

Если вы посмотрите несколько тысяч картин, рано или поздно начнете разбираться в живописи. Прослушаете множество симфоний — будете узнавать стиль композитора по первым тактам. Так и риэлторы, оперируя массой всевозможных вариантов, со временем начинают «чувствовать» каждый объект и его возможный потенциал. И, покупая жилье для себя, профессионалы рынка используют весь свой опыт и накопленные знания. Текст: Константин КРИНИЦКИЙ

Несколько интервью ПО ЖИЛИЩНЫМ вопросам



Юрий КОНСТАНТИНОВСКИЙ,
директор департамента
по связям с представительствами
агентства недвижимости
Leanga Costablanca S.L.
ИСПАНИЯ

Почти все наши сотрудники живут в жилье, которое купили сами. Лишь немногие арендуют. Большинство покупает с привлечением ипотеки. Поскольку во многом этот выбор определяется финансовыми возможностями, то это, как правило, недорогие апартаменты или бунгало с одной или двумя спальнями. Но, конечно же, в хорошем районе и в хорошем доме или урбанизации. Ведь если риэлтор квалифицированно консультирует

клиентов, где и как правильно покупать недвижимость, то уж самому себе-то он просто обязан дать правильный совет. Покупают обычно через два-три года работы в компании, когда удастся скопить немного денег. Аналогично поступают и наши российские и украинские партнеры. Для некоторых первая сделка — это покупка недвижимости в Испании для себя. Кстати, это отличная школа — пройти весь путь самому, чтобы потом грамотно объяснять все клиентам. И если в продаже появляется хороший объект по приличной цене, наша компания ни-





Антон ПАРЫГИН,
руководитель проекта
akdeniz.ru
ТУРЦИЯ

Шесть лет назад я купил себе небольшую квартиру в Анталии, а в этом, 2013 г., приобрел еще одну — в курортном пригороде Алании, под сезонную аренду. Поскольку в первом случае квартира покупалась исключительно для собственного проживания, то руководствовался я прежде всего эмоциями и визуальными впечатлениями. Но я до сих пор считаю тот район (Барынаклар) лучшим в Анталии.

Когда я приобретал первую квартиру, в Турции еще была неразбериха с процедурой покупки для российских граждан. В результате я выплатил всю сумму сразу, а свидетельство о собственности ждал почти пять лет. Сейчас все упорядочилось, и покупатели ждут документы не более двух месяцев, а окончательный расчет производят в момент их получения.

Во втором случае я руководствовался инвестиционными соображениями и накопленным опытом. Основные мотивы для покупки — рост капитализации за счет ограниченности застройки (первая линия) и развития инфраструктуры района, а также высокий арендный спрос из-за близости к пляжу.

Если бы передо мной стояла только инвестиционная цель, то можно было бы найти варианты и с более высокой арендной доходностью, в том числе и за пределами Турции. Но поскольку в обоих случаях предполагалось также личное использование, то считаю обе покупки удачными.

Сейчас с профессиональной точки зрения интерес для меня могут представлять только полностью ликвидные варианты, продающиеся значительно ниже их рыночной стоимости. Лучше всего, если они будут располагаться в районах ограниченной застройки — например, на первой линии или в историческом центре.

когда не препятствует своим сотрудникам или партнерам в такой покупке. Скорее наоборот.

Приобретение своего собственного жилья, например, я считаю вполне удачным. Иначе какой бы я был риэлтор? Хотя теперь бы немного «отодвинулся» от моря: я живу от него в километре, а лучше было бы в двух или трех.

Если говорить об инвестиционных вариантах, то для этой цели я предпочел бы купить несколько дешевых квартир, цена на которые через пару-тройку лет обязательно вырастет.



Ангелина ЯКОСЕНКО,
директор и соучредитель
агентства недвижимости
Elite Group
ЧЕРНОГОРИЯ

Я купила квартиру в Черногории в 2012 г. Мне нравится эта страна, я вижу позитивную динамику и уверена в ее потенциале. Я всегда хотела иметь здесь жилье, а постоянные перемещения между Россией и Черногорией только ускорили покупку, ведь мне приходилось снимать жилье в двух странах одновременно.

У меня в Баре небольшая квартира с одной спальней, что называется, «для себя». Дому около девяти лет, до моря 500 м. Есть все, что нужно для отдыха и жизни. Сам город идеален для круглогодичного проживания, и в любое время здесь комфортно. Он хорошо подходит и для ведения бизнеса, и для жизни. Здесь сформирована замечательная русская диаспора, объединившая профессионалов в разных областях и просто прекрасных людей; очень приятный климат, развитая инфраструктура и все под рукой.

Я занимаюсь недвижимостью в Черногории с 2010 г. и отлично знаю рынок всего побережья, а также особенности каждой из Ривьер. Для меня было важно приобрести ликвидный и достаточно рентабельный вариант, и моя квартира полностью отвечает этим требованиям. Но сам выбор вовсе не был простым, потому что вариантов было много, и я, оказавшись на месте покупателя, особенно сильно прочувствовала переживания своих клиентов.

При выборе своей квартиры я не отклонялась от нашей ежедневной практики: проверка документов, отзывы о застройщике, удобство местоположения, возможность перепродажи и сдачи в аренду. Я всегда очень дотошна, поэтому еще на первом этапе проверила все детали.

Сейчас я планирую купить квартиру большей площади, где моя семья и наши гости могли бы комфортно размещаться вместе. Не будь я привязана к месту работы или имей сейчас больше материальных возможностей, я бы заинтересовалась домами в Боко-Которской бухте. К счастью, в Черногории достаточно мест, где недвижимость отвечает моим требованиям, а этот залив, кроме всего прочего, — совершенно уникальное место по своей красоте и атмосфере.



Виталий АГЕЕНКО,
совладелец и ведущий
специалист компании
Bulgara Realty
БОЛГАРИЯ

В начале 2000-х гг. я купил двухуровневую квартиру в новом доме с видом на море неподалеку от центра Варны. Основные факторы, которые повлияли на мой выбор — нестандартная планировка, большая площадь, отсутствие соседей по этажу, обилие солнечного света (что очень актуально в зимние месяцы), несколько санузлов и две огромные террасы (впоследствии, правда, оказалось, что это минус). Кроме того, меня привлекла пешеходная доступность Приморского парка, муниципальных пляжей и двух университетов. В квартале много зелени и таких объектов, как школы, детские сады, аптеки, разные госучреждения, филиалы банков и прочее.

В целом приобретение именно этой квартиры я бы не назвал особо удачным вложением средств. Спустя годы понимаешь, что вид на море и большие террасы — не самое главное. Есть моменты, на которые здесь стоит обращать повышенное внимание.

Для дома это его расположение, год постройки, репутация строившей его компании, пешеходная и транспортная доступность, подземный гараж или парковка, количество квартир в доме и на лестничной площадке, наличие газа или локального отопления (водный теплый пол), этажность здания и лифты. Затем — площадь квартиры, практичность ее планировки и присутствие двух санузлов, кондиционеры и марка их производителя.

Моя квартира-мечта на данный момент выглядит так: кондоминиум не больше чем на 10 квартир, в пригороде Варны (налоговые ставки там ниже), без лифта, с огороженной территорией и небольшим садом. Это должна быть компактная трехкомнатная квартира в пределах 85–95 кв. м, с двумя небольшими спальнями и солнечной гостиной с кухней, с практичной и функциональной планировкой, желательно с двумя санузлами, без больших террас, но с окнами, выходящими на южную сторону. Желательно, чтобы рядом с домом были остановки городского транспорта, подземный переход, супермаркет, и чтобы до парка или пляжа можно было дойти пешком.



Юлия ФИЛОНОВА,
консультант
по продажам фирмы
Novo Filo Nord
ИТАЛИЯ

Я вышла замуж, и тогда перед нами, снимающими квартиру молодоженами, стал вопрос о покупке собственного жилья. Кредиты в Италии тогда давали при оплате первого взноса не менее 20% от общей стоимости, но необходимой суммы у нас не было. Тогда я разработала план: купить однокомнатную квартиру на море и сдавать ее туристам. В 2001 г. за 210 млн лир (пример-

но €108 тыс.) мы нашли подходящий вариант, и, выплатив эквивалент €25 тыс. с учетом всех дополнительных расходов, приобрели нашу первую квартиру в маленьком городке Андора в Лигурии.

В 2002 г. Европа перешла на евро. Произошла переоценка недвижимости. Наша квартира на море сильно подорожала, и мы удачно ее продали, получив возможность оплатить первый взнос для покупки уже двух просторных квартир: одну на море в Лигурии, вторую — под Туринном, в провинции Пьемонт.

Квартира на море — это хорошее вложение и в здоровье, и в кошелек.

Рыночная стоимость квартиры постоянно растет (есть даже официальные таблицы, по которым это можно рассчитать), что постоянно радует даже несмотря на то, что мы выплачиваем кредит. Ведь с 2004 г. наша квартира на море выросла в цене примерно на €120 тыс.

Мы мечтали о доме в Пьемонте. Здесь старые виллы в пригороде Турина даже сейчас можно купить в пределах €120 тыс. Но так как у нас с мужем очень насыщенный рабочий график, пришлось удовлетвориться квартирой. Наши запросы были таковы: солнечная сторона, наличие как минимум двух туалетов и спален и последний этаж с хорошим видом.

Riga

Просторный светлый дом. Участок с садом (27 соток). 15 мин. до Юрмалы, аэропорта и центра Риги. Паркет, 2 камина, качественная отделка. Площади: цокольный этаж с гаражом — 92 кв. м, 1 этаж (2 комнаты, кухня, санузел) — 165 кв. м, 2 этаж (3 комнаты, санузел) — 165 кв. м, мансарда — 50 кв. м. Обновленные коммуникации: подвод воды, септик, трубы и радиаторы отопления. Новые дубовые окна с двухкамерными стеклопакетами. **Цена: 720 тыс. евро.**

Тел.: +371 299 764 82 E-mail: opticompropertiescorp@gmail.com

Наконец, мы нашли подходящую квартиру, причем, как сообщил наш риэлтор, мы имели право добавить себе дополнительный этаж, отреставрировав чердак. Так мы и поступили, и год спустя въехали в очень большую и удобную квартиру.

Но, вложив немалые средства, через несколько лет мы столкнулись с адвокатами нашего кондоминиума. Оказалось, нам (как и некоторым другим соседям, также переоборудовавшим помещение над своей квартирой) не хватило всего одной бумаги, подтверждавшей наше право на часть чердака. Если бы мы проиграли в суде, нас бы обязали разрушить постройку. И в любом случае, такое жилье невозможно было бы продать. К счастью, проблему тогда удалось разрешить (хотя это потребовало немалых расходов и усилий), и этот опыт, без всякой иронии, был одним из самых замечательных в моей практике. Так я стала

дизайнером, конструктором, адвокатом и... возможно, исполнителем решения суда.

С тех пор были и другие покупки, и эти практические эксперименты в области недвижимости провели меня по всем «закоулкам» рынка. В результате многие друзья и родственники начали спрашивать у меня совета.

Знаете, жизнь увлеченного недвижимостью человека замирает без новых комбинаций. И в 2011 г. консалтинг по недвижимости стал моей работой.

Сегодня, с учетом накопленного опыта, я предпочитаю бы купить отличный отель или небольшое заведение типа Bed&Breakfast в каком-нибудь живописном уголке Италии. Это не только жилье и работа, но и возможность провести уютный вечер с бокалом прекрасного вина, под звуки старинного рояля и в компании гостей со всего света.

Эксперты — покупателю: выбирайте тщательно, трезво оценивайте свои финансовые возможности и работайте с надежными партнерами



Юрий КОНСТАНТИНОВСКИЙ, директор департамента по связям с представительствами агентства недвижимости Leanga Costablanca S.L. (Испания)

Рынок стал другим. Выбор сузился, цены выросли. Квалификация некоторых коллег не соответствует требованиям клиентов. Да и покупатель стал более разборчивым и капризным. И очень недоверчивым. Я бы советовал клиентам с самого начала говорить риэлтору правду о своих финансовых возможностях для экономики и нашего времени и сил. Многие, правда, так и делают. Но не все.



Ангелина ЯКОСЕНКО, директор и соучредитель агентства недвижимости Elite Group (Черногория)

Я считала и продолжаю считать, что покупать за рубежом надо там, где тебе хорошо и где у страны есть потенциал. Дорогие покупатели, обращайтесь внимание на все мелочи, выбирайте так долго, как вам необходимо и покупайте только тогда, когда почувствуете, что этот дом, квартира, участок — то, что вам надо! Ну а мы всегда будем рады вам в этом помочь.



Виталий АГЕЕНКО, совладелец и ведущий специалист компании Bulgara Realty (Болгария)

В самых интересных районах города ведется лишь точечная застройка, поэтому количество новостроек резко ограничено. Не ожидайте «лучших времен», а смело инвестируйте в ликвидное городское жилье от проверенного застройщика. «Хит продаж» этого лета — вторичное курортное жилье от англичан на побережье Черногоского моря. Работать лучше с местными агентствами, которые предлагают индивидуальный подход в подборе недвижимости.



Юлия ФИЛОНОВА, консультант по продажам фирмы Novo Filo Nord (Италия)

То, на что я не особо обращала внимание раньше, но всегда обращаю сейчас — это на год постройки жилья и на его эксплуатационную энергозатратность. Этот фактор я учитываю, рекомендуя людям новостройки. Конечно же, иногда бывает трудно найти новую квартиру в нужном районе, но при желании это все же можно организовать.