



A.S. Realty Times

РОССИЙСКОЕ ИЗДАНИЕ | № 1 | ОКТЯБРЬ, 2021

ЭКСКЛЮЗИВ

За последние несколько лет Сочи стал центром притяжения: отдыхающих и работающих, «удаленщиков» и фрилансеров, разного уровня инвесторов, жителей регионов с суровым климатом, а также новой бизнес-прослойки, возраст которой иногда едва достигает 25-30 лет. Именно запросом времени продиктовано создание в Сочи громкого инвестиционного проекта – насыпного острова. В акватории Черного моря в небольшом удалении от береговой линии на искусственной территории общей площадью 20 млн кв. м возведут полноценный инфраструктурный комплекс. Первая очередь займет 2,5 млн кв. м с титульным зданием высотой 101 этаж.

Уникальное бизнес-пространство, а по сути целый город «Сочи Сити-ОАЗИС» станет местом концентрации культуры, бизнеса, искусства, образования, науки, медицины и IT-технологий.

Ряд острых вопросов мы адресовали автору идеи, известному российскому бизнесмену, девелоперу Сергею Полонскому.

– Как родилась идея, и с чего началась разработка концепции?

– Я давно занимаюсь созданием новых систем, фактически городов. И уже внутри понимаю, как они функционируют.

Мне довелось быть в команде грандиозного строительства «Москва-Сити». На тот момент со мной рядом были настоящие мэтры: главный архитектор «Москва-Сити» – Геннадий Сирота и главный конструктор – Владимир Трауш, спроектировавший практически все уникальные «высотки» страны. Этот опыт и лег в основу «Сочи Сити-ОАЗИС».

Мы хотим гармонично выделить город с его уникальным климатом и новейшей инфраструктурой.

– Кто будет жить в этом новом городе?

– У современного технологичного предпринимателя – локомотива мировой экономики – сформировались требования к пространству и инфраструктуре. К сожалению, «Москва-Сити» уже не в полной мере соответствует таким требованиям. Тем не менее, в его инфраструктурном пространстве, ты не можешь отличить «кар-

тинку», где ты находишься: в Нью-Йорке, Сингапуре или Лондоне. Также будет и с сочинским проектом.

На момент работы над «Москва-Сити» еще не было ни таких технологий, ни таких подходов, как сейчас. Это был вызов. Никто не верил в далеком 2000 г., учитывая социально-экономические условия, что в Москве будет стоять 100-этажное здание. Добрая половина столицы перестала со мной общаться, откровенно считая сумасшедшим.

Спасая идею и репутацию, я в кратчайшие сроки облетел крупнейшие города мира, посмотрел все интересные высотки. Я оценил не только их функционал, но и провел переговоры с лучшими конструкторами и архитекторами, которые проектировали автономные небоскребы с соб-



Российский предприниматель Сергей ПОЛОНСКИЙ

Остров Сити-Оазис в Сочи – вопрос жизни и смерти для предпринимателей России!

Эксклюзивное интервью с автором проекта и российским предпринимателем Сергеем Полонским.

– Сколько времени прошло от идеи до реализации «Москва-Сити»?

– Впервые мы заговорили об этом вслух в 1993 г. Окончатель-



Проект острова «Сочи Сити-ОАЗИС»

ственной инфраструктурой. Чтобы вы понимали, – во всем мире не более 3-х бюро, которые проектируют 100-этажные здания такого уровня.

ный срок его реализации – 2005 г. Благодаря этому проекту удалось собрать в одном месте светил архитектуры и технических решений, это был своего рода «квантовый скачок». Именно потому, имея такую предисторию, еще на стадии идеи «Сочи Сити-ОАЗИС» мы понимали, что необходимо создавать новые пространства для креативного бизнеса России.

– Можно ли сравнить будущий Сочи и нынешний Дубай?

– Дубай, как бизнес-хаб, действительно соответствует запросу бизнес-сообщества, но и у него, на мой взгляд, есть существенные недостатки. И я бы не стал сравнивать «Сочи Сити-ОАЗИС» ни с чем.

Море, солнце, горы (и все это в России) – лучшая подпитка для новых идей, и альтернатива душным офисам. Сочи со своим уникальным климатом и новейшей инфраструктурой, подходит для этого на 100%. Миссия «Сочи Сити-ОАЗИС» проста – создание лучшего в мире места для жизни, работы, творчества и отдыха.

– Расскажите об основных инвесторах проекта? Кто планирует стать оператором 100-этажного отеля?

– Группа компаний «Альянс Марин Девелопмент» более 30 лет специализируется на разработке и реализации объектов яхтинга и искусственных территорий. Комплекс планировалось развивать вместе с Accor Hotels. Международный оператор имеет внушительную сеть отелей и обладает одной из самых разнообразных и полностью интегрированных экосистем гостеприимства, включая в том числе премиальные бренды.

– Какие объекты инфраструктуры будут на острове?

– Первоочередная задача – строительство комфортабельных туристических объектов для жизни, работы, творчества и отдыха. Здесь будут отели, апартаменты, парки, набережные, торговые центры, совмещенные с яхтенными портами. Инженерные коммуникации будут «спрятаны» в эстакаду, связывающую остров с берегом. «Сочи Сити-ОАЗИС» – это создание привлекательной береговой зоны региона, новых рабочих мест и условий для комфортного проживания.

Forbes говорит

РУБРИКА

Лидеры российского рынка недвижимости потеряли в 2020 году 24% своих доходов по сравнению с 2019 годом. В 2019 году владельцы коммерческой недвижимости собрали со своих арендаторов совокупно \$7,7 млрд, в 2020-м – \$5,8 млрд. Минус 24%.

Святослав Бахарев, руководитель отдела продаж агентства недвижимости AS.Realty рассказал, как обстоят дела на рынке арендной недвижимости в Сочи.

– По данным консалтинговой группы SRG, в мае Сочи стал лидером среди крупных российских городов по темпам роста стоимости 1 кв.м жилья. Как обстоят дела с ценой на аренду в городе?



Руководитель отдела продаж АН AS.Realty – Святослав БАХАРЕВ

– Действительно, после локдауна 2019 года все устремились в Сочи. Беспрецедентный спрос увеличил стоимость недвижимости в несколько раз. Средняя ставка посуточной и долгосрочной аренды жилья в Сочи с апреля 2020 года по апрель 2021-го выросла на 56%.

Собственники жилья расторгли договора с прежними арендаторами ради новых контрактов, либо продлевали с условием удорожания ренты. Аналогичная ситуация и с ценами на аренду коммерческой недвижимости. Но с августа, в связи с введением обязательных ПЦР-тестов, наличие прививки от Covid мы наблюдаем отток отдыхающих, что привело к снижению спроса и, соответственно, стоимости аренды.

– Святослав, расскажите, какие площади наиболее востребованы в городе?

– Как для отдыха, так и для бизнеса наибольшим спросом пользуются маленькие площади – 30-50 кв. м. Я рекомендую отдавать предпочтение покупке нескольких апартаментов-студий, чем приобрести одну квартиру большей площадью. Рентабельность такой покупки будет значительно выше.

– Святослав, вы могли бы привести нам анализ сочинских цен на аренду недвижимости в 2019-2021 годах?

– За последние два года цена на аренду жилых апартаментов возросла в 2, а в некоторых случаях и в 3 раза. Если в 2019-ом году стоимость суточной аренды варьировалась от 2.500 до 5.000 рублей (студия 18-20 кв м), то на сегодняшний день аналогичная квартира стоит уже 10.000-15.000 рублей. В первую очередь, на цену влияет сезонность – в прибрежных районах она достигает максимума в летние месяцы, а в Красной Поляне – зимние, в период лыжного сезона. Близость к ключевым объектам – морю, подьёмникам, объектам инфраструктуры – ключевые параметры, из которых складывается цена.

Продолжение на стр. 3

Главная цель – офис AS.Realty в Америке

РУБРИКА

Агентство недвижимости AS.Realty за полтора года покорило своими результатами и совершило настоящий прорыв в индустрии.

Как итог – номинация на самую престижную отраслевую премию – «Рекорды рынка недвижимости». Это ежегодная международная награда за достижения в сфере российской и зарубежной недвижимости.

Исполнительный директор агентства недвижимости AS.Realty Нарина Абрамова расскажет, как за короткий срок



Исполнительный директор агентства недвижимости AS.Realty Нарина АБРАМОВА

стать лидером рынка, получить признание, клиентов и достигнуть амбициозных целей.

– С чего все началось? Что и кто был у истоков?

– Мы открывались в тяжелый период – разгар пандемии. К пер-

вому дню выхода из локдауна в команде агентства было уже 30 человек. Лучшие брокеры черноморского побережья не просто ждали, когда бизнес начнет работать в полную мощь, они подготовили почву для эффективного старта.

Конкурс проходит при поддержке Государственной Думы РФ, Российского Комитета Всемирного наследия ЮНЕСКО, Российской академии архитектуры и строительных наук, Правительства Москвы и Московской области.

– Почему именно вашу компанию номинировали на Оскар?

– С первых дней мы амбициозно заявили о себе. В Сочи и других городах страны была запущена широкая рекламная кампания. Но раскрыть все секреты стратегии продвижения, к сожалению, не могу. Эти действия сделали нас заметными на разных эффективных площадках: от тренинговых центров до строительных объектов Москвы.

Продолжение на стр. 2

СОЧИ

2021 - Сочи бьет рекорды!

Рынок недвижимости Сочи динамично растет и развивается с 2011 года. Олимпийские игры разделили историю города в этом вопросе на До и После. Строительство современных курортов в горном кластере, комплексе спортивных объектов в Олимпийском парке, развитие транспортной инфраструктуры города вывело Сочи на мировой уровень.

В том числе на конкурентный мировой уровень цен на недвижимость. Уникальное сочетание морского и горнолыжного курортов привлекает уже не только россиян, но и иностранных граждан.

БАЛИ ИЛИ СОЧИ?

Посетив город, оценив климат, экологию и стремительный рост по главным показателям, многие задумываются остаться здесь на постоянное жительство или иметь личную квартиру для отдыха. Также большое количество сделок заключаются с целью инвестиций. Ежегодный стабильный рост цен оправдал ожидания. Процент инвестиционных сделок также увеличился ежегодно.

В 2021 рынок сочинской недвижимости всколыхнуло. Произошел настоящий бум. Пандемия внесла и сюда свои коррективы. Большинство предприятий перешли на удаленный режим работы, многие так и не вернули своих работников в офисы. Возможность работать из любой точки, отсутствие привязки к компании, дала старт миграции внутри страны.

Фрилансеры, блогеры, фотографы, которые облюбовали острова Индонезии, Бали и Таиланда устремились в Сочи. Рынок недвижимости с трудом справился с потоком желающих. Наступил исторический момент - спрос превзошел предложение.

МОРАТОРИЙ НЕ ПАНАЦЕЯ

Эта тенденция спровоцировала всплеск на рынке. Цены взлетели. Пик цен пришелся на март-апрель, когда цена повышалась по несколько раз в день. Но даже это не оста-



Офис агентства недвижимости AS.Realty (г. Сочи, ул. Воровского, 45)

навливало покупателей. На фоне всеобщего ажиотажа администрация города объявила о введении моратория на строительство. Чем только подстегнула рост цен.

По данным генерального директора Nedvex Юлии Галимовой (компания специализируется на девелопменте и консалтинге девелоперских проектов в Сочи) в феврале 2021 года цена за квадратный метр в Сочи в среднем составляла 187 тыс. рублей - это на 42,4% выше показателя в феврале 2020 года. Показатель в марте 2021 года по сравнению со значением в марте 2020 года вырос на 57,5% и составил 210 тыс. рублей за квадратный метр. Показатель в марте 2021 года по сравнению со значением в марте 2020 года вырос на 57,5% и составил 210 тыс. рублей за квадратный метр.

НОВЫЕ ПРОФЕССИИ И НОВЫЕ ЗАПРОСЫ

В июле-августе рынок недвижимости ожидаемо замер (ежегодная статистика показывает, что это самые «тихие» месяцы в году). Но цены все равно остаются высокими. Осенью продажи оживут. В поле интересов клиентов все чаще стали попадать загородные дома и участки. Присидев локдаун в квартирах, люди больше не хотят быть ограничены четырьмя стенами. Поэтому

загородная недвижимость сейчас на пике спроса. Дома, земельные участки даже в довольно отдаленной местности ценятся, как никогда.

Особенности рельефа диктуют ценность земли в Сочи. Сейчас это самое дорогое. Город расположен между морем и Кавказским хребтом. И полоса земли между - настоящее сочинское золото. Жители мегаполисов - Москвы, Екатеринбурга, Санкт-Петербурга едут в Сочи за размеренным ритмом жизни, возможностью работать в непосредственной близости от захватывающих видов гор и моря. Они готовы с легкостью продавать «нажитое непосильным трудом» и тратить на красивую визуализацию своей идеальной жизни и работы. При этом они не привязывают себя к месту. Международный аэропорт в Адлере обеспечивает удобную логистику, дает возможность оказаться в столице или любом другом городе страны буквально за несколько часов.

МАРИЯ, 35 ЛЕТ, САРАТОВ

«К началу 2021 года стало понятно, что к офисной работе возврата не будет. За время пандемии я дополнила образование экономиста, прошла курсы по таргету. Это позволило мне полностью уйти во фриланс. В этот же год я смогла осуществить свою мечту о жизни в

теплом климате. Сочи для меня - совокупность южной безмятежности и всех благ современного города. Сейчас здесь очень много близких мне по духу людей, которые кипят идеями, энергией первооткрывателей. Рада стать частью прогресса, который стремительно меняет город и делает его все лучше!».

ИЛЬЯ, 28 ЛЕТ, ЧЕЛЯБИНСК

«Горы Красной Поляны давно манили меня. Но бросить все и уехать за мечтой мешала сначала учеба, а затем и работа. В 2020 году я, как и миллионы других, попал под сокращение. И понял, что сейчас самое время для смены личного курса. В городе большой спрос на обслуживающий персонал. Если по стране рост безработицы, то здесь постоянно требуется персонал на различные вакансии. Зимой я работал инструктором по горным лыжам, а с завершением лыжного сезона начал водить групповые и индивидуальные походы в горы. От красоты природы каждый раз захватывает дух. Каждый день приносит мне знакомство с интересными людьми и хороший заработок. Любимый хэштег сочинцев #мыживемвраю теперь и мой!»

ВЛАДИМИР, 56 ЛЕТ, МОСКВА

«Я бизнесмен со стажем. Вся жизнь жил и работал в Москве.

Приехав в 2014 году на Олимпийские Игры в Сочи, не узнал город, знакомый мне с детства. Современные дорожные развязки, аэропорт, отстроенные с нуля Олимпийский парк и горные курорты на Красной Поляне. Масштаб впечатлил. Наблюдая последние годы за темпами роста города, инвестиционными проектами, ажиотажем на рынке недвижимости, я захотел стать частью всего этого. Жить в мягком климате, «под сенью пальм», в своей стране, четко понимая все бизнес-процессы и людей вокруг - то, о чем я давно мечтал. Я перевез семью в дом с видом на море и инвестировал в несколько объектов недвижимости».

У каждого, кто решил на переезд в Сочи - свои мечты и цели. Встав на путь их осуществления, обязательно выбирайте проверенного компаньона - экспертное агентство недвижимости. Одно можно сказать точно, не стоит ждать, что цены вернутся на уровень прошлого года. За всю историю города отката цен не было ни разу! А в связи с новыми реалиями стоимость квадратных метров Сочи будет неуклонно повышаться.

Шутка о том, что квартиры в Сочи начнут продавать в порядке живой очереди, уже перестает быть просто шуткой.

Главная цель – офис AS.Realty в Америке

Продолжение. Начало на стр. 1
Наши сотрудники выступают на специализированных форумах, а также в СМИ в качестве экспертов.

– Только начало, и уже такой успех, что дальше?

– Сочи – это красивый старт нашей компании на черноморском побережье. В планах открытие филиалов по стране. А самая главная цель – офис AS.Realty в Америке.

Именно поэтому мы активно сотрудничаем с американскими коллегами, обмениваемся опытом, берем консультации у брокеров. Филиал нашей компании в Нью-Йорке обязательно будет в будущем.

– С какими регионами вы работаете сейчас? Можно ли купить квартиру в Сочи не покидая Челябинск, например?

– Вся Россия сегодня в Сочи: Екатеринбург, Омск, Челябинск, Ростов-на-Дону, Волгоград, Москва и Санкт-Петербург. Чаще всего жители больших городов приобретают недвижимость в рамках инвестиционных проектов, в чем мы тоже являемся профи и ведем сделку от и до. У нас есть опыт работы с иностранными клиентами из Германии и Америки. Ценим доверие и выбор независимо от географического положения клиента.

– Из чего складывается успех?

– Успех зависит от команды. Команда, работающая как единый организм ради достижения единой цели, непременно станет успешной. Кроме того, мы находимся в постоянном потоке обучения и прокачки навыков. В Сочи приезжают специалисты со всей страны, чтобы проводить индивидуальные и командные тренинги для нас.

Коллектив нашего агентства – активный участник социально ориентированных проектов и мероприятий. Мы полностью интегрированы в городскую жизнь, как единица отрасли. Участвуем в футбольных турнирах, помогаем социально незащищенным слоям населения, малообеспеченным семьям, посещаем и чествуем ветеранов.

– Как организована работа офисов онлайн? Планируете ли открытие филиалов в других городах?

– Первый офис был открыт в самом центре Сочи по улице Воровского, 45. Это 1000 кв.м, два этажа, комфортные переговорные комнаты. В стилистике офиса считывається отсылка к американскому финансовому кварталу Уолл Стрит. Это своего рода наша визуализация открытия офиса в США.

Второй филиал меньше по размеру. Он находится в ПГТ Сириус. В уютной камерной атмосфере мы встречаемся здесь с нашими клиентами, рассказываем о принципах работы и отвечаем на вопросы по всем объектам и продуктам.

– Почему люди доверяют вам самое дорогое: деньги и жилье?

– Наша миссия – создать на рынке недвижимости совершенно новый подход к клиенту. Мы буквально каждого встречаем с хлебом-солью. Утрирую, но вкусный кофе, водитель, заботливое отношение к ситуации каждого – неотъемлемая часть сервиса. Более того, мы планируем так работать в каждом городе, где будет появляться агентство AS.Realty.

Кстати, в сегодняшних реалиях мы все чаще работаем дистанционно. Люди могут не видеть объект, который покупают. Мы работаем максимально прозрачно, поэтому выбор становится очевидным. Юридический отдел, брокер по ипотеке, служба безопасности – все этапы сделки проходят четко и честно. А у клиента всегда есть доступ к информации, он может присоединиться к процессу в любой момент онлайн.

– Инвестиции захватили мир, люди начали вкладывать. Это пик явления или только подъем? Чего ожидать?

– Современный мир давно живет инвестированием. Однако процесс только набирает обороты. В 2021 году максимальное количество объектов продано под инвестиции в сравнении с предыдущими годами. Это явление будет только набирать обороты. Такой заработок не может гарантировать зарплата или ценные бумаги. Здесь можно получить колоссальную прибыль.

Мы своих клиентов призываем учиться финансовой грамотности и не бояться инвестировать. Приобретая квартиру на этапе котлована с ипотечным договором, можно окупить ее за год и заработать несколько миллионов. Сказка? Мечта? Нет, уже реальность! Главное доверять свои деньги профессионалам, и тогда можно заработать в короткие сроки.

На территории ПГТ Сириус действуют свои законы!

1 февраля 2020 года правительство РФ вынесло распоряжение о создании поселка городского типа Сириус на территории Сочи. 22 декабря 2020 года Президент России Владимир Владимирович Путин подписал федеральный закон № 437-ФЗ «О федеральной территории «Сириус». Фактически это решение разделило Сочи на две независимые друг от друга единицы: городской округ город-курорт Сочи и городской округ Сириус. Так началась история Сириуса.



Согласно закону у Сириуса будут самостоятельные органы публичной власти, собственный бюджет, не зависящий от Краснодарского края и города Сочи, имущество и имущественные права. А также здесь могут устанавливаться особые режимы ведения градостроительной, медицинской, образовательной деятельности и деятельности в области физической культуры и спорта. До конца 2021 года обещают принять генеральный план, а до 2026 года закончить переходный период, который был определен для решения вопросов организации функционирова-

ния федеральной территории. Территория нового поселка занимает 1 419 гектаров в Имеритинской низменности между реками Псоу и Мзымта. Сейчас в Сириусе проживает 13 500 жителей. Для России это первый городской проект, где главная идея в одновременном развитии территории как современного инновационного города на базе олимпийской инфраструктуры, научно-технического и туристического центров.

ИНФРАСТРУКТУРА

Сейчас в Сириусе 15 олимпийских, знаковых социальных и дру-

гих инфраструктурных объектов. Например, инновационный научно-технологический центр «Сириус», который можно назвать сердцем этого поселка. В рамках него уже работает лицей, детский плавательный бассейн, Парк науки и искусства. В этом году открывается ит-колледж на 55 мест, а также университет. Ведется строительство университетского кампуса на 4 000 мест.

Жить в Сириусе - не только престижно, но с каждым месяцем становится все комфортнее. Уже функционирует отделение МФЦ. Открылся детский сад. Для нужд

жителей выделены отдельные бригады скорой помощи. Запущены новые маршруты общественного транспорта. Планируется создание университетской клиники и клинко-диагностического центра.

ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ БУДУТ РАСТИ

Как видите, планы по развитию поселка грандиозные, и это означает только одно: стоимость квадратного метра здесь будет только расти. Сейчас средняя стоимость варьируется в районе 300-400 тысяч рублей за кв. м.

Еще одна хорошая новость для жителей Сириуса, связанная с недвижимостью: Андрей Столяров ввел мораторий на снос домов. Для Сочи, в чей состав недавно вошла территория Сириуса, остро стоит проблема незаконного строительства. Нередки случаи, когда уже построенные дома сносились. «В Сириусе такого не будет. Мы будем настаивать на строительной экспертизе и ставить во главу угла безопасность конструкций. Нельзя допустить, чтобы пострадали простые люди. В отношении нового незаконного строительства - нулевая терпимость», - писал Столяров на своей странице в Инстаграм.

Сириус, действительно, можно назвать городом будущего, где с интересами граждан считаются. Остается только надеяться, что вектор развития не будет изменен. Согласитесь, в таком городе хочется жить.

МИРОВОЙ ОПЫТ

Легальный захват недвижимости в Испании

Если в Сочи всегда остро стояли вопросы незаконного строительства, то в Испании всех волнует проблема самозахвата жилья. Как такое возможно в 21 веке в цивилизованной европейской стране? Давайте перенесемся на 3000 км и узнаем, почему так происходит.

АВТОР

КТО ТАКИЕ ОКУПАСЫ: ЧТО У НИХ ОБЩЕГО С ХИППИ?

Людей, которые селятся в чужих домах, в Испании называют окупасами от испанского «окупар», что означает «занимать». Прародителями окупасов можно считать хиппи, которые еще в 20 веке занимали заброшенные, пустующие дома, а иногда даже целые кварталы и создавали там свои коммуны. Таких хиппи называли сквоттерами. Самый популярный сквоттер в России, которого знают даже дети - дядя Федор. Он нашел заброшенный дом и поселился там с Шариком и Матроскиным. Стоит отметить, что многие хиппи, занимающиеся сквоттингом, потом добивались легального положения и оформляли право на собственность. Места, где они селились, действительно, много лет никого не интересовали. Яркий пример этому - Христиания - целый район сквоттеров в Копенгагене или миланский сквот - Леонавалло.

В Испании же дела обстоят немного другим образом. Окупасы выбирают не заброшенные обветшалые дома и приводят их в порядок, а заселяются в новенькие виллы или комфортабельные квартиры, хозяева которых давно там не появлялись. Казалось бы, все должно быть просто: вы обнаруживаете в своем доме чужого человека, вызываете полицию, а дальше полиция выгоняет такого окупаса, ведь у вас есть документы на собственность. К сожалению, это так не работает.



Борьба с окупасами в Испании

ПОЧЕМУ ЗАКОН НА СТОРОНЕ ОКУПАСОВ?

Винной тому экономический кризис 2008-2009 годов. Тогда многие семьи лишились работы и не смогли выплачивать ипотеку, и, соответственно, остались без жилья. От безысходности такие семьи стали вселяться в свободные дома. Правящая на тот момент партия социалистов приняла ряд законов, ограничивающих выселение, особенно когда у окупасов нет другого жилья или есть дети. Также запрещено менять замки и отключать воду и электричество в квартирах, захваченных окупасами. Все усложняется еще тем, что право на жилье закреплено в конституции Испании. Если помимо захваченного жилища у вас есть еще одно, то закон может встать на сторону окупаса, так как он реализовывает свое. В итоге бездомных стало меньше, но появились мошенники. Как сообщает МВД Испании, в первом полугодии 2020 года



было зафиксировано 7 450 обращений в полицию с жалобами на захват жилья. За тот же период предыдущего года их было на 5% меньше - 7 093.

КАК ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ ОТ ОКУПАСОВ?

Даже сдача жилья в аренду не гарантирует того, что окупасы не захватят ваш дом. Так как

сейчас распространилась практика, когда мошенники снимают квартиру. Они заключают договор. Исправно платят первые месяцы. А потом начинают «кормить завтраками» арендодателя. В таком режиме может пройти довольно много времени: вы и денег не увидите, и выселить его не сможете. Процесс выселения будет весьма непростым, благодаря законам Испании. Дело в том, что выселить человека можно только по решению суда. А суды зачастую затягиваются.

Но не все так плохо, как может показаться на первый взгляд. Есть способы защитить свою недвижимость.

ЛАЙФХАКИ ДЛЯ ТЕХ, КТО УЖЕ ВЛАДЕЕТ НЕДВИЖИМОСТЬЮ В ИСПАНИИ:

- Поставьте специальную металлическую дверь против окупасов. Она полностью закрывает дверной проем и привинчивается к

стене. Дело в том, что захватчики, как правило, снимают наличники и открывают замок таким образом, чтобы было непонятно что его взломали. Делается это для того, чтобы хозяевам было сложнее доказать незаконное проникновение.

- Установите системы видеонаблюдения над входной дверью. Можно также договориться с соседями, чтобы они проверяли дом.

- Наймите управляющую компанию для сдачи вашего жилья, если для вас это актуально.

- Поставьте сигнализацию и опять-таки договоритесь с управляющей компанией, чтобы в случае срабатывания сигнализации, кто-то мог приехать и закрыть дверь. Группа быстрого реагирования только выселяет, но ключей от вашего дома у них нет.

ЧТО ДУМАЮТ МЕСТНЫЕ

Дарья: «Моя подруга столкнулась с окупасами. У нее квартира на побережье. Приезжает туда, а там незнакомая женщина. Подруге повезло, она сразу же позвонила в полицию и с помощью полицейских ей удалось выселить эту женщину за один день. Но чаще всего окупасы отказываются покидать жилище. Особенно, если они живут там продолжительное время. В этом случае полиция только разводит руками, и хозяину остается только идти в суд. Мы первое время после покупки виллы ездили туда каждый день и снимали видео. Но у нас немного другая ситуация. Это единственное жилье, зарегистрированное на мужа (он гражданин Испании). Если окупасы влезут к нам, то полиция их выселит, потому что это наше единственное жилье по документам. А вообще окупасов в Испании никто не любит. Их считают маргиналами. Нормальный человек никогда не будет заниматься такими делами. Чаще всего это приезжие, есть среди них выходцы и из стран СНГ».

Для всех тех, кто еще не купил жилье в Испании, но мечтает об этом, будет только одна рекомендация. Ответственно отнеситесь к покупке жилья. Неблагополучный район, цены существенно ниже рынка, недвижимость от банка - все это может значить, что в вашем доме скоро поселится или уже живет кто-то посторонний. Самостоятельно проверить объект недвижимости очень сложно, поэтому ваша задача сводится к тому, чтобы грамотно выбрать агентство недвижимости, которое решит ряд актуальных вопросов за вас и обеспечит безопасность сделки и последующего владения жильем.

Инвестиция в недвижимость лучше других активов защищена от быстрого обесценивания, особенно в период нестабильности финансового рынка. В среднем рост цен на недвижимость составляет 6-7% в год в зависимости от региона.



Обзор цен на недвижимость по всему миру или догоняет ли Сочи Нью-Йорк?

Однако за последний год наблюдается резкий рост цен на жилье в большинстве стран мира. Специалисты в области инвестиций связывают данную тенденцию с ограничением перелетов между странами и льготным ипотечным кредитованием.

СКОЛЬКО СТОИТ?

В новостях мы часто слышим о том, что цены на недвижимость в России бьют все рекорды, что страна уже вошла в ТОП-10 по темпам удорожания квадратных метров. Однако по данным Numbeo, Россия занимает лишь 50 место в рейтинге цен на недвижимость.

Средняя стоимость квадратного метра в разных уголках мира на данный момент выглядит так (в рублях):

Гонконг - 2 321 807,04 - рекордная цена

Канада - 342 596,16
США - 258 145,92
Испания - 257 453,28
Россия - 170 524,80
Кипр - 153 547,20
Турция - 61 665,84.

КАКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ?

При расчете средней цены за кв.м жилья берутся данные центральной части городов. Стоимость жилья на окраине значительно ниже. Например, квартира в Нью-Йорке площадью 41 кв.м обойдется покупателю примерно в 47 000 000 рублей.

А дом в Лоундовилле (окраина штата Нью-Йорк) площадью 165 кв.м в 35 000 000 рублей. И это при том, что по данным ежемесячного отчета портала Realtor.com, в январе медианная цена на дома в США выросла на 15% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года.

Медианная цена - это такая цена, которая делит все цены на две равные части - половина цен ниже этого значения, а половина цен выше этого значения. Медиана иногда бывает более корректным показателем при анализе цен.

Согласно исследованию, проведенному компанией Global Wealth Migration Review, все больше состоятельных людей из ЕС и Китая присматриваются к недвижимости в Канаде. При этом европейцы предпочитают приобретать жилье в Торонто и Монреале (Квебек), а азиаты - в Ванкувере.

Средняя стоимость жилья в Ванкувере (Канада) - 420 000 рублей за кв.м, а в Монреале - 100 800 рублей. Что означает, что квартира площадью 30 кв.м в этих городах будет стоить 12 600 000 рублей в Ванкувере и 3 024 000 рублей в Монреале. Более чем доступные варианты.

Что купить на 10 миллионов?

Осуществить заветную мечту о недвижимости за границей может обладатель 10 млн российских рублей. Можно выбрать один из следующих вариантов:

1. Апартаменты в Торревехе (Испания) - 93 кв.м,
2. Таунхаус в Росасе (Испания) - 60 кв.м,
3. Апартаменты в Карине (Тайланд) - 30 кв.м,
4. Дом в Паттайе (Тайланд) - 120 кв.м,
5. Квартира в Кассандре (Кипр) - 70 кв.м,
6. Квартира в Будва (Черногория) - 41 кв.м.

В России цены на недвижимость тоже значительно разнятся в зависимости от региона.

Самой востребованной на рынке жилья по-прежнему остается

недвижимость в Центральном регионе (Москва, Санкт-Петербург) и Южном. Цена за квадратный метр на побережье в среднем держится в районе 249 000 рублей.

Однако стоимость 30 кв.м в Сочи может колебаться от 7 500 000 рублей до 22 000 000 рублей. И зависит это от множества факторов: район, инфраструктура, расстояние до береговой линии, качество жилья и т.д.

Отметим, что несмотря на разность цен и обилие предложений на мировом рынке недвижимости, инвестиции такого рода остаются выгодным вложением средств. Цены на квартиры, как правило, растут при любом состоянии мировой экономики и практически полностью исключают потерю вложенных денег при грамотном инвестировании с проверенными и экспертными агентствами недвижимости.

Forbes говорит

Продолжение. Начало на стр. 1 - Какой срок окупаемости коммерческой недвижимости в Сочи?

Как показывает практика, минимальный срок окупаемости апартаментов от 6-7 лет, в среднем это все же 10-12 лет. При расчете следует учитывать сезонность, возможный простой, непредвиденные обстоятельства. Расходы на содержание, налоги и оплату коммунальных услуг. Как правило, мы ориентируемся на 200 «рабочих» дней в году, умножаем их на среднюю цену в районе, близлежащих объектах, и получаем средний ежегодный доход. Наша компания успешно сотрудничает с фирмами, занимающимися услугой Доверительного Управления. Учитывая, что многие собственники не живут в Сочи постоянно, это отличная возможность получать пассивный доход, не затрачивая на это свое время и силы. Управляющая компания возьмет на себя полное обслуживание квартиры, рекламу и коммуникацию с гостями.

Есть ли прогноз изменения ситуации по аренде недвижимости города - жилых помещений и коммерческой недвижимости?

Как еще раз доказал опыт этого года, цена напрямую зависит от спроса. Но после весеннего всплеска, сейчас ситуация сравнительно стабилизировалась. Собственники пришли к пониманию, что люди не готовы переплачивать и выбирают для отдыха более доступные по цене районы (Лазаревский, например,

наиболее удален от центра, но и цены на аренду значительно привлекательнее). В ближайшие годы мы не ждем подобных колебаний, но то, что цена останется достаточно высокой - несомненно.

Расскажите, учитывая высокую цену на недвижимость в Сочи, есть ли возможность приобрести ее с использованием ипотеки?

Да, безусловно! С помощью нашего ипотечного брокера можно оформить ипотеку практически на любой объект, вплоть до земельного участка. Для получения выгодных ипотечных условий необходима хорошая кредитная история заемщика и подтвержденный доход. Брокер сотрудничает со всеми ведущими банками страны и подскажет, в какой из них лучше обратиться в конкретном случае, поможет с заявкой и документами.

Вопрос, который беспокоит практически каждого: правда ли, что, купив квартиру в Сочи при помощи ипотеки, можно выплачивать ее, используя доход от сдачи? И даже погасить ипотеку в достаточно короткий срок?

Да, конечно! Большинство квартир так и приобретают! Единственное, что для этого нужно - средства на первоначальный взнос и подтвержденный доход для одобрения ипотеки. Многие клиенты компании AS.Realty после покупки первой квартиры в городе, через некоторое время приобретают еще. Ликвидность таких вложений доказана временем. А пассивный доход - то, к чему стремится каждый.

ЭКСПЕРТЫ

A.S. Realty Times

Главный редактор – АНАСТАСИЯ КИСЛИЦИНА
Шеф редактор – ЮЛИАННА ПУШНИНА
Фотограф – АЛЕКСЕЙ ШЕВЧЕНКО
Верстка – ИЛЬЯ ФУНТИКОВ

Офисы АН АS.Realty:
г. Сочи, ул. Воровского, 45
Тел.: 8-800-300-66-88.

ПНТ Сириус, пос. Мирный, 2а
Тел.: 8-800-301-77-88.

Рынок Майами ушел в Luxury сегмент



Денис СМЫКАЛОВ, брокер

ОПЫТ РАБОТЫ В США ИЗ ПЕРВЫХ УСТ (ФЛОРИДА, МАЙАМИ)

Этим летом (по данным РБК) россияне проявили повышенный интерес к недвижимости в Болгарии, Испании, Италии, США и Германии. Для чего россияне инвестируют в зарубежную недвижимость, и как происходит этот процесс?

«В основном все доводы для покупки зарубежной недвижимости сводятся к «экономии» на отдыхе, «доходности» от аренды и инвестиционной «выгоде», – начал «с козырей» наш разговор Денис Смыкалов, брокера по недвижимости в США.

Денис Смыкалов, брокер по недвижимости, штат Флорида, г. Майямы (США). Проживает в Америке с 2006 г. Работает в сфере недвижимости с ноября 2012 г. На сегодняшний день специализируется в продажах элитного жилья.

– Денис, в каком брокерском агентстве вы работаете, и как долго?

– Я два года работал простым риэлтором. Практика такова, что в США начинающий риэлтор не может работать сам на себя, сначала нужно осваивать азы профессии, работая под кураторством практикующего брокера. Первое, что начинающий риэлтор должен изучить – это основы: базовая терминология, юридические азы, анализ цен, навыки телефонных переговоров и встреч. Далее обучение и сдача экзамена на брокера, которые дают право на получение лицензии и открытие своей компании, проведение транзакций уже под лейблом собственного дела.

– Какие самые яркие везенья и падения рынка вы застали за время своей работы?

– У меня еще не такой многолетний опыт, я непременно расскажу вам об этом, когда мы вернемся к разговору лет через 30.

Впрочем, интересным мне кажется и нынешний период, когда весь мир, во всех без исключения сферах зависит от эпидемиологической ситуации. У нас в Майямы именно благодаря изменениям, произошедшим с коронавирусом, конец 2020 и начало 2021 г. стали периодом бума, широкого спектра продаж элитного премиального жилья, как принято сейчас говорить категории Luxury.

– Как пандемия повлияла на работу брокеров, на рынок?

– Как бы не цинично это звучало, повлияла очень хорошо. Она стала своеобразным драйвером. Продажи выросли стремительно, и я знаю, что такая ситуация характерна для многих туристических городов, в том числе и в России.

– Какие советы можете дать трейдерам и инвесторам, как вести себя на рынке:

- 1) начинающему специалисту;
- 2) во время кризиса и обвала;

3) во время, когда «акции» растут.

– Понимаю, что этот материал будет читать разные категории людей, а потому не буду давать конкретных советов, каждая ситуация в сегментах нашего рынка уникальна. Пожалуй, основным моим советом во всех перечисленных пунктах будет – не продавайте, когда рынок идет вниз. Любая ситуация циклична. Ждите, если не хотите потерять.

– Приходилось ли вам работать с русскими инвесторами? Расскажите об этом опыте.

– 80% моих клиентов – русскоговорящие. Россия, Украина, Казахстан, страны Азии и Европы. С тех пор как я «погрузился» в рынок недвижимости, стало понятно, что все зависит от клиента, а не от того, на каком языке он говорит. Если человек приобретает недвижимость в качестве инвестиции – это одна история. Если клиент в поиске дома для своей семьи – это другой запрос. Кто-то сохраняет капитал, кто-то «привязан» к доллару, и мы должны учитывать желания каждого из наших клиентов.

– Как сейчас выглядит работа американских брокеров? Все мы помним голливудские фильмы 80-90-х и ярких персонажей этих профессий.

– Нужно понимать, что рынок недвижимости здесь уже давно сложен и развит. Более того, в достаточной степени регулируется государством. Лицензии просто так не получают, за этим четко следит Национальная Ассоциация риэлторов. Случайных людей в нашем деле нет, слишком высоки риски обеих сторон и ответственность.

Полный порядок, профессионализм и этика (хотя не без исключений) – основные моменты на которых держится пабисити каждого уважающего себя специалиста. Если хочешь, чтобы тебя рекомендовали – соответствуй.

– Расскажите о вашей самой незабываемой сделке.

– Я бы сказал, что каждая сделка, которая была в моей практике, памятна и уникальна. Я помню и свою первую сделку и все последующие. Ублажая обывательский интерес, могу сказать и о сумме сделки. Одна из моих последних сделок, которую я «закрыл», 100% стала незабываемой. Это необычная в плане визуала вилла на островах стоимостью 19 млн долларов.

– Есть ли «подводные камни» в покупке недвижимости в США?

– Здесь главное работать с брокером, который имеет опыт в той части сделок с недвижимостью, которая вас интересует. Немаловажна и степень доверия между клиентом и брокером, рекомендации последнего. Во всем остальном – повторюсь, все имущественные процессы сторон очень четко регулируются государством. Объекты продаж чаще всего застрахованы от форс-мажора. Все сделки тщательно проверяются адвокатами сторон, нотариально, и т. д. Риски минимальны, если работаете с профессионалом.

– Чем отличается российский рынок недвижимости и американский?

– В США законодательный алгоритм твоих действий по совершению сделок практически расписан государством. Законы, контракты, адвокатский надзор, эксклюзивы, выплаты, комиссии – на мой взгляд, так и должно быть. Насколько мне известно, в России все это пока не так. Далеко не так (улыбается), потому что и рынок развивался по другому сценарию. Но я думаю, это вопрос времени.

Думай, инвестируй и богатей

Покупка недвижимости для получения прибыли, а по факту инвестирование в лучшую жизнь – это «что-то на богатом», как иронизируют в социальных сетях. В этой статье мы расскажем, как можно заработать от четырех до тридцати миллионов рублей, благодаря четким совместным действиям клиента и агента по недвижимости. Именно с желания жить на берегу моря начинается все самое интересное.

А теперь представьте, что Мария Петровна, имея 1 000 000 наличными для первоначального взноса, берет ипотеку и покупает квартиру 40 кв. м в Сочи в ЖК «Министерские озера» на 7 этаже с ремонтом от застройщика. Общая сумма покупки составила – 6 500 000 рублей. Приобрела она ее в начале весны, а продала этой же весной в конце. Ее доход в мае составил чистыми 4 000 000 рублей.

Цена на недвижимость выросла и продолжает свой постепенный рост. Стоимость квартиры из примера выше составила 10 500 000 рублей. Буквально за два месяца благодаря рекомендациям лучшего брокера агентства AS.Realty Тамары Шаманаевой клиентка заработала свои миллионы.

В МИЛЛИОНЕРЫ ЗА 3 МЕСЯЦА.

– Почему интерес к инвестициям в недвижимость так резко вырос?

– Люди стали активно вкладывать свои средства в недвижимость, во многом с целью обогащения, но и для сохранения имеющегося. В 2020 году в недвижимость в России было вложено 257,8 млрд рублей. Рынок Сочи прыгнул вверх быстрее всех. Но только сотрудничество с проверенными застройщиками и про-

двадцать позволяет приумножить свой капитал.

Иван Владимирович работал в Сибири обычным преподавателем в институте. От родственников осталась двухкомнатная квартира в спальном районе Красноярска. Продав ее, он вкладывает деньги не в новую «трешку» в том же городе, а в студию 24 кв.м на 9 этаже в ЖК «Каравелла Португалии». Цена покупки 5 400 000 рублей. Сделка совершена в феврале, а в мае Иван Владимирович стал богаче на 4 400 000 рублей. В конце весны состоялась продажа данной студии за 9 800 000 рублей.

ПЕРВЫЕ ШАГИ В ИНВЕСТИРОВАНИИ

– Тамара, с чего рекомендуете начать?

– Начинать надо с личного желания и консультации в нашем агентстве. Если мы говорим про «кредитное плечо», то с одного миллиона рублей уже можно начать инвестировать в недвижимость. Это минимальный первоначальный взнос. Ипотека от миллиона тоже подходит. Если рассматриваем инвестирование за наличные деньги, то нужно готовить сумму от пяти миллионов.

В нашей команде работают специалисты, знающие в полном

объеме действующее законодательство в сфере недвижимости. Мы действуем четко и в процессе покупки, и в процессе продажи. А я в свою очередь всегда на стороне клиента, поэтому прибыль неминуема. Вот, показательный вариант на большую сумму:

«Plus Residence», апартментный комплекс. В январе стоимость квадратного метра составляла 320 000 рублей. Общая стоимость объекта недвижимости 8 960 000 за 28 кв. м. В этом комплексе мы приобрели несколько апартментов для клиента. В сентябре цена за квадратный метр составила 720 000. Доход лишь с одного апартмента составил 11 200 000 рублей.

КАК ЗАРАБОТАТЬ 30 000 000?

– Почему надо обратить в агентство AS.Realty?

– Главная ценность для нас – это экономия времени, денег и нервов клиента. Специалисты агентства ведут весь процесс под ключ. Клиент лишь выбирает понравившийся объект. Хотя и мы всегда советуем и комментируем выбор. Вся остальная организация ложится на агентство: вопросы с перелетом, документами, визой и ипотекой.

Ольга Ивановна долго подходила к вопросу инвестирования. Сделка была совершена в декабре. Купили квартиру 100 кв. м с превосходным ремонтом и шикарными видовыми характеристиками в ЖК «Королевский парк» на сумму 30 000 000 руб. Квадратный метра, как мы понимаем, стоил – 300 000 рублей.

Сейчас, в сентябре на момент интервью, стоимость данной квартиры составляет 600 000 рублей за кв. м. Общая стоимость объекта недвижимости – 60 000 000 рублей. При продаже чистый доход составит 30 000 000 рублей.

ХВАТИТ ЛИ ВСЕМ МЕСТА В СОЧИ?

– Все это выглядит, как счастливый голливудский фильм и инвестирование уже не кажется чем-то сложным и недоступным.

– Успешные кейсы это одно, а счастливые люди, их эмоции, искренние отзывы – это то, ради чего я работаю. Каждую улыбку клиента я храню в своем сердце. Знаете, есть выражение «копилка наград». У меня есть «шкатулка отзывов» – это самые теплые воспоминания из практики. Не передать словами радость момента, когда ты вручаешь человеку ключи от квартиры в Сочи. На берегу моря. Делать людей счастливыми – одна из моих миссий в жизни.

На рынке есть разные варианты. Например, возможность долевого участия, где цена за кв. м ниже. Такое решение было принято совместно с клиентом Андреем Юрьевичем. В январе он приобрел недвижимость в ЖК «Летний» в Кудепсте, соблюдая ФЗ 214 о долевом участии. Квадратный метр на момент сделки стоил 180 000 рублей, общая площадь 30 кв. м. В августе цена в комплексе составляет 300 000 рублей. Итого общая стоимость объекта недвижимости – 9 000 000 рублей. Чистый доход Андрея Юрьевича – 3 600 000 рублей.

– Чем подкреплен и обоснован такой великолепный результат?

– Среди наших партнеров: ведущие банки страны, которые в рамках сотрудничества предоставили для нас и наших клиентов эксклюзивные условия и процентные ставки по ипотеке.

Нам доверяют люди со всей России, от Урала до Юга. Со своей стороны мы гарантируем надежность и прозрачность всех сделок. Эффективное вложение средств в недвижимость в Сочи позволяет получать прибыли от 70%. Деньги можно вкладывать и дальше, в более дорогие варианты, ведь рынок не стоит на месте.

В целях конфиденциальности клиентов имена и фамилии в материале изменены.



Ведущий специалист по инвестициям AS.Realty Тамара ШАМАНАЕВА

Застройщики, которые задают уровень работы в Сочи



Выбирая премиальные бренды, хочется быть абсолютно уверенным в их подлинности и качестве. Те же принципы работают и в вопросе приобретения недвижимости.

Делая выбор в пользу объектов премиум-класса, хочется получить самый высокий сервис и индивидуальное сопровождение на всех стадиях выбора и покупки жилья. А также иметь уверенность в качестве всех параметров.

На рынок недвижимости Сочи стали выходить крупные игроки с европейским подходом к процессу реализации объектов недвижимости. Такие застройщики не работают с частными риэлторами. Работа в ними возможна только по специальной аккредитации. Так группа компаний, в числе которых ООО «Парк Девелопмент»,

ООО «Специализированный застройщик «Сочи-Парк пять плюс» и Банк «Дом.РФ» представили многофункциональный комплекс премиум-класса на первой береговой линии Mantera Seaview Residence. Агентство недвижимости AS.Realty имеет аккредитацию на работу с этим объектом, который находится в ПНТ «Сириус» в очень привлекательном месте.

Что же получит будущий владелец люксовых апартментов? Помимо близости моря, мягкого климата, головокругительного вида на горы, из преимуществ можно также отметить: собственные

рестораны, отель, SPA и бассейн, детские площадки, тренажерные залы, открытые спортивные зоны.

Владение апартментами Mantera подразумевает также пользование прикладными VIP-сервисами:

1. Служба размещения,
2. Ресторанное обслуживание,
3. Valet parking,
4. Личный комфорт-менеджер,
5. Консьерж-сервис,
6. Реферальная программа,
7. Управление доходностью,
8. Медицинский сервис,
9. Служба безопасности,
10. Служба нянь.

Mantera Seaview Residence – это 10 га благоустроенных территорий, на которых расположились 319 резиденций и отель 5* на 400 номеров. В комплексе представлены двух-, трёх-, четырёхкомнатные резиденции в светлых и темных интерьерных решениях на выбор. При довольно насыщенной инфраструктуре апартменты сохраняют ощущение приватности, присущей загородным владениям.

Чтобы получить консультацию по данному предложению, свяжитесь пожалуйста с нами.

Контактные данные:
☎ 8-86227-088-88