

Текст статьи «Зарубежная недвижимость»

Копирайтинг

Результатом мирового экономического кризиса стали более доступные для жителей России цены на зарубежную недвижимость. Теперь квартиры и дома за границей все больше покупают представители среднего класса с бюджетом сделок, не превышающих 100 000 евро.

К примеру, по цене московской двухкомнатной квартиры вы можете приобрести квартиру-студию в Нью-Йорке, жилой дом с тремя спальными комнатами и двумя туалетами не где-нибудь, а в городе-курорте Майями, огромную виллу на побережье в Аликанте (Испания) с вместительной зоной отдыха и садом.

За цену кухни московской квартиры (примерно 50 000 евро) вы можете стать владельцем хорошего жилья в Греции, Болгарии, Чехии, Черногории, которое приобретается с прицелом на отдых или будущее «пенсионное» проживание в приятном месте с теплым климатом, на морском побережье.

Экономический кризис еще не прошел свою пиковую точку, в Европе он разрастается, благодаря чему еще некоторые страны можно отнести к «бюджетным» (Португалия, Испания) с точки зрения приобретения жилья за рубежом. Специалисты по недвижимости утверждают, что даже в Германии можно приобрести хорошее жилье за относительно скромные вложения.

Как полагает аналитик компании Just Real Consult Антон Иванов, антикризисные усилия основного европейского регулятора ни к чему не приведут, банкротства в этой сфере не избежать.

В Испании, например, на нулевой отметке находятся продажи жилья, построенного на курортном побережье последние 15-20 лет с целью «торговли солнышком». Платежеспособность потенциальных покупателей жилья так упала, что за последние 2 года всего 8% от построенного удалось реализовать. В испанской провинции встречаются районы, где заселенные и пустующие дома чередуются с соотношением 1:8. С 2009 года произошло перераспределение объема продаж в сторону малобюджетного стоимостного диапазона до 150000 евро. Самой популярной у россиян признана провинция Аликанте, местечки Коста

Дель Соль и Коста Бланка, которые славятся чудесным мягким климатом, чистотой, радующей глаз природой, сложившейся инфраструктурой.

Несмотря на обилие предложений о продаже домов на испанском побережье, бизнесу помешало правительство Испании, приняв законы о значительном – на четверть!- увеличении коммунальных платежей по содержанию недвижимости. Так, за обслуживание виллы первой береговой линии придется выложить в месяц порядка 1200 евро. За эти же деньги можно снять более скромный жилой дом примерно в 10 километровой черте от моря и приезжать на пляж на машине. Однако и за скромный домик потребуется немалая сумма коммунальных платежей в 300-350 евро в месяц (без газо- и электроснабжения!).

Судьбу Испании в ближайшее время могут повторить страны Балканского побережья. Цены на жилье здесь не снижаются, как того требует экономической кризис, а держатся и в ряде стран растут, несмотря на то, что для ответственных застройщиков близится срок возвращения кредитов.

Например, цены Черногории по уровню приблизились к верхней планке цен востребованных районов Италии со стоимостью квартир в 100 000 евро. В более бюджетной части рынка со стоимостью до 50 000 евро явным лидером считается Болгария, но и здесь отслеживается процесс медленного поднятия цен до уровня докризисных (уже сейчас разница с ценами 2009 года составляет всего 15%).

Самым доступным на сегодняшний момент считается Египетский рынок, однако жизнь там настолько нестабильна, что никто не берется прогнозировать, как она сложится дальше. Ранее, до масштабных боевых действий в арабском мире, т.н. «арабской весны», в курортных районах Хургады, Шарм эль Шейха реально было приобрести хороший дом по цене в один миллион рублей. После «весны», со слов риэлтеров, можно купить хорошую квартиру из двух комнат в пределах 10 000 евро, только никто не хочет ехать жить в эту беспокойную зону.

Однако, как считает сотрудник международного аналитического финансового холдинга FIBO Group Анатолий Воронин, чиновники в арабских странах будут чинить препоны при приобретении жилья иностранцами, «...однако приобретение того стоит: во-первых, стоимость жилья не слишком высока, во-вторых, годовое обслуживание обойдется в

копейки по сравнению с европейскими мерками, в третьих, такую жилплощадь всегда можно сдать туристам, если она расположена выгодно".

К слову сказать, все европейские страны также противостоят иностранным гражданам при покупке недвижимости, предлагая или жилье невысокого класса и качества, или элитное жилье с драконовской наценкой (200-300%, и это еще без комиссии риелторских агентств).

Одним словом, дело за вами!

(Знаков без пробелов 3939)