

ДОМ

Испанская мозаика

Цены на жилье в стране могут различаться в разы

зарубежная недвижимость

Испания последние 15 лет является одной из самых популярных у россиян стран для инвестиций в недвижимость. Участники рынка говорят, что сегодня за стоимость московской двухкомнатной квартиры вполне можно приобрести неплохой дом на побережье Испании.

Последние пять лет в Испании наблюдался плавный рост цен примерно на 15–20% в год. С наступлением кризиса произошло резкое снижение цен, на некоторые объекты — до 50%. Директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Андрей Уманский говорит, что цены на жилье с хорошим местоположением на берегу моря уменьшились примерно на 17%. Стоимость жилья, удаленного от берега моря более чем на 5 километров, снизилась на 32%. Дальше от берега моря цены могли уменьшиться и на 50%.

Три кита ценообразования

Стоимость одного квадратного метра в Испании зависит от нескольких составляющих и колеблется в очень широких пределах. Наибольшее влияние на цену оказывает, во-первых, то, к какому типу относится приобретаемое жилье, а именно «первичка» это или «вторичка». В Испании «первичка» всегда гораздо дороже «вторички», и связано это, в первую очередь, с качеством и моральной новизной приобретаемого жилья. Второй фактор — качество строительства. Это главный фактор, на который надо обращать внимание при приобретении недвижимости (конечно, увязывая с ценой — она должна быть адекватна не только применительно к качеству строения, но и к общей ситуации на рынке). Качественная недвижимость всегда стоит дороже, ее немного, однако она высоколиквидна.

Третьим определяющим фактором является местоположение, то есть расстояние до берега моря и близость к курортным городам. Также влияние на цену оказывает этаж здания, в котором приобретается жилье (это относится к апартаментам). В Испании чем выше этаж здания, тем жилье дороже, чем ниже — тем дешевле. Большое значение для цены квадратного метра имеет наличие собственной территории в жилом комплексе, летних и зимних бассейнов, тренажерных залов, СПА, тропических садов, теннисных кортов и прочей инфраструктуры. Если это все есть, то цена может быть выше в 2–3 раза. Большое значение при расчете цены квадратного метра имеет тип недвижимости, которую вы приобретаете. Если это таунхаус, то стоимость квадратного метра обычно дешевле, чем стоимость квадратного метра в апартаментах или вилле

аналогичного качества и местоположения. Также при расчете стоимости квадратного метра большое значение имеет методология расчета. Например, то, с какими поправочными коэффициентами следует учитывать в стоимости площадь открытой и закрытой террас, гаражей и кладовых, включенных в стоимость и т. д. В Испании в площадь жилья по правоустанавливающим документам включают некий метраж общедомовых территорий, приходящийся на долю данного собственника. Это также как-то надо вычленивать и учесть. Именно поэтому, исходя из всего многообразия перечисленных факторов, четко определить стоимость одного квадратного метра сложно, и я могу назвать лишь примерные ориентиры: апартаменты, «первичка», очень хорошего качества вблизи берега моря, в городе-курорте — от 1500 евро за кв. м и выше. Таунхаусы, «первичка», в 15 км от берега моря, сельская местность — от 465 евро за кв. м. Виллы, «первичка», 5 км от берега моря, рядом с гольф-полем и центром города — от 1700 евро за кв. м (в расчет стоимости включен земельный участок).

Наиболее распространенный метраж жилья опять-таки зависит от типа недвижимости, а именно от того, что приобретает потенциальный покупатель: апартаменты, виллу, таунхаус или какое-либо другое жилье (например, поддома). Для апартаментов в двухспальном варианте наиболее распространенный метраж по сути simple в районе 60–70 кв. м, включая долю собственника в общедомовых территориях. Для трехспальных апартаментов — в районе 80–90 кв. м. Для недорогих вилл в трехспальном варианте — порядка 130–140 кв. м, включая площади открытой и закрытой террас. Для таунхаусов в трехспальном варианте — примерно 120–130 кв. м.

Владимир Ксенофонов, директор Overseas Property RUS Ltd, представитель испанской строительной компании Marjal International, говорит, что отличие в технологиях и качестве строительства жилья в Испании и России определяется, в первую очередь, различными климатическими поясами, в которых находятся эти страны. В некоторых частях Испании вообще нет зимы в российском понимании этого слова (как, например, на Коста Бланке). Поэтому в Испании строить проще, дешевле и быстрее. Соответственно, стандарты качества в России и Испании совершенно разные. Здесь не надо уделять такого пристального внимания вопросам теплоизоляции, а монтаж отдельных систем отопления и отопительных магистралей зачастую вообще не нужен. Поэтому затраты на строительные материалы в себестоимости строительства в Испании

ниже. Качество строительных материалов, особенно бетона, отделочных материалов в Испании, несомненно, лучше. На объекте всегда проверяется качество привозимого бетона и строительных материалов. Технологии строительства сравнивать сложно, но они приблизительно одинаковые. В отличие от России, в Испании недвижимость сдается в варианте «чистовой» отделки, с оборудованными санузлами и меблированными кухнями. «В этом, конечно, колоссальное преимущество испанской недвижимости. Здесь потенциальному покупателю не нужно нанимать бригады строителей „доделочников“ из солнечного Узбекистана/Марокко. Вам не только сдадут отлично сделанную и полностью завершенную квартиру, но еще и иногда включают в стоимость мебель. В Испании это стандарт, в России — эксклюзив. Перед подписанием актируры в Испании проводится процедура снэгтинга (окончательной проверки недвижимости покупателем с составлением Акта претензий). Составленный документ в присутствии нотариуса передается застройщику, который обязан устранить — и фактически устраняет — все выявленные недостатки в двухнедельный срок. К тому же в Испании на отделку, все коммуникации и конструкции здания предоставляются гарантийные сроки, в течение которых застройщик бесплатно и быстро устранит возникшие неисправности и неполадки. Эта система реально работает», — говорит господин Ксенофонов.

Серьезным проблемным моментом испанских зданий является недостаточная звукоизоляция жилых помещений. Поэтому при выборе объекта очень важно не только внимательно осмотреть приглянувшийся объект и все здание целиком, но и проверить наличие эффективной звукоизоляции (а также теплоизоляции) помещений. Если резюмировать вопрос об испанской системе стандартов, гарантий и качества строительства, то это высокоэффективная, прекрасно продуманная система, максимально защищающая интересы потенциального покупателя и инвестора система. Однако далеко не все застройщики до «запятой» соблюдают эти положения, и главная задача для российского покупателя испанской недвижимости — найти хорошего застройщика с интересными качественными объектами, безупречной репутацией и адекватными ценами.

Популярные районы

В Испании наиболее привлекательным районом для приобретения жилой недвижимости является побережье Коста Бланка (Средиземноморское побережье Испании). Здесь практически нет зимы (среднедневная температура в январе +17 градусов по

Цельсию), нежаркое лето (среднедневная температура в июле +28 градусов по Цельсию), очень мягкий средиземноморский морской климат и более 320 солнечных дней в году. Купальный сезон начинается в середине апреля и длится до середины ноября. Инфраструктура развита также очень хорошо. Исторически спросом пользуются побережье Коста дель Соль, здесь также хороший теплый климат, отличная инфраструктура, но море из-за больших глубин и близости Атлантического океана холодное, и купальный сезон короткий. Местом сосредоточения интереса россиян, которые впервые рассматривают Испанию в качестве места для второго дома у моря, является Барселона и побережья рядом с Барселоной. «Но я рассматриваю это как дань популярности и известности Барселоны среди россиян, а также как результат наличия прямых перелетов из Санкт-Петербурга в летнее и зимнее время. После завершения в этом году реконструкции аэропорта Аликанте (столица побережья Коста Бланка) и появления прямых перелетов по маршруту Петербург — Аликанте, это побережье станет безусловным лидером», — прогнозирует господин Ксенофонов.

Коммерческую недвижимость стоит приобретать в наиболее крупных популярных среди туристов городах — Барселона, Мадрид, Аликанте, Малага. Однако многое зависит от того типа бизнеса, который планирует открыть потенциальный покупатель.

Неместный покупатель

В компании Greenfield Property International отмечают, что ПМЖ в Испании получить практически невозможно. Эксперт по зарубежной недвижимости ООО «Алиса Эстейт» Елена Жукова говорит, что иностранцы без всяких ограничений могут приобретать и жилую, и коммерческую недвижимость. Покупатель недвижимости должен получить в местной полиции N.I.E. (идентификационный номер иностранца), который определяет его как официального налогоплательщика Испании и необходим для любой транзакции в этой стране. Документ, подтверждающий владение испанской недвижимостью, дает право на получение годовой шенгенской мультивизы. Чтобы оформить ее на всех членов семьи, достаточно внести их имена в купчую.

Основной особенностью при приобретении жилья иностранцами является, в первую очередь, отличие в размере ипотечного кредита, который может получить иностранный гражданин или испанец. Иностранцам обычно предоставляется ипотечный кредит в размере 50–60% от стоимости объекта недвижимости, не считая

налоги. Налоги иностранец обязан заплатить из собственных средств. Также обычно иностранцы (англичане, голландцы, бельгийцы) при приобретении недвижимости пользуются услугами адвокатов для предоставления своих интересов в переговорах с застройщиками или посредниками. Русские покупатели зачастую адвоката не привлекают, допуская тем самым очень серьезную, грозящую крупными финансовыми потерями, ошибку. «Однако говорить об этом русским бесполезно. Менталитет наших граждан таков, что мы сами себе и «швец, и жнец, и на дуде игрец!». До тех пор, пока мы сами не набьем шишек и не потеряем деньги, мы ничему не учимся. Показательным примером является случай, когда я оказался после выставки за одним столом с представителями зарубежной якобы строительной компании, зарегистрированной в одной из развивающихся европейских стран, созданной парой предприимчивых африканцев, окончивших в Москве университет имени Патриса Лумумбы, которые рассказывали о том, как они продают „русским папуасам“ втридорога недвижимость с сомнительной историей. Все это „подводные камни“, и их надо уметь избегать», — предостерегает господин Ксенофонов.

В Испании есть возможность приобретения жилья в рассрочку, однако до тех пор, пока все деньги не будут уплачены, право собственности покупателю не передадут. Поэтому лучшей и наиболее безопасной схемой является использование ипотечного кредита в целях финансирования покупки. Кредитные ставки сейчас очень низкие (годовой Euribor +0.95% годовых), и брать кредит выгодно. К тому же использование ипотечного кредита позволяет значительно обезопасить сделку, так как в этом случае испанский банк заинтересован в том, чтобы вы не купили проблемную недвижимость по неадекватно высокой цене.

Дефицит первички

В Испании практика приобретения жилья на первичном рынке распространена, но в связи с избыточным предложением готовой недвижимости и значительным снижением цен, стала менее популярна, чем раньше. Ранее приобретение недвижимости в стадии строительства давало клиентам «бонус» в виде скидки на этапе строительства и на моменте сдачи объекта. Сейчас такой скидки практически нет. «Если бы мне в сегодняшней ситуации предложили приобрести жилье на этапе котлована с большими скидками, то я бы отказался. Причина — цены на готовое качественное жилье в Испании сейчас около или ниже себестоимости, и предложение скидок означает, что у

застройщика серьезные проблемы и недостаток финансовых ресурсов, которые он пытается получить за ваш счет. Это уже игра „в рулетку“, где вероятность потерять свои деньги превышает 50 процентов. Однако если вам нужен дом по личному проекту или в приглянувшем месте, то вписываясь на этапе котлована можно при условии предоставления застройщиком банковской гарантии на оплачиваемые в процессе строительства деньги. При этом в процессе строительства не должно выплачиваться более 30–40 процентов от оговоренной контрактной суммы, все остальное — только при передаче ключей по окончании строительства», — говорит Владимир Ксенофонов.

В Испании на рынке работает много застройщиков, но только единицы из них способны предоставить клиентам сервис европейского уровня. «Под сервисом я имею в виду весь спектр сопутствующих услуг, который необходимо предоставить клиенту для успешного совершения сделки по приобретению зарубежной недвижимости, а именно: достижение договоренности по цене и комплектации объекта недвижимости, помощь в получении ипотечного кредита и налогового номера иностранца, организация эффективного просмотра, заключение контрактов на подключение воды и электричества, проведение процедуры снэгтинга и прочие действия. На российском рынке сами испанские застройщики фактически не представлены, и проблема здесь не в нежелании самих испанцев выходить на российский рынок, а в сложности самого российского рынка и особенностях испанского менталитета. Испанцы преодолевать различные барьеры (языковые, межнациональные, организационные) не любят. Войти же на российский рынок без должной настойчивости, трудолюбия, целеустремленности и административной поддержки практически нереально. Именно поэтому испанские застройщики фактически не представлены на российском рынке непосредственно», — говорит господин Ксенофонов.

Испанский рынок за последние пять лет по стоимости жилья следовал тенденциям мировых рынков недвижимости. В 2005–2007 годах рынок активно рос, стоимость жилья увеличивалась, это был период всеобщего благополучия. 2008 год стал годом стагнации и начала снижения цен. Зима-весна 2009 года — период резкой «просадки» цен, лето — коррекция после падения. Этой зимой повторилась послеподогонная ситуация, и цены в некоторых сегментах недвижимости достигли дна. Однако это касается в первую очередь низколиквидной и неудачно расположенной недвижимости плохого качества.

(Окончание на стр. 16)

«Золотой век» комфорт-класса

Группа компаний «ЦДС» приступила к реализации нового проекта в одном из красивейших исторических районов Петербурга — Пушкине. Удобное месторасположение, необходимая для жизни инфраструктура и разумная цена квадратного метра — все это делает жилой комплекс под названием «Золотой век» одним из самых актуальных предложений на рынке строящегося жилья.

Прежде всего, новый комплекс комфорт-класса «Золотой век» уникален своим местоположением — он строится напротив Екатерининского парка, в тихом уединенном месте, вдаль от загруженных автомобильных трасс. В то же время добраться от него до центра Петербурга можно за 30–40 минут.

Престиж и удобство

Пушкинский район — одна из самых динамично развивающихся частей Петербурга. В последние годы Пушкин активно приводится в порядок — реставрировали исторические здания, ремонтировали и строили дороги. Благодаря чему этот район стал весьма удобным для жизни. И при этом — Пушкин не потерял свое неповторимое очарование, атмосферу тихого европейского городка с колоссальными культурными традициями.

В то же время стоимость жилья в некоторых районах Пушкина еще не успела подняться заоблачно. Так, цена квадратного метра в «Золотом веке» на сегодняшний день вполне сопоставима со стоимостью квартир в новостройках спальных районов Петербурга.

Новый жилой комплекс будет представлять собой тихий, уютный и обособленный от внешнего мира жилой квартал с детским садом, магазинами, зонами отдыха — со всей необходимой для жизни

инфраструктурой, рядом с парком и недалеко от центра Петербурга.

«Золотой век» — это жилье комфорт-класса с продуманными планировками и относительно невысокой, по сравнению с предложениями конкурентов, ценой квадратного метра.

Несмотря на обилие внутриквартальной инфраструктуры, квартплата в комплексе «Золотой век» не будет превышать общегородских показателей. «Созданная нашей компанией концепция доступного жилья найдет свое отражение и в этом проекте. В условиях, когда спрос на элитную недвижимость и недвижимость бизнес-класса по объективным причинам снизился, мы предлагаем нашим клиентам качественный проект в уникальном месте, с хорошей локацией и инфраструктурой, по вполне доступной цене», — говорит генеральный директор Группы компаний «ЦДС» Михаил Медведев.

На любой вкус и кошелек

«Золотой век» строится для тех, кто не готов платить лишние деньги и хочет приобрести жилье в одном из самых удобных для жизни, уютных и красивых районов Петербурга. Тот факт, что стоимость жилья в «Золотом веке» сопоставима с ценой недвижимости в спальных новостройках Петербурга,



делает предложение от «ЦДС» весьма привлекательным для широкого круга покупателей.

Компания также предлагает своим покупателям разнообразные способы оплаты и систему скидок при покупке строящегося жилья. Это особенно актуально сейчас, когда экономика понемногу выходит из кризиса, петербуржцы снова задумываются об улучшении жилищных условий, но при этом располагают ограниченными средствами по вполне понятным причинам.

По многим строящимся объектам Группа компаний «ЦДС» совместно с банками ОАО «Банк «Санкт-Петербург» и ЗАО «КБ «Дельтакредит» предоставляет возможность приобретения жилья в ипотеку.

История Пушкина:

Пушкин основан в 1710 году как императорская загородная резиденция Царское Село. Любопытна этимология этого названия. Во времена шведов на месте нынешнего Екатерининского парка располагалась Сарская мыза (в переводе с шведского «возвышенное место») — шведская усадьба с небольшим деревянным домиком. Со временем название трансформировалось в Сарское Село, а затем и в Царское Село. После изгнания шведов эти земли были подарены Петром Первым Марте Скарвонской — будущей императрице Екатерине I. Так началась история будущего Пушкина. Царское Село считалось одним из самых благоустроенных городов России: к 1887 он стал первым в Европе полностью электрифицированным городом. В городе находится музей-заповедник «Царское Село» — памятник градостроительного искусства и дворцово-парковый ансамбль XVIII — начала XX веков. В состав заповедника входит Екатерининский парк с Екатерининским дворцом. Пушкин включен в список памятников, охраняемых ЮНЕСКО. В июне город отметит свое 300-летие.

Справка о компании:

ГК «ЦДС» — один из крупнейших застройщиков Санкт-Петербурга, на протяжении 10 лет успешно работает в сфере жилищного строительства. Компания была основана в 1999 году. За это время при участии «ЦДС» на территории Петербурга построили свыше 30 объектов — компания выступает в качестве инвестора, генподрядчика и заказчика проектов жилищного и коммерческого строительства.

В настоящее время одним из приоритетных направлений развития компании является реализация крупных проектов квартальной застройки. Сейчас группа компаний строит жилые комплексы в поселках Мурино и Бугры, Выборгском, Невском, Калининском, Фрунзенском, Калининском, Московском и Пушкинском районах Петербурга.

Основным направлением деятельности ГК «ЦДС» на рынке строящейся петербургской недвижимости стало развитие концепции «Полноценные квартиры небольшого метража», в рамках которой предлагаются квартиры, востребованные самыми широкими слоями населения. Такая квартира, в отличие от квартир-студии, имеет полноценную кухню, прихожую, балкон или лоджии.

В настоящее время ГК «ЦДС» ведет строительство и проектирование 15 жилых объектов общей площадью более 3,5 млн. кв. метров. Продажа квартир на объектах

ГК «ЦДС» организована по принципу «квартиры от застройщика», что в сочетании с широким выбором строящихся домов, расположенных в разных районах Санкт-Петербурга, большим разнообразием программ продажи квартир в рассрочку и ипотеку, обеспечивает неизменную популярность предложений от ГК «ЦДС».

Головная организация группы компаний — ЗАО «ЦДС» — аккредитована Санкт-Петербургским ипотечным агентством, что позволяет успешно работать с гражданами, приобретающими квартиры в новостройках в рамках федеральных и городских жилищных программ, с помощью государственных субсидий и сертификатов.

Правительство Ленинградской области объявило ЗАО «ЦДС» лауреатом конкурса «Лучшая строительная организация Ленинградской области в 2007 году» в номинации «Массовое жилищное строительство». В 2009 году издание «Деловой Петербург» назвало ГК «ЦДС» в десятке лучших строительных компаний Санкт-Петербурга.

В планах «ЦДС» — продолжать увеличивать объемы строительства. До конца года компания объявит о начале строительства еще двух жилых комплексов на Пулковском шоссе, ведется проектирование жилого квартала в Парголово.

