до 90% от стоимости приобретаемой недвижимости под 3.5 – 4% годовых с последующим освобождением от налогов.

Даже если вы располагаете всей суммой для покупки жилья, почему бы не воспользоваться преимуществами, которые дает вид на жительство? Его полу-

чение займет каких-нибудь сто дней. Это тем более важно в связи с ростом цен на недвижимость после введения Евро и большим притоком иностранцев – ведь жилье здесь до сих пор было несколько дешевле, чем в других странах Европы, при том же уровне комфорта.

Заключение предварительного контракта заняло у нас два дня. Текст “compromesso” составляет государственный нотариус. Он же проверяет юридическую чистоту приобретаемой собственности в реестре недвижимости. Контракт содержит подробное описание недвижимости и ее историю за несколько последних десятилетий, согласованную схему оплаты и т. п. По нашей схеме, например, уплатив 30% стоимости наших будущих апартаментов, а также комиссионные за услуги агентства недвижимости (обычно от 3 до 6%), мы становились фактическими владельцами с правом внесения остальной суммы после получения вида на жительство, то есть через несколько месяцев.

Закончив все формальности, спешим в теперь уже свой дом. Звучит-то как! Свой дом в Ломбардии! Дорога от Милана до озера Гарда занимает не больше часа езды по прямому двухполосному шоссе. Зато, какого часа! Тут и поселки с их традиционно белыми домиками, и поля с аккуратно скатанным в цилиндры сеном – местные «стога», и пышная растительность на невысоких холмах, на одном из которых вдруг возникает силуэт средневекового замка, принадлежащего какому-нибудь аристократу, а может просто очень богатому человеку.

Вдруг справа, между двух покрытых лесом невысоких гор, открывается блестящая гладь голубого, как небо, озера Гарда. Сворачиваем на серпантин боковой дороги и через десять минут победно, как нам казалось, въезжаем в городок Соiano-дель-Гарда.

Наша вилла, утопающая в средиземноморской зелени пышного сада, возвышается на каменной скале недалеко от центра города. Вид белоснежных стен дома под черепичной крышей наполняет сердце спокойной радостью. Рядом с домом – хрустящая гравием площадка для парковки нескольких машин. С просторной веранды открывается прекрасный вид на озеро, соседние виллы и крышу средневекового замка. А над всем этим великолепием, через легкую, прозрачную,

слегка колеблющуюся дымку теплого южного воздуха виднеются заснеженные вершины далеких гор.

Что еще человеку надо, чтобы понять – здесь твой дом!

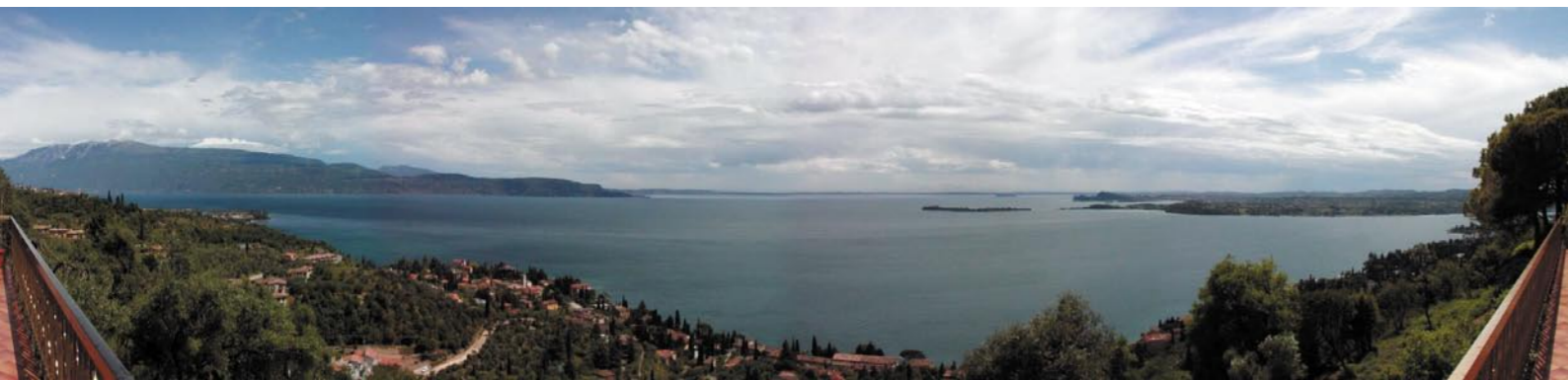
МЫ ДОМА

Прошло два месяца. Оформив вид на жительство и окончательно расплатившись за наш дом, мы переехали, перевезли вещи и стали потихоньку обживать. Коммунальные услуги в итальянской провинции стоят недорого. За газовое отопление платим не больше 150 Евро в месяц. За электричество и воду по счетчику набегают еще 40 Евро, да 100 Евро за телефон.

За спортзал – ведь нужно поддерживать себя в форме – платим с женой на двоих 120 Евро в месяц. Продукты покупаем в местном супермаркете, а свежие овощи, фрукты и молочные продукты нам приносят в дом. Пару раз в неделю всей семьей ужинаем в ресторане (в одном из местных, а также в Венеции или Триесте). Местная средиземноморская кухня пришлась нам по душе.

Отдыхать ездим или на местные курорты, или в соседние страны, благо теперь в Европе нет границ. Кстати, после приезда в Италию на ПМЖ надо в восьмидневный срок зарегистрироваться в местном полицейском участке и получить “permesso di soggiorno” – разрешение на пребывание. С ним можно легко выезжать в любую страну Шенгенской зоны. Ближе к зиме хотим отправиться в швейцарские Альпы, а может и во французские махнем. Ведь здесь все рядом! До Ве-





неции-то вообще два часа, а там кра-си-во! Ну, что еще? Дороги здесь отличные – до работы в Милан долетаю минут за 50.

По правде говоря, и здесь у нас совсем неплохо – развлечений хоть отбавляй. Совсем рядом курорт Лидо-ди-Эзоло, куда народ со всей Италии валом валит, и где есть все, что только душе угодно. Жена совсем освоилась и о столицах забыла. Сына возит в Триест, в частный колледж с курсами итальянского языка (20 уроков в неделю). Тот скоро по-итальянски будет, как местный лопотать. Определим его тогда в какую-нибудь частную школу в Милане. Они, говорят,

все же лучше государственных. А если в Италии надолго задержимся, можно будет и об университете подумать.

Вечером, после работы, всегда выхожу на любимую свою веранду. Вдохну хвойного воздуха, посмотрю на силуэты гор на горизонте, и на душе спокойно так станет. Не прав был классик. Мы – не «трагические итальянцы». Мы – счастливые русские!

Сергей Болотников

boatman_in@internationalresidence.ru

Прага – стоящее место для инвестиций

«Пристанище гениев» - Прага всегда играла важную роль в истории и культурной жизни Европы. Прага по праву считается одной из красивейших столиц мира.

Причисление Праги к настоящим бриллиантам среди многих городов уходит корнями еще в средние века. Этот город награжден поэтическими эпитетами «Злата Прага», «Город сотни шпилей», «Мировая корона». Этому волшебному городу отдавали должное многие великие люди, среди которых можно отметить Чайковского, Достоевского, Огюста Родена, Моцарта, Бетховена и многих-многих других гениев, посетивших Прагу и испытавших на себе ее непреодолимую притягательность. В 1992 году по решению ЮНЕСКО исторический центр Праги был причислен к Мировому Историческому и Культурному Наследию. Являясь

Рынок недвижимости Праги

Рынок недвижимости в Праге сейчас на небывалом подъеме. Объемы продаж иностранным покупателям в этой сфере свидетельствуют не только о доверии к чешскому рынку недвижимости, но и о небывалой экономической стабильности страны. Инвестиции в недвижимость являются и безопасными, и доходными. Популярность Праги растет не только благодаря разумным ценам и очаровательной атмосфере этого города, но и в связи с отлично развитой инфраструктурой и процветанием социальной жизни. Эту высокую репутацию чешской столицы подтверждает и риелторская компания Pricewaterhouse Coopers, ставшая ее в один ряд с такими городами, как Хельсинки, Варшава и Будапешт, то есть с теми столицами, где стоило бы приобретать недвижимость.

му городу открылись большие новые торговые центры. Концепции торговли и стандарты обслуживания покупателей сравнимы с таковыми в развитых странах Запада. На прилавках в изобилии представлены товары ведущих мировых производителей.

Спортивная жизнь

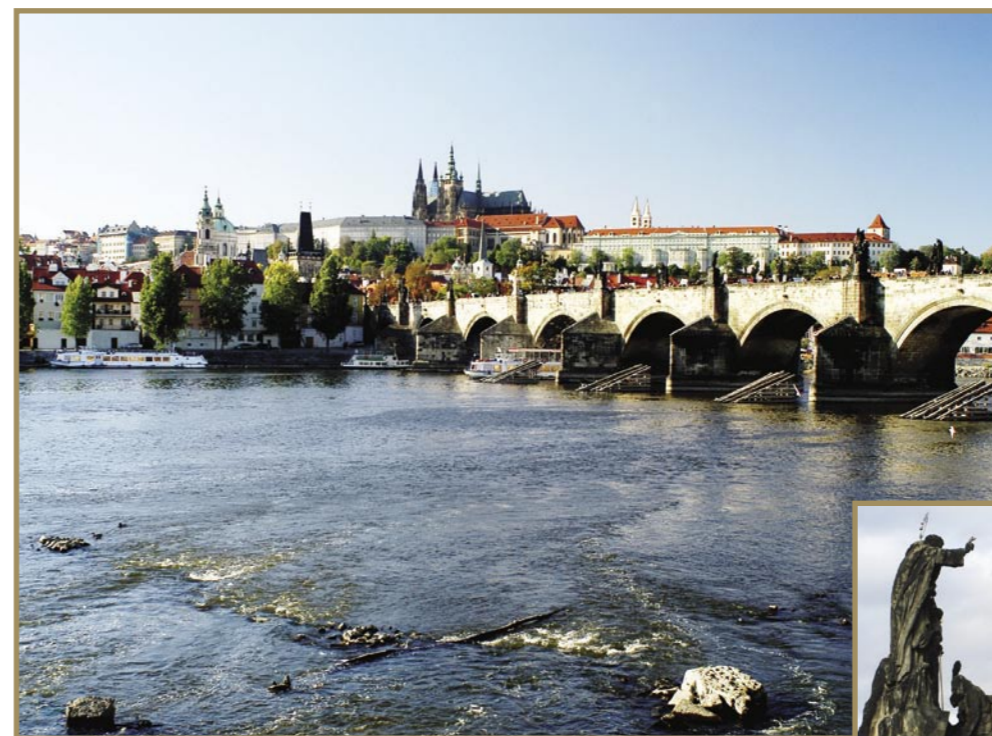
Имея репутацию успешной спортивной державы, Чешская Республика заботится о предоставлении широких возможностей для занятий спортом в этой стране. К числу любимых видов спорта относятся хоккей с шайбой, футбол, теннис, сквош и спортивная охота. Очень популярна также аэробика. Женщин, возможно, заинтересует наличие большого количества престижных фитнес-клубов. Быстро растет популярность гольфа. В стране имеются 72 гольф-клуба, гордостью которых являются два 27-луночных, одиннадцать 18-луночных, тридцать два 9-луночных поля, плюс пять небольших гольф-полей. В настоящее время идет строительство еще девяти гольф-полей по всей стране.

В Праге есть все, о чем только можно мечтать.

Интересуетесь покупкой недвижимости в Праге? Это очень легко осуществить.

Хотя чешские законы и не разрешают прямого приобретения объектов недвижимости иностранными гражданами, они легко могут это сделать путем создания компаний с ограниченной ответственностью (т. н. "s.r.o."). Хотя процесс создания таких компаний очень прост, вам потребуется участие юриста. Создание s.r.o. занимает примерно 2 месяца, и сбор составляет от 1000 до 2000 Евро.

В Праге можно также взять недвижимость в аренду. Стоимость аренды качественной недвижимости здесь такая же, что и в других крупных



действительно бесценной городской средой, столица Чешской Республики вошла в девятку Городов Культуры в списке Совета Европы на 2000 год.

С величием возвышающимися над городом ажурными башнями Пражского Замка Прага представляет собой уникальную коллекцию исторических памятников. В неповторимом облике города слились воедино все художественные и архитектурные стили. Историческое ядро города сложилось по обоим берегам Влтавы. Именно здесь сосредоточены главные исторические памятники, музеи и галереи.

Европейская столица с богатыми традициями

После долгих лет Прага вновь становится важной европейской столицей, способной обеспечить максимальные удобства проживающих в ней людей, как и многие другие популярные города во всем мире. Приобретение личных апартаментов или целых домов с идеей их последующей сдачи в аренду становится все более привлекательной формой инвестиций. В первую очередь следует отметить стойкую тенденцию к росту цен в ближайшем будущем, однако притягательность капиталовложений в недвижимость определяется относительно низкими ценами на недвижимость в настоящее время по сравнению с другими крупными городами мира. Благодаря притоку иностранных покупателей спрос на недвижимость в Праге значительно возрос. Сейчас их привлекают разумные цены и возможность получения высоких прибылей на вложенный капитал.

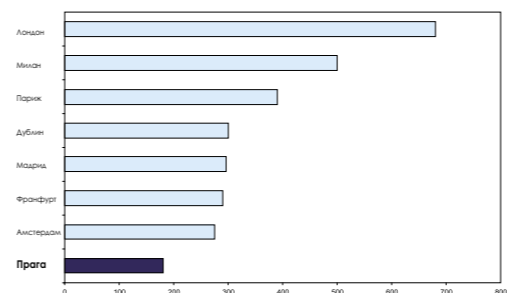
Чем заняться в Праге?

В последнее десятилетие Прага пережила настоящую революцию в сфере торговли: по все-

городах во всем мире. Если вас интересует недвижимость в Праге или в Чешской Республике, вы можете обратиться в Агентство недвижимости Ceska sroitelna, и эта компания будет рада помочь вам.

Являясь членом крупной финансовой группы Центральной Европы Erste Bank, Мы обязаны поддерживать высокие стандарты работы на международном рынке и обеспечивать безупречное обслуживание наших клиентов. Мы имеем доступ к любым престижным объектам недвижимости на этом рынке. Наши специалисты будут рады подготовить небольшой перечень и помочь вам в выборе объекта недвижимости в Праге.

Прага, действительно, удивительно привлекательный город для инвестиций.



Средняя стоимость 100 м² в центре города в тысячах Евро
Источник: The Economist: 2003

PALATINO *Создание Стиля Жизни*

Недвижимость на Кипре, Превышающая Ваши Ожидания

Palatino Ltd. Tel: +357 25 871616, Fax: +357 25 372156, Limassol - Cyprus
E-mail: sales@palatino.com.cy • Website: www.palatino.com.cy

a proud member of **RE/MAX** *International Realty*

caseinitalia.net

The Best Place to Find and Buy Properties in Italy

Restored and Non-Restored Properties
Exclusive Estates and Wine Farms
Design, Restorations and Project Management
Property Management

Apply: **Lazio, Umbria, Abruzzo, Campania, Sicilia**
✉ pietro@caseinitalia.net
☎ +39 335 8329779

Toscana, Liguria
✉ silvia@caseinitalia.net
☎ +39 335 8497887