

# ДОМ зарубежная недвижимость

## Замки на песке

Как известно, состоятельные россияне предпочитают приобретать зарубежную курортную недвижимость на первой линии от моря. Но и в Европе, и в некоторых других странах это может создать дополнительные сложности, такие, как отсутствие собственного пляжа. А что делать, если проект находится в удалении от моря, например в горах? Какой будет концепция? А если... в пустыне?

— курорты —

### Домику у моря

Курортная недвижимость — сегмент особый. Каждый человек рано или поздно начинает думать о домике у моря. В мечтах обычно счастливый владелец спускается с террасы на пустынный пляж... А как происходит на самом деле? Как известно, стоимость жилья на первой линии в большинстве случаев выше аналогичных объектов в удалении от пляжей. Но вот собственная полоска побережья — недостижимая мечта: в соответствии с международными законами любые пляжи являются общественными зонами.

Притом что, по оценкам риэлторов, именно такие предложения интересуют состоятельных россиян, большинство иностранных покупателей в качестве критериев выбора рассматривают качество строительства, видовые характеристики, инфраструктуру. К тому же у жилья на первой линии помимо высокой стоимости есть и другие недостатки. Это в первую очередь необходимость чаще ремонтировать дом из-за повышенной влажности и соли. Существенным минусом для многих является большое количество туристов, которые проводят время на море, иногда в непосредственной близости от домовладения.

По мнению президента международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислава Зингеля, «в случае с элитной недвижимостью особую роль играет эксклюзивность. Понятие эксклюзивности относится и к морю, общедоступному в иных местах. То есть существенное значение играет не само море, а эксклюзивный доступ к нему, что обеспечивается собственным участком побережья или же, как минимум, закрытым пляжем. Во всех этих случаях общедоступные участки побережья обладают второстепенной ценностью для владельцев эксклюзивных особняков. Помимо

этого важную роль играют качество отделки и эксклюзивный дизайн». Но нужно принимать во внимание, что во многих странах, например в Европе, приобрести виллу с собственным пляжем практически невозможно: на все пляжи должен быть обеспечен публичный доступ.

Тем не менее предпочтения покупателей элитной курортной недвижимости, по данным Knight Frank, в настоящее время распределяются следующим образом: около 70% покупателей предпочитают

велоперов на создание разнообразных концепций проектов без привязки к побережью.

Юлия Овчинникова, директор по зарубежной недвижимости IntermarkSavills, рассказывает: «В основном покупатели стремятся быть в пешей доступности от моря. Однако бывают люди, которые не очень любят море, им важно иметь красивые виды. При этом до моря они готовы ездить 10–15 минут на машине. Например, это могут быть семьи с детьми, которые переезжают на посто-



В сады и систему водоснабжения инвестировано более \$600 млн

традиционно первую линию, около 30% готовы рассматривать предложения дальше — в пределах 2–3 км от моря, и лишь единицы покупают на удалении 5–20 км и дальше. При этом именно последняя категория покупателей формирует тенденцию: эксперты отмечают, что многие покупатели верхнего ценового сегмента начали рассматривать проекты в удалении от моря, если они соответствуют их представлениям о качестве строительства, приватности и комфорте. Намети-



Растения привозили со всего мира и, прежде чем высаживать, передерживали на ферме для акклиматизации

манной концепцией. Причем такие проекты могут быть созданы по всему миру. Например, семья Заал в Дубае, используя современные технологии озеленения, создала настоящий оазис в пустыне.

### Торжество технологий

Проект Al Baragi — комплекс дорогих vill в искусственном оазисе в пустыне, находится на площади 13 201 тыс. кв. м по соседству с заповедником Nad Al Sheba. Близость заповедника, во-первых, помогает поддерживать в Al Baragi более высокие экологические стандарты и собственный микроклимат, так как земли Nad Al Sheba лучше увлажнены и не загрязнены по сравнению с пустыней и даже некоторыми частями прибрежных территорий. А во-вторых, статус заповедника дает гарантии жителям vill, что перед их домами не построят новые высотные здания, которые закроют вид на перспективу Дубая и королевский дворец.

80% территорий занимают парки и сады, по оценкам девелопера проекта, общий объем инвестиций в сады и водные конструкции составляет более \$600 млн. Растения для проекта привозятся в Дубай со всего мира, на ферме, под которую выделена отдельная территория, их выращивают, адаптируют к климату и пересаживают на территорию Al Baragi, присоединив к системе полива. Стоимость поддержания состояния растительности включена в эксплуатационные расходы, которые составляют примерно \$8 за 1 кв. м застроенной территории.

### Кто и что покупает?

Семья Заал занимается этим проектом с 2005 года, сейчас закончена первая фаза, включающая 189 vill с отделкой «под ключ» и 28 участков, на которых дома строятся с учетом пожеланий заказчика. Стоимость vill «под ключ» начинается от \$4,7 млн, площадь варьируется от 1179 до 1530 кв. м. Размер участков — от 1000 до 2200 кв. м. Виллы пользуются спросом у покупателей — в настоящий момент на продажу осталось не более пяти vill.

В части проекта, которая называется The Reserve и состоит из 28 участков под строительство vill по индивидуальному дизайну, прода-

на половина. Площадь уже построенных vill составляет от 1200 до 1800 кв. м, но их размер может быть увеличен по запросу покупателя. Девелопер возводит виллы в соответствии с пожеланиями заказчика, отделку собственник может осуществить самостоятельно или же заказать дизайн по проектам жены владельца компании Zaal Лесли Заал.

Территория земельных участков под эти виллы находится в диапазоне от 1200 до 14 000 кв. м. Цена готового здания под чистовую отделку начинается от \$3,6 млн, однако есть и демонстрационные виллы с отделкой, цена которых превышает \$15 млн.

Самый значительный спрос на виллы в Al Baragi приходится на покупателей из Юго-Восточной Азии — Индии, Пакистана, Сингапура, которые приобрели 35% объектов. На втором месте покупатели из Европы (Великобритания, Германия, Швейцария, Франция) — 20%. Интересно, что жителей ОАЭ в проекте 10%, как, впрочем, и выходцев из стран СНГ и России.

Девелопер проекта подчеркивает, что, создавая Al Baragi, он основывался скорее на представлениях о комфорте и безопасности, нежели о каком-то местном колорите. Хотя один из аспектов восприятия роскоши жителей пустынь все же присутствует: больше всего в пустыне ценятся вода и растения, чего в проекте как раз очень много. При этом для жителей Европы и Америки наличие зелени является чем-то естественным. Если для жителей пустынь растения сами по себе представляют ценность, то чем же привлекает проект покупателей из тех стран, где леса и поля — обычная составляющая пейзажа?

В Al Baragi очень высокий уровень безопасности, хотя расположение vill внутри проекта предполагает сочетание приватности и общения с соседями. Семья Заал особенно подчеркивает, что при разработке концепции проекта они делали акцент на создании дружественного сообщества, в котором все общаются в рамках поселка. При этом до пляжей Дубая на машине ехать всего полчаса, что дает возможность жильцам выбирать степень публичности. Из собственной инфраструктуры комплекса нужно отметить фитнес-центр Body Language и ресторан The Farm, который пользуется популярностью не только среди жителей искусственного оазиса, но и среди жителей Дубая.

Виллы Al Baragi расположены посреди пустыни, в получасе езды от моря

Большинство покупателей приобрели виллы для проживания с семьей — по данным застройщика, который не предоставляет услуг по сдаче в аренду объектов, на территории комплекса есть всего несколько людей, которые сдают свою виллу в аренду. Арендная ставка за виллу в год — примерно \$135–\$275 тыс. Таким образом, с точки зрения инвестиций продукт весьма спорный: без учета возможного роста цен сроки окупаемости составят от 17 лет.

### Оазис для всех

В планах — вторая очередь Al Baragi, в которой подход к сервису и комфорту будет сохранен, но изменится формат — станет более массовым. В ближайшее время планируется строительство комплекса апартаментов The Apartments, продажи стартовали в начале года, а также SPA-комплекса с запуском кафе, ресторанов, кинотеатра и еще 28 садов на всей территории.

С одной стороны, появление комплекса, стоимость объектов в котором соответствует высоким мировым стандартам, который находится в удалении от моря и делает ставку на качество жизни и экологии, свидетельствует о том, что состоятельные покупатели теперь ищут другие ценности — природу, сообщество единомышленников и комфорт. Но, с другой стороны, рынок недвижимости Дубая, несмотря на возобновление темпов роста в последние пару лет, все еще вызывает вопросы у потенциальных покупателей — слишком серьезным было падение в кризис. Многие предпочли бы природу в сочетании со стабильностью рынка недвижимости, чтобы иметь хотя бы гипотетическую возможность продать свой актив в будущем. С другой стороны, если бизнес-интересы покупателя связаны с Востоком или же не имеют четкой географической привязки, то почему бы и не Дубай? Так как жители оазиса смогут жить в атмосфере покоя, при этом имея возможность в любой момент доехать до города с его ночной жизнью, пляжами и магазинами примерно за полчаса.

Наталья Шевцова



## Живите Роскошно у моря. Cybarco



фотография: Sea Gallery Villas, Лимассол



фотография: Лимассол Marina



The Oval, Лимассол

Реклама

Попробуйте исключительный стиль жизни Средиземноморья в роскошной недвижимости у моря или насладитесь бизнес-классом нового уровня в проекте The Oval, самом знаменитом проекте деловой инфраструктуры Кипра.

От Cybarco, ведущего застройщика элитной недвижимости с 1945 года.

Более подробную информацию о наших проектах, организации ознакомительного тура, а также по вопросам ВНЖ и гражданства ЕС/паспорта Республики Кипр Вы можете получить по телефону +7 495 643 1901.

Cybarco.ru

Офисы Cybarco:  
Москва / Санкт-Петербург / Киев /  
Кипр / Афины / Лондон

Cybarco

входит в холдинг  
компания «Ланитис»

Полная приватность —  
отличительная черта проекта  
Al Baragi