

ПОКУПАЕМ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИСПАНИИ

Пожалуй, сейчас не осталось таких наивных людей, которые полагают, что для покупки недвижимости за рубежом достаточно иметь необходимые средства. Скажем так: это условие обязательное, но никак не единственное. Не менее важно знать законодательство той страны, где будет совершена сделка, быть в курсе юридических тонкостей. Разумеется, и в России и за рубежом есть немало квалифицированных юристов, которые окажут профессиональное содействие. И все-таки покупателю неплохо бы понимать, что происходит, какова должна быть последовательность действий, когда и за что следует платить. Согласитесь, довольно обидно быть простым приложением к собственному банковскому счету.

Сегодня мы расскажем вам о том, как покупать недвижимость в Испании. Эта страна относится к числу самых популярных среди россиян, и даже сейчас, в период кризиса, многие думают над тем, чтобы разместить здесь свои средства. Законодательство Испании нельзя назвать запутанным, хотя оно, конечно, является непростым. Тщательную его проработанность, безусловно, следует отнести к плюсам, потому что внимательное изучение испанских законов (а это можно сделать заранее) позволяет уверенно чувствовать себя при совершении сделки. Мы расскажем вам о последовательности действий, о процессе оформления, о том, что надо делать, чтобы собственность была на законных основаниях закреплена за вами.

ВЫБОР ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

Покупать недвижимость в другой стране вслепую сейчас уже почти никто не решается. Никакие компьютерные технологии, никакие видеофильмы не могут заменить непосредственного знакомства. Поэтому первым шагом при покупке является поездка в Испанию. Сейчас существуют десятки компаний, которые специализируются на организации таких поездок, и условия, которые они предлагают, вполне разумны. Встреча, размещение, подготовка программы пребывания — все это берет на себя компания-организатор. Она заранее изучает запрос вероятного покупателя, требования, которые он предъявляет к будущей собственности. Обычно для возможной покупки отбирается 30-50 объектов, и о них, как правило, собирается подробная информация. Разумеется, ни один покупатель не в состоянии осмотреть такое количество объектов, поэтому для показа предлагается 10-20. Они должны быть ближе всего к тем требованиям, которые заранее сформулировал покупатель: по структуре, местоположению, цене. Как правило, визуальное знакомство длится от 2 до 4 дней, и на последние дни пребывания планируются повторные поездки, с тем, чтобы осмотреть особо понравившиеся объекты и уточнить детали возможной сделки.

ПРОВЕРКА

Как только вы определились, какую именно недвижимость собираетесь приобрести, нужно заняться тщательной проверкой этого объекта. Вам следует самому или при помощи юриста изучить документ, именуемый Registro de la Propiedad, чтобы узнать: действительно ли объект принадлежит продавцу, свободен ли он от задолженности, и соответствует ли его официальное описание тому, о чем вам рассказывали в ходе переговоров (чтобы вдруг не обнаружить потом, что на самом деле площадь купленного вами дома меньше на 10 м²).

ОФОРМЛЕНИЕ

1. Предварительное соглашение

Между продавцом и покупателем обязательно должен быть заключен контракт еще до того, как сделка пройдет все положенное оформление. Это требуется даже в том случае, если покупатель готов заплатить всю сумму наличными сразу. На практике такого не бывает, но теоретически никто не может человеку запретить ездить с чемоданом денег. Предварительный контракт — это простой документ, составляемый в 3 экземплярах,

ПОКУПАЕМ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИСПАНИИ

в котором продавец выражает намерение передать собственность покупателю, а покупатель выражает намерение купить эту собственность по согласованной цене и на согласованных условиях. Этот контракт еще называют документом резервирования или документом типа arras (залог), он означает, что данный объект не может быть продан раньше срока окончания сделки. Обычно покупатель оплачивает 10-20% от стоимости объекта в качестве залога и делает это посредством чека, заверенного банком. Но если таких денег у покупателя нет, то достаточной является сумма в 3-5 тыс. евро. По закону покупателю дается 5-10 рабочих дней, чтобы он перечислил сумму, недостающую до оговоренной суммы залога. Здесь же отметим, что срок окончания сделки не должен выходить за пределы 45 дней со дня внесения задатка полностью. Правда, и из этого правила есть исключение. Бывает так, что сделка осуществляется в тот момент, когда строительство еще не завершено. В таком случае у покупателя имеются те же 45 дней, однако — со дня завершения строительства. Осталось сказать, что если на этой стадии покупатель выходит из сделки, он теряет залог, если же отказывается от продажи продавец, он должен заплатить покупателю двойной залог.

2. Открытие счета

После заключения предварительного соглашения покупатель (имеется в виду нерезидент Испании) должен оформить так называемый идентификационный налоговый номер (NIE). Согласно закону от 29.11.2006 г., это требуется для подписания нотариального акта купли-продажи, то есть купчей. Без наличия NIE ни подписание, ни регистрация купчей невозможны. Итак, предварительное соглашение заключено, то есть объект зарезервирован, идентификационный номер получен. Теперь можно открывать счет на имя покупателя. Согласно испанскому законодательству, именно с этого счета следует производить все платежи, связанные с покупкой объекта недвижимости. Кроме того, с этого счета в дальнейшем будут оплачиваться страховка, налоги, коммунальные платежи, будут идти платежи по ипотечному кредиту (если сделка осуществляется при помощи ипотеки).

Здесь уместно упомянуть о том, что банк, принимающий средства в залог и открывающий счет, требует довольно большой набор документов:

- NIE;
- рабочий контракт;
- сведения о 3 последних поступлениях на счет;
- сведения о последнем возвращенном подоходном налоге;
- предварительное соглашение с продавцом;
- доказательство, что налог на собственность (IBI) на продаваемый объект был уплачен;
- сведения о других залогах или ссудах, которые вы имеете;

- перечисление всей собственности, которой вы располагаете в Испании и других странах;
- сведения от владельцев компаний, которые показывали бы историю вашей прежней работы;
- отчет о ваших активах (банки, фонды и т.д.);
- брачные контракты;
- сертификат нерезидента (форма, выдаваемая банком);
- для неработающих по найму: местный налог на деловую активность (IAE);
- для неработающих по найму: НДС, выплаченный за последние 3 месяца.

3. Кредит

В случае необходимости покупатель имеет возможность взять кредит в банке. Для этого требуется провести независимую оценку недвижимости. Этой работой занимается оценщик (tasador). Согласно испанскому законодательству оценщик имеет лицензию, позволяющую ему подтвердить структурную целостность дома, то есть его соответствие проекту. После подготовки оценки банк в течение 15 дней принимает решение о сумме кредита, а также о том, на сколько лет и под какой процент кредит может быть выдан.

4. Ипотечный кредит

Размер ипотечного кредита, который может получить покупатель, не является постоянной величиной. Но обычно он не превышает 80%. Для принятия решения учитываются многие параметры сделки и характеристики объекта: расстояние до моря, окружающая инфраструктура, количество комнат и др. Известно, что возможности для получения ипотечного кредита на объекты вторичного рынка недвижимости меньше на 20-30%, нежели на объекты первичного рынка. Следует особо отметить, что специалисты рекомендуют обсуждать размер требуемого ипотечного кредита заранее. Лучше всего включать свой запрос на ипотеку в формулировку, с которой вы обращаетесь в компанию с просьбой о содействии в покупке. Таким образом, компания, которая будет готовить для вас объекты в преддверии вашего приезда в Испанию, будет заранее исходить из этих требований.

5. Выдача доверенности

Для того чтобы компания могла осуществлять действия в ваших интересах, необходимо выдать ей нотариально заверенную доверенность. Наличие такого документа позволит вашему агенту представлять ваши интересы в государственных органах, подписывать договоры на предоставление коммунальных услуг, осуществлять со специального расчетного счета текущие платежи, оформить страховой полис на приобретенную недвижимость, открыть ипотечное кредитование. И, разумеется, самое главное — такая доверенность позволит компании совершить покупку объекта на ваше имя.



Sign here

6. Закрытие сделки

В том случае, когда (как мы уже упоминали) покупатель не располагает теми 10-20%, которые составляют сумму залога при заключении предварительного соглашения, первое, что он должен сделать — перечислить недостающие средства. Это возможно по возвращении из ознакомительной поездки. Если покупка осуществляется при помощи ипотечного кредита, необходимо провести оценку объекта и подготовить на этом основании сертификат, где будет отмечена окончательная сумма ипотеки, а также сделан расчет суммы обязательных платежей, требуемых в связи с приобретением недвижимости. Отметим, что в Испании обязательные платежи составляют до 10% от общей суммы сделки. Для закрытия сделки покупатель должен аккумулировать на своем счету разницу между стоимостью приобретаемой недвижимости, с одной стороны, и суммой задатка и размером ипотечного кредита, с другой. Разумеется, на счету должны находиться и средства, требуемые для проведения обязательных платежей. Когда недвижимость готова к продаже и требуемые средства собраны в полном объеме, можно назначать дату подписания нотариального акта купли-продажи, то есть купчей.

7. Подписание купчей

В заранее назначенный день компания, получившая доверенность на ведение дел, подписывает от имени покупателя купчую. Разумеется, договор может подписать и сам покупатель. Согласно испанскому законодательству, передача собственности должна быть удостоверена нотариусом. Дело о покупке передается покупателю (или его доверенному лицу) только после того, как с ним ознакомился нотариус. Согла-

сие сторон позволяет завершить процесс. Для этого требуется наличие документов, удостоверяющих личности участников договора или подтверждающих доверенности, кроме того, точные данные о продавце (специально заполняемая форма, с помощью которой сообщается обо всех инвестициях в Центральный Регистрационный Орган), сведения об оплате от покупателя. Покупатель и продавец подписывают купчую, ниже ставит подпись нотариус. Вслед за этим наступит пора платить налоги.

РЕГИСТРАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ

После подписания купчей покупатель становится собственником объекта недвижимости и получает право распоряжаться им по собственному усмотрению. Теперь необходимо зарегистрировать недвижимость в регистре собственности — только это может полностью защитить права собственника. Обычно в Испании на регистрацию недвижимости уходит от 2 до 6 месяцев, считая со дня подписания. При регистрации с собственника взыскивают стандартную плату — 0,4% за первые 6010 евро и вплоть до 0,02% за сделку, превышающую 6010 121 евро. По завершению регистрации можно запрашивать выписку из регистра для получения годовой мультивизы. Разумеется, и эти действия может взять на себя компания, занимающаяся организацией сделки.

Хотелось бы надеяться, что эта информация — а мы постарались сделать ее максимально подробной — поможет вам, если вы захотите приобрести недвижимость в Испании. При всех сложностях нынешнего экономического положения такое направление, как покупка недвижимости за рубежом, сохраняет свою популярность.

Автор: Руслан Дзюя



дочерняя компания Grupo VTP España

ИСПАНИЯ-ТУРЦИЯ-БОЛГАРИЯ
www.livingstone-estates.ru

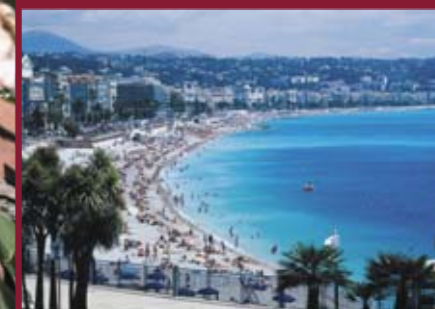
Свяжитесь с нами сегодня, и мы поможем вам приобрести дом вашей мечты!
mbr@livingstone-estates.ru

Тел. +34 902 424 484
Факс +34 952 796 345



Болгария

Рынок болгарской недвижимости стабильно развивается, и инвестиционная ситуация очень благоприятна. Инвестирование в болгарскую недвижимость не только выгодное вложение денег, но и приятное времяпровождение. Дешево долго не бывает! Цены от застройщика: от 27 000 €. Email: mbr@livingstone-estates.ru



Турция

Жаркое лето и теплое море, безвизовая страна, невысокие налоги, простота оформления покупки, а главное — все еще дешевые цены на недвижимость! Турция благосклонна к инвесторам! Апартаменты от 30 000€! Email: mbr@livingstone-estates.ru

Испания — Коста-дель-Соль — Марбелья

15 лет на рынке испанской недвижимости позволяют предоставлять качественный и профессиональный сервис, предлагая недвижимость от недорогих квартир до роскошных вилл на берегу моря. Наши высококвалифицированные агенты, говорящие на вашем языке, предоставят вам полную поддержку в процессе приобретения недвижимости. Свяжитесь с нами сейчас.
E-mail: mbr@livingstone-estates.ru

VIVALT SL – НЕДВИЖИМОСТЬ НА КОСТА-БРАВЕ

Вилла в Лорет-де-Маре (Коста-Брава)



Ref. C1087
Цена: 400 000 €

Новая роскошная вилла (224 м²) с прекрасным видом на море в престижном районе Лорет-де-Мара. 4 большие спальни с видом на море, 3 ванных комнаты, большой салон, экипированная кухня. Дом оснащен отоплением, двойными окнами. Все спальни имеют встроенные шкафы. Идеальная отделка.

Вилла в Лорет-де-Маре (Коста-Брава)



Ref. C1071
Цена: 550 000 €

Новая фешенебельная вилла (240 м²) в элитном районе Лорет-де-Мара всего в 2 шагах от моря и центра города. Салон 40 м² с камином, 4 спальни, 3 ванных комнаты, одна из которых — с джакузи, отдельная укомплектованная кухня. Снаружи — бассейн, гараж. В доме газовое отопление, двойные окна, превосходная отделка.

Квартира в Лорет-де-Маре (Коста-Брава)



Ref. P1025
Цена: 478 000 €

Квартира на 1-й линии моря в центре города с прекрасным видом на море. 120 м², 3 спальни, просторный

салон с выходом на террасу с видом на море, 2 ванных, большая, полностью оборудованная кухня. Паркетные полы, отопление, красивая мебель.

Вилла в пригороде Барселоны



Ref. C1072
Цена: 790 000 €

Новая фешенебельная вилла (325 м²) в элитном пригороде Барселоны — Alella с панорамным видом на море и горы. В доме 4 этажа с лифтом. 4 больших спальни, 4 ванных, одна из которых с джакузи, кухня эlegantного дизайна, огромный салон, большие террасы, бассейн, гараж. Паркетные полы и отопление по всему дому.

Отель в Лорет-де-Маре (Коста-Брава)



Ref. L1024
Цена: 4 000 000 €

Современный отель в центре города. Полностью реформирован в 2003 году. Расположен в 350 м от моря. В отеле

111 номеров с ванной комнатой, отоплением, балконом, спутниковым телевидением и телефоном. Также отель располагает рестораном-буфетом, баром, бассейном, салоном для игр. Кондиционеры на всех этажах.

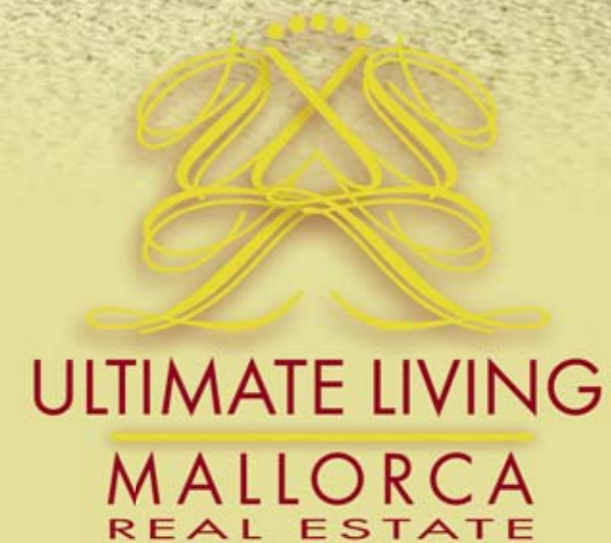
Усадьба с угодами в Бланесе (Коста-Брава)



Ref. M1070
Цена: 2 170 000 €

Роскошная усадьба (545 м²) с угодами (70 000 м²) всего в 10 мин. езды от моря. В состав усадьбы входят — двухэтажный дом с 8 спальнями, 2 гостинными, 4 ванными, 2 кухнями и винным погребом. Вокруг усадьбы — огромные угоды с фруктовыми садами, ухоженным газоном, загонами для лошадей, клетками для птиц, бассейн, салон для танцев, зона детских игр, дом для прислуги.

Самая эксклюзивная недвижимость на Мальорке



"Ultimate Living" — это совершенно новая концепция в мире недвижимости. Она заключается не только в том, чтобы просто купить или продать объект, но и в том, чтобы найти новый домашний очаг. Кроме того, "Ultimate Living" предлагает вам полный послепродажный сервис, предоставляя консультации в области юридических вопросов, морских судов, переводов, художественного оформления, реконструкционных работ и т.д. По вашему желанию мы познакомим вас с изысканной светской жизнью на Мальорке.



Патрисия Делла Рива Эберлейн

VIVIENDAS ALTERNATIVAS SL
c/ M. de Cervantes, 1, Lloret de Mar, 17310, Gerona, España
Тел./факс: +34 972 368 262, моб.: +34 648 258 707
e-mail: comercial@vivalt.com, www.viviendasalternativas.com

www.ultimatelivingmallorca.com

AVENIDA TOMÁS BLANES 14, 07181 COSTA D'EN BLANES, CALVIÀ, MALLORCA, SPAIN
Тел. (+ 34) 971 67 61 00 Факс: (+ 34) 971 67 57 48 e-mail: sales@ultimatelivingmallorca.com



Морской туризм давно стал значительным сектором экономики многих стран. Инвестиции в эту сферу бизнеса сохраняют тенденцию к росту даже сейчас, во время кризиса. Специалисты отмечают увеличение объема вложений в средиземноморское побережье Испании. Этот феномен особенно интересен и отчасти опровергает мнение, что испанская экономика тяжело переживает последствия глобального катаклизма. В настоящее время ряд компаний выводит на рынок новые инвестиционные проекты. В частности, компания White Coast Investments ведет строительство яхтенной пристани на средиземном побережье Испании в провинции Мурсия.

Попробуйте убедить собеседника в том, что яхта — не предмет роскоши, что она может быть вполне демократичной и даже доступной. Прямо скажем, задача непростая. Разумеется, когда первая ассоциация к слову яхта — Абрамович, сложно представить себе, что яхтсмены — это не компания миллионеров, а сообщество активных туристов, причем одно из самых значительных по численности. Людей, влюбленных в море, не мыслящих жизни без путешествий под парусом, действительно очень много. Достаточно сказать, что согласно оценкам специалистов, только в бассейне Средиземного моря ходит от 500 до 700 тыс. различных парусных судов. Разного класса, оснащенности и, конечно, стоимости, они, тем не менее, равняют всех, чье сердце отдано яхте. А таковых как минимум полмиллиона

человек, если не считать родных и друзей. Согласитесь, здесь идет речь не об одной любви. Это рынок, огромный, финансово емкий и очень перспективный. И не случайно в последние годы увеличивается объем инвестиций, вкладываемых в сектор яхтенных путешествий, причем сектор этот продолжает расти даже сейчас, несмотря на кризис.

По крайней мере, 5 стран обладают развитой индустрией сервиса, ориентированного на плавание на яхтах: Англия, Греция, Испания, Италия, Турция. Все они располагают сетью яхт-клубов, отлично оборудованных, способных предоставить путешественникам и необходимые услуги, и требуемый комфорт. В каждом таком клубе имеется яхт-марина, то есть защищенный от непогоды, оснащенный яхтенный порт, где можно произвести технический осмотр и ремонт судна, запра-

виться топливом, пополнить запасы воды и продовольствия. Заметим, что некоторые яхтсмены не прочь отдохнуть, пока специалисты занимаются их судном. Что ж, на берегу есть и высококлассные отели, и магазины, и рестораны. Кроме того, здесь же, как правило, находятся таможня и пограничный пост, а это дополнительное удобство. Осталось добавить, что яхт-марина — традиционное место для длительной стоянки яхт в период межсезонья. В это время специалисты яхт-клуба обеспечивают консервацию судна, следят за его сохранностью.

Там, где строят порт для яхт, появляются новые рабочие места. Кроме того, яхт-марина становится центром развития парусного спорта, стимулирует местное население к приобретению яхт. Но самое главное, конечно, — высокий доход от эксплуатации. Яхт-марина содействует бурному росту индустрии отдыха и развлечений, способствует притоку в регион активных групп туристов-яхтсменов, обладающих высокой покупательской способностью, повышает спрос на местные товары и услуги. Стоит ли удивляться, что власти любого приморского города только приветствуют такое развитие событий?

Индустрия обслуживания яхт и яхтсменов стала высокодоходным и стабильно развивающимся направлением туристического бизнеса. Чтобы подтвердить этот тезис, обратимся к опыту известных яхт-клубов. Так, яхтенный порт «Атакей-марина» (Турция), рассчитанный на одновременную стоянку 700 яхт, приносит своим владельцам порядка 2-2,5 млн. долл. прибыли ежегодно, при этом очередь на стоянку здесь расписана на 1,5-2 года вперед, то есть сейчас владельцы яхт договариваются о том, чтобы поставить тут свое судно в... 2010 году.

Что касается Турции, то эта страна еще только развивает индустрию яхтенного сервиса. (Хотя, отметим, добилась несомненных успехов). Куда большим опытом на сей счет обладает Испания. Несмотря на очевидные слож-

ности, с которыми столкнулась страна, большинство экспертов полагают, что властям уже удалось взять ситуацию под контроль, и это позволяет с уверенностью говорить о перспективах родины Сервантеса. Испания по-прежнему занимает четвертое место в ЕС и восьмое место в мире по уровню развития экономики. Можно было бы отдельно поговорить о том, что Испания, как и прежде, привлекает значительное число иностранных инвесторов, однако сосредоточимся на более узкой теме — на росте инвестиций в сектор яхтенного отдыха.

По данным FENAN (Испанская федерация морской аренды), «спрос на аренду парусных судов стремительно возрос за последние несколько лет, и этот вид отдыха пользуется все большей популярностью среди среднего класса». Как с некоторым пафосом пишет журнал Capital, «Испания проснулась после долгого летаргического сна и снова становится морской державой». Собственно, удивляться тут нечему. Почти 8000 километров побережья, прекрасные погодные условия как нельзя лучше способствуют росту популярности отдыха на яхте. Вот уже десять лет число зарегистрированных судов увеличивается на 30-40% ежегодно. Соответственно растет и спрос на аренду стояночных мест в испанских портах. Власти говорят о неготовности побережья принять всех желающих. В некоторых регионах стоит дороже, чем купить саму яхту. Габриэль Сандоваль, президент Испанской федерации туристических и спортивных портов, также утверждает, что в данном секторе спрос превышает предложение, и лист ожидания пополняется ежегодно. Даже самые популярные, а потому наиболее развитые Ибица и Майорка нуждаются в 20 тыс. якорных мест. Что уж там говорить о других провинциях, где владельцы судов и туристы сталкиваются с полным отсутствием швартовочных мест в портах!

Видит ли эту проблему бизнес? Разумеется, видит и стремится как можно оперативнее реаги-

ровать. Ведь вложение средств в тот сектор, где наблюдается превышение спроса над предложением, — это всегда хорошая инвестиция. В качестве примера приведем инвестиционный проект компании White Coast Investments — строительство яхтенной пристани El Alamillo Marina на средиземноморском побережье Испании, в провинции Мурсия.

Прежде всего, отметим, что испанская компания White Coast Investments (WCI) на рынке не новичок, ей уже около 10 лет, и за это время она реализовала немало интересных, высокоприбыльных проектов в секторе коммерческой недвижимости. Компания успешно работает как на внутреннем, так и на международном рынке, а в 2008 г. вышла на российский рынок инвестиций. В последние 3-4 года особенно удачными оказались девелоперские проекты WCI в провинциях Мурсия и Альмерия, где общая сумма капиталовложений составила порядка 260 млн. евро.

Рассказывая об El Alamillo Marina, Антонио Гутиеррес, главный менеджер по проектам компании White Coast Investments, подчеркивает, что это «абсолютно уникальный проект яхтенной пристани на средиземноморском побережье Испании» и приглашает инвесторов стать партнерами компании на 30 следующих лет. При ярко выраженном дефиците предложений и высоком спросе на якорные места в регионе этот проект, рассчитанный на 847 стояночных мест для яхт и судов различного класса, способен только частично удовлетворить растущий спрос, — справедливо замечает Антонио Гутиеррес, а значит, обречен на успех.

Специалисты также высоко оценивают перспективы строительства El Alamillo Marina. Администрация провинции Мурсия серьезно озабочена развитием морского отдыха в регионе. Так, в последние годы, в соответствии с планом развития провинции, было выделено 160 млн. евро на строительство морского порта Картагена (325 стояночных мест) — он является крупнейшим в Испании. Кроме того, 200 млн. евро выделено на новый международный аэропорт Мурсия, который должен быть сдан в 2010 году.

Сейчас на побережье провинции действует 16 яхт-марин, но все вместе они могут предоставить всего лишь 5644 швартовочных места, при этом за последние 5 лет средний годовой прирост стоимости стояночного места в Испании





- участие в проекте в качестве соучредителя с правом дальнейшего обмена акций на стояночные места;
- внесение на сберегательный счет банка и блокирование вложенной суммы до начала строительства;
- прибыль к моменту завершения строительства — 30%;
- возможность прибыльно продать стояночное место, либо оставить его для последующей сдачи в аренду или эксплуатации в личных целях.

Для крупных инвесторов (от 1 млн. до 10 млн. евро) ситуация складывается еще более выгодным образом:

- прибыль составит 140% уже на момент завершения строительства;
- дополнительный доход от использования коммерческой инфраструктуры яхт-марины в целом.

По мнению аналитиков, в период кризиса как никогда важно делать правильные инвестиции. Тогда можно не только сохранить, но и умножить капитал. Вложения в сферу обслуживания яхтенного туризма, бесспорно, следует отнести именно к таким правильным инвестициям.

IPC Russia
sales@ipcrussia.ru

составил 15%. Высокий спрос, фактическое отсутствие предложения, лояльные условия для вхождения в проект и надежные финансовые механизмы — все это минимизирует риски и самой компании, и ее потенциальных соинвесторов. Нельзя не согласиться с такой оценкой El Alamillo Marina.

Говоря о проекте El Alamillo Marina, стоит добавить, что согласно законодательству Испании, морская акватория принадлежит государству, однако может быть передана в концессию на продолжительный период. В данном случае — 30 лет с правом продле-

ния. При общей стоимости проекта в 30 млн. евро, минимальное долевое участие или стартовая инвестиция составляет 100 000 евро, что приравнивается к стоимости одной акции и является эквивалентом стоимости одного стояночного места (для судов 10 м x 3,5 м) по цене на 2008 год. Предпочтение отдается крупным инвесторам с долевым участием от 1 млн. до 10 млн. евро. К тому же в компании разработано множество взаимовыгодных вариантов участия в проекте.

Инвесторам, располагающим от 100 000 до 1 млн. евро, предлагается:

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ И ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА EL ALAMILLO MARINA

Строительство яхтенной пристани в Маззароне (прибрежная зона провинции Мурсия)

Вместимость: 847 стояночных мест для яхт и судов различного класса и габаритов.

Общая площадь поверхности гавани: 109 760 м².

Площадь земельного участка: 55 217 м².

На берегу будут расположены: мастерская по ремонту и обслуживанию морских судов, яхт-клуб, парусная школа, магазины морского оборудования и экипировки, торговый комплекс, бары и рестораны, отель.

Координаты объекта: 37° 34' 18.23" 1° 4' 57.26".

Девелопер: компания White Coast Investments.

Инвестиционная стоимость проекта: 30 млн. евро.

Окончание работ: 2011 г.



Испания, Франция



Яхт-марина El Alamillo Marina, Испания

ID: 3758
Цена: от 100 000 €

Проект яхтенной марины El Alamillo Marina в Маззароне, в провинции Мурсия. Общая стоимость проекта 30 млн. евро. Проект рассчитан на 847 стояночных мест для яхт различного класса. Строительство завершится в 2011 г. Минимальное долевое участие — 100 000 евро, приравнивается к стоимости 1 акции или 1 якорного места. Гарантированная прибыль к окончанию строительства: от 30% до 140%, в зависимости от размера инвестиции.



Апартаменты в комплексе Spirit of Mojasar, Испания

ID: 3989
Цена от 127 000 €

Комплекс Spirit of Mojasar состоит из 3 четырехэтажных зданий, 214 апартаментов, расположен в курортной зоне Андалусия, в провинции Альмерия на побережье Мохакар, в 500 м от пляжа, вблизи 3 гольф-полей, в 80 км от аэропорта Альмерия. Апартаменты площадью 55 м² с видом на море, 1 спальня со встроенным шкафом, гостиная, совмещенная с кухней (бытовая техника), терраса. На охраняемой территории: спортивный зал, плавательный бассейн, зеленая зона, подземный гараж.



Апартаменты в комплексе Los molinos, Испания

ID: 3832
Цена: от 95 000 €

Четырехэтажный комплекс Los molinos, 52 квартиры, расположен в курортной зоне Торревьеха, в провинции Аликанте на побережье Коста-Бланка, в 500 м от пляжа, в 30 км от аэропорта Аликанте. Апартаменты площадью 55 м², 1 спальня, гостиная, совмещенная с кухней (бытовая техника), терраса. Рядом находятся магазины, рестораны, поля для гольфа, места отдыха. Это прекрасное место для жизни, отдыха, с высоким спросом на аренду.



Апартаменты в комплексе Mirador Torre Vieja, Испания

ID: 3831
Цена от 93 000 €

Комплекс Mirador Torre Vieja из 4 четырехэтажных зданий, по 16 квартир в каждом, расположен в курортной зоне Торревьеха, в провинции Аликанте на побережье Коста-Бланка, в 2 км от пляжей, в окружении магазинов и ресторанов, вблизи гольф-полей, в 30 км от аэропорта Аликанте. Апартаменты: 53 м², 2 спальни, гостиная, совмещенная с кухней (бытовая техника), балкон, терраса. В комплексе: открытый бассейн, зеленая зона отдыха, парковка.



Апартаменты в комплексе Solana, Испания

ID: 4019
Цена: от 163 900 €

Комплекс Solana из 3 четырехэтажных зданий, 214 апартаментов, расположен в курортной зоне Андалусия, в провинции Альмерия на побережье Мохакар, в 900 м от пляжа, вблизи 3 гольф-полей, в 80 км от аэропорта Альмерия. Полностью меблированные апартаменты с видом на море: 99 м², 2 спальни, гостиная, совмещенная с кухней, 2 санузла, большая терраса. В комплексе: бассейн, фитнес-центр, подземный гараж, видеонаблюдение.



Замок, Франция

ID: 3757
Цена от 14 950 000 €

Отреставрированный замок XIX века с 18-луночным гольф-полем раскинулся на земельном участке в 200 акров в сердце Burgundy, в 2 часах езды от Dijon, в 1,5 часах езды от Парижа. Замок полностью реконструирован в небольшой бутик-отель: 12 оборудованных номеров, 2 гостиные, столовая-банкетный зал, библиотека, помещение для обслуживающего персонала. Профессиональное 18-луночное гольф-поле со зданием гольф-клуба, про-шопом и зданием технического обслуживания.

Недвижимость в Испании



ariolestrella.com
(495) 514-16-60

Насладитесь роскошью открывающихся перспектив...

Островная жизнь на Майорке

Панорамные окна, ультрасовременные материалы, первоклассная отделка.

Во многих апартаментах — фантастические гидромассажные спа. На выбор: квартиры с террасой на крыше, верандой или садом.

Да, и напоследок — захватывающие дух виды на море!

Узнайте больше о жизни на Майорке на нашем сайте...



Тел.: +34 971 405000

www.lasvistasandratx.com



Москва, ул. Тимура Фрунзе, д. 11, стр. 2-5, Тел.: +7 (495) 981 0000
e-mail: international@ru.knightfrank.com, www.knightfrank.ru

КЛУБНЫЙ ОТЕЛЬ, ГОЛЬФ-КУРОРТ

Клубный отель, гольф-курорт и спа-центр «Марбелья», расположенный в природном раю на живописном берегу Средиземного моря, предлагает уникальное сочетание старины и модерна. Гости могут наслаждаться лучшим климатом Европы в атмосфере утонченной роскоши и в непринужденной обстановке, укрытые от суеты этого мира пышной зеленью садов с богатой историей. Им также будет предложена изысканная кухня и прекрасное обслуживание в наших ресторанах, а также во всемирно известном пляжном клубе, гольф-клубе, центре талассотерапии и центре верховой езды. В клубном отеле «Марбелья» вас ожидают яркие, незабываемые впечатления, поскольку в нем все необычно и уникально. Те, кто уже познакомился с отелем «Марбелья», знают, что изящество — не просто стиль, а сама суть клуба «Марбелья».

С момента своего основания более полувека тому назад, клубный отель «Марбелья» стал местом выдающихся и памятных исторических событий. В этом месте собиралась мировая элита: аристократия, звезды кино и эстрады, знаменитые деятели культуры и бизнеса, которые съезжались сюда из разных уголков мира. Все началось в 1946 году, когда Марбелью посетили принц Альфонсо фон Гогенлоэ и его отец принц Макс,

задумавшие приобрести в этом месте земельные угодья. В следующем году Альфонсо купил загородный дом в местечке Санта-Маргарита в качестве семейной резиденции. Число гостей и посетителей этой загородной резиденции быстро росло; само имение также постоянно разрасталось. В конце концов, принц, вдохновленный страстью первопроходца и смелыми идеями, свойственными людям, которые опережают свое время, сумел воплотить свою мечту и превратить частную резиденцию в эксклюзивный клуб.

С этого времени клубный отель «Марбелья» получил признание во всем мире как одно из самых престижных заведений в мировой гостиничной индустрии. Мечта принца стала реальностью после того, как клубный отель, гольф-курорт и спа-центр «Марбелья» попал в список «ведущих малых гостиниц мира».

Описывая суть роскоши, принц Альфонсо фон Гогенлоэ всегда использовал весьма конкретное определение: «сочетание уединения и садов». Трудно точнее описать клубный отель «Марбелья». Расположенный на берегу Средиземного моря отель, утопающий в пышной зелени садов, разбитых самим принцем, предложит вам 84 обычных номера и 37 элегантных люксов. Кроме того, здесь имеется 14 вилл в андалусском стиле со своими собственными

И СПА-ЦЕНТР «МАРБЕЛЬЯ»

садами и бассейнами. Они воссоздают слегка идеализированную, но подлинную и неповторимую атмосферу классической андалусской деревни с побеленными фермерскими домами. Безмятежность, тишина, уединение, простор и природные красоты — в этом и заключается настоящая роскошь!

Кулинарные изыски отеля «Марбелья» никого не оставят равнодушными. Меню для всех ресторанов составляется под чутким руководством всемирно известного повара Хуана Галвеса, шеф-повара отеля. Знаменитый шведский стол пляжного клуба, романтический гриль-бар, авангардное кафе, недавно открытый пляжный бар, восхитительный бар у бассейна и, конечно же, клубный ресторан гольф-клуба предложат вам широчайший выбор качественных блюд и напитков, способных удовлетворить самых взыскательных гурманов. При этом каждое из этих заведений работает круглосуточно и имеет собственный, легко узнаваемый стиль. Здесь вам предложат легкий или обильный завтрак, душевный обед, а также элегантную и изысканную вечернюю трапезу. Помимо роскошных блюд, вы будете поражены безупречным обслуживанием, которое также характерно для клубного отеля «Марбелья».

ГОЛЬФ-КУРОРТ

В гористой местности за отелем «Марбелья», в духе лучших традиций отеля был оборудован превосходный гольф-курорт, в котором по проекту Дейва Томаса была разбита прекрасная площадка для гольфа на 18 лунок в окружении частных вилл, утопающих в пышной средиземноморской растительности. В охраняемом поселке с особым пропускным режимом также есть очаровательный клубный дом с превосходным рестораном и конноспортивный центр мирового класса.

На продажу предлагаются участки земли площадью от 4000 до 6000 кв. м, откуда открываются чудесные виды на Средиземное море, Гибралтарский пролив и африканское побережье. Продаются также и готовые дома, хотя главная концепция этого исключительного имения состоит в том, чтобы покупатели сами создавали дома своей мечты в идиллическом месте.

Поле для гольфа весьма живописно, но ставит перед игроками серьезные задачи. Каждая лунка уникальна, с идеально ухоженными «фарвейями» и безукоризненными «ринами» — сущий рай для гольфистов!

Michael Hornung
michael@marbellaclub.com
www.marbellaclub.com

МАРБЕЛЬЯ, ЮЖНАЯ ИСПАНИЯ. УНИКАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ НА ПРОДАЖУ



МАРБЕЛЬЯ, ЮЖНАЯ ИСПАНИЯ

Если в это время экономических потрясений вы хотите надежно вложить свои деньги, мы предложим вам именно то, что нужно. Если вы ищете дом для постоянного проживания или летнюю резиденцию, район Марбелья обещает вам фантастическое качество и огромный выбор возможностей для отдыха и бизнеса. В последнее время цены на недвижимость снизились, так что сейчас подходящий момент для ее приобретения. Район Марбелья с окрестностями всегда в моде и знаменит тем, что сюда съезжаются самые состоятельные гости и жители из разных стран мира. Кроме того, эти кварталы удобно расположены в непосредственной близости от крупного аэропорта города Малага, из которого можно улететь в большинство стран мира. Среди многочисленных преимуществ — ласковое солнце, которое светит здесь 350 дней в году, прекрасно ухоженные многочисленные пляжи, впечатляющие горные хребты, космополитиче-

ские порты, элитные бутики, старомодные и изящные деревушки, разнообразная еда, центры верховой езды, центры красоты и здоровья, а также одни из лучших в мире полей для гольфа.

ОПИСАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Этот уникальный объект недвижимости утопает в пышной зелени садов, а из окон открываются роскошные виды на море. Кроме того, стоит отметить очень удобное местоположение и чудесные виды на престижные поля для гольфа «Ритц Карлтон»

и «Лос-Фламингос». Комплекс находится всего в пяти минутах езды от пляжа «Ла Антигуа» и в пределах пешеходной доступности от традиционной испанской деревни Канцелада. В трех километрах расположен знаменитый во всем мире район Марбелья, гольф-клуб «Монте-Майор» и самый большой в этих местах центр верховой езды. Красивые пальмовые рощи с панорамными видами раскинулись на площади примерно в 5000 м². Комплекс состоит из нескольких недавно отремонтированных зданий общей площадью почти 1100 м². Общий парк — прекрасное место для отдыха или вечеринок с барами под открытым небом и в закрытом помещении, рестораном и большим бассейном. Имение состоит из главной виллы с большой гостиной, кухней, столовой и 6 спальнями. Кроме того, еще 10 спален расположены в отдельных домиках, окруженных пышной растительностью.

В настоящее время объект продается как бутик-отель; однако разнообразие территории и помещений позволяет обустроить здесь великолепную частную резиденцию.

Цена недавно была снижена на 500000€ до 3000000€

Фотографии объекта смотрите на сайте www.buenaventuraboutiquehotel.eu
Свяжитесь с собственником напрямую по тел. +34 952 888 677/+34 628 736 167



КВАРТИРА В «БАХИЯ-ДЕ-ВЕЛЕРИН» (BAHIA DE VELERIN)



РАЙОН

Модная Новая Золотая Миля, расположенная между районами Марбелья и Эстепона в Коста-дель-Соль, популярна у покупателей элитной недвижимости во всем мире. Поблизости находятся изумительные поля для гольфа и пятизвездочные гостиницы Kempinsky и Las Dunas. Торгово-развлекательный центр «Лагуна» с дизайнерскими бутиками и ресторанами расположен в пределах пешеходной доступности, а знаменитый Пуэрто-Банус всего в 10 минутах езды.

BAHIA DE VELERIN

Дом на 40 квартир на берегу моря, построенный 5 лет тому назад, имеет круглосуточную охрану, прекрасные сады и бассейн с подогревом. Бар возле бассейна обычно работает все лето. Через охраняемые ворота на заднем дворе можно сразу выйти на пляж.

КВАРТИРА

Находится на первом этаже ближайшего к морю корпуса: 2 спальни, 2 ванных, огромный холл и гостиная, кухня с современной бытовой техникой. Горячее и холодное кондиционирование воздуха, мраморные полы, джакузи в главной ванной. Общая площадь — около 140 м².

В квартире 2 террасы, одна из которых примыкает к гостиной и главной спальне, открывая восхитительный вид на море и прямой доступ к садам. Другая терраса примыкает к гостевой спальне и выходит к бассейну.

В квартире имеется подземный гараж и кладовка. Из подземной парковки можно подняться на все этажи на лифте.

Как и большинство квартир в «Бахия-де-Велерин», эта квартира меблирована профессиональным дизайнером интерьеров, а также оборудована видео и аудиосистемой Bang & Olufsen, а также системой управления светом Lutron. Мы продаем эту квартиру со всей меблировкой.

Аналогичные квартиры продаются по цене 700-800 тысяч евро; совсем недавно мы хотели продать эту квартиру за 740000 евро.

Однако хотелось бы воспользоваться низким обменным курсом британского фунта и предложить российским покупателям эту исключительно комфортную квартиру за 595000 евро в расчете на быструю продажу.

T: +44 208 209 3551, M: +44 7956 513070, E: lrnmis@aol.com
Виртуальный тур по объекту и фотографии: www.innovationimages.com/bahia_de_velerin

ИСПАНИЯ, СИДЖЕС - ЗЕМЛЯ ОТ СОБСТВЕННИКА



Эксклюзивная территория около городка Сиджес
Площадь участка 1940 кв. м
Фантастический вид на море
Охрана 24 часа
Рядом гольф-клуб
5 минут до пляжа, 10 минут до центра города
30 минут до аэропорта Барселоны
Есть утвержденный генплан строительства виллы



Дополнительная информация: фотографии, схемы и карты по телефону +7 916 6552083, Сергей

COSTA BLANCA

Берег твоей мечты.

Широкий выбор недвижимости в Испании.
Индивидуальный подбор по Вашим критериям



консалтинг финансы недвижимость



Звоните +7 (499) 255-52-44
www.abs-corp.ru

Марбелья Золотая миля



Закрытый комплекс с 18 виллами. Круглосуточная охрана. Вид на море.
Площадь постройки: от 500 м² до 680 м². 5 и 6 спален.
Частный гараж на 3 машины.

Частный лифт в каждом доме. Оборудованная кухня.
ЦЕНА ДЛЯ СРОЧНОЙ ПРОДАЖИ: НА 35% НИЖЕ
ОФИЦИАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ.

Цена: 1 150 000 евро.

Предложение действительно до 15 мая 2009 г.

Контакты эксклюзивного агента: berso@integral-estates.com Тел.: +34 952 908690



НЕДВИЖИМОСТЬ ОТ КИПРСКОГО ЗАСТРОЙЩИКА

- 26 лет на рынке недвижимости Кипра
- семейный бизнес
- лучшие районы Пафоса, Полиса и Лимассола рядом с морем

Виллы, дома, таунхаусы, мезонеты, пентхаусы, апартаменты и студии. Магазины и офисы.

- гибкие условия оплаты
- кредитование в ведущих кипрских банках
- сопровождение сделок
- русскоязычный сервис
- услуги по сдаче в аренду и перепродаже
- обслуживание объекта недвижимости после продажи
- визовая поддержка
- программа адаптации для взрослых и детей

СМОТРОВЫЕ ТУРЫ от ANDREAS GEORGIU DEVELOPERS

ПОКУПКА В УДОВОЛЬСТВИЕ!

РОССИЯ:
БИЗНЕС – ЦЕНТР "МОСКВА – СИТИ", ОФИС 462
КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, 18, БЛОК С
МОСКВА, 123317, РОССИЯ
тел. (495) 775 69 50, моб. (926) 007 1223, факс (495) 775 69 55
E-mail: moscow@agcyprus.ru, www.agcyprus.ru

КИПР:
10, ANDREA GEROU DI, CHRISTINA COURT
CY 8010 PAPHOS, CYPRUS
тел. +357 26 945 364, +357 26 818 680
моб. +357 97 777 240, факс +357 26 822 824
E-mail: info@agcyprus.com



ANDREAS GEORGIU
PROPERTY DEVELOPERS



Помните, куда устремились россияне, едва появилась возможность покупать дома за границей? На Кипр! Кого-то привлекала доступность цен, кого-то — райский климат и статус офшорной зоны. Кого-то — все, вместе взятое. И хотя после вступления в Евросоюз офшор утратил актуальность, налоговое бремя на Кипре по-прежнему остается одним из наименьших в Европе. То есть прежние составляющие привлекательности и сегодня практически не изменились. Однако вопрос о том, какую покупать недвижимость и какая компания заслуживает доверия, остается столь же насущным, как и в первые годы бума на рынке недвижимости Кипра.

Компания Cybarco Plc не просто одна из многих кипрских строительных компаний, а корпорация, которую авторитетный британский бюллетень E&V в своем рейтинге отметил специальным индексом «повышенного доверия и стабильности». Чтобы получить подобный статус, необходимы устойчивое присутствие на рынке и проекты, которые сегодня принято называть эксклюзивными. Cybarco Plc соответствует всем этим требованиям. Более

чем полувековая история, множество объектов элитной недвижимости на Кипре, частные загородные дома на побережье, великолепные гольф-курорты, один из которых, Aphrodita Hills, вошел в пятерку лучших гольф-курортов мира. В числе клиентов компании правительство Кипра, Великобритании, ОАЭ (здесь Cybarco Plc получила заказ на строительство нескольких гольф-курортов). Еще один весомый довод в пользу этой компании — она является одним из подразделений холдинга Lanitis Group, который одни называют монстром, другие — национальным достоянием. Если абстрагироваться от частных мнений, то можно сказать, что Lanitis Group — многоотраслевой гигант, стабильно остающийся лидером во многих сферах кипрской экономики уже не одно десятилетие...

Cybarco Plc позиционирует себя как «современная компания, базирующаяся на традиционных ценностях». Это действительно так.



За дополнительной информацией обращайтесь в московское представительство компании Cybarco Plc: Москва, Ул.Тверская, дом 9/17 корпус 7 офис 307
Тел. (495) 997 5433, 940 6684
www.cybarco.ru

В каждом ее проекте используются новейшие строительные технологии, учитываются индивидуальные запросы, имя Cybarco — это гарантия, что жилье построено на века.

Гольф-курорт Aphrodita Hills знаком не понаслышке многим нашим гольфистам. Кто-то не раз играл на его великолепном гольф-поле (чего стоит его 7-я лунка!), кто-то купил здесь виллы, сегодня рассценивая эту покупку как не просто разумные, но и весьма выгодные инвестиции. За несколько лет их цена возросла в два-три раза.

Однако в пределах этого гольф-курорта есть еще один объект — поселок, название которого, конечно же, соответствует концепции «античного заповедника» — Appolo Heights.

И на этих «высотах» предлагается 82 варианта недвижимости для тех, «кто ищет комфортного уединения». Солнце над головой, оливковые рощи, море в проеме открытого окна и буквально в нескольких шагах — 18-луночное поле мирового класса.

Примечательно, что и в этом проекте Cybarco Plc не отступила от традиций — никакого хай-тека, ничего диссонирующего с окружающим миром. Только естественные оттенки, только натуральные камень и древесина, только традиционная средиземноморская стилистика. Сочетание этих привычных элементов и материалов создает уединенное комфортабельное жилье, слившееся с живописным ландшафтом. Французы для подобной обстановки используют слово hermitage, то есть «хижина отшельника». У нас оно вызывает ассоциацию с дворцом. А компания Cybarco Plc и то, и другое воплотила в своих виллах и апартаментах.

«Холмы Афродиты», «Высоты Аполлона»... Следующим проектом компании Cybarco Plc станет, скорее всего, «Вершина Олимпа» или что-нибудь в том же духе. Однако восхождение этой компании на новые высоты вряд ли у кого-то вызовет недоумение.

Cybarco
СТРОИМ ЖИЗНЬ

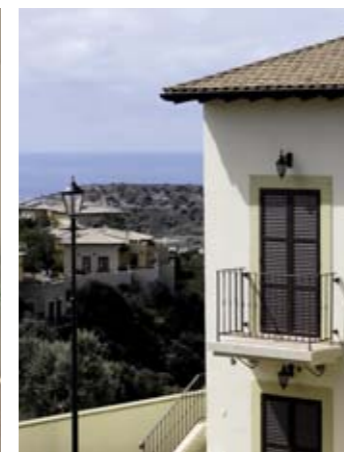
Инвестируйте безопасно в солнечную страну

Сейчас самое подходящее время для приобретения недвижимости на Кипре, в стране с одной из самых быстро развивающихся экономик в Европе. Обладая более чем 60-летним опытом работы в сфере недвижимости, Cybarco является компанией, строящей качественные дома вашей мечты, ценность которых будет неуклонно расти с течением времени.



Amathusa Coastal Heights, Лимассол

Виллы с тремя спальнями и частными бассейнами, апартаменты с 1, 2 и 3 спальнями, комплексный бассейн расположены в лучшем районе Лимассола, где разместились и пятизвездочные отели. Панорамный вид на море, экологически чистые пляжи всего в нескольких метрах, детские площадки и частный спортивный зал.



Apollo Heights, Aphrodite Hills Golf Resort, Пафос

Виллы с тремя спальнями и частными бассейнами, апартаменты с 1 и 2 спальнями, комплексный бассейн с подогревом на самом престижном гольф-курорте Кипра. При приобретении недвижимости вы получаете в подарок бесплатное членство в гольф-клубе и спа-центре, некоторые объекты полностью меблированы.



Hillcrest Villas, Пафос

Отдельные виллы с частными бассейнами и садами расположены недалеко от пляжа и городской инфраструктуры. Живописные природные ландшафты, панорамный вид на море и горы.

Благодаря первоначальному взносу в размере всего лишь 30% и низкой кредитной ставке, равной 4,5%, сейчас как никогда самое подходящее время сделать выбор из нашего обширного ассортимента недвижимости высшего класса.

Кипр
8000 50 30
Москва
+7 495 643 1901

Cybarco.com

Московская Международная Инвестиционная Выставка

2-3 октября 2009

Выставочный комплекс «Т-Модуль»
Москва, Тишинская пл., 1
ТЦ «Тишинка»



Инвестиции в зарубежную недвижимость


САЛОН НЕДВИЖИМОСТИ
БОЛГАРИИ

investshow

Moscow International Investment Show

Тел. (495) 926 9695 • www.InvestShow.ru



CHRYSOSTOMOU & THEOCHAROUS
DEVELOPERS LTD

Компания The Chrysostomou & Theocharous Developers Ltd создана для тех покупателей недвижимости, кто делает правильный выбор, предпочитая безопасную торговлю собственностью на солнечном острове Кипр. Наш бизнес и репутация построены на индивидуальном подходе к предоставлению услуг. Наши объекты сконцентрированы в лучших местах Лимассола и Пафоса, а также в окрестностях этих городов. Согласно расположению и учитывая местность, команда наших архитекторов и инженеров будет планировать, вести строительство и контролировать процесс создания уникальных проектов, используя только лучшие доступные строительные материалы.

Телефоны на Кипре:
Тел.: + 357 - 25 575 159
Моб.: + 357 - 99 642 006
Факс: + 357 - 25 575 585

Телефон в Москве:
Тел.: +7 909 905 2152

e-mail: cyprusproperty@mail.ru
e-mail: info@cyprus-property4sale.ru
www.cyprus-property4sale.ru



О РАЙСКОМ

Сколько бы ни говорили, что каждый человек должен выработать свой стиль, а не оглядываться на окружающих, с природой все-таки не поспоришь: мода определяет нашу жизнь. Мы одеваемся в то, что считается современным, ездим на популярные курорты, и вряд ли мы поведем друзей в Il Patio, когда есть Flamant с его изысканной бельгийской кухней и правильной музыкой.

До революции обеспеченные россияне, имевшие, заметим, полную свободу выбора, предпочитали странствовать по Италии. Особые почитатели древности продлевали свой путь до Греции. Но те редкие путешественники, которым довелось добраться до Кипра, уверяли, что побывали в раю. Может быть, именно оттого, что свидетельств о Кипре было так мало, этот остров всегда воспринимался как место чудесное и немного таинственное. И как только россияне получили возможность свободного передвижения, многие из них направились напрямик на Кипр. Реальность не обманула ожиданий. И за пионерами кипрского отдыха потянулись тысячи последователей. Скоро уже стало неприличным не побывать хотя бы раз на волшебном острове. Так возникла мода на Кипр.

ОСТРОВЕ БЕЗ ПРЕУВЕЛИЧЕНИЙ

В бесчисленных российских таблоидах из года в год пересказываются истории о буйстве новых русских, которые не дают покоя никому вокруг. Не будем с этим ни соглашаться, ни спорить: в конце концов, каждый может судить по своему личному опыту. И все же относительно Кипра заметим, что если тут и были проблемы с туристами, то заключались они в том, что несколько лет назад остров пережил настоящее нашествие британской молодежи (да-да, именно британской), «отвязанной» и совершенно не желавшей ни с кем считаться. Закончилось все просто: отели наотрез отказались принимать компании юных подданных королевы. А русские здесь, наоборот, прижились. Мирно отдыхают. Путешествуют. Интересуются историей и культурой. Посещают храмы. Ездят поклониться могиле архиепископа Макариоса. Образовалась диаспора, состав которой постоянно растет. Русские издают здесь еженедельную газету и 4 журнала. Давно уже в Лимассоле устраивают новогодние утренники, а в этом году собираются организовать такие же праздники в Паралимни, Протарасе, Айя-Напе — ведь там тоже есть русские дети.

В последние годы характер пребывания россиян на Кипре изменился. Если в 90-х остров казался идеальным местом для проведения отпуска и только, то теперь сюда едут с инвестиционными целями, здесь открывают компании, и уже очень многие осознали,

что если в раю можно еще и заниматься бизнесом, то понятие «счастье на земле» не кажется таким уж недостижимым.

О деловых интересах россиян на Кипре можно говорить долго. Но мы сосредоточимся на сфере недвижимости. По той простой причине, что именно эта сфера является, как правило, самой надежной для инвестиционных вложений. Разумеется, не только на Кипре (законы экономики имеют общий характер), но мы ведь говорим об этом государстве, а не о каком-то другом. При том что россияне осваивают остров сравнительно давно, около двух десятков лет, только в последние годы они заинтересовались приобретением собственности. Смысл таких сделок очевиден. Недвижимость на побережье. Особенно в курортной зоне (а что тут, собственно, не курорт?). Согласитесь, глупо не покупать. Самые разумные поступали так в ту пору, когда экономика европейских стран росла. Самые дальновидные поступают так сейчас, когда начался кризис. Желание переложить свои средства в более надежные инструменты, нежели ценные бумаги, вынудило многих обратиться к поиску объектов, стоимость которых будет расти. И аналитики рынка дружно советуют обратить внимание на кипрскую недвижимость. Она, по мнению специалистов, обладает таким потенциалом. ▶

Да, для решения о покупке недвижимой собственности на Кипре есть все основания. Кипрские власти совершенно сознательно предоставляют преференции покупателям, особенно иностранным, справедливо полагая, что чем больше европейцев будут воспринимать Кипр как бухту экономического спокойствия, тем скорее так и будет. Некоторые иностранцы удивляются готовности кипрских банков дать кредит на покупку, а также тому, что они имеют приоритет перед местными жителями. Но ведь это несложно понять: вложенные ресурсы остаются на острове и способствуют его дальнейшему развитию. Так что подобную политику вполне можно признать соответствующей цели, декларируемой властями: заботиться о процветании своей страны.

Наверное, было бы неправильно говорить, что экономика Кипра летит вперед со скоростью экспресса. Есть страны, развивающиеся быстрее, и Россия (во всяком случае, пока) в их числе. С другой стороны, Кипру, достаточно уверенно чувствующему себя в сообществе стран Европейского Союза, есть чем гордиться. Приток инвестиций, особенно в сферу недвижимости, быстро меняет лицо экономики страны. Важно и то, что меняется образ жизни людей. То, что одни приобретают на острове собственность, означает, что другие становятся богаче. Разбитые грузовики, привычно колесившие по дорогам, заменяются новыми моделями Mercedes Benz и BMW, тихие

рыбачьи гавани заполняются великолепными яхтами. Роскошные виллы возникают на всем побережье, поскольку строительный бум продолжает приносить в страну все новые деньги даже сейчас, когда их вроде бы должно становиться меньше. И этому не препятствует ничто: ни введение НДС при покупке, ни стремительно растущая цена на землю.

Справедливости ради отметим, что пока средняя заработная плата на Кипре остается значительно ниже, чем в ведущих европейских странах. Инвестиционный бум, помимо положительных последствий, внес с собой и такую неизбежную черту, как растущее расслоение общества. Но в общем-то, многие уже нашли себя в эту эпоху перемен. Молодежь понимает, как важно сейчас иметь недвижимость — на продажу или для сдачи в аренду, а потому ищет возможность войти в бизнес, связанный с приемом туристов. Чувствуют остроту момента и девелоперы, которые предлагают самые различные варианты по освоению земли, перепланировке или даже реконструкции имеющихся зданий.

Разумеется, слышны и голоса тех, кто недоволен слишком большим притоком иностранцев, кто опасается потери национальной идентичности. Но ведь сложно оспорить тот факт, что сейчас экономика страны растет, в основном, за счет вложений зарубежных инвесторов, за счет расходов огромной армии туристов. Кипр по-прежнему остается в топ-списке мест,

где больше всего любят отдыхать русские, немцы, англичане. Кто-то так и остается обыкновенным туристом, хотя ездит сюда из года в год, другие уже являются собственниками, но все вместе они поменяли акценты туристической промышленности страны.

Раз уж мы говорим о современности, особо отметим влияние интернета на развитие рынка. Раньше все было просто и по стандарту. Человек обращался в туристическую компанию, где ему предлагали определенный набор услуг. Больше денег — больше услуг. Но теперь многое поменялось. Все больше людей самостоятельно формируют собственные пакеты услуг, они договариваются напрямую, покупают именно то, что им нужно, пренебрегая традиционным отдыхом по путевке. И кипрские собственники уже оценили эти перемены. Они не просто ждут того, что им предложат туроператоры, не рассчитывают на одних лишь агентов, а сами активным образом выходят на рынок. Любой уважающий себя отель, даже если он располагает всего 3-4 апартаментами, открывает сайт, где путешественник может заранее увидеть, где он будет жить, каков будет вид из окна и достаточно ли просторна кухня.

Впрочем, и это еще не все. Растущий интерес к Кипру сделал удивительное дело: превратил проблему в достоинство. Заметим, что низкая ликвидность объектов недвижимости — не такая уж редкая картина в развитых странах. При успешно работающей строи-

тельной отрасли порой возникает ситуация, которую в России называют «затоваривание». Нечто подобное было на Кипре несколько лет назад. Рост объемов строительства значительно опережал рост покупательской способности, и это становилось проблемой. Но сейчас все очень быстро изменилось. Те комплексы, которые только что стояли пустыми, реконструируются в роскошные апартаменты и незамедлительно продаются новым собственникам — либо для жизни, либо (что бывает чаще) с целью сдачи в аренду. Специалисты говорят, что эта перемена произвела настоящую революцию на рынке кипрской недвижимости. Цены таких объектов все равно ниже, чем на большинстве европейских курортов. А перспективы очевидны. И те, кто задумывался о покупке дома для отдыха на солнце, и те, кто хотел бы здесь жить, нашли в реконструированных квартирах, апартаментах, виллах то, что им необходимо.

На Кипре всегда будут жить и отдыхать европейцы. И это будет всегда определять развитие экономики страны. Можете ли вы представить себе, что этот райский остров когда-либо выйдет из моды? Не можете? И правильно. Зачем представлять то, чего не бывает...



Автор: Руслан Дзюя