

Справочник покупателя испанской недвижимости



ESTATE SPAIN

**Агентство испанской недвижимости
Estate Spain**

Версия 3.0
Январь – 2022

Оглавление

I. Почему Испания?	5
Зачем покупать недвижимость за рубежом	6
Почему выбирают Испанию	6
О компании Estate Spain	7
Какие провинции Испании наиболее популярны	8
Торревьеха: обзор районов	16
Пригороды Торревьехи: обзор населённых пунктов и примеры цен на недвижимость	25
Тенерифе: районы и зоны острова и примеры стоимости жилья	29
Выбираем жилье на юге Коста Бланки: Ла Мата, Гуардамар и Сьюдада Кесада – что можно купить?	35
Обзор районов Аликанте: где лучше купить жилье и сколько оно стоит	40
Коста-дель-Соль: где купить жильё на самом южном побережье Испании?	47
Мадрид	50
Типы испанской недвижимости и ее особенности	53
Покупка новостроек в Испании: удобно и безопасно	54
Почему испанские новостройки лучше “вторички”: 8 главных причин	55
II. Стоимость жилья в Испании	60
Что происходило на рынке недвижимости в Испании в 2021 году	60
Что будет с ценами на жилую недвижимость в Испании в 2022 году	63
Как будет меняться спрос на недвижимость в 2022 году	64
Есть ли угроза пузыря на рынке испанской недвижимости	66
Что будет с ценами на новостройки	66
Какие регионы будут наиболее востребованы в 2022 году	68
Как изменились предпочтения клиентов estate-spain за время пандемии	69
Тренды рынка недвижимости Испании в 2022 году	70
III. Юридические и налоговые вопросы	72
Проверка юридического статуса объекта перед покупкой: на что обратить внимание	72
Состояние объекта и инфраструктура	72
Юридический статус объекта	73
Сколько стоит содержание жилья	74
Налоги и расходы при покупке жилья	77
Налоги для владельцев жилья	79
Расходы при покупке жилья в ипотеку	80
Налоги и расходы при продаже и аренде жилья	81
IV. Процесс покупки и оформления	83
На что обратить внимание при выборе жилья	84
Просмотры объектов и выбор	88

Чего боится покупатель жилья в Испании? Главные опасения и советы, как их развеять.....	91
Подготовка к сделке и оформление документов	94
Какие документы нужны при покупке	96
Как правильно вывезти или перевести деньги за границу	98
Заключение сделки.....	99
Владение недвижимостью.....	100
Недвижимость в Испании для граждан Украины	100
V. Ипотека в Испании.....	105
Перечень документов, необходимых для оформления ипотечного кредита нерезидентом Испании	107
Профиль клиента, которому не откажут в ипотеке в Испании	108
Советы по получению ипотеки в Испании	109
VI. Страхование недвижимости в Испании	114
Seguro de Hogar — страхование жилья	114
Responsabilidad civil — страхование гражданской ответственности	114
Seguro de Impago de Alquiler — страхование от неуплаты арендной платы	115
Defensa Juridica — юридическая защита собственника жилья	116
Стоимость страховок в Испании	117
VII. Заработок на аренде	118
Расходы и налоги при сдаче жилья в аренду	119
Сколько можно заработать на аренде	120
Сдаём курортное жильё в Испании в высокий сезон: советы от Estate Spain	120
VIII. Свой бизнес в Испании.....	122
Бизнес по системе “траспасо”	122
IX. Эмиграция и иммиграция в Испанию	125
Способы иммиграции в Испанию	126
От ВНЖ — к ПМЖ и гражданству	136
Золотая виза инвестора.....	137
Нюансы испанского и двойного гражданства	138
Православные храмы в католической Испании	142
X. Образование в Испании	144
Преимущества, которые дает обучение в Испании?	144
Как поступить в университет Испании?.....	147
Расходы на обучение в ВУЗах Испании:.....	147
Русские школы в Испании	148
XI. Полеты в Испанию в 2022 году	149
Рейсы из Украины в Испанию	149
XII. Жизнь в Испании	151
Где купить мебель для обустройства своей квартиры или виллы	151
Сетевые магазины.....	151
Мебельные фабрики	151
Бюджет.....	152
Средняя стоимость мебели в Испании	152

Как сэкономить? Советы и лайфхаки	153
Домашние животные в Испании: транспортировка, уход, пляжи, стоимость содержания	154
Транспортировка.....	154
Содержание.....	156
Выгул и услуги	156
Отношение к животным в Испании	158
Цены	159

Почему Испания?

Испанское королевство - одно из самых привлекательных для туристов мест в Европе вот уже не одно десятилетие. Поэтому недвижимость в Испании имеет большой потенциал не только в качестве вложения денег, или в качестве приобретения жилья для отдыха, но и как отличная возможность заработать.

Любая форма недвижимости, будь то жилая или коммерческая, имеет огромный арендный потенциал. Кроме этого, большое число солнечных дней в году и отличный климат подарят владельцам такой недвижимости еще и массу позитива. Цены на жилье в Испании – вот ещё одна причина по которой жильё становится всё более привлекательным. Апартаменты на лазурном побережье будут стоить дешевле такого же жилья на побережье Италии или Франции.

Продажа недвижимости в Испании, также, как и покупка недвижимости в Испании – основные сферы специализации агентства [Estate Spain](https://estate-spain.com). Современные новостройки с функцией «умный дом», в нескольких минутах от пляжа; удобные квартиры в центре города с хорошо развитой инфраструктурой; элегантные виллы и дома; коммерческая и банковская недвижимость – о какой бы покупке вы не задумались, сотрудники агентств помогут вам.

Мы гарантируем чистоту и прозрачность сделок, юридическую поддержку, помощь в предварительном просмотре и выборе.



Зачем покупать недвижимость за рубежом

Причин, по которым люди приобретают недвижимость за рубежом, может быть много. Выделим самые основные:

❖❖ Для жилья и отдыха в любое время года. Наличие собственного жилья в солнечной стране позволяет вам ездить отдыхать на море сколько угодно и когда угодно. Ваши дети и любимые родственники всегда будут вам благодарны за комфортный и недорогой отдых у теплого моря. Чистая экология, идеальный климат, 320 солнечных дней в году, вкусные и всегда свежие фрукты в изобилии, здоровая средиземноморская кухня – об этом для себя и своих детей мечтает каждый.

❖❖ Недвижимость за рубежом – это также отличная возможность вложить свои деньги и получать доход. Во-первых, инвестиции в недвижимость в стране со стабильной политической и экономической обстановкой помогут вам не только сохранить свои сбережения, но и приумножить в долгосрочной перспективе. А во-вторых, купленное жилье можно использовать как источник получения постоянной прибыли от сдачи ее в аренду. Последнее особенно выгодно в курортных городах.

Многие из тех, кто покупает жилье за границей, впоследствии отправляют туда своих детей для получения европейского образования и часто открывают свой бизнес в этой стране. Это дальновидное решение для тех, кто планирует получить вид на жительство или гражданство в понравившейся стране.

Вложение денег в зарубежную недвижимость – это, прежде всего, вклад в многолетнее удовольствие от комфортного проживания и отдыха.

Почему выбирают Испанию

Испания – необыкновенно гостеприимная страна. Здесь вам всегда рады, и вы никогда не будете себя чувствовать в Испании одиноко. Пожив в Испании хотя бы неделю, вы будете навсегда покорены ее красотами, мягким климатом и размеренным ритмом жизни. Невозможно не влюбиться в живописные испанские побережья, лазурное море и величественные горные массивы этой страны.

Кажущаяся лень или медлительность испанцев на самом деле скрывает в себе врожденное умение жить и наслаждаться каждой минутой жизни, осознавать ценность прекрасного вида из окна за завтраком или душевного общения с бокалом вина за ужином. А огромное количество национальных праздников и то, как ответственно испанцы подходят к их организации – лучшее доказательство того, что жители Испании крайне позитивны и любят хорошо развлечься.

Развитая сеть автодорог позволяет комфортно и безопасно путешествовать как по самой Испании, так и в другие европейские страны. Помимо автомагистралей в Испании хорошо развита сеть железных дорог, в том числе и скоростных.

Если вы цените простые моменты жизни и искренние, теплые отношения, устали от городской суеты и рутины, то Испания станет вашим поистине райским местом.

О компании Estate Spain

[Estate Spain](#) – это команда с большим практическим опытом работы. От проектирования и создания сайта, формирования базы актуальных объектов, до работы с клиентом на месте, помощи в подготовке документов, получения ипотеки и вручения ключей – все этапы выполняются исключительно профессионально.

[Estate Spain](#) – активный участник крупнейших отраслевых мероприятий зарубежного жилого рынка, включая MIPIM, и входит в состав ассоциации AIPP. Проект входит в группу компаний Virtoway – международную ИТ-компанию с 18-ти летней историей.

Команда проекта активно занимается подготовкой и созданием профессиональных материалов о рынке испанской недвижимости, включая «Справочник покупателя» и «Аналитику цен». Экспертные комментарии у специалистов [Estate Spain](#) запрашивают такие крупные новостные издания, как Вести, РБК и Деловой Петербург, а также отраслевые деловые сайты и СМИ — портал DailyMoneyExpert, журнал “Международные инвестиции”, бизнес-проект vc.ru и другие.

Приоритеты в нашей работе:

1. Постоянное технологическое развитие
2. Акцент на удобный и быстрый поиск объектов
3. Качество и актуальность базы объектов
4. Охват всех ведущих регионов страны
5. Большой выбор новостроек
6. Единые профессиональные стандарты в работе с клиентами

Главная ценность [Estate Spain](#) и, и то, что мотивирует нас каждый день, это позитивные отзывы наших клиентов. Каждая сделка – это повод для радости всех участников команды. Видеть довольных и счастливых людей, купивших недвижимость в солнечной и теплой Испании, стоит многого.



Наши контакты и ссылки в социальных сетях:

Отдел продаж

+7 800 551 76 50 – Бесплатно для РФ
+7 495 127 76 50 – Москва
+34 865 620 350 – Телефон в Испании
+ 34 651 63 69 66 - WhatsApp, Viber

Вопросы сотрудничества и развития

+34 627 71 35 05
s@estate-spain.com
Сергей Синюгин

Соцсети и каналы

[Инстаграм](#)
[Телеграм](#)
[Фейсбук](#)
[Ютьюб](#)

Какие провинции Испании наиболее популярны

ВАЛЕНСИЯ и КОСТА-БЛАНКА

Крайне востребованное направление, которое выбирают 25% иностранных покупателей, и спрос там стабильно растёт. Основная причина в том, что на [Коста-Бланка](#) представлен широкий выбор недорогого жилья, чего нельзя сказать о других побережьях страны. Например, в [Бенидорме](#), [Аликанте](#) и [Торревьехе](#) (пожалуй, самом русскоязычном городе на [Коста-Бланка](#)) небольшие удобные для проживания квартиры стоят от 50 000 евро.

Помимо возможности купить качественное жильё по низкой цене, весомым аргументом выступает транспортная доступность: между Москвой и аэропортами [Валенсии](#) и [Аликанте](#) существует беспересадочное авиасообщение.

Благодаря своему мягкому и теплomu климату, [Коста-Бланка](#) признана Всемирной организацией здравоохранения самым благоприятным для здоровья регионом в мире.



[Аликанте](#) делит [Коста-Бланку](#) на юг и север. И если южная часть имеет преимущественно степной рельеф и сухой климат, то северная по праву называется «садами Испании» - здесь простираются фруктовые плантации, а скалистые берега с буйной растительностью напоминают живописную [Коста-Браву](#). Тут расположены популярные курорты Испании – [Кальп](#), [Дэния](#), [Алтея](#) и туристическая «мекка» средиземноморского побережья – город небоскребов [Бенидорм](#).

Коста-Бланка

([Торревьеха](#), [Аликанте](#), [Бенидорм](#), [Ориуэлла Коста](#), [Альтея](#), [Дэния](#))

Самое теплое и демократичное по цене побережье Испании, популярное среди туристов из России. Северная часть побережья более холмистая, тогда как южная - равнинная, богата на соляные озера и поля для гольфа. Бесконечное количество шикарных пляжей (более 200 километров!), заповедников, садов и парков развлечений.

Температура воздуха здесь выше, чем в других регионах Испании: летом столбик термометра поднимается до 30 градусов и выше, а зимой средняя температура достигает 16-18 градусов. Тем временем, в высокий сезон море прогревается до 29 градусов!

Цены на недвижимость – в среднем составляет 1500 евро за квадратный метр, что делает это побережье самым выгодным для покупки жилья как для себя, так и для сдачи в аренду.

Высокий сезон на Costa Blanca длится **с мая по сентябрь**, но это не значит, что зимой там нечего делать. Благодаря высокому уровню жизни и климату на Коста-Бланке появилось такое понятие, как **«жилой туризм»**. Многочисленные жители Англии, Германии, Бельгии, Голландии и других стран Северной и Западной Европы (теперь к ним присоединились жители России и других стран СНГ) едут на Коста-Бланку, чтобы **зимовать в окружении пальм** и стабильной плюсовой температуры (средняя температура воздуха днём в январе достигает +15°C) или просто [перебираются сюда на ПМЖ](#).

Значительная часть местного населения трудится в сфере туризма и гостеприимства, под пляжный отдых заточена и большая часть инфраструктуры. Один только Аэропорт Аликанте в 2018 году принял 14 миллионов пассажиров. По данным Аена (крупнейшего воздушного оператора Испании), чаще всего в [Аликанте](#) летят британцы, немцы, голландцы и норвежцы.

По спросу на недвижимость Коста-Бланка сопоставима только с [Мадридом](#) и [Барселоной](#). Соответственно, по этому показателю [Аликанте](#) занимает третье место. В последние годы Аликанте стал фундаментальным регионом для развития рынка недвижимости в Испании.

[Подробный обзор районов Аликанте для покупки жилья вы можете найти по этой ссылке >>](#)

Для россиян главной точкой притяжения на Коста-Бланке остаётся [Торревьеха](#) — самый "русский" город Испании, излюбленное направления для эмиграции и покупки жилья у выходцев из стран бывшего СССР.

Именно в [Торревьехе](#) можно увидеть вывески на русском языке, услышать родную речь и встретить дома, полностью заселённые нашими соотечественниками. Из Аэропорта Аликанте добираться около сорока минут, примерно за час можно доехать до Аэропорта Мурсии (Corvera Airport Murcia [открылся в начале 2019 года](#)).

Южная часть Коста-Бланки включает в себя и другие популярные направления: [Эль-Кампельо](#), [Эльче](#), [Санта-Пола](#), [Сьюдад Кесада](#), [Гуардамар-дель-Сегура](#), [Ла-Зения](#), [Пилар-де-ла-Орадада](#) и другие. Быстрее всего с молотка уходят вторичные таунхаусы с общим бассейном в [Гуардамар-дель-Сегура](#) и [Торревьехе](#). Множество новостроек и разнообразных жилых комплексов появляется в [Ареналес-дель-Соль](#), [Ла-Марине](#) и [Санта-Поле](#).

Северная часть Коста-Бланки включает в себя следующие курорты: [Дения](#), [Эльс-Поблетс](#), [Хавейя](#), [Бенитачель](#), [Морайра](#), [Кальп](#), [Альтеа](#), [Бенидорм](#) и другие. Из-за высокого спроса в этих городах ощущается дефицит участков под строительство, особенно в сверхпопулярном у европейцев [Бенидорме](#). Надо отметить, что сегодня в Бенидорме рынок аренды активней, чем рынок купли-продажи.

[Где купить жилье в Испании в 2021 году — регионы, климат, цены — подробная информация по регионам в одной статье >>](#)

Коста-де-Валенсия

([Валенсия](#), [Гандия](#), [Мислата](#), [Монсеррат](#))

Центром побережья является третий по населенности в Испании город - [Валенсия](#). Кроме отличных пляжей и несметного количества известных на весь мир достопримечательностей здесь также расположены одни из лучших в стране учебных заведений. Разнообразие ландшафтных составляющих поражают воображение - в [Валенсии](#) и окрестностях вы увидите, как ароматные цитрусовые плантации, так и живописные скалы, и холмы.

Климат на побережье мягкий, приятный. Температура воздуха летом достигает 26-30 градусов цельсия, а зимой - 12-16. Море летом прогревается до 26-27 градусов.

Цены на недвижимость – в среднем от 1300 евро за квадратный метр жилья. В общем и целом, довольно демократичные, практически на уровне цен Коста-Бланки.

Коста-Калида

([Мурсия](#), [Сан-Педро-дель-Пинатар](#), [Лос Алькасарес](#), [Ла Манга](#))

Побережье, популярное как для семейного отдыха, так и для туристов почтенного возраста. Ландшафт составляют горы и равнины, сосновые леса и песчаные дюны, а также заповедные соляные озера с целебной грязью и более 200 километров пляжей.

Температура летом в среднем составляет 25-28 градусов цельсия, зимой - около 16 градусов. Море летом здесь нагревается до 28 градусов, а температура воды в мелководной лагуне-заливе Мар Менор может составлять и 30 градусов.

Цены на недвижимость – примерно такие же, как и на [Коста-Бланке](#), в районе 1500 евро за квадратный метр жилья.

Преимущества побережья – чистейший воздух благодаря отсутствию заводов и отлично развитому сельскому хозяйству, заповедная зона с целебными соляными озерами, наличие курорта для семей с маленькими детьми и для пенсионеров на косе [Ла Манга](#).

Андалусия

([Коста-де-Альмерия](#), Коста-Тропикаль, [Коста-дель-Соль](#), [Коста-де-ла-Лус](#))

Андалусия – регион на юге страны – вторая по популярности, туда устремляются до 20% зарубежных инвесторов в недвижимость. Курорты [Коста-дель-Соль](#) (шумную [Малагу](#), фешенебельную [Марбелью](#) и элитную [Эстепону](#)) давно облюбовали звезды российской эстрады, спортсмены и политики, поэтому цена недвижимости на южном испанском побережье начинается от 150 000 евро. [Коста-дель-Соль](#) – это отличный выбор для любителей светских раутов, культурных мероприятий, а также активного отдыха: гольфа, тенниса, виндсерфинга и треккинга.

Ландшафт Андалусии – это чудесное сочетание горнолыжных курортов, межгорных долин и теплых солнечных пляжей.

Климат в Андалусии субтропический, мягкий. Температура летом здесь легко может подняться и до 40 градусов в центральных районах, на побережье - до 28 градусов. Зимой в среднем воздух прогревается от +15 до +20 градусов. Море к августу прогревается в среднем до 23 градусов.

Цены на недвижимость – в среднем от 2000 евро за квадратный метр. Цены здесь высокие, а большинство объектов - престижная недвижимость класса люкс в охраняемых урбанизациях.

Коста-де-Альмерия

([Пульпи](#))

Это 200-километровое побережье считается самым молодым курортным направлением в Испании. Ландшафт здесь переменчивый - равнины и горы, много зелени, широких пляжей с разным песком - белым, серым и золотистым. На севере местность обрамлена уникальной и единственной в Европе пустыней Табернас.

Климат умеренно-жаркий. Температура воздуха летом здесь доходит до +30-35 градусов, а море при этом прогревается до +25-26. Зимой температура воздуха снижается до +16 градусов.

Цены на недвижимость – около 1500-2000 евро за квадратный метр. В престижном курортном городе Рокетас-де-Мар цены выше среднего.

Коста-дель-Соль

([Марбелья](#), [Эстепона](#), [Бенальмадена](#), [Новая Андалусия](#), [Калаонда](#))

Ландшафт здесь богат и разнообразен, есть все: от холмов и долин до богатых нетронутой растительностью мест и роскошных пляжей.

Температура воды здесь довольно прохладная в сравнении с другими побережьями Испании: летом море нагревается максимально до 24 градусов цельсия. Средняя температура воздуха зимой составляет +17 градусов, а летом достигает +31.

Цены на недвижимость – начинаются от 2000 евро за квадратный метр. В основном здесь широкую популярность заслужили элитные объекты - квартиры с видом на море, в закрытых охраняемых резиденциях, и роскошные виллы

Коста-де-ла-лус

([Кадис](#), [Сан-Роке](#), [Чиклана-де-ла-Фронтера](#), [Тарифа](#))

Набирающее популярность побережье, которое активно посещается увлеченными серфингом, кайт-серфингом и другими активными видами спорта на воде. Ландшафт “берега света” состоит из живописных пляжей, пальм, дюн, колоритной андалузской застройки, а также видов на многочисленные зеленые и холмистые национальные парки.

Климат мягкий, без резких перепадов. Благодаря тому, что побережье омывается Атлантическим океаном, здесь часто бывает ветрено. Температура зимой составляет +15-16

градусов, летом редко поднимается выше 30, а может даже опускаться чуть ниже 20 градусов. Вода к августу прогревается до +27 градусов.

Цены на недвижимость – в среднем составляют 1500-2000 евро.

Каталония

([Коста-Брава](#), [Коста-дель-Маресме](#), [Коста-дель-Гарраф](#), [Коста-Дорада](#))

Каталонию в прошлом году выбрали для проживания 15% иностранных покупателей. В основном это французы (41%), что неудивительно ввиду близости границы, а также россияне (8%).

В Каталонии расположена «вторая столица» страны – город [Барселона](#), где жить престижно, а поэтому достаточно дорого: в элитных районах, таких как Эшампле или Сарриа – Сант Герваси, квадратный метр преодолел отметку в 4 000 евро. В среднем по городу – около 3 000 евро.

Также этот регион славится побережьями [Коста-Дорада](#) и [Коста-Брава](#): это популярные курорты [Ллорет-де-Мар](#), [Плайя-де-Аро](#), [Бланес](#), Паламос, [Ситжес](#), [Таррагона](#), [Салоу](#). Береговая линия здесь широкая и красивая, море чистое и тёплое, неглубокое, прогревается быстро, что немаловажно для семей с детьми. Цены на двухкомнатные квартиры недалеко от песчаных пляжей начинаются от 130 000 евро. Имея такое жилье на [Коста-Дорада](#) или [Коста-Брава](#), можно с легкостью комбинировать пляжный и активный отдых – например, отправиться на экскурсию в [Барселону](#), Францию или Андорру.

Коста-Брава

([Плайя-де-Аро](#), [Сан-Фелиу-де-Гишольс](#), [Сагаро](#), [Ллорет-де-Мар](#), [Бланес](#), [Калонже](#))

Самое северное побережье Испании (исп. [Costa Brava](#) – «суровый берег»), входит в состав провинции Жирона, Каталония.

Климат – средиземноморский умеренный, средняя температура – 16 градусов, в июле и августе – 25 градусов, температура воды – 22 - 24 градуса (в среднем).

Ландшафт живописный – сочетание неприступных утесов (к северу), скал, усеянных пихтами и пиньями, живописных бухт и заливов. К югу рельеф становится более пологим, пляжи песчаные.

Цены на недвижимость – в среднем выше, чем по всей Испании и Каталонии, в среднем около 3000 евро за м2. Преимуществ региона: умеренный климат, живописный ландшафт, 2 международных аэропорта, престижный регион, респектабельная публика.

Коста-дель-Маресме

(Калелья, [Алелья](#), Сан-Поль-де-Мар, [Канет-де-Мар](#), [Ареньс-де-Мар](#), Эль Масноу, [Примия де Дальт](#))

Побережье протяженностью около 50 км, на севере граничит к [Коста Брава](#), на юге – с [Барселоной](#).

Климат средиземноморский умеренный, средняя температура – 16 градусов, в июле и августе – 26 градусов, температура воды – 24 градуса (в среднем).

Ландшафт сочетает каменистые утесы (в меньшей степени), холмы, с протяженными песчаными пляжами, многие из них имеют пологий вход в море и подходят для семей с детьми.

Средняя стоимость квадратного метра – чуть выше, чем по всей [Каталонии](#) – около 2000 евро. Преимущества побережья – хорошая транспортная доступность, близость к [Барселоне](#), хорошие чистые и протяженные пляжи, подходит для семей с детьми.

Коста-дель-Гарраф

(Виланова-и-ля-Жельтру, [Кастельдефельс](#), [Ситжес](#))

Побережье протяженностью 50 км к югу от [Барселоны](#), [Каталония](#). Очень живописный ландшафт – сочетание предгорий, зеленых холмов и пляжей из песка с широкими набережными. На западе побережья горы, поэтому они защищают его от ветров и создают особый мягкий микроклимат. Температура воды летом – до 26 градусов, воздуха – 25-29 градусов.

Цены на недвижимость – сравнимы с общекаталонскими, чуть более 1900 евро за м2, исключение составляет [Ситжес](#) - средняя цена – более 2500 за м2. Преимущества побережья – близость к [Барселоне](#), отличный климат (умеренно-жаркий), хорошие пляжи. Не совсем подходит для спокойного отдыха, так как [Ситжес](#) – это город оживленной клубно-ночной жизни.

Коста-Дорада

([Таррагона](#), [Салоу](#), [Камбрильс](#), [Ла Пинедра](#), [Торредембарра](#), [Калафель](#))

Побережье, протянувшееся на 200 километров к югу от [Барселоны](#), известно своими пляжами с золотым песком, живописными бухтами и красивыми набережными.

Для региона характерен равнинный ландшафт, насыщенный хвойной растительностью. Температура воды летом 26-27 градусов, воздуха - до 30.

Цены на недвижимость – в среднем составляет от 1500 до 3000 евро за квадратный метр в зависимости от города. Преимущества побережья – мягкий климат, отсутствие изнурительной жары, близость к [Барселоне](#), уникальные пляжи и мелководье с пологим входом.

Барселона и окрестности

([Барселона](#), [Сан-Андрес-де-Льеванерас](#), [Бадалона](#))

[Барселона](#) и города в часе езды от нее являются самыми популярными местами для покупки элитной недвижимости как для своей семьи, так и с целью вложения средств.

Климат здесь умеренный, среднегодовая температура составляет около 15-17 градусов, а летом воздух прогревается до 27. В высокий сезон море довольно теплое - до 25 градусов.

Цены на недвижимость – одни из самых высоких в стране, в среднем более 3000 евро за квадратный метр.

В окрестностях [Барселоны](#) цены местами могут быть ниже, но в престижных урбанизациях, таких как [Сан-Андрес-де-Льеванерас](#), вы найдете только элитные объекты. Самый популярный курорт и самая ценная недвижимость в стране находятся именно здесь.

Канарские острова

[Канарские острова](#) привлекают 10% иностранцев, выбирающих Испанию. Великолепный климат (летом не выше 30 градусов, зимой не ниже 15 градусов) и природное разнообразие (океан, дюны, величественные горы, обширные леса и парки, вулканы и водопады, уникальные животные и растения) делают [Тенерифе](#) и Гран-Канарию поистине райскими островами. Правда, добраться до них непросто: только по воздуху, и только с пересадкой в Мадриде или другом европейском городе. Жильё на [Канарских островах](#) при всем желании трудно назвать дешёвым. Приличные апартаменты на [Тенерифе](#) стоят от 100 000 евро, но в среднем – 200 000-300 000 евро.

Мадрид

Мадрид, хотя и находится вдалеке от моря, ввиду своего столичного статуса пользуется успехом – в основном у тех, кто собирается работать в этом городе или совершает покупку в качестве инвестиции (для сдачи в аренду). На Мадрид приходится 8% сделок купли-продажи недвижимости с иностранным участием.

Жильё в столице несколько дешевле, чем в Барселоне: около 2 800 евро/м². В самом престижном районе Саламанка, где элегантные жилые дома сочетаются с роскошными магазинами, за метр просят порядка 4 000 евро.

Балеарские острова

[Балеарские острова](#) привлекают к своим гостеприимным берегам 7% от всех иностранных покупателей недвижимости в стране. [Ибицу](#) и [Майорку](#) особенно любят немцы (40%), приезжающие туда погреться из своих холодных округов.

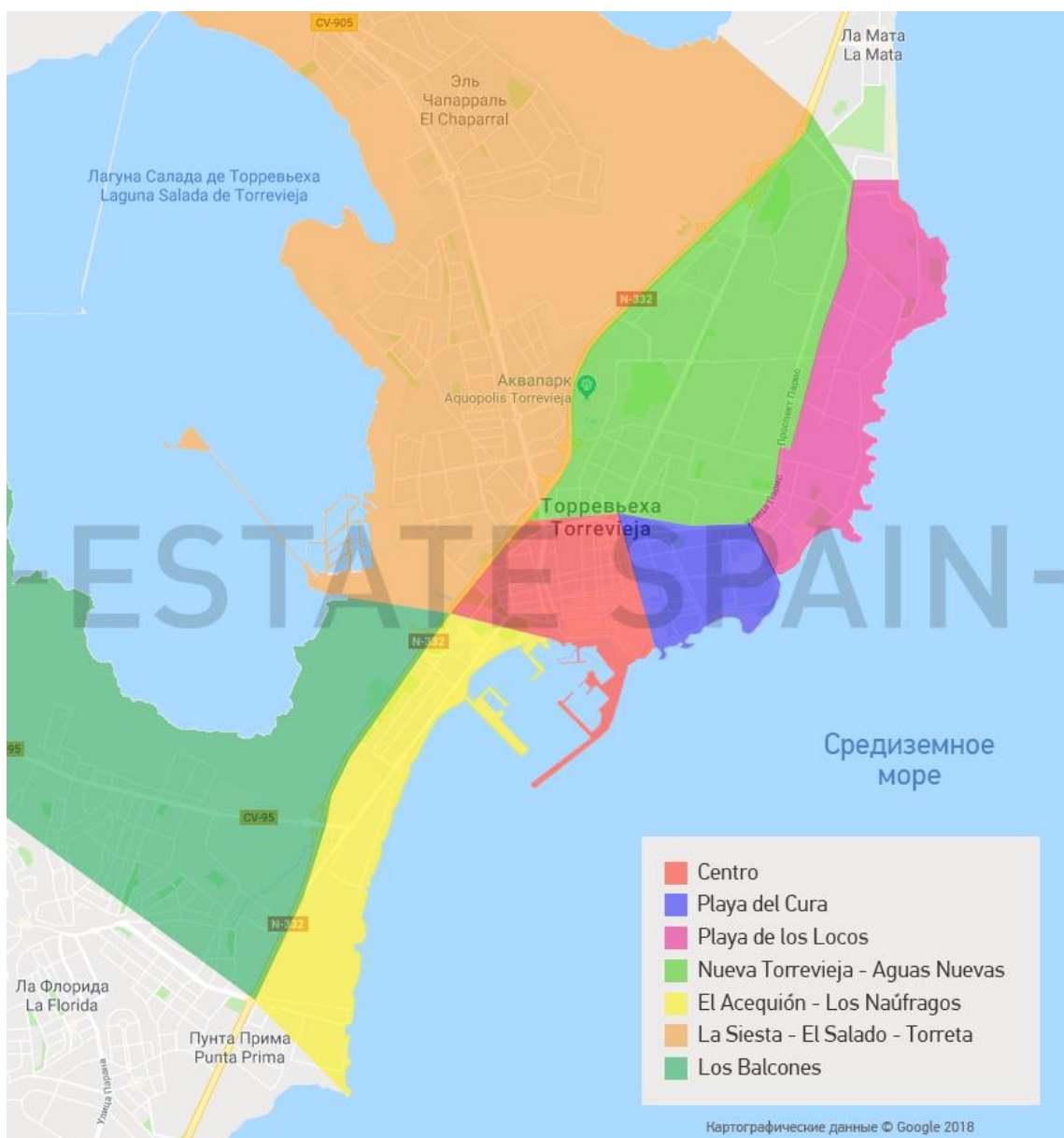
Жильё на [Ибице](#), острове вечного веселья и громкой музыки, достаточно дорогое – 3 000 евро/м². Добраться до [Балеарских островов](#) вы сможете напрямую из Москвы, либо долететь до [Барселоны](#), а оттуда на пароме.

[Другие регионы Испании](#)

На оставшиеся 11 из 17 областей Испании приходится всего 15% иностранного спроса. Здесь можно выделить Страну Басков, находящуюся на севере Испании, на берегу Бискайского залива. Там, в небольшом городе Сан-Себастьяне,

раскинувшись на берегу великолепной тихой бухты, находится самая дорогая недвижимость во всей стране. В среднем по городу это 4 000 евро, но ценник может достигать и 10 000 евро. Маленькая квартирка – и вид на жительство в кармане (для получения ВНЖ необходимо инвестировать 500 000 евро). Но покупают в основном французы и британцы, в то время как у россиян атлантическое побережье не в почёте: там прохладнее.

Торревьеха: обзор районов



Playa del Cura (Пляж дель Кура)



Если вы оказались в [Торревьехе](#) во время купального сезона и решили отправиться на море, с высокой долей вероятности вы попадёте на главный городской пляж — **Playa del Cura**. Собственно, так зовётся и весь прилегающий к нему район. Это самое популярное место для того, чтобы поплавать в Средиземном море и позагорать, растянувшись на мягком песке.

Здесь есть вся необходимая инфраструктура: зонтики, шезлонги, спасательная служба, аренда водного транспорта, многочисленные бары, кафе и т.д.

Ликвидным жильём считается недвижимость в пешей доступности от моря, то есть до проспекта Абанерас. Эти кварталы точно застраивались с 60-х годов. Трёхкомнатная квартира в новостройке стоит от €120 000, аналогичный вариант "вторички" — от 50 тысяч. Покупая дома и квартиры здесь, вы всегда можете рассчитывать на туристический и покупательский спрос.

Centro (Центр)



Двигаемся на юг и попадаем в **Centro**. Для постоянного проживания предпочтительнее будет часть района между морем и проспектом Диего Рамирес Пастор. Не только потому, что отсюда легче добраться до пляжа. Дело в том, что по другую сторону проспекта массово живут марокканцы, которых тяжело назвать приятными соседями. Ту часть Centro называют El Molino, и, если вас не отпугнет североафриканская диаспора, там можно найти очень бюджетные варианты жилья.

А вот зона южнее проспекта Диего Рамирес Пастор вполне привлекательна. Это культурный центр [Торревьехи](#). Туристы могут посетить Дом архитектора, филармонию, театр, Музей соли и воды и казино. А также Церковь Непорочного Зачатия (Iglesia Arciprestal de la Inmaculada Concepción), построенную в 1844 году, и Церковь Пресвятого сердца (Parroquia Del Sagrado Corazón), которая, как ни странно, является ярким примером современной архитектуры и похожа на арт-объект.

Новостроек в Centro практически нет, кварталы заполнены невысокими домами 70-х годов постройки: "трёшка" обойдется около €80 000. Вместо пляжа здесь находится порт, так что жители Centro ходят загорать и плавать на Playa del Cura (оттого там много пробок и мало свободного места). Зато в порту работает яхт-клуб, так что любителям бороздить море на парусниках, катерах и других водных видах транспорта здесь понравится.

El Acequión — Los Naúfragos (Лос Науфрагос)



Раньше недвижимость в **El Acequión — Los Naúfragos** стоила на 20-30 процентов дешевле, чем в Centro или на Playa del Cura. Но со временем район облюбовали французы и бельгийцы, а один мадридский инвестор объявил о строительстве двух небоскрёбов La Baraka. Ожидается, что первая "башня" будет 4-звёздочным отелем, который станет одним из крупнейших на всей Коста-Бланке. А другую высотку займут апартаменты с видом на море. Ожидается, что из-за этого цены на местные дома и квартиры вырастут.

Как вы могли догадаться из названия, район делится на две зоны. **Los Naugrafos** отдалён от центра, к тому же рядышком работает водоочистительная станция. Так что это часть считается менее привлекательной. Впрочем, это не мешает существованию элитной урбанизация La Veleta, раскинувшейся в дальней части **Los Naugrafos**, на самом юге [Торревьехи](#). La Veleta застроена виллами стоимостью от 800 тысяч евро до четырёх миллионов.

El Asequi6n же практически сливается с Centro, здесь строятся те самые башни-высотки. Тут же находится парк Донья Синфороса, где любят собираться и устраивать концерты наши соотечественники. Также стоит отметить скейт-парк: там можно не только покататься на доске, но ещё и посмотреть на кур и уток. Но главная "зелёная" достопримечательность El Asequi6n — это живописный Парк наций (Parque Jard6n de las Naciones).

Пляжи **Los Naugrafos** и **El Asequi6n** выходят в порт [Торревьехи](#), так что вода здесь не самая чистая. Зато есть красивая бухта и нет волн.

Playa de Los Locos (Пляж де Лос Локос)



Теперь двигаемся от Playa del Cura не на юг, а на север. Если плыть вдоль берега, то после нескольких каменных выступов, называемых Cala, вы попадёте на **Playa de Los Locos** — второй по популярности пляж [Торревьехи](#), аналогичным образом в его честь называется весь район. Пляж местами песчаный и каменистый, здесь не так многолюдно, как на Playa del Cura.

Это относительно тихий район. Здесь живёт мало испанцев, в основном русские, румыны и шведы, приезжающие несколько раз в год. В Playa de Los Locos существует несколько домов, полностью заселенных россиянами. Там можно купить двухкомнатную квартиру за €50 000.

Немного дальше расположена самая старая закрытая жилая резиденция [Торревьехи](#) — Palmeral. Она располагает большой территорией с бассейнами и теннисными кортами. Цена на апартаменты начинается от €160 000.

Рядом с пляжем раскинулся "район трёх высоток" — Aldea Del Mar. На данный момент это самые высокие здания [Торревьехи](#) (пока не достроены башни El Baraka). Изюминка этих зданий в том, что планировка квартир на разных этажах отличается. Если верить слухам, одна из квартир в Aldea del Mar принадлежит Никите Михалкову. Через дорогу располагается несколько жилых резиденций из комплекса Aldea Apartamentos. Главная из них представляет собой скопление двух-трёхэтажных симпатичных шале в средиземноморском стиле, сосредоточенных вокруг большого бассейна.

Стоит сказать пару слов о Los Frutales. Это малоизвестная россиянам часть [Торревьехи](#), где живут финны, шведы и англичане. Здесь нет крупных торговых центров, шумных караоке-баров и ресторанов.

Это миролюбивый спальный подрайон с высоким уровнем жизни и спокойными соседями, полностью представляющий собой частный сектор: шале и бунгало, объединённые в урбанизации с общественным бассейном и общим садом. Новый домик площадью 80м² в такой урбанизации стоит около €120 000.

Севернее находится Torre del Moro — одна из главных достопримечательностей [Торревьехи](#). Впервые эта башня появилась в городе в 15 веке, но находилась в другом месте и была разрушена. Затем было решено реконструировать её в самой высокой точке города, а со временем именем Torre del Moro стали называть и прилегающие кварталы. Эта область находится на возвышенности, так что большая часть жилья может похвастаться видом на море.

Torre del Moro (Торре дель Моро) считается комфортной зоной для постоянного проживания. Тут много новостроек и рекреационных зон. Местные жители любят отдыхать в парке Molino del Agua, который известен своими мощёными дорожками, водоемами и сосновым лесом. И в парке Aromatico, который славится разнообразием растений и трав. Ещё один плюс: престижная школа Ciudad del Mar. Из супермаркетов в наличии такие известные сети, как Mercadona и Dialprix.

Из-за обрывистого каменного побережья жители Los Frutales и Torre del Moro ходят на пляж Ла Маты — пригорода [Торревьехи](#). Это десятикилометровая песчаная полоса, популярная у молодёжи.

Nueva Torrevieja — Aguas Nuevas (Агвас Нуэвас)

Теперь поговорим о районах, которые к морю не выходят. За Los Frutales и Torre del Moro простирается **Aguas Nuevas**. Он также расположен на холме, так что обладатели здешних домов и квартир из своих окон смотрят прямо на Средиземное море. В Aguas Nuevas хорошая инфраструктура: офисы, торговые центры, скверы и аллеи, крупный частный госпиталь и удобный выезд на национальную трассу N-332.



Частью района **Nueva Torrevieja — Aguas Nuevas** является "спортивный городок" с футбольными полями, теннисными кортами, бассейнами, площадками для баскетбола, волейбола и других видов спорта. Здесь же находится аквапарк Aquopolis.

Также в состав Nueva Torrevieja входит подрайон Los Angeles, застроенный маленькими шале и таунхаусами 60-х годов. Русским туристам будет интересно посетить здесь Храм Рождества Пресвятой Богородицы, открывшийся в этом году. Неподалёку находится крупный офисный квартал Casa Grande, многим удобно добираться из этого района до работы.

La siesta — El Salado — Torreta



Эту часть города назвать районом сложно, скорее это несколько разрозненных урбанизаций, объединённых в одну административную единицу. Самая дальняя называться El Chaparral. Она имеет уникальное расположение между двух озёр, окружающих [Торревьеху](#) — Laguna Salada de La Mata и Laguna Salada de Torrevieja.

Благодаря этому здесь бывает прохладней, чем в других частях города, и не так засушливо. Эль Чапарраль существует обособленно от других жилых зон, за этого его любят скандинавы, которые предпочитают уединение и не чураются доезжать до моря на машине.

В урбанизациях El Salado и Torreta III живут цыгане, там мало зелени и бассейнов. А Torreta II, Torreta Florida и Camping Mi Sol Caravan, находящиеся ближе к центру, намного более привлекательны. Здесь много велосипедных дорожек.

Los Balcones (Лос Балконес)



На другом берегу Laguna Salada de Torrevieja, которое ещё называют "соленым озером", располагается район **Los Balcones**, последний в нашем списке. Россиян соседство с озером розового цвета привлекает мало, а вот скандинавы и немцы селятся здесь с удовольствием. Особенно астматики и пожилые люди, которым полезно дышать насыщенным солёным воздухом. Правда, из-за повышенной влажности здесь любят бывать и комары.

Los Balcones активно застраивается шале, таунхаусами и бунгало, цены на которые стартуют от €120 000. В ближайшем будущем там закончится строительство нового коммерческого центра. Престижные урбанизации района окружены соснами и другими деревьями, это самый "зелёный" район города.

Отсюда недалеко как до солёного озера, так и до моря: если вы пересечёте трассу N-332, то окажетесь уже в El Acequión — Los Naúfragos, в пешей доступности от порта и центра [Торревьехи](#).

Copyright © 2022, Estate Spain – агентство испанской недвижимости. Любое использование либо копирование материалов или подборки материалов статьи, элементов дизайна и оформления может осуществляться лишь с разрешения автора (правообладателя) и только при наличии ссылки на <https://estate-spain.com>

Есть вопросы по покупке? Звоните +7 495 127 76 50 или +34 865 620 350 Plaza Calvo Sotelo, 18, 03001, Alicante, Spain

Пригороды Торревьехи: обзор населённых пунктов и примеры цен на недвижимость



Punta Prima (Пунта Прима)

Итак, мы едем на юг из [Торревьехи](#) по трассе N-332. На первом кольце сворачиваем налево, движемся в сторону моря и оказываемся в [Пунта Приме](#). Несмотря на то, что пляжей здесь не много, городок крайне популярен. [Punta Prima](#) привлекает уютом и компактным расположением. Практически все постройки находятся в пешей доступности от моря. Даже если идти пешком по проспекту Олас от того самого кольца на трассе, через 10 минут вы доберетесь до Средиземного моря.

[Punta Prima](#) очень “зелёная” — вдоль улиц города высажены кустарники и фруктовые деревья. Недвижимость в [Пунта Приме](#) по большей части вторичная, 80-х годов постройки.

Севернее находятся многоэтажные дома с хорошей планировкой и общественными бассейнами. Купить жилье здесь можно от 50 000 евро за скромную студию, квартиры из вторичного фонда с 2-3 спальнями и общим бассейном обойдутся чуть дороже - от 65 000 евро, бунгало с собственным участком - ближе к 100 000 евро, дом - от 250 000 евро. На юге больше таунхаусов и бунгало в современном стиле с площадкой для барбекю, садом и бассейном. Вообще, бассейнов в [Пунта Приме](#) много, это не только свидетельствует об уровне жизни, но и здорово помогает в жару.

Что касается нового жилья, стоит обратить внимание на строящиеся фешенебельные комплексы с видом на море, бассейном, детской площадкой и прочей инфраструктурой для постоянного проживания. Апартаменты в новом доме с фронтальным видом на море будут стоить от 320 000 евро, на второй линии и дальше - от 180 до 300 тысяч евро, пентхаусы "люкс" - ближе к 450 000 евро.

[Пунта Прима](#) ближайший пригород Торревьехи, так что в данной зоне полно развлечений. Например, тут расположен Nautilus — один из самых старых и популярных ресторанов на этом участке побережья. А также Dinastia, знаменитый ресторан японской и китайской кухни с соответствующим оформлением. В Пунта Приме можно найти школу сальсы, "русский" ночной клуб и многое другое.

[Los Altos](#) — La Florida — Los Almendros

Эти населённые пункты располагаются дальше от моря, за Пунта Примой и по другую сторону трассы N-332. [Лос Альтос](#), Ла Флорида и Лос Альмендрос не имеют друг с другом видимых границ, обладают схожими характеристиками и представляют единое жилое пространство, так что мы отнесли их в один раздел.

Территория представлена всеми типами жилья, но чаще всего зону выбирают для покупки отдельно стоящего дома (около €170 000). Эти пригороды намного тише, чем Пунта Прима. Среди жителей много бельгийцев, норвежцев и англичан, которые предпочитают добираться до моря на автомобиле, и оставаться подальше от пляжной суеты. По этой же причине россиян здесь не много: для наших соотечественников 15 минут на машине до моря — это очень долго.

В [Los Altos](#), [La Florida](#) и [Los Almendros](#) не проходят фестивали, карнавалы и шествия. Это, можно сказать, спальный район, похожий на Los Balcones в Торревьехе. Зимой городки не "вымирают" так сильно, как Пунта Прима, потому что это скорее не курорты, а места для постоянного проживания.

Местная недвижимость новее, чем в Пунта Приме: большая часть построек датируется девяностыми и нулевыми годами. Несмотря на это, цена за квадратный метр ниже: можно найти двухкомнатные апартаменты за €50 000 или купить бунгало площадью 80м² за €80 000. Вы получите в распоряжение жильё с хорошим ремонтом и качественной сантехникой. Также в данной области остаётся несколько свободных участков под строительство.

Из [Los Altos](#), [La Florida](#) и [Los Almendros](#) легко добраться сразу до нескольких пляжей, а также выезжать на автобан AP-7 (местами платный). Это крупная магистраль, соединяющая прибрежные города. По трассе AP-7 дороге можно доехать до Валенсии.

[La Zenia \(Ла Зения\)](#)

Едем дальше по N-332, и на втором кругу сворачиваем в [Ла Зению](#). На первый взгляд, [La Zenia](#) похожа на [Пунта Приму](#). Она такая же зелёная, но по размерам в несколько раз больше. Главное преимущество заключается в наличии крупного коммерческого центра **La Zenia Boulevard**. Внутри него находится более полутора сотен магазинов и кафе, на территории комплекса часто проходят увеселительные мероприятия для взрослых и детей. Средний обед на одного человека стоит €7.

В своё время сюда активно инвестировали как иностранные предприниматели, так и испанцы. В результате область стремительно развивалась, и теперь за покупками и развлечениями сюда едут со всех перечисленных в этой статье городов.

Тут живут как испанцы, так и европейцы, и выходцы из стран СНГ. Русские, украинцы и белорусы очень любят [Ла Зению](#). Здесь расположено сразу несколько чистых и красивых пляжей. Также вдоль моря раскинулось несколько живописных бухточек. Одна из них называется Playa Flamenca, весь прилегающий к ней район де-юре является отдельным городом, но де-факто это подрайон и один из пляжей [Ла Зении](#).

На побережье [Ла Зении](#) мало волн и неглубоко, поэтому здесь хорошо отдыхать с детьми. Туристы любят собирать в бухтах ракушки, ловить крабиков, плавать в маске и наблюдать за стайками рыб и подводным миром. Вдоль моря работает бесчисленное количество баров и ресторанов. Одним словом, пляжный отдых здесь максимально активный и интересный для всех возрастов.

Недвижимость в городе ликвидна. Какой бы кризис не коснулся рынка, прибрежное жильё в [La Zenia](#) будет востребовано: это отличный вариант для тех, кто хочет зарабатывать на аренде — можно получать около €60 в сутки. Последние 10 лет в Ла Зения велась очень активная стройка, поэтому здесь можно найти варианты бунгало, квартир или отдельно стоящих вилл, которым не более 5 лет. Многие из них построены в стиле минимализма: белые стены, легкие занавески, никаких лишних полок, всё пространство используется максимально эргономично. Стоимость таких вариантов — от 150 000 евро за бунгало, и от 300 000 — за виллу.

[Cabo Roig \(Кабо Роиг\)](#)

Следом за [Ла Зенией](#) расположился [Кабо Роиг](#) — самый престижный пригород [Торревьехи](#). Это особая зона, охраняемая испанской короной: город расположен на мысе, имеющем стратегическое значение. Мыс со всех сторон омывается морем и хорошо продувается, так что здесь ниже влажность и меньше духоты, чем на классическом побережье.

В городе только один въезд и выезд, действует одностороннее движение с ограничением скорости в 40 км/ч. [Cabo Roig](#) полон элитного жилья: в основном это виллы и шале. Цены на них значительно варьируются в зависимости от того, по какую сторону дороги находится объект. Так, виллы на берегу стоят от €1 000 000, а такие же дома внутри одностороннего “кольца” — от €600 000. Есть и несколько таунхаусов, но только на въезде (дальше от моря). Цена — около €140 000.

[Dehesa de Campoamor \(Деза де Кампоамор\)](#)

Паркуемся в городке [Деза де Кампоамор](#). Интересный факт: здесь запрещена вырубка сосен. Так что, если вы купили землю и получаете разрешение на строительство, к вам на участок придёт человек и пересчитает каждое дерево.

Город поделен на несколько районов. Ближе к пляжу находятся частные дома с бассейном стоимостью от €400 000. Стандартный участок в Campoamor — девять “соток”. Южнее раскинулась зона с таунхаусами (от €200 000) и квартирами (от €110 000). За проспектом Мигеля Сервантеса расположена возвышенность, обнесенная кольцевой дорогой. Здесь можно купить маленький шале за €250 000.

Из иностранцев Campoamor больше других любят англичане, которые ездят в соседний Вильямартин на поля для гольфа. Русских здесь тоже достаточно. Считается, что город популярен у молодёжи. Если пляжи [Торревьехи](#) зачастую бывают оккупированы пожилыми людьми, то здесь отдыхают юноши и девушки. Пляжи Playa de la Glea, Cala de Campoamor и Playa Diez Picos длинные и широкие, так что хватает места как для вечеринок, так и для волейбола и других спортивных активностей. Между пляжами расположен яхт-клуб Club Nautico Dehesa de Campoamor.

Жильём в Кампоаморе часто интересуются инвесторы: дома и квартиры на этом отрезке побережья хороши как для перепродажи, так и для аренды.

[Mil Palmeras \(Миль Пальмерас\)](#)

Отсюда до [Торревьехи](#) уже около пятнадцати километров. Городок одновременно похож и на Кампоамор, и на [Пунта-Приму](#). Через населённый пункт протекает Секо — приток реки Эрбо, впадающий в Средиземное море. Недвижимость с видом на море или реку имеет повышенную цену.

Россияне пока недостаточно извели этот уголок, а вот европейцы давно облюбовали данную область, так что цены на недвижимость в [Mil Palmeras](#) соответствующие: ехать сюда желательно с бюджетом от €100 000.

[Миль Пальмерас](#) — безмятежный и уютный курорт. Название переводится как “тысяча пальм”, так что, если вам нравится тропическая растительность, возьмите этот городок на заметку.

[Playa de Mil Palmeras](#) покрыт мелким белоснежным песком. Побережье может похвастаться наградой “Голубой Флаг”, которую присуждают пляжам с высокими стандартами инфраструктуры для отдыха и безопасности. Вдоль моря тянется извилистая набережная из разноцветной плитки. Во время пеших прогулок по городку можно насладиться захватывающими морскими панорамами и сделать отличные снимки. Рядом с пляжем есть парковка. На этом участке побережья периодически бывают высокие волны, тогда здесь появляются любители виндсёрфинга. Можно арендовать гидроциклы и оборудование для дайвинга.

[Вернуться к оглавлению](#)

Тенерифе: районы и зоны острова и примеры стоимости жилья



Традиционно принято делить Тенерифе на северную и южную части. О севере мы скажем лишь пару слов: здесь намного чаще, чем на юге, идут снег и дождь, а пляжи работают только с мая по октябрь.

На севере расположен Санта-Крус-де-Тенерифе — административный и деловой центр острова.

Этот район интересен членам правительства и бизнесменам, с точки зрения инвестиций здесь привлекательны некоторые коммерческие помещения. Для большинства путешественников и туристов северная часть острова особого интереса не представляет.

А вот юг, и особенно юго-запад Тенерифе считается одним из самых популярных туристических направлений в мире. Едут сюда не только за первоклассной инфраструктурой для отдыха, но в первую очередь — за климатом. Здесь тепло круглый год (в среднем +27°C), а осадки случаются не чаще пяти дней в году. Недаром Тенерифе называют "островом вечной весны". Благодарить за прекрасную погоду стоит **вулкан Тейде**. Самая высокая точка Испании (3718 метров над уровнем моря) рассекает циклоны и другие неблагоприятные воздушные потоки, надвигающиеся с севера.

Именно на юге расположены самые привлекательные города, пригороды и районы для покупки недвижимости на [Тенерифе](#). И если одни объекты хороши для сезонного отдыха и постоянного проживания, то другие могут стать отличной инвестицией и принести прибыль. Где же находится такое жильё? [Читайте обзор](#) — и узнаете.

Playa de las Americas (Плайя-де-лас-Америкас)

Playa de las Americas называют неформальной столицей туристического [Тенерифе](#). Город расположен на юго-западе острова, в муниципалитете Арона. Ещё в середине прошлого века здесь не было практически ничего, но в 1970 году живописный уголок на побережье Атлантического океана заприметили инвесторы из США. Так началось массовое строительство курортной инфраструктуры. И поскольку первые отели строили американцы, которые здесь же и отдыхали, за городом закрепилось название "пляж американцев".

Сегодня Плайя-де-лас-Америкас — визитная карточка [Тенерифе](#). Большая часть туристов, купивших путёвки, оказывается именно здесь. В городе кипит ночная жизнь: молодёжь "тусит" в барах и ночных клубах — Paragayo beach club, Monkey beach club, Magic и других. К тому же, в Playa de las Americas работает единственное казино на острове. На курорте есть пешеходная улица с бутиками известных брендов — Gucci, Armani, Rolex и проч. Отметим также Piramide de Arona — театр, знаменитый своим шоу фламенко и другими представлениями. В общем, это самое "хайповое" и раскрученное место острова.

Неудивительно, что недвижимость в этих краях достаточно дорогая. Сейчас в ходу двух- и трёхкомнатные апартаменты. В зависимости от расстояния до пляжа они стоят от €155 000 (в дальней от океана части города) до €280 000 (на первой линии океана). При этом стоит понимать, что 90% жилья в городе — это "вторичка" 70х-80х годов постройки. В девяностые годы большую часть фонда отремонтировали, но только внешне. Из-за этого у местных жителей иногда возникают проблемы с электрической проводкой и водопроводом. Не во всех домах есть возможность подключения высокоскоростного интернета. Так что, если вы привыкли к показателю 100 Мбит/с, на Тенерифе вас ждёт сюрприз.

Несмотря на недостатки, связанные с возрастом построек, жильё в Playa de las Americas максимально ликвидно и востребовано круглый год. Большинство иностранцев покупают местную недвижимость, чтобы жить несколько месяцев в году.

Это хорошее вложение с точки зрения арендного потенциала: так как сюда без перерыва едут туристы со всего мира (напоминаем, что на [Тенерифе](#) нет зимы), можно хорошо зарабатывать на аренде: от 350 евро в месяц до 500 евро в неделю.

Лос-Кристианос (Los Cristianos)

Лос-Кристианос находится по соседству и, по сути, вместе с Плайя-де-лас-Америкас они сливаются в единую агломерацию.

Здесь актуальна та же информация: застройка началась во второй половине прошлого века, недвижимость по большей части вторичная и очень популярная. Есть одно важное отличие: в Лос-Кристианос функционирует порт, отсюда уходят паромы на остров La Gomera. У причала пришвартованы торговые и рыболовецкие суда. Из-за этого на здешних пляжах не всегда бывает чисто. Но отдыхающих это не пугает: в Los Cristianos тоже всегда много народу. Многочисленные кафе, рестораны и бары предлагают посетителям все условия для того, чтобы есть, пить и танцевать. А поклонники спокойного отдыха предпочитают прогуливаться по двухкилометровому променаду вдоль океана.

Возьмите на заметку: в этой части острова отдыхает практически вся прилетающая на [Тенерифе](#) молодёжь. Молодые люди и девушки любят не только ходить в клубы, но и устраивать вечеринки в своих апартаментах, разогреваться алкоголем и другими средствами и веселиться всю ночь. Так что, если вы надумаете снимать жильё, информация о соседях не будет лишней.

Если брать Плайя-де-лас-Америкас и Лос-Кристианос вместе, то почти 70% туристов здесь — англичане. Последнее время их "поджигают" итальянцы, всё чаще на пляжах этих курортов можно встретить китайцев, немцев, французов и скандинавов. Для туристов из США организован прямой рейс из Нью-Йорка. Рекорд посещаемости — 17 миллионов зарубежных туристов в год. Для сравнения, Санкт-Петербург в год посещает от двух до трёх миллионов иностранцев. Когда евро стоил сорок рублей, здесь массово отдыхали россияне, но теперь наши соотечественники бывают на острове нечасто.

Большая часть туристов прилетает на [Тенерифе](#) с октября по апрель. Именно в этот период европейские авиакомпании организуют чартеры на остров. Есть простое объяснение: с мая по сентябрь в Европу приходит тепло, и в этот период Старый Свет способен сам конкурировать с далёкими тёплыми островами и обеспечить себя курортами, по большей части средиземноморскими. Например, тем же немцам и англичанам куда проще доехать до Италии, Франции или Испании.

Возвращаясь к популярной недвижимости, скажем пару слов о San Eugenio Alto, районе Коста-Адехе (который тоже сливается с этой агломерацией). Район соседствует с аквапарками Aqualand и Siam Park. Зажиточные покупатели, в том числе и из России, любят покупать здесь виллы. Ко многим прилагаются большие участки земли, так что некоторые объекты представляют собой самые настоящие поместья.

Bahia del Duque (Байя дель Дюк)

Байя дель Дюк — это район города Адехе и главная **VIP-зона** всего острова. Здесь живут не просто люди с высоким достатком, а те, кому важен статус. Собственно, статус — это главная "фишка" данного места. В Bahia del Duque "обитает" респектабельная публика, так что, если вам важно соседствовать с богачами, вам сюда. Те, кто для начала хотят осмотреться и прицениться, бронируют номера в одноименном фешенебельном отеле.

Негласно центром района считается круглый торговый центр Plaza del Duque, который в народе называют "шайба". ТЦ окружён виллами на любой вкус стоимостью от одного до пяти миллионов евро.

Расстояние до моря — пять минут пешком. А вот просторные двухуровневые апартаменты в урбанизации Terrazas del Duque обойдутся покупателям от €460 000. Цены на недвижимость в Bahia del Duque потолочные, так что ожидать подорожания в ближайшее время не стоит.

Playa Paraiso (Плайя Параисо)

Административно Playa Paraiso относится к городу Адехе, но на деле это самостоятельный курорт с небольшими пляжами Las Salinas и El Pinque, с которых открывается вид на остров La Gomera. Ещё недавно о Плайя Параисо знали очень немногие. Но несколько лет назад боссы Hard Rock Hotel выкупили в городе два высотных здания, сделали реконструкцию, внутренний и внешний ремонт и вуаля — теперь каждый вечер фасад двух "свечек" играет огнями и подсветкой, а пятизвёздочный отель принимает многочисленных гостей. Здесь гремит одна из лучших дискотек острова под открытым небом, куда приезжают знаменитые диджеи. В распоряжении отдыхающих огромный бассейн.

Благодаря развитию гостиничного сектора, за последние несколько сезонов жильё в Playa Paraiso подорожало в полтора раза. Сейчас резкого увеличения цены ждать не стоит. Городок заполнен новостройками: таунхаусами и комплексами апартаментов. "Двушку" можно приобрести за €145 000. Часто цена зависит от наличия/отсутствия панорамного вида на океан и террасы.

Callao Salvaje (Кайао Сальвахе)

Продолжаем двигаться вдоль побережья на север острова и попадаем в Callao Salvaje, который расположился сразу за Playa Paraiso. Сегодня это один из самых привлекательных районов острова с точки зрения инвестиций и дальнейшей перепродажи. Отдыхающие на Канарах не так давно разглядели этот курорт, а риэлторы быстро оценили потенциал места. Сейчас там строят VIP-комплекс с полями для гольфа и недвижимостью в стиле hi-tech. В Кайао Сальвахе работает хорошая школа с преподаванием на английском языке и единственная православная церковь на Тенерифе. Зона отлично подходит как для сезонного отдыха на океане, так и для постоянного проживания. Прямо на берегу находится отель, а также популярные рестораны и кафе. Рядом с пляжем Playa del Ajabo компактно расположены современные жилые резиденции.

Таунхаус (две общие стены с соседями) в урбанизации с бассейном и в пешей доступности от моря можно купить за €180 000. Цены на небольшие виллы начинаются от €320 000.

Правда, не ко всем домам есть удобный подъезд: порой владельцам приходится оставлять машину в стороне и идти пешком. Но некоторые договариваются с соседями и обустраивают парковочное место в ущерб территории сада. Большинство вилл располагает собственным бассейном размерами пять на пять метров.

Сравните: в Playa de las Americas €280 000 стоит "двушка" на первой линии океана, а здесь за €320 000 можно купить отдельно стоящий дом с территорией. Пускай не на первой линии, но в пешей доступности от пляжа.

Alcala (Алькала)

Раньше это была просто рыбацкая деревушка, но 10 лет назад в Alcala построили 5-звездочный отель, обустроили несколько пляжей и красивый променад. Риэлторы начали скупать квартиры у местных жителей, делать ремонт и продавать. Цены на двухкомнатные апартаменты в Алькала сегодня начинаются от 95 тысяч евро.

Это отличный вариант для инвестирования и последующей перепродажи. Дело в том, что сейчас в городке мало инфраструктуры для отдыха и нет крупных сетевых торговых центров. А что это значит? Что их скоро начнут строить, а любые деловые и туристические вложения влекут за собой и подорожание местного жилья. При этом заработать на аренде будет непросто: туристы хоть и открыли для себя курорт Alcala, но всё-таки пока не едут сюда массово. Но в этом тоже есть свой плюс: вода на этом участке побережья чище, чем на суперпопулярных Плайя-де-лас-Америкас и Лос-Кристианос.

Los Gigantes (Лос Гигантес)

Город Лос Гигантес знаменит отвесными скалами Acantilados de Los Gigantes, нависающими над океаном. Так что любителям монументальной природной красоты здесь понравится. Кроме того, в Los Gigantes расположен пляж Ла Арена из чёрного вулканического песка.

Удивительные красоты здешней береговой линии надолго врезаются в память, но будьте внимательны: в некоторых местах вход в океан резкий и глубокий, а высокие волны могут сбить с ног. Чёрный песок и пляжи вулканического происхождения вполне характерны для острова. Это влечёт за собой некоторые последствия: вулканическая порода уходит в океан, так что на шлейфе не растут ни кораллы, ни вообще какие-либо растения. Соответственно здесь нечем питаться морским обитателям, и на пляжах [Тенерифе](#) вы не встретите рыб (а тем более скатов и акул) и не наступите на морского ежа. Вообще на острове нет никаких опасных и ядовитых животных: ни пауков, ни змей.

Что касается недвижимости, следует отметить комплекс апартаментов (от €185 000 за "двушку") и таунхаусов (от €320 000) Playa de la Arena. Все помещения комплекса полностью меблированы и оснащены кондиционерами, в распоряжении жителей комплекса два общественных бассейна, один из которых с подогревом.

С точки зрения россиян, здесь лучшая планировка на всём острове. Для испанцев нормально иметь миниатюрные спальни (иногда можно только обойти кровать и всё), но нашим соотечественникам по душе большие комнаты и простор, и этот простор в Playa de la Arena есть. В распоряжении владельцев квартир не только крупные по испанским меркам спальни, но также отдельная кухня, гостиная с террасой, прихожая и балкон. С верхних апартаментов есть выход на солярий (крышу здания), где можно обустроить летнюю кухню и поставить террасную группу мебели с диванчиками и креслами.

Сам Лос Гигантес очень спокойный. Здесь мало тусовок и вечеринок, по вечерам город погружается в тишину. Некоторые покупатели при покупке заверяют риэлторов: это то, что нужно. Но через несколько недель начинают "мотаться" на машине в Плайя-де-лас-Америкас и Лос-Кристианос, в эпицентр жизни острова.

Ещё один момент: в Los Gigantes сложно ходить пешком. Приезжие удивляются: откуда у местных машин такой огромный пробег? Дело в том, что в этом районе острова, как и в некоторых других, достаточно рельефная местность, что означает множество спусков и подъемов. И если спуск к пляжу пролетает весело и задорно, то обратный путь "в гору" некоторые утомлённые солнцем туристы преодолевают с трудом. Правда, это приходится по душе девушкам, мечтающим накачать ягодичы.

Las Galletas и Costa del Silencio

Всё это время мы двигались с юга на север по западному берегу острова. Теперь едем на юго-восток от Лос-Кристианос и "паркуемся" в самой южной точке [Тенерифе](#). Там воедино сливаются два прибрежных города — Лас Гальетас и Коста дель Силенсио.

Вот здесь, в отличие от Лос Гигантес, как раз ровная поверхность. Это редкость для острова, и соответственно, большое преимущество данной зоны. В этих краях можно обходиться без машины и наслаждаться длинными пешими прогулками. Поэтому зона рекомендуется к проживанию пожилым людям.

Туристической инфраструктуры немного, а пляжи местами диковаты. Опять же, в этом есть свой шарм: можно спокойно наслаждаться умиротворяющим отдыхом и величием океана, не сторонясь шумных молодежных компаний. При этом "сердце" острова — Плайя-де-лас-Америкас находится буквально в десяти километрах, так что всегда можно быстро добраться туда на общественном транспорте, чтобы посетить театр, казино или топовый ночной клуб. Жильё в Лас Гальетас и Коста дель Силенсио по большей части вторичное, двухкомнатные апартаменты неподалёку от пляжа можно купить за €105 000.

Golf del Sur (Гольф дель Сур)

Этот курорт мы добавляем в список самых привлекательных на острове с инвестиционной точки зрения. Пригород Амарилья Гольф является одним из самых активно застраиваемых участков

Тенерифе, он подходит как для отпуска в стиле "рейв", так и для безмятежного времяпрепровождения. Вскоре здесь сдадут в эксплуатацию сразу несколько новых жилых комплексов и гостиниц. Цена за "трёшку" на первой линии океана и общественным бассейном стартует от €142 000 (!). Новое жильё по большей части ориентировано не на испанцев, а на приезжих, так что планировка для нас вполне приятная. Не настолько, как в Playa de la Arena, но всё же.

Как вы могли догадаться из названия, на этом участке побережья очень много полей для гольфа, что привлекает жителей Великобритании, которые, как известно, большие любители загонять шар в лузу. Британцам можно сдавать апартаменты в аренду от 250 евро в неделю. Летом на полях для гольфа проходят опен-эйры и музыкальные фестивали.

Эль Медано (El Medano)

Это идеальное место для сёрферов. Здесь проходят этапы Кубка мира по винд- и кайтсёрфингу, так что в El Medano концентрируется настоящая "банда" любителей укрощать волну и рассекать на доске.

При этом для обычных отдыхающих такие два фактора, как высокие волны и сильный ветер, желательны далеко не всегда. Из-за ветра осень и зима здесь достаточно прохладные (по меркам Тенерифе). Несмотря на это, город разрастается, и нового жилья достаточно много. Главный лайфхак Эль Медано звучит так: выбирайте недвижимость не на первой линии ветра (океана), а домики, спрятанные за другим жильём.

В нескольких километрах от Эль Медано находится Южный аэропорт [Тенерифе](#), который принимает многочисленные международные рейсы. Так что добраться до курорта совсем не трудно. С другой стороны, ежеминутно наблюдать заходящие на посадку лайнеры приятно не всем.

Пляжи El Medano годятся не только для водных видов спорта, но и для классического отдыха с купанием и солнечными ваннами: некоторые из них обладают наградой Голубой флаг (как и многие на [Тенерифе](#)), что означает высокий уровень комфорта и безопасности.

Вход в воду здесь мелкий и пологий — можно пройти 30 метров и осознать, что до сих пор стоишь в воде по пояс. Кроме того, на большинстве пляжей Эль Медано можно отдыхать с собаками, что разрешено не везде. Цены в кафе и ресторанах здесь заметно дешевле, чем в Плайя-де-лас-Америкас и Лос Кристианос.

Цены на жильё довольно лояльные: таунхаус с гостиной, тремя спальнями, двумя санузлами и гаражом на две машины можно купить за €280 000. В некоторых таунхаусах есть особенность: просторное полугаражное помещение, которое можно использовать на свой вкус. Кто-то обустраивает себе мастерскую, кто-то делает зону отдыха с домашним кинотеатром или игровой приставкой, чтобы громко смотреть кино или стучать по джойстику, не нервирова своих родственников или друзей.

Выбираем жилье на юге Коста Бланки: Ла Мата, Гуардамар и Сьюдада Кесада – что можно купить?

[La Mata \(Ла Мата\)](#)

[Ла Мата](#) примыкает к [Торревьехе](#), но считается отдельной административной единицей: своя мэрия, школы, детские сады и поликлиника. Именно на стыке [Торревьехи](#) и [Ла Маты](#) прибрежная линия выравнивается. На смену скалам и бухтам приходит ровная песчаная полоса. Визитная карточка города — пляж Playa La Mata, широкий (40-50 метров) и длинный (около 3 км). Ему присвоена международная награда "[Голубой флаг](#)". Здесь есть всё необходимое для высококлассного пляжного отдыха: шезлонги и зонтики, спортивные площадки, биотуалеты, бары и рестораны, спасательные вышки и т.д. На определенном отрезке побережья разрешён отдых с домашними животными.



В [Ла Мату](#) приезжают плавать и загорать многие жители [Торревьехи](#), благо загруженность Playa La Mata намного ниже, чем на Playa del Cura и Playa de los Locos. Здесь проще найти парковочное место и комфортно устроиться на золотистом песке или лежаках. По этой же причине жильё в [La Mata](#) стоит на 10-15 процентов дороже. Двухкомнатные апартаменты и бунгало начинаются от €60 000. Бунгало на первой линии моря — от €150 000. Практически всё жильё в пригороде вторичное, зато может похвастаться видом на море и пешей доступностью до пляжа. В [Ла Мате](#) нет высоток. Максимум — шесть этажей. Самым элитным считается район парка Росоюо. Населённый пункт растянут вдоль берега. В глубину континента город почти не уходит: самые дальние постройки находятся на пятой-шестой линии моря. Рынок [Ла Маты](#) работает по средам (в [Торревьехе](#) — по пятницам). Чтобы попасть на Mercadillo de La Mata, отправляйтесь в район улицы Calle la Lecha. Там можно найти свежие овощи и фрукты, масло и оливки, а также некоторые предметы домашнего обихода и одежду.

Из [Ла Маты](#) удобно добираться до озера Laguna Salada de la Mata. Это большой природный заповедник и видная достопримечательность. Туристы любят отдыхать в хвойном парке и дышать чистым воздухом. По периметру солёного озера расположены велосипедные дорожки, детские игровые зоны, скамейки со столиками, смотровые площадки для наблюдения за птицами и многое другое. По окрестностям лагуны проходит несколько винных туристических маршрутов. Купание в Laguna Salada de la Mata запрещено. Отнеситесь к этому серьёзно, если не хотите быть оштрафованными на кругленькую сумму в евро. И не забывайте, что это охраняемая экологическая зона.

Lomas de Polo-Pinomar и El Moncayo

Покидаем [Ла Мату](#) и движемся на север по трассе N-332. Наш путь лежит в [Гуардамар-дель-Серура](#), но по пути нам встречается местечко под названием Ломас де Поло-Пиномар. Поселение расположено вдоль дороги и тянется вдоль соснового леса.

Туристов и путешественников здесь мало. Чтобы добраться до Средиземного моря, придётся оставить машину и пройти минимум полкилометра через лес. К тому же, пляж Пиномара подойдёт не всем: негласно он считается местом скопления людей нетрадиционной сексуальной ориентации и нудистов. Впрочем, если это вас не смущает, ничего не мешает насладиться прогулками вдоль сосновой рощи.

Дальше следует район El Moncayo (не путать с Playa El Moncayo). Это тоже не самая привлекательная для иностранцев зона: населённый пункт находится у круговой развязки и крупного рынка, по другую сторону дороги от леса и пляжа.

С другой стороны, жильё здесь гораздо доступнее: цена на апартаменты в тихом Эль Монкайо начинается от €45 000.

[Guardamar del Segura \(Гуардамар-дель-Серура\)](#)

Дальше взору путешественника предстает Кампомар (не путать с Кампоамор), который считается обособленным районом [Гуардамара-дель-Серура](#). Жизнь населённого пункта сосредоточена вокруг крупного отеля Playas de Guardamar. Тут располагается несколько кварталов с частными домами и элитными урбанизациями возрастом в пять-десять лет. Часть построек имеет вид на Средиземное море и сосновую рощу. Самая скромная квартира в Кампомар обойдется покупателям в €80 000.

Спуск к пляжу Playa El Moncayo (который перетекает в пляж [Гуардамара](#)) устроен в виде деревянных дорожек. Здесь тоже широко и просторно, есть площадки для пляжного волейбола и прочая инфраструктура. В тени дюн и деревьев можно спрятаться от солнца.

Ещё на подъезде к [Гуардамару](#) есть несколько финок и построек, нарушающих "закон о стометровке". Согласно ему, недвижимость на расстоянии менее ста метров от пляжа считается незаконной. Такие дома находятся в собственности государства. Их можно взять в долгосрочную аренду, но не купить. Некоторые риелторы об этом умалчивают, так что будьте бдительными. Наконец мы оказываемся непосредственно в самом [Гуардамаре](#). Это комфортный город для отдыха и постоянного проживания, проникнутый испанским колоритом и знаменитый своей экологической чистотой. В [Guardamar del Segura](#) раскинулся Парк Королевы Софии (Reina Sofia Park). Там можно встретить павлинов, которые свободно гуляют и летают среди людей, лебедей, кур, уток, белок, черепах и рыб. Reina Sofia Park очень любят дети.

Другая местная достопримечательность — район рыбацких домиков на севере города. Их строили ещё до принятия "закона о стометровке", так что некоторые приближены к воде так близко, что начинают рассыпаться под напором морской стихии, но по правилам ремонтировать их нельзя. Что касается культурной программы, можно посетить руины замка Castell de Guardamar и Археологический музей.

[Гуардамар](#) застроен компактно, так что из любой точки города можно быстро добраться до городского пляжа. Здесь нет плохих районов и не живут цыгане. Цены на местное жильё выше, чем в Торревьехе и Ла Мате. Самая доступная "вторичка" начинается от €65 000, квартиры в новостройках будут стоить около €180 000. Недвижимость в [Guardamar del Segura](#) привлекательна и с точки зрения заработка на аренде: в сезон можно сдавать апартаменты за €60 в сутки.

Как следует из названия, [Гуардамар](#) стоит на реке Сегура, здесь она впадает в Средиземное море. На месте соединения водоёмов работает яхтенная марина. Припортовый квартал в районе улицы Carrer Basilio Paredes считается одним из самых престижных, там строится несколько многоэтажек. В Сегуре помимо прочего можно поймать карпа и голубого краба.

El Eden (Эль Эден)

По другую сторону трассы N-332 от [Гуардамара](#) находится урбанизация Эль Эден. Это элитный и тихий уголок, по-настоящему спальный район, который любят скандинавы и англичане. Жильё в El Eden стоит от 120 до 350 тысяч евро. Британцев в El Eden привлекает близость полей для гольфа. А любителей рыбалки — река Сегура и её обитатели.

Внутри урбанизации нет автомобильного движения. Здесь мало инфраструктуры, но если вам надо, например, в спортзал или крупный супермаркет, можно за несколько минут доехать до [Гуардамара](#). На зиму Эль Эден практически полностью "вымирает".

Ciudad Quesada (Сьюдад Кесада)

[Ciudad Quesada](#) — самый крупный, престижный и популярный город данной зоны. Тем удивительнее, что ещё пятьдесят лет назад здесь не было даже намёка на цивилизацию. В 1972 году участок земли в этих краях купил испанский предприниматель Юсто Кесада, который мечтал построить с нуля свой собственный город. Вскоре он перевёз сюда друзей и родственников (многие из которых живут в [Сьюдад Кесаде](#) до сих пор), а затем в [Кесаду](#) потянулись и испанцы с окрестных городов.

С открытием крупного гольф-клуба La Marquesa Golf массовый интерес к [Ciudad Quesada](#) стали проявлять англичане. Некоторые из них решили купить или построить для себя небольшой дом или роскошную виллу. Сегодня в городе живёт около 15 тысяч человек, и его можно назвать по-настоящему многонациональным. В основном это обеспеченные европейцы, в том числе и россияне. По статистике, примерно 75% местного населения — иностранцы, по большей части это англичане, немцы и скандинавы.

Изначально никто не пророчил населённому пункту такой стремительный рост и строительный бум. Как вы можете видеть на карте, значительную часть региона занимают лесные массивы и сельскохозяйственные финки. Часть из них как раз отделяет город от моря. Поэтому назвать [Сьюдад Кесаду](#) прибрежным курортом сложно несмотря на то, что до пляжа можно добраться на машине за пять минут.

Юсто Кесада выбрал для своей мечты возвышенность за лесом и не прогадал. Расположение на холме оказалось удачным: городок как бы спускается кругами с горы. Пригород мало продувается ветрами, пронизан солнечным светом и может похвастаться впечатляющими видами из окон. Но будьте внимательны: на улочках [Ciudad Quesada](#) легко заблудиться. В черте города есть несколько живописных парков для прогулок и выезда с шашлыками, множество гольф-полей высокого качества, аквапарк и другие развлечения.

Стоит сказать, что 90% всей недвижимости города — это отдельно стоящие шале и виллы высотой в один-два этажа. Самый скромный коттедж в городе можно купить за €180 000. Контингент соответствующий: в отличие от той же Торревьехи, здесь нет бедного населения и беженцев из Северной Африки и Ближнего Востока.

С годами [Ciudad Quesada](#) разрослась настолько, что поглотила несколько соседних посёлков и урбанизаций. Возможно, через несколько лет аналогичная участь постигнет и район El Raso. Это урбанизация, заселённая по большей части бельгийцами и во многом похожая на El Eden. С одним преимуществом: из Эль Расо рукой подать до Laguna Salada de la Mata, о которой мы рассказывали выше. Из [Сьюдад Кесады](#) можно за полчаса добраться до аэропорта Аликанте по трассе AP-7.

[Rojales](#) и [Benijofar](#)

[Рохалес](#) и [Бенихофар](#) — старые испанские посёлки городского типа к северу от [Кесады](#), где традиционно жили крестьяне и владельцы местных финок. Мэрия [Рохалеса](#) помимо прочего занимается распределением сельскохозяйственных земель. В этих городах находятся школы, в которых учатся дети из [Сьюдад Кесады](#).

Административно к [Рохалесу](#) относится вся [Ciudad Quesada](#) несмотря на то, что он в несколько раз меньше и намного менее престижный. Здесь узкие улицы и мало парковочных мест. В [Рохалесе](#) и [Бенихофаре](#) мало зажиточной публики, зато много арабов и румын, которые трудятся на окрестных финках. Тут работает супермаркет Mercadona, популярный как у местных, так и у приезжих. Здесь есть дома высотой в четыре-пять этажей, двухкомнатные апартаменты там можно купить за 40-50 тысяч евро. Впрочем, вилл в этих городах тоже достаточно.

Через [Рохалес](#) протекает уже знакомая нам река Сегура, что как раз важно для аграрных работ. На другом берегу расположен Los Palacios, сливающийся с [Рохалесом](#) в единое городское пространство. Немного дальше по реке находится Форментера-дель-Сегура, там много новостроек. Опять же, из-за хорошей экологии, спокойствия, наличия гольф-полей и отсутствия индустриальных

комплексов, Форментеру любят англичане, скандинавы и бельгийцы. Посёлок окружен растущими мандариновыми зарослями и виноградными хозяйствами.

Обзор районов Аликанте: где лучше купить жилье и сколько оно стоит

[Аликанте](#) — самая популярная провинция Испании у иностранцев: за прошлый год 51,35% местных покупок жилья пришлось на иностранцев. А [одноименный город](#) считается негласной столицей побережья Коста-Бланка, где отдыхает и покупает жилье большинство русскоязычных туристов и эмигрантов. Кроме того, здесь находится Aeropuerto de Alicante — один из крупнейших аэропортов страны, принимающий до 13 миллионов пассажиров в год.

Мы решили разобраться, в чём состоит секрет популярности этого места, и разобрали город по "винтикам", а точнее — по районам. Официально [Аликанте](#) разделён на девять административных "кусков", внутри которых существует "живое" деление на районы, подрайоны и различные зоны. Мы рассмотрели не только лицевую часть [Аликанте](#), известную туристам, но и заглянули в самые дальние уголки населенного пункта, чтобы понять: где и за сколько можно купить жильё, кому подойдет та или иная часть города и как можно заработать?

Centro

Итак, для начала высаживаемся в Centro, который расположен на юге [Аликанте](#). Несмотря на название, район не занимает центральную часть города с точки зрения географии. Зато с исторической, туристической и деловой точек зрения роль у него самая что ни на есть ключевая. В Casco historico сосредоточена большая часть архитектурных памятников города. Он вплотную примыкает к горе Бенакантиль, наверху которой высится замок Санта-Барбара — главная достопримечательность и визитная карточка Аликанте. В Casco historico находятся Кафедральный собор Святого Николая, Церковь Святой Марии, средневековые мавританские домики белого цвета и другие пункты культурного маршрута.

Отсюда есть выход на Playa Postiguet — центральный пляж города. Он состоит из песка, имеет около семисот метров в длину и около сорока — в ширину. Благодаря этому район чрезвычайно популярен у туристов. Летом в Casco historico кипит ночная жизнь, местные бары и кафе ломятся от любителей выпить и повеселиться.

Многим домам в Casco historico больше ста лет, некоторые могут похвастаться интересной планировкой с узкими лестницами и высокими потолками. Почти все здания двух- и трехэтажные, они представляют вторичный фонд. Стоимость "трёшки" площадью 70-80 квадратных метров начинается от €150 000.

Casco historico можно рекомендовать инвесторам, которые планируют заработать на аренде испанской недвижимости.

Дело в том, что 9 июля 2018 года в стране вступил в силу новый закон о туризме. Теперь каждый муниципалитет волен сам устанавливать правила для домов и квартир, которые могут получить туристическую лицензию, что означает право легально сдавать объект в аренду (жилья, получившего лицензию ранее, закон не касается). Так вот, в [Аликанте](#) туристические лицензии теперь выдаются только объектам, расположенным на bajo — нулевом этаже. Исключение составляют Casco historico и ещё одна зона, о которой мы скажем позже. То есть здесь можно официально сдавать квартиру на любом этаже и в разгар сезона зарабатывать €100-€150 в сутки. Centro Tradicional представляет собой смешанную область из новостроек и "вторички". Во времена Гражданской войны [Аликанте](#) оставался последним оплотом противников генерала Франсиско Франко, из-за чего город много бомбили. Поэтому сегодня здесь появляются новые дома, в том числе и многоэтажные. Цена на жильё в этих новостройках варьируется от 250 до 300 тысяч евро. А трёхкомнатная квартира 70-х годов постройки не на первой линии моря обойдется покупателям от €120 000.

Район выходит в яхтенную марину. Живописный променад выложен глиняной плиткой и высажен пальмами. Каждые два года отсюда стартует кругосветная регата Volvo Ocean Race. Centro Tradicional — зона баров, ресторанов и клубов с танцевальными площадками. Многие работают прямо на пирсе, там вы можете найти казино. В Centro Tradicional собираются туристы, которые любят "выйти" в свет и прогуляться вдоль моря в красивых нарядах. Здесь "тусит" больше всего молодежи.

Ensanche-Diputacion — деловая часть города. Проспект Майсоннаве тянется между двумя торговыми центрами El Corte Ingles: в одном продаётся бытовая техника и товары для дома, в другом — одежда, обувь и аксессуары. Между двух ТЦ вдоль проспекта работают представительства знаменитых торговых марок.

Энсанче Депутасьон насыщен офисами страховых и туристических агентств, нотариусов, адвокатских контор и муниципальных организаций. Во Дворце Депутатов проходят собрания народных избранников провинции.

Недвижимость в этом подрайоне представлена "вторичкой" возрастом от 20 до 50 лет. Цены — аналогичные Casco historico и Centro Tradicional. Застройка достаточно высокая, в большинстве домов есть лифты. Ближе к морю начинаются луна-парк и фикусовая аллея. Здесь же находится 25-этажный Estudiotel, который полностью укомплектован студиями под продажу (от 70 до 100 тысяч евро в зависимости от ремонта и наличия вида на море). Управляющая компания помогает сдавать их в аренду во время отсутствия хозяев.

Ещё один кусочек Centro называется Mercado Central. Это кварталы, сосредоточенные вокруг центрального рынка [Аликанте](#). Правда, внешне он скорее похож на вокзал или церковь. Здесь продаётся свежее мясо, рыба, овощи и фрукты. Рынок работает каждый день с раннего утра и до двух часов дня (кроме воскресенья). В дальней части высится арена для корриды и прилегающая к ней Площадь Быков. Игрища тоreadоров и злых рогатых toros проходят каждое лето и приурочены к празднику "Огни Сан Хуана".

Несколько улиц в Mercado Central, наравне с Casco historico, не имеют ограничений на выдачу туристических лицензий. Так что инвесторы могут присмотреться к данной зоне повнимательнее. К тому же, цены здесь немного ниже, чем в остальной части Centro (до пляжа уже не так близко). Двух- или трехкомнатную квартиру на пятом этаже без лифта, требующую ремонта, можно купить за €70 000.

Pla del Bon Repos-La Goleta-San Anton

К Mercado Central примыкает квартал San Anton, который относится уже к следующей административной единице. Часть Сан Антона напоминает историческую часть города: традиционные узкие улочки и низкие дома. При этом дома, расположившиеся ближе к Проспекту Хайме II, отчасти заселены цыганами. Это не значит, что здесь царит криминал, а любой прохожий становится добычей грабителей. Но многие всё же относятся к таким зонам с опаской.

Вообще стоит сказать, что цыган можно встретить почти в любом районе города. И днём вы не всегда сможете отличить испанский квартал от цыганского. Картина проясняется ночью, когда вы можете встретиться с людьми в халатах, с незакрывающимися подъездами со снующими туда-сюда местными жителями и другими нюансами цыганского колорита. Так что перед покупкой жилья обязательно посетите его окрестности ночью.

Так вот, Сан Антон несколько дешевле центра. Здесь меньше инфраструктуры, мало магазинов и аптек. Зато окна некоторых домов выходят на гору Бенакантиль, и выглядит это впечатляюще.

Pla del Bon Repos можно считать одним из лучших районов [Аликанте](#) для постоянного проживания и оптимальным по соотношению цены и качества. Жители данной зоны находятся недалеко как от моря, так и от центра. И туда, и туда можно дойти пешком за 20 минут. В Пла дель Бон Репос живут по большей части испанцы, хотя в последние годы сюда потянулись и русскоязычные эмигранты. Здесь есть супермаркеты, рестораны, престижные школы, спортивные площадки и Археологический музей — в общем, всё, что нужно для комфортного проживания круглый год.

В Pla del Bon Repos делает остановку автобус, идущий из аэропорта. Также район огибает трамвай, который проходит по живописному зелёному бульвару Rodolfo de Salazar. Вообще, общественный транспорт в [Аликанте](#) развит очень хорошо. Лайфхак: обладая карточкой Bonobus, можно в течение одного часа сделать пересадку на любой другой маршрут автобуса или трамвая. Таким образом, карточка покрывает перемещение в любую точку города всего за одну поездку. Стоит она €11 и "содержит" 10 поездок на автобусе или трамвае. Затем её можно пополнять по следующему тарифу: 10 поездок — 8,70 евро. Получается, что одна поездка обойдется держателю карты в €0,87, в то время как один билет без карточки стоит €1,45 (без пересадки).

Вернёмся к Pla del Bon Repos. Часть района представлена привычной блочной застройкой (часть окон выходит в крошечное патио — так называемый "световой колодец").

Среднестатистическая "трёшка" в этих домах обойдется покупателям около €65 000. При этом некоторые жилые комплексы имеют не столь плотную застройку, большую площадь и выходят окнами на улицу с двух сторон. То есть они больше похожи на российские дома.

Raval Roig находится у подножия замковой горы и совсем близко к пляжу Postiguët. Ценник соответствующий: дома на первой линии с видом на море стоят от €150 000, на второй — от €110 000.

Отдельно внутри данной административной единицы принято выделять зону La Goteta. Это около десятка домов возле торгового центра Plaza Mar 2. Близость магазинов, а также большая парковка и удобный проход к пляжу делают квартал удобным с точки зрения географического положения. Что же касается контингента, здесь он может быть разным, так что лучше присмотреться к соседям повнимательнее.

Campoamor-Carolinas-Altozano

Двигаемся вглубь города и попадаем в Campoamor-Carolinas-Altozano. Carolinas Bajas прилегает к Площади Быков. Зона состоит из невысокого вторичного жилья. Здесь достаточно много арабов и других беженцев, некоторые из которых имеют нелегальный статус или живут на пособие. Площадь Plaça de Castello, днём представляющая милую зону отдыха с фонтанчиком и детской площадкой, по ночам (периодически) превращается в место для сборищ шумных компаний. Здесь меньше инфраструктуры и зелени, квартал представляет собой так называемые "каменные джунгли".

В то же время, рядом располагается Филармония, а до центрального рынка можно дойти за пять-десять минут. Самая дешёвая квартира площадью 70м² обойдется около €50 000, но это будет либо пятый этаж без лифта, либо жильё, требующее основательного ремонта. Апартаменты, в которые можно "въехать и жить" обойдутся подороже.

Carolinas Altas — спальный район, заселённый испанскими семьями. Там есть несколько школ, работает Mercadona и другие супермаркеты. Вдоль Carolinas Altas проходит трамвай, ведущий к Университету [Аликанте](#), что очень удобно для студентов. Из-за всего этого стоимость жилья здесь немного выше, чем в Carolinas Bajas, но ненамного.

Сампоамор похож на своих соседей. Блочная застройка, узкие улочки, дома, в основном, не выше четырёх этажей. Один из плюсов подрайона — Замок Святого Фердинанда, вторая по значимости историческая достопримечательность города.

Крепость окружена большим зелёным парком, что делает Кампоамор привлекательным для любителей пеших прогулок на свежем воздухе. По другую сторону замка расположился "спортивный городок" с футбольными полями, бассейном, манежами и беговыми дорожками. Altozano — привилегированная зона, недвижимость здесь новее и дороже. В Альтосано встречаются закрытые жилые резиденции с бассейном.

Апартаменты в таких комплексах стоят от €100 000. Есть и ряд домов классом ниже и, следовательно, доступнее по цене (50-70 тысяч). В этом районе находится Генеральный госпиталь Аликанте.

По другую сторону проспекта Gran Via нас ждёт Benisaudet. Здесь тоже можно наткнуться на жилые комплексы с закрытой территорией, теннисными кортами и другими спортивными площадками для своих жильцов. Цены аналогичные Altozano. Неподалёку раскинулся парк Lo Morant, где можно хорошо провести время с семьей, в пешей доступности работает супермаркет Lidl.

Juan XXIII

За Campoamor-Carolinas-Altozano начинаются цыганские районы: Cuatrocientas Viviendas, Virgen del Remedio, Colonia Requena и Juan XXIII. Последний является самым большим, так что именного его именем принято называть всю следующую административную зону. Если говорить напрямую, местами Juan XXIII напоминает настоящее гетто. Соответственно, жильё тут самое дешёвое: можно найти варианты вплоть до €15 000. Здесь живут и некоторые не-цыгане, но это либо люди, которых обманули риелторы, либо купившие жильё от безвыходности или незнания.

Если Colonia Requena полон однотипных домов с некрасивыми фасадами, то более-менее приемлемым можно назвать подрайон Virgen del Remedio. Там живёт больше русскоязычных эмигрантов и арабов. Не так далеко начинается парк Lo Morant, о котором мы уже упоминали, и граница с Campoamor-Carolinas-Altozano. Местные квартиры стоят от €30 000.

Впрочем, есть и исключение. Небольшой закуток Juan XXIII можно смело рекомендовать к покупке и проживанию. Это несколько домов с закрытыми дворами и комплексом бассейнов. Они стоят обособленно от остальной части района между улицами Пинтор Педро Камачо и Дипутадо Антонио Гарсиа Миральес. Отсюда в центр ходит два автобуса, так что добираться до ключевых точек города можно быстро и с комфортом. В пешей доступности — крупные супермаркеты и две школы: Colegio Público Pedro Duque и Colegio San Agustín.

Так как административно данный "островок" относится к цыганской зоне (хоть и не имеет с ней ничего общего), цены на апартаменты здесь лояльные. Квартиру, требующую косметического ремонта, можно приобрести за €50 000. За эти деньги вы получите жильё с 4-5 комнатами, хорошей планировкой и площадью не менее 75м². Тут живут испанские семьи с детьми и пенсионеры. В последние годы сюда заселяются русскоязычные эмигранты и болгары.

Los Angeles-Tombola-San Nicolas

Двигаемся на запад. В Los Angeles-Tombola-San Nicolas проживает смешанный контингент: испанцы чередуются с эмигрантами из Африки и Ближнего Востока и нашими земляками. На юге Лос Анхелес работает второй по значимости рынок города — Mercadillo Teulada. Это "приездной" рынок на парковке, где выставляют свою продукцию фермеры с окрестных финок.

Что касается недвижимости, район застроен типичными для [Аликанте](#) многоквартирными домами. Цены на стандартные апартаменты стартуют от €40 000.

San Blas-Pau

Зона San Blas примыкает к Centro и имеет соответствующий ценник: если мы говорим о квартирах в доме с лифтом и приличным ремонтом, вы вряд ли сможете найти что-то дешевле €100 000.

Pau и его строящийся "двойник" Pau 2 выходят к проспекту Gran Via. До центра добираться недолго. Квартал пока что застроен не так плотно, здесь есть парк, несколько зелёных зон и закрытых урбанизаций с лужайками и бассейнами. Стоимость недвижимости аналогичная San Blas. Ожидается, что в ближайшие годы в Пау появится много новой недвижимости, которая будет расти в цене по мере строительства.

Benalua-La Florida-Babel-San Gabriel

Квартал Benalua подойдет тем, кому не так важно быть рядом с пляжем, но важно жить недалеко от центра. Это спокойный испанский район с хорошей инфраструктурой с ценами от €60 000. Поблизости расположен железнодорожный и автовокзал. Babel считается промышленной зоной и выходит в торговый порт. San Gabriel "отодвинут" к окраине города. San Gabriel имеет свой выход к морю, но полноценным пляжем назвать его сложно. В любом случае, купаться здесь можно. Из Сан Габриэля удобно добираться до аэропорта [Аликанте](#), который расположился в десяти километрах к юго-западу от города. Parque el Palmeral — пальмовый парк на выезде из [Аликанте](#), большая зелёная зона для тихого отдыха в тени деревьев. Жилья здесь немного. Туристы редко заглядывают в эти края, так что мы можем рекомендовать этот район для эмигрантов.

Parque Avenidas-Vistahermosa

Если в предыдущих районах бассейны на карте появлялись редко или не появлялись совсем, то Parque Avenidas-Vistahermosa, если посмотреть со спутника, полон "голубых пятен" разных размеров и форм.

Это престижная часть города. "Трёшка" в районах Garbinet и Parque de las Avenidas обойдется покупателям около €150 000, в комплект вы получите гаражное место на подземной парковке. IES Jaime II и Collegi Públic Azorín считаются "сильными" школами, так что многие переселенцы с детьми стремятся "осесть" именно здесь, чтобы их дети по месту жительства попали именно в эти учебные заведения. Также здесь работают крупные сетевые магазины, такие как Media Markt, Leroy Merlin, Auchan (в Испании он носит название Alcampo) и другие.

Исключение составляет подрайон Nou Alacant в западной части. Там дома практически полностью заселены цыганами.

Дома разрисованы граффити, на улице валяется много мусора — далеко не самое приятное место для нахождения даже днём. Зато здесь можно "ухватить" дешёвую квартиру за 35-40 тысяч.

Если продвинуться ещё восточнее, мы попадём в Vistahermosa. Здесь практически нет "многоэтажек", только отдельно стоящие частные дома и таунхаусы. Цены на шале и небольшие виллы начинаются от €300 000. За эти деньги вы получаете домик площадью около 150м² с небольшой лужайкой и площадкой для барбекю и парковочным местом. Данная область идеально подходит для спокойной жизни вдали от городской суеты. Инфраструктуры тут не много, да и до центра уже достаточно далеко, так что, если вы планируете поселиться в Vistahermosa, лучше обзавестись автомобилем.

Playa de San Juan-El Cabo

Наконец, попадаем в самую восточную часть города. Район Playa de San Juan-El Cabo, хоть и находится дальше всего от центра, самодостаточен сам по себе и является точкой притяжения для многих туристов и эмигрантов. Главная причина — пляж Playa de San Juan (так называется и прилегающий подрайон), шириной около 70 м протяженностью в несколько километров. В отличие от Playa Postiguat, здесь не бывает "толкотни" даже в самые жаркие дни высокого сезона.

Это туристическая часть города, которая отчасти "вымирает" зимой. Тут принято покупать недвижимость в том числе и для сезонного отдыха. Делают это как иностранцы, так и испанцы (в основном из Мадрида). Новостроек рядом с берегом вы не встретите. Они начинаются дальше, немного вглубь материка и после 10-й линии пляжа. При этом зона популярна настолько, что многие квартиры раскупаются ещё на стадии проекта.

Цена новой студии — от €150 000, "трёшка" обойдётся не менее €220 000. Северная часть пляжа, которая административно уже не относится к [Аликанте](#), будет активно застраиваться в ближайшие годы и имеет большой потенциал для инвесторов.

Сразу за Плайя де Сан Хуан располагается Alicante Golf. Как вы можете догадаться из названия, это территория полей для гольфа. Аликанте Гольф популярен у туристов круглый год. Дело в том, что "не в сезон" заниматься этим видом спорта даже комфортнее: летом находиться на открытом зелёном поле и махать клюшкой бывает слишком жарко. А зимы в [Аликанте](#) мягкие и приятные: примерно +15°C днём. Сюда едут англичане и скандинавы и покупают таунхаусы стоимостью около €250 000.

Зона Cabo de las Huertas расположена на мысе и вдаётся в море. Подрайон застроен, по большей части, двухэтажными таунхаусами площадью от 90 до 120 "квадратов" и стоимостью от €200 000. Дома, построенные на возвышенности, имеют вид на море и стоят дороже. Побережье в этих местах представляет собой недружелюбные каменные обрывы, так что жители области тоже ходят на Пляж Сан Хуан. Впрочем, некоторые предпочитают маленькие каменные бухты.

У каменных бухточек и пляжа Сан Хуан есть и альтернатива: некоторые жители предпочитают загорать на Playa de la Albufereta и Playa Almadraba. Особенно те, кто живут в прилегающих районах с закрытыми урбанизациями. Самые дешёвые апартаменты в данной зоне будут стоить около €100 000.

В заключение представляем вашему вниманию табличку, в которой мы суммируем сказанное и определяем самые подходящие районы для покупки жилья с той или иной целью.

Примеры цен на жильё по районам

Цель покупки	Районы	Цена на квартиру
Комфортное спокойное проживание среднего класса	Pla del Bon Repos Benalua, San Blas La Florida	от €60 000
Комфортное спокойное проживание высокого класса	Garbinet Pau	от €150 000
Пляжный отдых	Playa de San Juan Cabo de las Huertas	от €150 000
	Albufereta	от €100 000
Инвестиция для сдачи туристам	Casco historico	от €150 000
	Mercado Central	от €110 000
Экономный вариант	Virgen del Remedio	от €30 000

[Вернуться к оглавлению](#)

Коста-дель-Соль: где купить жильё на самом южном побережье Испании?

Коста-дель-Соль пользуется огромной популярностью как у европейских туристов, так и у самих испанцев. На многочисленные курорты побережья удобно добираться из [аэропорта Малаги](#), который принимает в год более 15 миллионов пассажиров.

Costa del Sol славится чистыми пляжами, а город **Марбелья** считается одним из самых "звёздных" в мире: там концентрация роскошных вилл на один квадратный километр зашкаливает и бросается в глаза. **Высокий уровень сервиса** — главное достоинство данного побережья: именно на Коста-дель-Соль к обслуживанию в отелях и ресторанах предъявляют самые высокие требования.

Побережье простирается почти на 190 километров — от Гибралтара на западе до Нерхи на востоке. Из-за близости Атлантического океана Коста-дель-Соль называют относительно холодным (по меркам Испании): даже в самые жаркие дни вода здесь редко прогревается выше 24°C.

Сотогранде (Sotogrande)

Здесь каждый год проходит **International Polo Tournament** — крупнейший турнир по поло (гольф на лошадях). Собственно, большую часть Sotogrande занимают тренировочные поля для поло, которые можно смело назвать одними из лучших в мире.

Кроме поклонников поло, Сотогранде придётся по вкусу любителям парусного спорта. В порту в сезон "припаркована" целая спортивная флотилия. Некоторые яхтсмены покупают недвижимость с личным причалом для яхты прямо в бухте.

Эстепоны (Estepona)

Это отличное место как для сезонного отдыха, так и для ПМЖ. [Estepona](#) куда спокойнее и тише, чем [Марбелья](#) и [Малага](#), но не настолько маленькая, чтобы жаловаться на недостаток инфраструктуры. В городе работают супермаркеты Mercadona и Carrefour, многочисленные бары и рестораны, сервисные центры и многое другое.

Местный **песчаный пляж Playa de la Rada** — один из лучших на всём побережье. Ширина — около 150 метров! Вдоль пляжа пролегает променада Paseo Marítimo с велосипедной дорожкой, спортивными и детскими площадками, огромными шахматами и всем прочим.

[Недвижимость в Эстепоны](#) отличается лояльными ценами. Вторичные апартаменты в ста метрах от моря можно купить за €90 000, новую квартиру (с видом на море и Эстепоны) за €250 000. В [Эстепоны](#) не так много отелей и гостиниц, так что летом и в начале осени спрос на жильё чрезвычайно высок.

Марбелья (Marbella) и Пуэрто-Банус (Puerto Banus)

На въезде в [Марбелья](#) мы встречаем яхтенную марину Puerto Banus. Вокруг порта работают фешенебельные бутики самых известных мировых брендов, а также рестораны и ночные клубы с пометкой luxury. Пуэрто-Банус вместе с [Марбельей](#) — это территория богатства и шика, "хайпа" и изобилия. Без лишней скромности скажем, что [Марбелья](#) — жемчужина всего побережья **Коста-дель-Соль** и настоящий **Hollywood по-испански**.

В [Марбелье](#) существуют все условия для того, чтобы плавать и загорать. Пляжи города имеют необходимую инфраструктуру и соответствуют требованиям безопасности. Некоторые могут похвастаться премией "Голубой флаг".

Фуэнхиrola (Fuengirola)

Наряду с [Эстепоной](#) это один из самых оптимальных курортов Коста-дель-Соль по соотношению цены и качества. Главный "подводный камень" города — большая и шумная мусульманская диаспора (по большей части это эмигранты, приплывшие из Марокко). Зато **за €150 000 здесь можно купить трёхкомнатную квартиру на второй-третьей линии моря**.

Пляжи в городе чистые и довольно широкие, а променад тянется на много километров. В [Фуэнхироле](#) есть зоопарк, подземные лабиринты, аквапарк и парк развлечений, так что на этом курорте хорошо отдыхать с детьми.

Михас (Mijas)

Это одно из самых колоритных мест во всей Андалусии, здесь сохранился облик типичного испанского посёлка столетней давности. Дома в [Михасе](#) никогда не красили краской, вместо этого использовалась белая известь (типичная история для Испании). Благодаря этому летом внутри не так жарко, а зимой не бывает влажности.

Возраст жилья, выставленного на продажу, обычно превышает 70 лет, а само помещение зачастую требует ремонта. С другой стороны, такая жилплощадь доказала свою долговечность. **Домик с гостиной и двумя спальнями обойдется примерно в €120 000.**

Бенальмадена (Benalmadena)

Многие туристы приезжают в [Бенальмадену](#) из соседних городов ради парка развлечений **Tivoli World**. Там можно покататься на аттракционах (в том числе и экстремальных), сходить в дом ужасов, подняться на гору и насладиться видами на Коста-дель-Соль, поучаствовать в шоу орлов и многое другое.

В [Benalmadena](#) есть "маленькая Венеция" — район **Puerto Marina**, расположенный в порту. Там дома построены на сваях и "стоят" прямо на воде. "Двушку" в таком экстравагантном здании можно купить за €150 000 — вид на море из всех окон обеспечен. В самом городе можно купить **квартиру-студию от €89 000 или двухспальные апартаменты от €180 000.**

Торремолинос

Это популярный и шумный курорт, который любят посещать не только испанцы, но и жители других европейских стран, особенно англичане. [Торремолинос](#) находится всего в 12 километрах от [аэропорта Малаги](#). Пляжи здесь широкие, чистые и оборудованы всем необходимым для комфортного отдыха.

Скажем сразу, что в [Торремолиносе](#) каждый год проходит гей-парад. Город имеет соответствующую репутацию: представители нетрадиционной сексуальной ориентации со всей Европы не только слетаются на "фестиваль", но и переезжают сюда на ПМЖ, чтобы быть поближе к "своим".

Если это Вас не смущает, стоит сказать, что недвижимость в городе вполне приемлемая и конкурентоспособная. Так, **двухкомнатные апартаменты на первой линии можно приобрести за €120 000.**

Малага

[Малага](#) — большой город, совмещающий в себе черты торгового, транспортного и культурного центра. В восьми километрах от города расположен аэропорт, а порт [Малаги](#) принимает множество кораблей разного назначения, даже крупнейшие на планете круизные лайнеры. Машин в [Малаге](#) тоже очень много и в черте города работает несколько фабрик. Из-за этого пляжи [Малаги](#) не такие чистые, как в других городах побережья. Так что сугубо ради пляжного отдыха сюда едут редко.

[Малага](#) — отличное место, чтобы совмещать карьеру или учебу с отдыхом на море. Здесь находится несколько крупных университетов, куда приезжают получать образование не только студенты со всей Испании, но и иностранцы. Город имеет высокий потенциал для заработка на аренде. Круглый год вы можете **сдавать студентам "двушку" плюс-минус за €700 в месяц**. Такие **апартаменты в "студенческом" районе можно купить за €100 000, и проблем с поиском арендаторов не будет**.

Мадрид

Мадрид является столицей Испании, одноименной провинции и автономного сообщества, а также самым крупным городом страны. Он расположен в центре Испании, на южной части плоскогорья Месета, на берегах рек Харама и Мансанарес и в 60 км к югу от гор Гуадаррама. Более четверти муниципалитета Мадрид занимает лесная охраняемая территория Эль Пардо (El Pardo).

В городе проживает почти 3,2 миллиона человек, а вместе с пригородами мегаполис насчитывает около 6,5 миллионов жителей. Мадридская агломерация включает в себя непосредственно сам город Мадрид и 40 окружающих его муниципалитетов и занимает третье место среди крупнейших столиц Европейского союза, уступая только Лондону и Берлину.

Политическая, экономическая и культурная жизнь Испании сосредоточена в Мадриде, здесь же находятся резиденции правительства и испанского короля. Мадрид занимает 10 место среди наиболее комфортных для жизни городов мира, согласно рейтингу, составленному в 2017 году журналом «Monocle».

Мадридская городская агломерация имеет третий по величине ВВП в Европейском союзе; ее роль в политике, образовании, развлечениях, средствах массовой информации, моде, науке, культуре и искусстве укрепляет статус в качестве одного из крупнейших и влиятельных городов мира. Развитая экономика, высокий уровень жизни и объем рынка делают Мадрид основным финансовым центром Южной Европы и Пиренейского полуострова. Здесь размещаются головные офисы подавляющего большинства крупных испанских компаний, таких как Telefónica, IAG или Repsol.

Несмотря на то, что Мадрид – город с самой современной инфраструктурой, он сохранил внешний вид многих своих исторических кварталов и улиц, знаменит большим количеством достопримечательностей, многие из которых являются уникальными произведениями искусства. Во многом благодаря этому Мадрид – самый посещаемый город Испании. Его главные достопримечательности – это Королевский дворец, Королевский оперный театр, парк Буэн-Ретиро,

Национальная библиотека Испании, множество национальных музеев, а также «Золотой треугольник искусств», в которых входят три художественных музея: музей Прадо, Центр искусств королевы Софии (Рейна-София) и музей Тиссена-Борнемисы. Дворец Сибелес и расположенный перед ним фонтан считаются одними из самых символических достопримечательностей города.

В 17-ом столетии, во времена Золотого века Испании, Мадрид стал быстро расти. Королевский двор привлек в столицу многих ведущих испанских художников и писателей, включая Сервантеса, Лопе де Вега и Веласкеса.

Больше всего для Мадрида сделал король Карл III Испанский, которого называли «лучшим мэром Мадрида». Карл III взял на себя труд превращения Мадрида в столицу, достойную этого звания. Он приказал построить канализацию, оборудовать уличное освещение, кладбища за пределами города, возвести множество значимых памятников (в том числе Пуэрта де Алькала, фонтан Сибелес) и культурных учреждений (музей Эль Прадо, Королевский ботанический сад, Королевская обсерватория и многое другое). Для возведения роскошных зданий король приглашал известных архитекторов своего времени.

В начале 20 века население Мадрида достигло более 850 000 жителей. Новые пригороды, такие как Лас Вентас, Тетуан и Эль Кармен, стали домом для всё возрастающего числа рабочих, а район Энсанш облюбовали представители среднего класса.

Климат

Климат в Мадриде средиземноморский, переходящий в полузасушливый в восточной части муниципалитета. Зимы здесь прохладны из-за высоты расположения города (667 м над уровнем моря); изредка бывают снегопады, а в период с декабря по февраль часты морозы. Средняя температура в декабре-январе – 6-7 градусов.

Лето в Мадриде жаркое, в самый теплый месяц – июль – средние дневные температуры достигают 32-33 градусов, с максимальной температурой 35 градусов. Осадки бывают, в основном, осенью и весной – Мадрид считается одной из самых засушливых столиц в Европе. За все лето здесь может пройти лишь пара ливней или гроз.

Архитектура Мадрида

Для архитектуры Мадрида характерно смешение многих стилей из разных периодов истории.

Из средневековой архитектуры мало что сохранилось, большая часть строений этого периода находится в Almendra central, центральной зоне Мадрида, состоящей из семи районов: Центро, Арганзуэла, Ретиро, Саламанка, Чамартин, Тетуан и Палади.

Среди немногих сохранившихся средневековых зданий – мудехарские башни церквей Сан Николас (San Nicolás) и Сан Педро эль Вьехо (San Pedro el Viejo), дворец семьи Лухан, расположенный на Пласа де ла Вилла), готическая церковь Святого Иеронима (San Jeronimo el Real) 16-го века около музея Прадо, Часовня Епископа (Capilla del Obispo de Madrid).

Исторические документы свидетельствуют, что город был обнесен крепостной стеной, а на месте, где сейчас стоит Королевский дворец, находился замок (Алькасар).

Ярких примеров архитектуры эпохи Возрождения также сохранилось немного: Дом Сиснерос (Casa Cisneros) на Пласа де ла Вилла, дошедший до нас в неизменном виде, Мост Сеговии (Puente de Segovia) из кирпича и гранита и Монастырь Дескальсас Реалес (Monasterio de las Descalzas Reales), чей строгий внешний вид сильно контрастирует с великолепным интерьером, являющимся настоящей сокровищницей с выдающимися произведениями искусства.

Большинство достопримечательностей Мадрида находятся в старом городе и Ensanche, что соответствует районам Centro, Salamanca, Chamberi, Retiro и Arganzuela.

Самое оживленное место в центре Мадрида – площадь Пуэрта дель Соль (Puerta del Sol), отправная точка для нумерации всех городских улиц и автомагистралей страны – «нулевой» километр (kilómetro cero) всех радиальных испанских дорог. Этому посвящена памятная табличка, установленная на тротуаре площади, которая считается символическим центром Испании.

К юго-западу от Пуэрто дель Соль расположены знаменитая Пласа Майор и Королевский дворец, к востоку – музейный район, а к юго-востоку – вокзал Аточа. Под площадью находится узел общественного транспорта с 1, 2 и 3 линиями мадридского метро.

Транспорт в городе

Жителей и гостей Мадрида обслуживает высокоразвитая транспортная инфраструктура. Основные виды городского транспорта – метро, автобусы и электрички Cercanías. В результате планомерной долгосрочной политики, способствующей расширению и улучшению сетей метро, электричек и автобусов, в Мадриде создана отличная система общественного транспорта.

Почти половина всех поездок в мегаполисе осуществляется на общественном транспорте – это очень большая доля по сравнению с большинством других европейских городов.

Внутренняя часть города обслуживается, в основном, метро и автобусами EMT. Что касается периферии, то общественный транспорт здесь представлен прежде всего поездами Cercanías и междугородними автобусами. Метро также охватывает и отдаленные районы, и пригороды мегаполиса.

Инвестиции в дорожное строительство привели к созданию мощной столичной автодорожной сети, облегчающей связь между отдаленными муниципалитетами. В случае закрытия какой-либо дороги из-за ремонтных работ или несчастных случаев также всегда есть возможность проложить альтернативный маршрут.

С Барселоной Мадрид связывает автомагистраль А-2, с Валенсией – А-3; автомагистраль А-5 ведет в Португалию.

Более подробную информацию о Мадриде можно прочитать в статьях:

[Знакомимся с Мадридом – часть 1: история, важные факты, чем живет город сейчас](#)

[Знакомимся с Мадридом – часть 2: лучшие архитектурные достопримечательности города](#)

[Знакомимся с Мадридом – часть 3: музеи, сады и парки города. Мадрид футбольный и гастрономический](#)

Типы испанской недвижимости и ее особенности

Рынок испанской недвижимости, как и везде, представлен объектами вторичной, первичной (новостройки) и банковской недвижимости.

1. [Первичная недвижимость \(новостройки\)](#)

Испанская недвижимость на первичном рынке, т.е. в новостройках в последние годы пользуется большим спросом.

По статистическим данным Европейского Союза, в Испании самые доступные цены на новое жилье. Поэтому большое количество жителей Западной Европы вкладывают свои деньги именно в новые объекты. Наибольшее количество новостроек Коста-Бланки сконцентрировано в ее южной части, так как строительные компании здесь меньше пострадали от кризиса, чем их коллеги на севере побережья.

Исторически сложилось так, что новостройки в Испании от застройщика на побережье Коста-Брава дороже и считаются более престижными объектами недвижимости. А побережье Коста-Бланка, наоборот, славится своей демократичностью и доступностью. Но при этом качество застройки всегда будет на должном уровне, будь то дорогие объекты недвижимости в Сагара, или квартиры по демократичным ценам в новых домах в Торревьехе.

Покупая новое жильё в Испании, вы гарантировано получаете чистовую отделку, предустановленную сантехнику, кондиционеры и встроенную кухонную мебель.

Продажа квартир в новостройках, оформление договоров осуществляется напрямую с застройщиками, цены также определяются ими, а не агентствами по продаже недвижимости.

При этом строительные компании работают только с надежными и проверенными агентствами, которые проверяются перед началом совместной работы. После проверки эти агентства включаются в специальный список компаний, которые имеют право вести продажи от имени определенного застройщика.

Также всегда есть возможность получить ипотечный кредит сроком на 20 лет и более на сумму до 70% от стоимости жилья и средней процентной годовой ставкой в размере 3.2 - 3.5%.

Если речь идёт о многоквартирном доме, то в **квартире**, как правило, будет большая просторная гостиная-столовая, небольшая кухня и несколько спален не очень большого размера. Испанцы любят проводить время шумными компаниями вместе, а под спальни отводят небольшие помещения. Если такой «национальный колорит» планировки жилья вам не подходит, и вы привыкли к большим пространствам, то можно обратить внимание на **таунхаусы, бунгало** или **виллы**.

Такое жильё предполагает разные варианты планировок, в ряде случаев, застройщики оговаривают нюансы включенной отделки. Предлагают на выбор несколько пакетов отделки, которые рассчитаны на различный ценовой сегмент (дорогую или более дешевую бытовую технику, сантехнику, межкомнатные двери и встроенные шкафы).

Покупка новостроек в Испании: удобно и безопасно

Залог + квартальные платежи

Первым делом испанцы подписывают договор и вносят залог. В этом плане особых различий между покупкой нового и вторичного жилья нет. Залог обычно составляет 3 000 — 6 000 евро (в случае с элитным жильём может достигать до 50 000, но это очень редко). После того как вы вносите деньги, застройщик перестает искать клиентов на данную квартиру, теперь вы её зарезервировали.

Пока дом строится, застройщик не имеет права требовать с покупателя всю сумму. Полный расчет осуществляется только после сдачи объекта. Как происходит оплата? Поэтапно. Обычно, это платежи раз в три месяца.

К слову, стандартный срок строительства многоквартирного дома в Испании — 15 месяцев. Получается такая схема: залог + 5 ежеквартальных выплат.

Размер выплат варьируется, строительные компании страны готовы договариваться.

Если представить усредненный вариант, то через 3 месяца после начала строительства испанцы вносят 10% стоимости квартиры, ещё через 3 месяца 30%, а затем три раза по 20%. Последний платёж происходит уже ПОСЛЕ того, как вы получили ключи.

Эскроу-счета

В случае с ипотекой, о размере выплат по времени с застройщиком договаривается банк, покупателю вникать в подробности и вести переговоры не нужно.

Важная деталь: и в случае с прямой покупкой, и в случае с ипотекой, деньги всех покупателей хранятся на счету банка (это называется эскроу-счета, через несколько лет об этом понятии станет широко известно в России), с которым строительная компания заключила договор.

Таким образом, застройщик не может обналичить деньги. Он имеет право тратить их только на стройматериалы. Остальная сумма заморожена, и фирма сможет получить свою прибыль лишь после сдачи дома в эксплуатацию.

При этом все эскроу счета застрахованы самим банком, который выступает гарантом выплат (в России планируется страховка на сумму до 10 миллионов). Поэтому в Испании люди не боятся приобретать квартиры в строящихся домах.

Почему испанские новостройки лучше “вторички”: 8 главных причин

1. Меньше платить за "коммуналку"

Все новые дома в Испании обладают классами энергоэффективности А и В. Это значит, что здание, благодаря использованию современных материалов и электрических приборов, выпускает меньше тепла наружу (сравните срок службы "горячей" лампы накаливания и "холодного" светодиодного аналога). И, как следствие, требует меньше энергии на собственный обогрев. Главные параметры энергоэффективности — это термоизоляция, рекуперация тепла и инфильтрация (внутрь проникает меньше воздуха с улицы).

2. Белый ключ и долгий срок службы

В Испании практически отсутствует понятие "серый ключ". Подавляющее большинство домов и квартир сдается в эксплуатацию готовыми для въезда и проживания.

3. Хорошие планировки.

Современные испанские застройщики чаще ориентируются на предпочтения иностранных покупателей и делают комнаты более просторными

4. Окружающая инфраструктура

В Испании принято строить жильё комплексами, и под это дело возводить для жителей урбанизации соответствующую инфраструктуру для ПМЖ.

5. Окупасы не пройдут

Чем старше ваше жильё и окружающий его район, тем выше шанс, что в ваш дом проникнут "окупас". Старый отдельно стоящий дом для сквоттеров куда привлекательнее, чем жильё в закрытой урбанизации, где стоят камеры видеонаблюдения, а жильцы знают друг друга в лицо.

6. [Безопасность сделки](#)

7. Покупка в рассрочку

Средние сроки возведения жилья в Испании — 12-18 месяцев, новую недвижимость начинают продавать почти сразу (еще до стадии котлована). В стране распространена поэтапная система оплаты: [договор резерва](#) (6-10 тысяч евро), далее — подписание договора со схемой платежей. Обычно платеж в размере 50% растягивается до полугода и может выглядеть так: первый месяц после подписания договора — 20% от стоимости жилья, затем в течение двух-трех месяцев — еще 20%, и еще 10% — в последующие два. Оставшиеся 50% покупатель вносит после сдачи дома и подписания договора купли-продажи.

8. Удаленный просмотр и резерв.

Испанские застройщики предлагают массу вариантов удаленного просмотра жилья, включая индивидуальные онлайн-туры на строящийся объект. Это делается по интернету при помощи видеосвязи. Аналогичным образом подписываются документы. На нашем сайте вы можете найти уникальную [базу застройщиков Испании](#). Клиенты агентства Estate Spain/VirtoProperty имеют возможность получить всю необходимую информацию о строящемся жилье, включая контакты застройщика, схемы планировок, фотографии, сроки сдачи объекта и многое другое. Всего в базе значится более 150 местных строительных компаний.

2. [Вторичная недвижимость](#)

[Вторичная недвижимость](#) в Испании пользуется спросом как среди испанцев, так и у зарубежных покупателей.

Недвижимость на вторичном рынке Испании привлекательна тем, что объекты в жилых комплексах продаются уже с отделкой, сантехникой, и часто с мебелью. Поэтому покупка вторичного жилья позволяет существенно сэкономить на ремонте и покупке мебели.

Второй немаловажный фактор — это возможность найти вариант с удачным месторасположением, подходящим именно вам, так как наиболее интересные участки осваиваются застройщиками в первую очередь. Также вторичное жилье — это всегда развитая инфраструктура вокруг.

Еще одна немаловажная причина выбора вторичной недвижимости — возможность торга и получения скидки от продавца, чего крайне сложно добиться от строительных компаний при покупке жилья в новостройке.

Также покупатели преклонного возраста, как правило, не желают ждать несколько месяцев, пока квартира или дом будут построены, и предпочитают вторичное жилье.

Будучи популярным у россиян и иностранных покупателей, этот вид недвижимости предполагает широкий выбор. Удачные инвестиции — покупка апартаментов на побережье или с видом на море. Объект в 300-500 метрах от пляжа в разгар сезона всегда можно сдать в аренду.

Выбор объектов разнообразен:

- ☐ таунхаусы в урбанизации с придомовой территорией;
- ☐ апартаменты, квартиры в малоэтажных или высотных зданиях;
- ☐ отдельные дома, коттеджи с бассейном, виллы.

3. Банковская недвижимость

Бум продаж залоговой недвижимости пришелся в Испании на 2009 и последующие годы, когда после экономического кризиса в 2008 году банки конфисковали большое количество квартир и домов. Но и сейчас таких предложений достаточно. Просто так владеть залоговой недвижимостью, а тем более поддерживать ее в ликвидном состоянии банкам не выгодно, это не их основное направление деятельности. Поэтому банки стараются реализовать ее как можно быстрее, зачастую по ценам ниже рыночных.

Стереотип о том, что купить залоговую недвижимость испанских банков можно по совсем низким ценам, часто разбивается о реальность. Во-первых, надо проверить, насколько реальную скидку предлагают банки. Увидев объявление о продаже объекта с дисконтом в 70-80%, стоит его предварительно проверить. Большинство подобных информационных сообщений и рассылок от банков на практике оказываются маркетинговыми уловками для привлечения клиентов к основным банковским продуктам.

Да, дом или квартира будут вполне реальными, как и указанный размер скидки (с законодательством в области рекламы в Испании всё довольно строго), но эти "привлекательные варианты" могут годами висеть в актуальных предложениях из-за своей неликвидности.

Подробную информацию читайте в статье: [Банковская недвижимость в Испании — рекомендации экспертов](#)

[Квартиры](#), [апартаменты](#), [дома](#), [виллы](#), [таунхаусы](#) и [бунгалo](#) – вот основные виды испанской жилой недвижимости.

По сути, квартиры и апартаменты в Испании – это один и тот же тип жилья. Принципиальная разница будет заключаться в обеденной зоне, которая может быть совмещена с гостиной, и тогда перед нами – апартаменты. Если кухня и гостиная будут отдельными, то такой тип жилья классифицируется как квартира.

[Дома в Испании](#) – это выгодное вложение денег для тех, кто ценит уединенность и комфорт. Если вы мечтали иметь свой уютный уголок на побережье Средиземного моря, без соседей и шума вокруг, то дом в Испании – это то, что вам нужно.

Как правило, рядом с каждым домом есть небольшая придомовая территория, на которой будет располагаться паркинг, бассейн или сад.

Покупка [виллы в Испании](#) – настоящий праздник. Дом мечты, утопающий в зелени, с огромными комнатами, бассейнами, террасами и потрясающим видом на Средиземное море может себе позволить не каждый. Вилла в Испании, цена которой варьируется от сотни тысяч до миллионов евро – роскошь, привилегия, показатель статуса и высокого качества жизни.

[Таунхаусы и бунгалo в Испании](#) – это возможность отдыхать на средиземноморском побережье с особым комфортом и спокойствием. Это одни из самых распространенных видов недвижимости на побережье Коста-Бланка и Коста-Брава. Главный плюс такого жилья – ограниченное количество соседей.

[Бунгалo в Испании](#) – это одноэтажный дом с арочной верандой, просторной гостиной в американском стиле и несколькими спальнями. Основной отличительной чертой бунгалo будет наличие придомовой территории, которая чаще всего оформлена как зеленая зона и сад. Также бунгалo может быть частью закрытой резиденции, тогда придомовая территория становится общей, на ней располагаются: бассейн, зона для барбекю и детские игровые площадки. Купить бунгалo в Испании можно как в новых дорогих резиденциях на первой линии моря, так и в старых застройках, ближе к центру города и основной инфраструктуре.

Бунгалo в Испании недорого можно приобрести на побережье Коста-Бланка. Объекты недвижимости на Коста-Браве будут дороже, несмотря на одинаковое качество застройки. Стоимость бунгалo будет зависеть от времени постройки здания, района, близости к морю и инфраструктуры. Средняя цена варьируется от 90 000 до 300 000 евро.

[Таунхаусы в Испании](#) – это двухэтажные жилые дома на несколько квартир с изолированными входами. Почти любой таунхаус в Испании оснащён «солярием» (плоской крышей на здании для принятия солнечных ванн) и небольшой придомовой территорией – палисадником. Если таунхаус рассчитан на две семьи, то жильцам со второго этажа достается солярий на крыше, а жильцы первого получают небольшой палисадник.

[Таунхаусы](#) стандартной планировки на одну семью состоят из кухни-гостиной, гостевых спален на первом этаже, большой спальни на втором и двух ванных комнат. Купить таунхаус в Испании недорого можно на юге провинции [Аликанте](#) в таких городах как [Торревьеха](#), [Бенидорм](#), Кампоамор и многих других.



Шале, дуплексы, финка, масия — типы испанской недвижимости с названием непривычным русскому слуху.

Шале — отдельно стоящий дом и участок земли. Между большим шале и маленькой виллой очень тонкая и размытая грань. Эти два типа недвижимости отличаются не только площадью и размером участка, но и месторасположением. Виллы обычно находятся в пригороде или за чертой населённого пункта, в то время как шале вполне уверенно существуют в тихих районах частной застройки. Не в центре, конечно. Впрочем, популярными становятся и шале в горах, особенно на юге страны, в регионе Андалусия.

Дуплексы — отличается от [бунгало](#) тем, что хозяин владеет двумя этажами. Если верхний и нижний бунгало объединены в один объект недвижимости для одного хозяина, это уже не [бунгало](#), а дуплекс (в среднем около 100м²). Теперь в вашем распоряжении два этажа, участок и крыша-терраса. Соседи с двух сторон.

Финка — это первым делом земля для выращивания полезных культур, а жильё на ней идет как бы "в придачу". Финка — это здания для постоянного проживания землевладельцев с территорией угодий приблизительно от одного гектара.

Масия — характеризуется крепкими каменными стенами, иногда имеется одна или несколько смотровых башен, которые называются miramar (можно перевести как "смотри за морем"). Традиционные каталонские постройки похожие на мини-замки. Это не такой популярный тип домов, как вилла и финка. Их в Испании немного, к тому же, почти все они находятся на северо-востоке страны, в основном в Каталонии.

[Вернуться к оглавлению](#)

II. Стоимость жилья в Испании

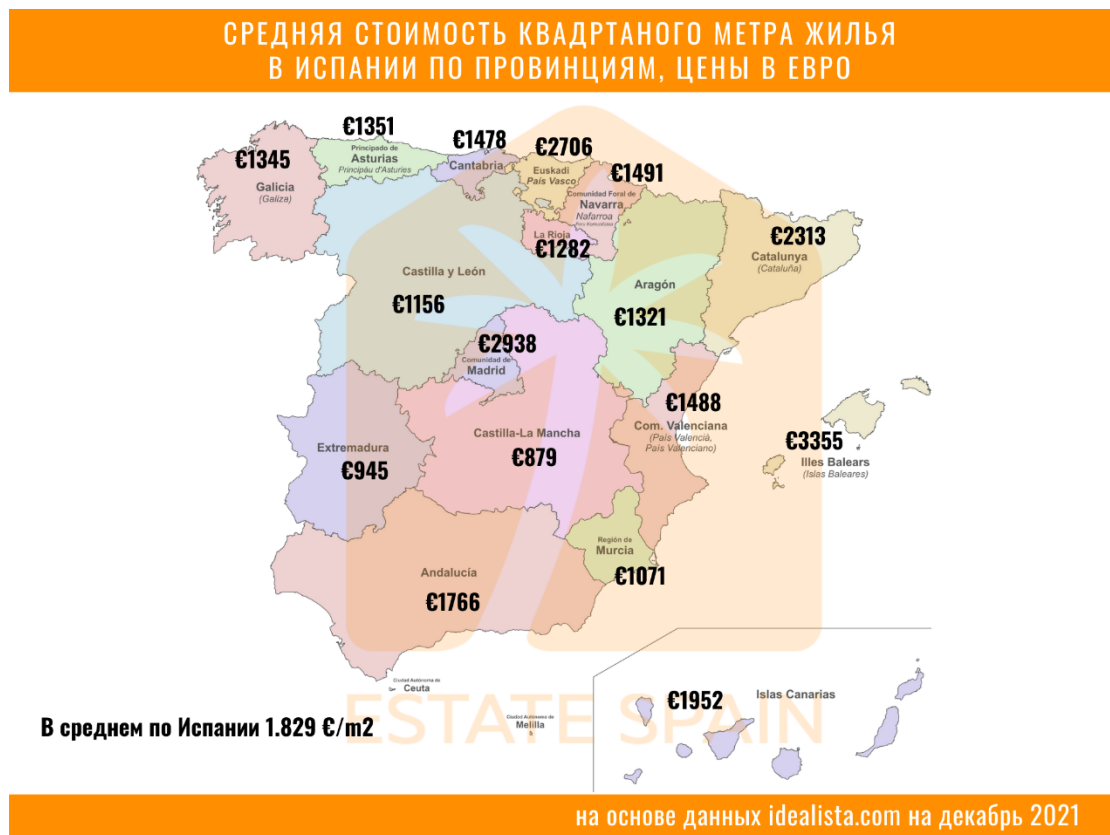
Что происходило на рынке недвижимости в Испании в 2021 году

Прошедший 2021 году был беспрецедентным за несколько десятков лет не только в Испании. Согласно данным Global Residential Cities Index от консалтинговой компании Knight Frank, в третьем квартале 2021 года медианная цена на жилье в мире выросла на 10,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и это самый большой рост начиная с 2005 года.

По данным Национального института статистики (INE), цена на недвижимость в Испании выросла в третьем квартале этого года на 4,2% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года, а средняя стоимость квадратного метра уже составляет 1661 евро, что является самым высоким показателем с конца 2011 года.

Данные порталов недвижимости показывают еще более высокие цифры средней стоимости квадратного метра.

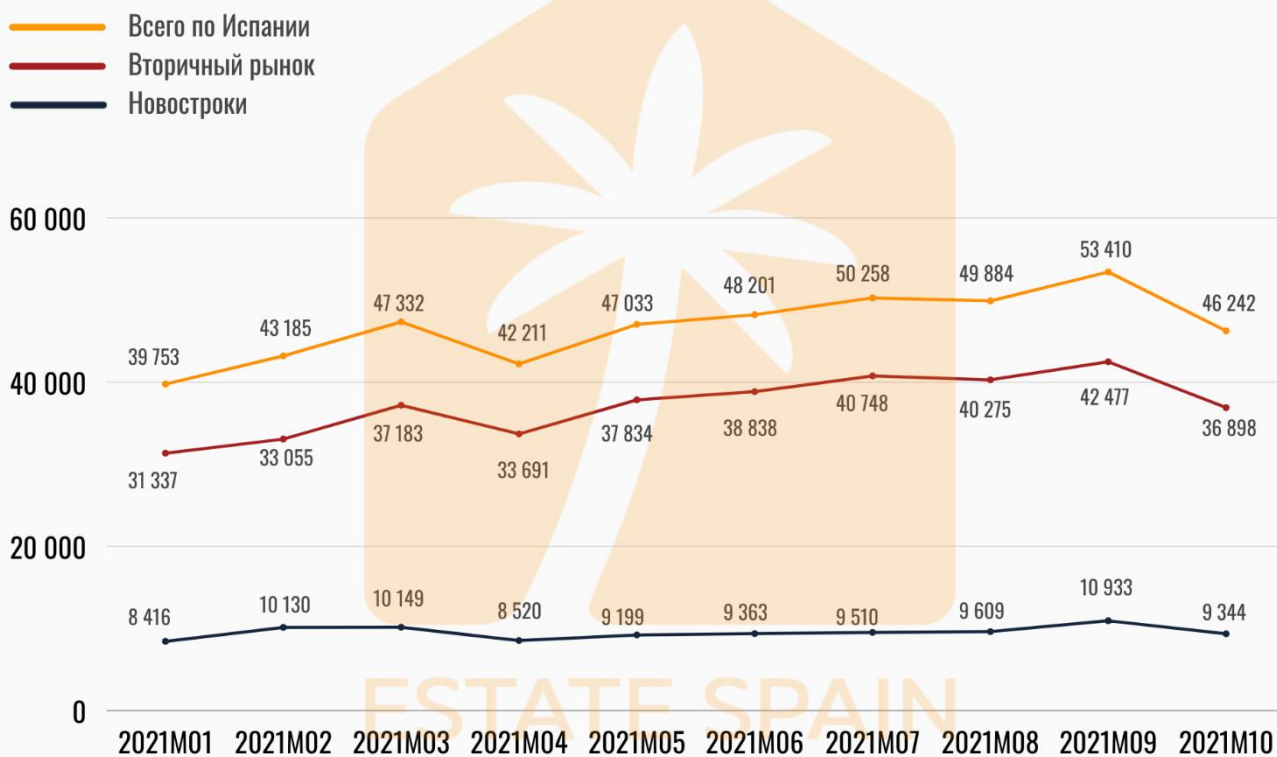
Средняя стоимость квадратного метра жилья в Испании по регионам



Так же год стал рекордным и по числу сделок с недвижимостью за последние несколько лет. Такое оживление было связано и с ослаблением карантинных мер, и с отложенным спросом, который невозможно было реализовать в полной мере, пока мы все сидели на карантине

В контексте постепенного восстановления испанской экономики в течение 2021 года рынок недвижимости продемонстрировал очень положительную тенденцию, особенно со стороны спроса. По данным Института Статистики Испании на октябрь 2021 года уже было осуществлено 468 000 операций купли-продажи, что на 36% больше по сравнению с 2020 годом и на 8,3% по сравнению с 2019 годом. С учетом того, что тенденция в последнем квартале продолжилась, год закроется с показателями в районе 545 000 сделок и это будет максимум с 2008 года.

ЧИСЛО СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ В ИСПАНИИ ЗА ПЕРИОД С ЯНВАРЯ ПО ОКТЯБРЬ 2021 ГОДА



на основе данных Испанского Института Статистики

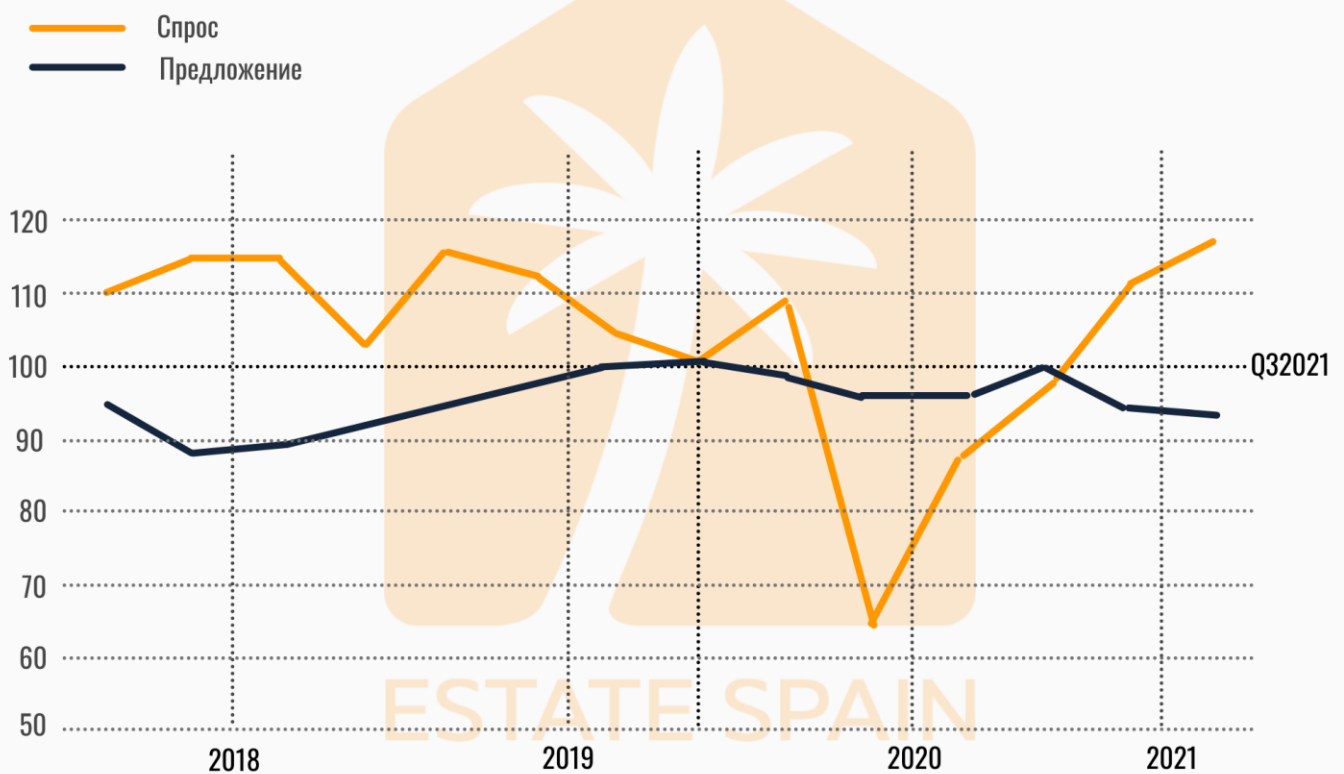
Copyright © 2022, Estate Spain – агентство испанской недвижимости. Любое использование либо копирование материалов или подборки материалов статьи, элементов дизайна и оформления может осуществляться лишь с разрешения автора (правообладателя) и только при наличии ссылки на <https://estate-spain.com>

Есть вопросы по покупке? Звоните +7 495 127 76 50 или +34 865 620 350 Plaza Calvo Sotelo, 18, 03001, Alicante, Spain

Одним из важных итогов 2021 года стал переход некоторых категорий из рынка покупателей в рынок продавцов. Спрос заметно превышал предложение, даже несмотря на рост цен. Особенно это стало заметно в категории нового строительства

Если ранее застройщики бились за клиента, то сейчас самые топовые из них не успевают оформлять сделки, а бронирование квартир практически совпадает с уплатой первого взноса. И тут действует правило — самые выгодные предложения достаются тому, кто пришёл и оплатил первым.

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ИСПАНИИ



на основе данных Банка Испании

На рынок вернулись иностранные покупатели, что подогрело цены на традиционных для них "курортных" направлениях. Для примера, на Ибике цены пробили максимум, установленный в предкризисный 2008 год.

Что будет с ценами на жилую недвижимость в Испании в 2022 году

В настоящий момент большинство экспертов, как специалистов рынка недвижимости, так и в банковском секторе, уверены, что рынок продолжит уверенный путь восстановления в 2022 году с умеренным ростом.

Такому взгляду на испанскую недвижимость способствует и текущая ситуация на рынках в целом, и внутренние, испанские драйверы, позволяющие надеяться на рост активности.

ПРОГНОЗ АКТИВНОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ИСПАНИИ НА 2022 ГОД

Число сделок купли-продажи



2021 545 000 шло активное восстановление спроса

2022 505 000 временные факторы теряют силу

Число возводимых новых объектов



2021 105 000 медленное восстановление

2022 110 000 небольшой рост при благоприятных условиях

Динамика цен



+4,8% взвешенный прогноз

- 3,9% худший сценарий

+10 % оптимистичный прогноз

на основе данных исследования Caixa Bank Research

В среднем эксперты предсказывают плавное увеличение цен в пределах 4-5 процентов за год. Но есть среди них и те, кто оценивают потенциал рынка гораздо глубже и предсказывают рост цен до 10%, особенно в секторе новой недвижимости.

Как будет меняться спрос на недвижимость в 2022 году

ПРОГНОЗ ЧИСЛА СДЕЛОК НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ИСПАНИИ НА 2022 ГОД

Число сделок с недвижимостью в 2021 году

2021

545 000

Число сделок с недвижимостью в 2022 году, прогноз спроса

2022

505 000

основной прогноз

545 000

прогноз при сочетании благоприятных внутренних факторов

580 000

прогноз при сочетании благоприятных макро и микроэкономических факторов

на основе прогнозов Caixa Bank, Tinsa, Brainsre

В 2021 году было зарегистрировано порядка 545 тысяч сделок с недвижимостью. На 2022 год эксперты прогнозируют незначительное снижение активности из-за уменьшения предложений на рынке новостроек и выравнивания отложенного спроса. По мнению отдела исследований CaixaBank, в следующем году перестанут действовать временные факторы, стимулировавшие спрос на жилье и это снизит текущие продажи примерно на 8%, общее их число в 2022 году будет около полумиллиона

Copyright © 2022, Estate Spain – агентство испанской недвижимости. Любое использование либо копирование материалов или подборки материалов статьи, элементов дизайна и оформления может осуществляться лишь с разрешения автора (правообладателя) и только при наличии ссылки на <https://estate-spain.com>

Есть вопросы по покупке? Звоните +7 495 127 76 50 или +34 865 620 350 Plaza Calvo Sotelo, 18, 03001, Alicante, Spain

Если же рассматривать оптимистичный прогноз, при благоприятной ситуации с COVID-19 рынок может подрасти за счет сделок, совершаемых иностранцами и общее число сделок либо сравняется с предыдущим годом и зафиксируется в районе 540-550 тысяч, либо может незначительно их превзойти.

Возвращается и спрос на испанскую недвижимость у иностранцев. По данным Коллегии регистраторов, иностранцы купили около 16 600 домов в Испании в 3 квартале 2021 года, что на 8% больше, чем в 3 квартале 2019 года, и очень близко к квартальному максимуму в 17 300 домов, достигнутому во 2 квартале 2018 года.

КТО ИЗ ИНОСТРАНЦЕВ ПОКУПАЕТ САМУЮ ДОРОГУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИСПАНИИ

Всего по Испании		 Germany 18%	 UK 11%	 France 10%
1	Málaga	 12% UK	 12% Sweden	 9% Germany
2	València	 13% France	 12% USA	 11% UK
3	Barcelona	 14% USA	 9% Germany	 9% UK
4	Alicante	 15% Netherlands	 14% Germany	 11% UK
5	Madrid	 18% USA	 9% UK	 6% France
6	Cádiz	 23% UK	 18% Germany	 10% USA
7	Las Palmas	 24% Germany	 11% UK	 9% Italy
8	Santa Cruz de Tenerife	 26% Germany	 11% UK	 9% Italy
9	Baleares	 36% Germany	 11% UK	 8% France
10	Girona	 39% France	 13% Netherlands	 10% Germany

Граждане каких стран покупали недвижимость стоимостью 1.000.000 euros (в %).
TOP-10 самых популярных у иностранцев провинций Испании

Есть ли угроза пузыря на рынке испанской недвижимости

Резкий рост активности на рынке недвижимости в 2021 году вызвал разговоры о возможности образования так называемого пузыря. Ситуацией озаботились не только эксперты и участники рынка, но и Банк Испании

Да, цены на недвижимость значительно выросли, но в отличие от ситуаций с рецессиями прошлых периодов, этот резкий рост был обусловлен отложенным спросом и сбалансированными макроэкономическими факторами

Продажи жилья достигли пика со времени последнего бума 2008 года, но в отличие от прошлого кризиса, сейчас не так много предложения, как было тогда, и несоответствие между низким предложением и высоким спросом может привести к восходящей спирали

Банк Испании при анализе риска образования "пузыря" заявил, что не смотря то, что цена жилья уже выше, чем оно стоило в 2019 году, до пандемии, и превышает (хотя и незначительно) в некоторых регионах допандемийные показатели, все же на рынке сохраняется баланс уровней и нет явных доказательств перегрева.

Что будет с ценами на новостройки

Одной из новых реалий рынка жилья в Испании является разрыв в цене между новым и бывшим в употреблении жильем. До сентября 2021 года разница в цене между новостройкой и вторичной недвижимостью увеличивалась более-менее постепенно, а в сентябре рванула вверх, достигнув расхождения в 34%. Это рекордные цифры за последние 6 лет, никогда еще покупка новостройки не обходилась настолько дороже, чем объект на вторичном рынке

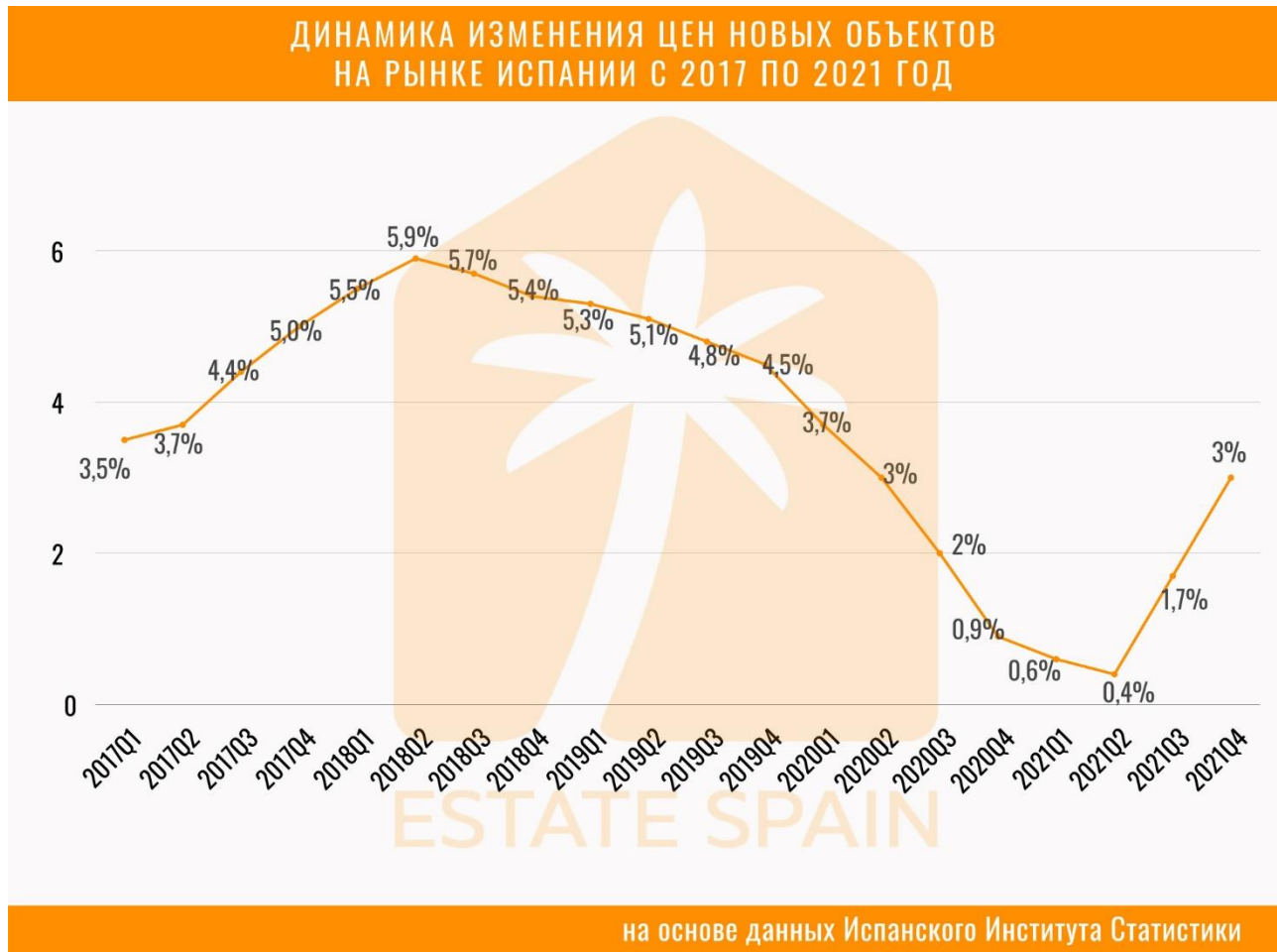
Строя прогнозы на 2022 год, эксперты проявляют осторожность — из-за увеличения стоимости строительства и нехватки материалов, а также вероятного влияния последствий COVID-19 на занятость в строительном секторе, цены и спрос могут повести себя в новом году не так, как планировалось.

Общая тенденция резкого увеличения интереса покупателей именно к новым домам имела под собой сразу несколько факторов, спровоцировавших бум новостроек в 2021 году.

Предпосылки этого спроса были заложены еще несколько лет назад и связаны с законодательным стимулированием перехода на более энергоэффективные дома. С июня 2013 года [Сертификат энергетической эффективности](https://estate-spain.com) (Certificacion energetica de edificios, CEE) стал обязательным для большинства видов жилья в Испании.

Сыграла свою роль и пандемия, которая заставила изменить привычки и требования к покупаемой недвижимости. Покупатели захотели иметь больше личного пространства, отдавая предпочтение современным планировкам с большими террасами, обустроенным общественным пространствам.

Вынужденная удалёнка, для некоторых ставшая постоянной формой работы, повысила требования к наличию в доме условий для работы: отдельная комната под домашний офис становится одним из требований при выборе жилья.



Но кроме положительных моментов, сильно на рынок новостроек повлияла общемировая экономическая ситуация. По данным Евростата, застройщикам и покупателям в 2022 году придется столкнуться с увеличением стоимости строительства почти на 12% в год. По данным Национальной конфедерации строительства, в той или иной форме с нехваткой ресурсов (как строительных материалов, так и рабочей силы), в 2021 году сталкивались 75% проектов.

К этому добавляется еще и не самая приятная ситуация с разрешениями на новое строительство в Испании.

В течение года было оформлено 100 000 новых строительных виз, что соответствует показателям 2018 и 2019 годов и явно ниже прогнозируемого спроса. Хотя аналитики предполагают, что в 2022 году эта цифра несколько увеличится: от 110 000 введенных новых домов по оценкам CaixaBank Research, и до 130 000 объектов по оценкам компании Brains Real Estate. Если эти оптимистичные прогнозы не оправдаются, в 2022 году нас ждет дефицит новостроек со всеми вытекающими из него последствиями.

Такой повышенный спрос, увеличение себестоимости строительства и сокращение числа разрешений на строительство новых объектов уже вызвали естественное повышение цен.

Какие регионы будут наиболее востребованы в 2022 году

Если в первый карантинный год наблюдался некоторый отток покупателей из больших городов в направлении побережья и сельских районов, в 2021 году резко выросли продажи именно в регионах самой высокой деловой активностью: [Мадрид](#), [Малага](#), [Валенсия](#) и значительной мере [Барселона](#). А с ростом числа людей, работающих на удалёнке или в гибридной форме, набирает обороты интерес к таким городам как Севилья, Аликанте и [Мурсия](#).

Эксперты по недвижимости определяют 6 рынков, на которых в 2022 году будет зафиксирован рост интереса покупателей. К ним отнесены столицы Мадрид и Барселона, Балеарские острова, а также Валенсия, [Аликанте](#) и Малага.

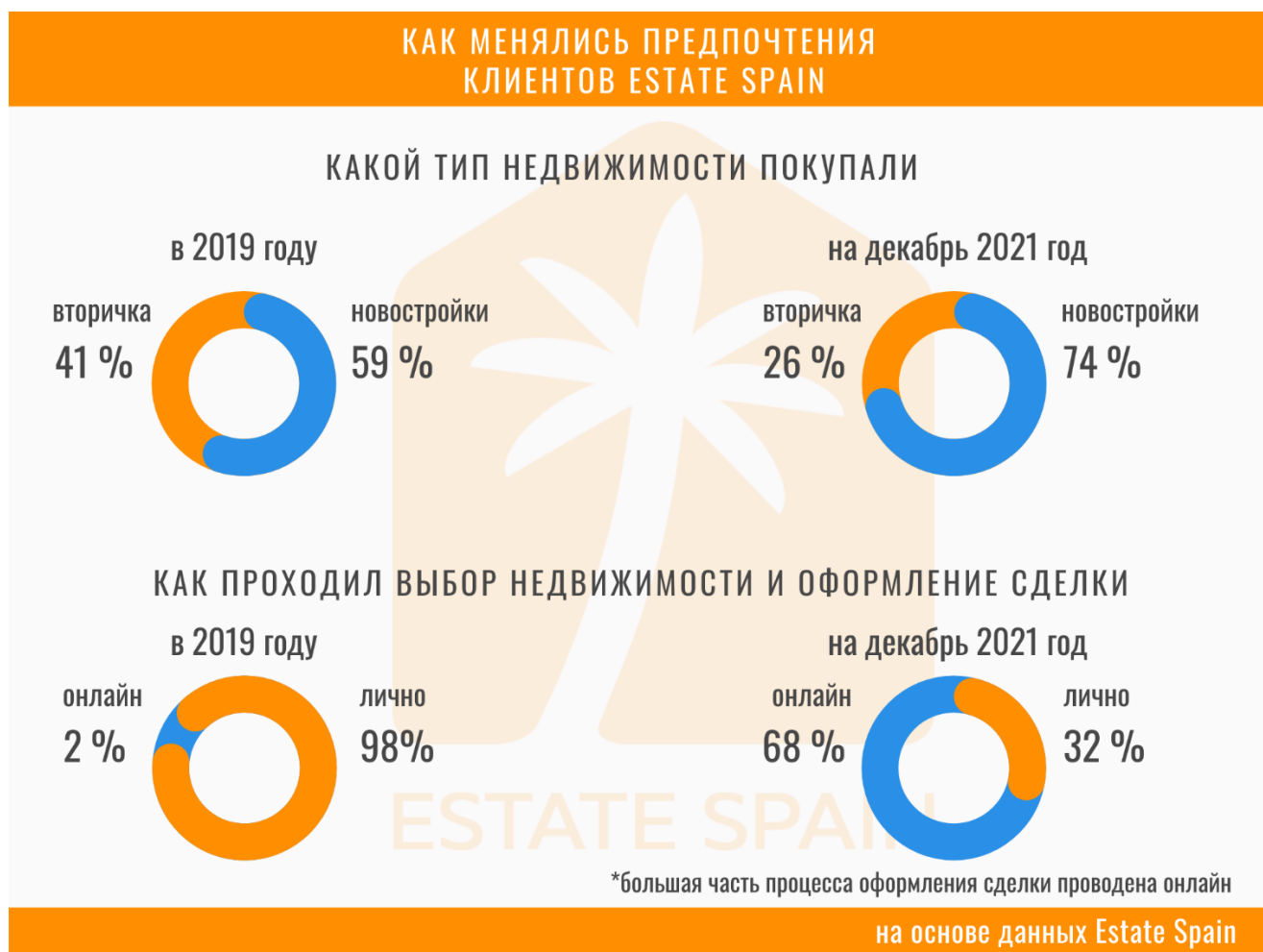


В отличие от испанцев, интерес иностранцев был в основном сконцентрирован в традиционных туристических направлениях и курортной недвижимости.

Наибольший вес покупок жилья иностранцами в процентном соотношении от всех сделок был зарегистрирован на [Балеарских островах](#) (34,3%), [Канарских островах](#) (23,6%), [Валенсийском сообществе](#) (19,7%), регионе Мурсия (17,4%), Андалусии (11,3%) и [Каталонии](#) (11%).

Именно эти регионы и будут продолжать наращивать иностранное присутствие в 2022 году. Тем более что интерес к островам не восстановился в полной мере и число сделок с недвижимостью среди иностранцев там не достигло пика.

Как изменились предпочтения клиентов estate-spain за время пандемии



Эксперты Estate Spain надеются на продуктивный год, ведь уже сейчас можно вполне уверенно сказать, что по мере восстановления международной географической мобильности и возвращении уверенности в контроле над ситуацией в области здравоохранения, иностранный спрос в Испании будет продолжать расти, помогая поддерживать высокий уровень активности в сфере недвижимости.

За 2021 год мы увидели довольно быстрое изменение поведения покупателей испанской недвижимости среди иностранцев. Если до 2019 года [онлайн-формат сделок с недвижимостью](#) был скорее экзотикой, в 2021 году большинство сделок в нашем агентстве прошли онлайн. Такое быстрое изменение поведенческих факторов в такой консервативной отрасли как недвижимость, безусловно было связано с пандемией. Но у этого есть и неоспоримый плюс скорость оформления сделки повысилась, а покупатели получили возможность относительно свободного перемещения [при оформлении ВНЖ](#).

Восстановление спроса на испанскую недвижимость среди иностранцев связано еще и с её высокой инвестиционной привлекательностью. Ликвидность апартаментов и квартира на побережье и в развитых коммерческих центрах продолжает расти, в Испании появляются новые форматы недвижимости, отвечающие потребностям рынка: коливинги, дома для проживания пенсионеров. И это наряду с уже ставшими привычными формами инвестирования в виде апартаментов.

Конечно, во многом спрос у покупателей из России, Украины, Казахстана, Белоруссии будет зависеть от экономической и политической ситуации в этих странах, но существующая сейчас возможность проводить сделки удаленно и оформлять на основании владения недвижимостью ВНЖ в Испании позволяют им приобрести дом или квартиру в довольно сжатые сроки.

Полезные ссылки:

[Цены на испанскую недвижимость в 2022 году: что будет происходить на рынке по прогнозам экспертов](#)

[Цены на испанскую недвижимость в 2021 году: статистика, обзор трендов и прогнозы специалистов](#)

[Где купить жилье в Испании в 2021 году — регионы, климат, цены](#)

[Цены на испанскую недвижимость в 2020-м году: обзор, прогноз, как повлиял карантин](#)

Тренды рынка недвижимости Испании в 2022 году

1. К чему привела удаленка

С тех пор как мы адаптировались к удаленной работе, а во многих компаниях она стала основной формой работы сотрудников, для владельцев жилья возможность проживать в доме, близком к рабочему месту, практически потеряла актуальность. Поэтому покупатели жилья ищут более дешевые и качественные альтернативы на периферии.

И это верно не только по отношению к перемещениям внутри страны. В Испанию, как в страну с более комфортной средой, активно подтягиваются граждане Северной Европы. Это будет влиять и на спрос, и на стоимость недвижимости в таких районах.

Вторым фактором «удалёнки» стали изменения требований к квартире или дому. Теперь покупателям или арендаторам нужны дома, в которых можно работать удаленно: для этого в идеале должна быть отдельная комната, выделенная под домашний офис.

2. Назад к природе

Так как близость к работе перестала быть существенным требованием при приобретении недвижимости, у людей появились другие критерии при выборе дома или квартиры. И одним из первых стала возможность наслаждаться природой. А это значит не только иметь большие террасы или балконы, но и иметь возможность прогулок и наличия рядом приспособленных под это общественных пространств. И как следствие, в 2021 году у испанцев вырос спрос на «вторые дома». В основном это дома или квартиры, расположенные недалеко от побережья или за городом.

3. Экология и технология

Взгляд на дом, как часть природы не ограничился только местом проживания. Изменились и требования к качеству строительства. Дома, построенные из натуральных или перерабатываемых материалов, которые способны обеспечить максимальный комфорт при минимальном потреблении энергии, будут особенно актуальны для покупателей. Строительство экологических домов увеличилось в последние годы, как и интерес потребителей к этому типу эффективного и социально ответственного жилья.

И если спрос на экологичность во многом связан с осознанным потреблением, то спрос на ["умные дома"](#) завязан еще и на снижение затрат на его содержание. Если всего пару лет назад "умный дом" был скорее технологической игрушкой для состоятельных покупателей или технологов, резко выросшие цены на энергоносители в 2021 году заставили задуматься о приобретении именно "умного дома" даже потребителей со средним чеком. Развитие технологий значительно снизило стоимость "умного дома"

4. Стремление к новизне

В 2022 [новостройки](#) будут в приоритете у покупателей, за ликвидными вариантами будут охотиться, не все из топовых предложений будут попадать в публичное пространство и надо заранее найти своего риелтора, который ориентируется на рынке и имеет связи и хорошие отношения с застройщиками.

Подробнее о трендах рынка испанской недвижимости в 2022 ситайте в статье:

[Тренды рынка недвижимости Испании в 2022 году](#)

[Вернуться к оглавлению](#)

III. Юридические и налоговые вопросы

Проверка юридического статуса объекта перед покупкой: на что обратить внимание

К стандартным факторам, на которые стоит обратить внимание при совершении сделки с недвижимостью в любой стране мира, в Испании добавляются национальные нюансы, связанные с особенностями градостроительства, зонирования, законодательных норм и образа жизни.

Чтобы выбранная недвижимость действительно оказалась домом вашей мечты и радовала долгие десятилетия, а также, чтобы сделка прошла успешно и в дальнейшем не была признана ничтожной, необходимо оценить все плюсы и минусы покупки. Во-первых, следует проверить состояние объекта недвижимости и инфраструктуры прилегающей территории – визуально, при посещении Испании. Во-вторых, следует установить юридический статус приобретаемого жилья – путем запроса соответствующих документов.

Состояние объекта и инфраструктура

Категорически не советуем приобретать недвижимость удаленно, не приезжая в Испанию и лично не удостоверившись в качестве жилья. В противном случае вы рискуете получить все «прелести» заочной покупки: старый дом, некачественное строительство, отсутствие магазинов и транспортной инфраструктуры, соседство с неприятными городскими объектами вроде маргинальных кварталов или даже мусорных свалок.

Перед поездкой в Испанию можно оценить подобранные объекты по фотографиям. Сейчас можно даже совершить виртуальный тур по практически любому европейскому городу. Также заранее выясните информацию о транспортной доступности необходимых вам объектов, о планах муниципалитета по развитию территории – в дальнейшем это может добавить ликвидности. Все это позволит вам увидеть все подводные камни и сразу отсеять все сомнительные и неподходящие варианты.

Находясь непосредственно на объекте, нужно обратить внимание на состояние и качество ремонта, а также осведомиться о дате постройки здания. Дешевые квартиры находятся в неблагополучных районах, в старых домах, требующих больших финансовых вложений на ремонт. На приумножение вложенных средств и выгодную перепродажу в этом случае рассчитывать не стоит.

Важная роль при выборе жилья отводится инфраструктуре в районе объекта. Выбор объекта с нежелательным окружением или вдали от больших городов (особенно если жители покидают урбанизацию на зимний период) понижает ликвидность недвижимости в Испании и делает затруднительной сдачу в аренду. Считается, что для комфортного проживания на испанском побережье, город и море должны находиться в пределах 15-минутной езды на машине.

Юридический статус объекта

Процедура проверки юридического статуса объекта недвижимости в Испании подразумевает ответы на вопросы: кто собственник, какие существуют обременения, легальна ли постройка, соответствуют ли данные кадастра реальным параметрам недвижимости, корректно ли составлен договор купли-продажи, каковы затраты на налоги и сборы?

Для выяснения всей полноты картины потребуется запросить ряд документов, в которых трудно разобраться даже испаноязычным покупателям, не говоря уже о россиянах. Поэтому в стремлении обнаружить все подводные камни не стоит полагаться только на свои силы: целесообразно обратиться в агентство недвижимости. Во всех случаях сделок с недвижимостью в Испании необходимо удостовериться, что она не подпадает под Закон о побережьях. С 1988 года в Испании запрещено любое строительство в 100-метровой прибрежной зоне, однако недобросовестные девелоперы за это время возвели в ней до 100 тысяч объектов. В настоящее время большая часть из них идет под снос.

Покупка земельного участка

При покупке земельного участка в Испании необходимо проверить, не относится ли он к разряду сельскохозяйственных участков и возможно ли на нем строительство, а также подведены ли все коммуникации. Среди обременений, характерных только для земельных участков, может оказаться сервитут – право соседей на проход по данной территории. Отсутствие сервитута будет залогом вашего спокойного проживания.

К покупке земли следует подходить особенно осторожно в Валенсии, Андалузии и Мурсии, где разрешено ее изъятие (с нерыночной компенсацией) для нужд городского развития.

Покупка нового и строящегося жилья

Покупка недвижимости в Испании на этапе строительства требует участия юриста, который подтвердит репутацию компании-застройщика, оценит риски банкротства, проверит наличие у нее разрешений на строительство.

При покупке на первичном рынке необходимо запросить:

- лицензию на проведение строительных работ;
- сертификат об окончании строительных работ;
- сертификат о статусе недвижимости, в котором она признается соответствующей законодательству и стандартам для жилых помещений;
- лицензию на первичное заселение (выдается после проведения проверки государственными органами, на предмет соответствия постройки проектному плану. Включает в себя проверку на соблюдение регламентов по обеспечению здоровья и безопасности жилья);
- 10-летнюю гарантию качества постройки.

Покупка жилья на вторичном рынке

При покупке жилья на вторичном рынке необходимо запросить следующие документы:

- Нотариально заверенный договор купли-продажи – для установления собственника. Необходимо удостовериться, что недвижимость находится в единоличной собственности продавца.
- Выписку из реестра собственности Nota Simple, где перечислены обременения (ипотека, залог, арест имущества) или поставлена отметка об их отсутствии. Важно знать, что в Испании все долги переходят вместе с недвижимостью к новому собственнику.
- Сертификат из кадастра, где указаны параметры недвижимости: ее месторасположение, площадь, план и т.д. Существует риск, что данные на бумаге и в реальности не совпадут, особенно при приобретении дома (незаконное расширение может быть не отражено в документе) или земельного участка (указаны неправильные размеры, границы).
- Сведения из налоговой службы, подтверждающие отсутствие долгов по налогу на данную недвижимость.
- Сертификат управляющей компании дома, подтверждающий отсутствие долгов по квартплате перед жилищным кооперативом (комунитадом).
- Информацию из реестра собственности о наличии арендаторов. Если жилье сдано в аренду, обязательства переходят к новому собственнику, который не может выселить жильцов до окончания срока действия договора.
- Энергетический сертификат, необходимый при подписании договора.

Сколько стоит содержание жилья

Содержание недвижимости в Испании является важным аспектом, на который стоит обратить внимание перед покупкой. И хотя в отношении расходов на жилье Испанию сложно назвать дорогой страной, затраты могут оказаться в несколько раз выше, чем в России.

Все расходы делятся на две составляющие.

Во-первых, это фиксированные платежи, которые придется вносить даже за пустующее жилье: налоги, страховка, содержание дома и придомовой территории (уборка, вывоз мусора и т. п.).

Во-вторых, это переменные платежи, зависящие от набора подключенных услуг и уровня потребления: коммунальные платежи (вода, электричество, газ) и коммуникация (интернет, телефон, телевидение).

Таким образом, главные расходы на содержание жилья сводятся к следующим:

- Налоги.
- Страхование.
- Содержание дома и придомовой территории.
- Коммунальные услуги.
- Средства коммуникации.

Налоги

- Ежегодный налог на недвижимость равен от 0,4 до 1,1% от кадастровой стоимости объекта, которая обычно в несколько раз ниже рыночной. В зависимости от того, квартира это или дом, средний платеж по налогу составляет от 200 до 1500 евро в год.
- Ежегодный налог на доходы физических лиц в размере 24% взимается с суммы, равной 2% или 1,1% кадастровой стоимости жилья. В пересчете сумма налога равняется 0,48% или 0,265% от кадастра. Меньшая ставка применяется, если кадастровая стоимость менялась после 1994 года. В случае если недвижимость в Испании сдается в аренду, налог в размере 24% взимается не от доли кадастра, а от всей получаемой арендной платы.

Страхование

Стоимость содержания недвижимости в Испании может увеличиться за счет страхования, ведь в случае с ипотекой оно является обязательным. В остальных случаях – на добровольной основе. Вовремя заключенный договор страхования защитит от возможного ущерба в случае пожаров, аварий на сетях и стихийных бедствий. Стоит эта услуга в среднем 300-350 евро в год и зависит от стоимости недвижимости.

Содержание дома и придомовой территории

- Жители многоквартирных домов или жилых комплексов оплачивают услуги жилищного кооператива (комунитад), оказываемые выбранной им управляющей компанией. В стандартный набор услуг включены уборка подъезда и близлежащей территории, освещение, ремонт лифтов, уход за газонами, охрана, вывоз мусора (иногда оплачивается отдельно). Как правило, ежегодная плата варьируется от 200 евро до нескольких тысяч евро.
- Жители частных домов нанимают компанию по управлению недвижимостью или оплачивают услуги различных специалистов раздельно: садовника, уборщика, чистильщика бассейна. Конечно, можно заниматься всем этим самостоятельно, и тогда единственным крупным расходом станет вывоз мусора – порядка 120 евро в год.

Коммунальные услуги

- Абонентская плата за подключение к системе водоснабжения составляет около 60 евро в год (независимо от того, проживаете вы здесь или нет). Вода оплачивается по счетчику по прогрессивной шкале: чем больше потребление, тем выше плата за «перерасход». Например, в Валенсии за двухмесячный период берут: за первые 15 кубометров – 0,44 евро, за следующие 15 – 0,66 евро, за следующие 20 – 1,78 евро и т. д. (два-три человека вполне способны уложиться в 15 кубов).
- Абонентская плата за подключение к электрическим сетям также составляет порядка 60 евро в год и взимается в любом случае. Потребленное электричество в Испании обойдется по среднему тарифу 0,24 евро за кВт/ч – дороже, чем во многих странах Европы, и примерно в 3 раза дороже, чем в Москве.



- Средняя цена на газ для потребителей в Испании составляет 0,09 евро за кВт/ч. Газ используется в основном не для приготовления пищи, а для нагрева воды и отопления помещения. На один лишь нагрев воды уходит не менее 200 евро в год. Отопление трехкомнатной квартиры с помощью газа потребует по 200 евро за каждый зимний месяц. Использование для обогрева кондиционера (электричества) немного дороже. В вопросе отопления надо учитывать испанский климат: если вы приобретаете жилье на севере, то там «топят» с ноября по март, а если на Канарских островах – то всего пару месяцев (центрального отопления там нет, вопрос решается с помощью электрообогревателей).



Средства коммуникации

Обычно испанские провайдеры предлагают владельцам недвижимости заключить комбинированный договор на телефон, интернет и телевидение. Например, телефон с безлимитными звонками на все фиксированные и мобильные номера Испании, интернет на скорости до 120 Мб/с и расширенный пакет телеканалов будет стоить порядка 500 евро в год.

Сколько стоит содержать квартиру в Испании?

Ежегодный налог	200-800 евро
НДФЛ	150-600 евро
Комунидад	300-800 евро (может достигать и 10000 евро!)
Вода	150-300 евро
Электричество	400-600 евро
Газ	200-300 евро (на подогрев, без отопления)
Телефон + интернет + телевидение	200-500 евро
Итого расходов в год:	1600-3900 евро

Copyright © 2022, Estate Spain – агентство испанской недвижимости. Любое использование либо копирование материалов или подборки материалов статьи, элементов дизайна и оформления может осуществляться лишь с разрешения автора (правообладателя) и только при наличии ссылки на <https://estate-spain.com>

Есть вопросы по покупке? Звоните +7 495 127 76 50 или +34 865 620 350 Plaza Calvo Sotelo, 18, 03001, Alicante, Spain

Каковы расходы на содержание дома в Испании?

Расходы на содержание дома зависят от размера дома и сада, наличия бассейна, количества проживающих членов семьи и многих других факторов.

Ориентировочные годовые расходы для отдельно стоящей виллы (вне комплекса):

Ежегодный налог	1200-1500 евро
НДФЛ	900-1200 евро
Уход за садом	1200-2400 евро
Уход за бассейном	300-600 евро
Вывоз мусора	100-150 евро
Вода	400-600 евро
Электричество	600-1000 евро
Газ	200-300 евро (на подогрев, без отопления)
Телефон + интернет + телевидение	200-500 евро
Итого расходов в год:	5100-8250 евро

Расходы на содержание недвижимости в Испании могут быть существенными, но их всегда можно снизить путем экономного потребления, а также если проживать только в теплый сезон и не пользоваться услугами связи.

Налоги и расходы при покупке жилья

За невысокие ежегодные налоги недвижимость Испании становится еще более привлекательной в глазах потенциальных покупателей. Солнце, море, приемлемые цены и умеренные расходы остаются важнейшими факторами при выборе Испании как оптимальной зарубежной страны для приобретения квартиры или дома.

Налоги на недвижимость в Испании считаются достаточно умеренными по сравнению со среднеевропейскими ставками – это касается и расходов при купле-продаже, и налогов для владельцев и арендодателей. Тем не менее, налог на квартиру в Испании в дальнейшем может обернуться существенными тратами как для тех, кто накопил на небольшую студию, так и для тех, кто решил приобрести роскошные апартаменты. Заранее ознакомившись с предстоящими платежами, вы сможете рассчитать свои возможности.

Общая информация по налогам

Иностранные физические лица не имеют ограничений на приобретение жилья. Его владение является основанием для получения долгосрочной шенгенской визы. Тем не менее, вид на жительство выдается автоматически только покупателям недвижимости на сумму от 500 000 евро, а также членам их семей.

Налог на недвижимость в Испании для иностранцев и подданных также одинаков. Ставки по различным налогам, связанным с недвижимостью, устанавливаются на разных уровнях: общегосударственном, региональном, муниципальном. Автономные сообщества и муниципалитеты имеют определенные коридоры (иногда довольно широкие), в рамках которых они вольны утверждать ставки на свое усмотрение. Поэтому расходы при покупке жилья варьируются от 6% до 11% от цены, а при владении – от 0,7% до 1,6% от кадастровой стоимости ежегодно.

Расходы при покупке жилья



- ❖❖ **Основной налог при покупке на первичном рынке: Налог на добавленную стоимость (IVT) – 10% Гербовый сбор (AJD, IAJD) – 0,5-1,5%**

При приобретении жилья напрямую от застройщика уплачиваются два налога. Во-первых, необходимо оплатить аналог российского НДС в размере 10% от цены объекта. Во-вторых, исключительно с покупателей новой недвижимости взимается гербовый сбор, размер которого зависит от региона покупки и варьируется от 0,5% до 1,5%.

❖❖ **Основной налог при покупке на вторичном рынке: Налог на передачу недвижимости (ITP) – 6-10%**

Покупатели жилья на вторичном рынке должны заплатить налог на передачу недвижимости. Процент налога на покупку жилья в Испании утверждается на региональном уровне и находится в пределах от 6 до 10 пунктов. Например, в Мадриде ставка равняется 6%, на Канарских островах – 6,5%, а в Андалузии, Валенсии, Каталонии и на Балеарских островах она может достигать 10%. ITP уплачивается в налоговые органы на местах, при их отсутствии в городе – в государственном органе, регистрирующем сделки с недвижимостью. В Мадриде и Андалузии платеж можно совершить через Интернет.

❖❖ **Запрос статуса объекта (Nota Simple) – 9 евро + перевод**

Выписка из реестра содержит информацию о текущем владельце жилья и виде собственности, а также краткую характеристику помещения (метраж, количество комнат и т. д.). Кроме того, в ней указаны имеющиеся долги и ограничения (например, по невыплаченной ипотеке). Выписка запрашивается в реестре собственности лично (выдается на следующий день), или через Интернет (выдается через 1-2 суток).

❖❖ **Услуги нотариуса – 0,03-0,45%**

Стоимость услуг нотариуса зависит от цены приобретаемого жилья. К примеру, недвижимое имущество в популярном диапазоне от 60 000 евро до 150 000 евро плата составит 0,1%. Для более дешевых диапазонов ставки выше, а для более дорогих – ниже.

❖❖ **Регистрационные расходы – 0,02-0,175%**

Плата за регистрацию вносится в пользу государства и также зависит от цены объекта. Для вышеуказанного диапазона она составляет 0,075%.

Налоги для владельцев жилья

❖❖ **Ежегодный муниципальный налог на недвижимость (IBI) – 0,4-1,1%**

Ежегодный налог на недвижимость в Испании устанавливается муниципалитетом и рассчитывается, исходя из кадастровой стоимости на 1 января отчетного года. Стоит учитывать, что кадастровая стоимость может быть в несколько раз меньше реальной, поэтому в среднем владельцы платят всего лишь порядка 200-800 евро в год. Налог на недвижимость в Испании для россиян никак не отличается ни по ставкам, ни по срокам уплаты: для всех иностранцев одинаковые условия!

❖❖ **Налог на доходы физических лиц (IRNR) – 24% от 2% кадастровой стоимости**

Copyright © 2022, Estate Spain – агентство испанской недвижимости. Любое использование либо копирование материалов или подборки материалов статьи, элементов дизайна и оформления может осуществляться лишь с разрешения автора (правообладателя) и только при наличии ссылки на <https://estate-spain.com>

Есть вопросы по покупке? Звоните +7 495 127 76 50 или +34 865 620 350 Plaza Calvo Sotelo, 18, 03001, Alicante, Spain

Даже если недвижимость не сдается в аренду, власти все равно взимают налог на доходы с владельцев-нерезидентов. Размер этого налога сопоставим в реальном выражении с IBI. Для расчета берется 2% от кадастровой стоимости, из которых удерживается 24%. Иными словами, этот налог равен 0,48% от кадастровой стоимости.

Если же кадастровая стоимость была переоценена после 1 января 1994 года, берется 1,1%, из которого удерживаются 24%. В этом случае налог в итоге составит 0,265% от кадастровой стоимости.

Пример: относительно новое жилье кадастровой стоимостью 150 000 евро будет иметь налогооблагаемую базу в 1650 евро, налог с нее составит 396 евро.

❖❖ **Расходы на содержание недвижимости**

Коммунальные платежи рассчитываются индивидуально и обычно включают оплату коммунальных услуг (водоснабжение, электроснабжение и газ) и comunidad, который варьируется в зависимости от следующих факторов: наличие лифта, бассейна, парковой территории (деревья и другие растения), охраны, и ежегодно может обходиться от 30 до 1300 евро. Чем дороже комунитад, тем больше выбор различных удобств на территории дома.

Расходы при покупке жилья в ипотеку

❖❖ **Гербовый сбор (AJD, IAJD) – 0,1-2%**

Взимается при оформлении договора об ипотечном займе в виде определенного, установленного в регионе процента от суммы кредита.

❖❖ **Оценка стоимости – 200-500 евро для среднего объекта**

Независимая оценка позволяет банку определить, не завышена ли цена жилья (в этом случае банк не сможет выгодно его реализовать по рыночной стоимости при возникновении проблем у заемщика). Чем дороже стоит объект недвижимости, тем дороже его оценка.

❖❖ **Регистрационные и нотариальные расходы**

Расходы на нотариальное оформление и регистрацию ипотеки в реестре собственности имеют прямую взаимосвязь с суммой кредита.

❖❖ **Страхование**

Страхование жилья является обязательным и чаще всего производится непосредственно в банке, выступающим посредником между своим клиентом и партнером-страховщиком. Страхование жизни требуется в большинстве случаев, за редким исключением. Страховка на случаи проблем со здоровьем, увольнения с работы и т. п. возможна по желанию покупателя.



Налоги и расходы при продаже и аренде жилья

❖❖ **Налог на прирост капитала (*Incremento de Patrimonio*) – 19-23% от прироста**

При продаже выплачивается налог с разницы между ценой покупки и ценой продажи. Ставки налога на прирост капитала:

- до 6000 евро – 19%;
- 6001 – 50 000 евро – 21%;
- более 50 000 евро – 23%.

Если вы совершаете сделку и продаете жилье дороже, чем купили, с этой разницы и будет взиматься налог. Если есть доказательства, что был проведен ремонт, его стоимость можно будет «приплюсовать» к цене, по которой вы купили жилье, уменьшив или ликвидировав разницу.

Если основной налог на недвижимость в Испании для нерезидентов – точно такой же, как для местных жителей, то налог на прирост капитала имеет особенность. А именно: при продаже недвижимости с иностранцев по умолчанию удерживается 3%, чтобы покрыть возможный налог прироста капитала. Поэтому при продаже иностранец получает 97% от цены. Если прирост капитала не подтвердится, подается прошение о возврате удержанной суммы.

❖❖ **Налог на прирост стоимости земли (*Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana*) – до 30% от прироста**

За время между покупкой и продажей может подорожать не только дом, но и земля под ним. Налог рассчитывается исходя из разницы между кадастровой стоимостью земли в год продажи и год покупки, умноженной на определенный коэффициент. Налог устанавливается не на

уровне автономных сообществ (которых в Испании 17), а на уровне муниципалитетов (их свыше 8 тысяч), при этом максимально разрешенная ставка равняется 30% от положительной разницы.

❖❖ **Услуги риелтора – 2,5-5%**

Услуги риелтора оплачивает продавец. В среднем, услуги агентства недвижимости обходятся в 2,5-5%, хотя могут стоить и значительно выше.

❖❖ **Налог – 24%**

При сдаче недвижимости в Испании в аренду владелец уплачивает ежегодный налог в размере 24% (испанцы и граждане стран Евросоюза платят 19%).

[Вернуться к оглавлению](#)



IV. Процесс покупки и оформления

Как купить недвижимость в Испании россиянину? Есть ли ограничения для россиян? Почему не стоит покупать жилье дистанционно? Доступна ли ипотека от испанских банков? Какие будут сопутствующие расходы? Все, что необходимо знать перед заключением сделки, вы узнаете из этого справочника.

Главные условия покупки недвижимости в Испании – ваше желание и наличие необходимых средств. Испанцы совершенно не ущемляют иностранцев в этом вопросе, нерезидентам страны просто приходится оформлять больше документов: получать идентификационный номер, открывать счет в испанском банке и т. д. Процесс покупки квартиры в Испании происходит в 4 этапа:

1. Выбор недвижимости

- подбор подходящих вариантов;
- поездка в Испанию на их осмотр;
- резервирование объекта.

2. Подготовка к сделке

- получение номера иностранца;
- открытие счета в банке;
- проверка юридического статуса недвижимости;
- подписание предварительного договора;
- при необходимости – получение ипотеки.

3. Заключение сделки

- подписание договора;
- уплата налогов;
- регистрация права собственности.

4. Владение недвижимостью

- получение годовой мультивизы или ВНЖ (вида на жительство);
- оформление или переоформление договоров на обслуживание жилья;
- регулярная оплата коммунальных услуг;
- сдача жилья в аренду (при необходимости)

На что обратить внимание при выборе жилья

Основные проблемы и стереотипы при выборе жилья в Испании

Покупка недвижимости, будь то квартира, апартаменты, дом или вилла – дело всегда ответственное и нелёгкое. К тому же в процессе изучения и выбора испанской недвижимости придется расстаться с некоторыми стереотипами и заблуждениями и быть готовыми к определенным нюансам дистанционного выбора. Рассмотрим некоторые из них.

1. «Первый и последний не предлагать?»

Если в нашей стране первый и последний этажи не самый популярный вариант, то в Испании это наоборот, привлекательное и востребованное жилье.

Последний этаж называется **ático**. Как правило, он располагает большой террасой и собственным солярием с красивым видом. Здесь можно устроить зону отдыха, летнюю столовую, площадку для барбекю.

Нижний этаж – **bajo**. Часто имеет персональный выход или даже просторный двор с местом для сада и парковки. Поэтому стоимость таких объектов бывает на 20-30% выше, чем остальное жилье того же типа в этом же здании.

2. Жилье на первой линии моря.

Многие мечтают о жилье на первой линии пляжа. Не стоит всё же забывать, что такое «престижное расположение» имеет не только «плюсы» но и немало «минусов».

Как правило, это самая оживленная часть приморского города. Вряд ли вам понравится шум туристической толпы по ночам и громкая музыка из ресторанчиков и кафе.

Владельцам требуется больше усилий и вложений, чтобы поддерживать жильё в порядке. Близость моря – это повышенная влажность, пронзительные зимние ветра. Будьте готовы бороться с грибком, ржавчиной на металлических поверхностях, песком, проникающим во все уголки дома.

3. Прекрасные виды на море.

Красивый вид не только радует глаз, но и имеет цену, причём - немалую. Жильё с фронтальным видом на море в среднем дороже на 30-40%.

Ну а если окна выходят на «живописную» стену соседнего дома, то тут стоимость квартиры будет раза в 2 ниже, чем у владельцев жилья на противоположной стороне того же дома.

4. «Фотоискусство» от риелтора.

Как правило, львиная доля процесса подбора и изучения объектов происходит на расстоянии многих тысяч километров от их расположения, практически виртуально. Будьте готовы к

тому, что квартира, выглядевшая на страничке объявления достаточно привлекательной и просторной, при ближайшем рассмотрении окажется тесноватой и потрёпанной. Часты и обратные ситуации, когда в реальности жилье оказывается гораздо лучше, чем на размещенных в Интернете изображениях.

5. Время – деньги.

Обычно на саму процедуру реального просмотра объектов и принятия решения отводится достаточно ограниченный промежуток времени. Это либо краткосрочная поездка – от 3 до 10 дней, либо попытка совместить «приятное с полезным» – во время отдыха в Испании.

В течение нескольких дней, которые предназначены для знакомства с подобранными вариантами, на вас сваливается столько информации, впечатлений и просто физического напряжения (ведь приходится колесить, а то и пешком наматывать километры в разных частях города), что невольно голова идёт кругом. Особенно если вы решились работать с несколькими агентствами одновременно.

6. Сертификат энергетической эффективности.

С июня 2013 года Сертификат энергетической эффективности (Certificacion energetica de edificios, CEE) стал обязательным для большинства видов жилья в Испании. Внедрение CEE обусловлено требованиями Европейского Союза. Внимание! Без этого документа вы не сможете продать в Испании квартиру или дом.

Энергетический сертификат содержит два параметра энергоэффективности — уровень потребления электроэнергии и выбросы углекислого газа. Энергоэффективность определяется на основе годового потребления энергии при стандартной эксплуатации. Внедрение энергетических сертификатов позволяет понять степень воздействия на окружающую среду. Также владелец получает точные энергетические характеристики своего имущества и рекомендации по его улучшению. Благодаря CEE, покупатель или арендатор может оценить и сравнить несколько выбранных объектов с точки зрения будущих затрат на обслуживание. Также Энергетический сертификат помогает определиться со сметой на строительство и установить цену будущего жилья.

Существует несколько категорий недвижимости, для которых CEE не требуется:

- *Здания, обладающие архитектурной или исторической ценностью, при условии, что любое действие по повышению энергоэффективности изменит их облик или конструкцию недопустимым образом.*
- *Здания или части зданий, используемые исключительно для религиозных мероприятий и богослужений.*
- *Временные конструкции с ограниченным сроком использования (не более двух лет).*
- *Коммерческие, оборонительные и сельскохозяйственные нежилые здания. Здесь речь идёт о нежилых помещениях, которые не требуют условий теплового комфорта (промышленные цеха, склады и проч).*
- *Здания общей полезной площадью менее 50м².*
-

- Здания, которые приобретаются для капитального ремонта или сноса.
- Здания, используемые суммарно менее 4 месяцев в году и с ожидаемым энергопотреблением менее 25% от полноценного объёма (который бы потребовался на жизнеобеспечение здания в течение 12 месяцев).

Сертификат энергетической эффективности является обязательным условием для продажи или аренды имущества. Если операция происходит при отсутствии документа, владельца могут оштрафовать на сумму от €300 до €6000 в зависимости от обстоятельств. Незначительным нарушением считается продажа и аренда без указания класса энергоэффективности объекта. Или если в документе не указана или не обновлена информация об энергопотреблении здания. В таком случае полагается мелкий штраф.

О том, как оформить сертификат энергетической эффективности [читайте в полной статье >>](#)

Непростые вопросы выбора

Чтобы сэкономить свое время и силы, перед обращением в агентство необходимо сформулировать для себя основные вопросы и самому же себе дать на них четкие ответы. Тогда вам не придется тратить время на отбраковку массы вариантов, оказавшихся абсолютно неподходящими и испытывать разочарование от того, что вам предлагают «совсем не то, что нужно».

1. «Зачем?»

Если вы отважились на такое серьезное мероприятие, как покупка недвижимости за рубежом, то от вашего ответа на этот вопрос зависят все дальнейшие действия и их результат.

Итак, подумайте, для чего вам нужно жилье в Испании.

- ☐ Хотите отдыхать у моря с детьми?
- ☐ Желаете перебраться в Испанию и жить постоянно?
- ☐ Нужна квартира для ребенка, который получает образование в Испании?
- ☐ Подыскиваете уютное и безопасное жилье для родителей-пенсионеров?
- ☐ Планируете сделать инвестиционное вложение и получать прибыль с аренды?

От ясного и четкого понимания этого самого «зачем» будут зависеть критерии, по которым предстоит подбирать варианты для покупки вашего желанного дома или квартиры у Средиземного моря.

К примеру, если вы желаете проводить на «зарубежной даче» несколько недель в году, то вам понадобится жилье в пешей доступности от моря, не требующее большого внимания и вложений для его обслуживания. Апартаменты в жилом районе подойдут вам больше, чем отдельно стоящий дом с садом, который будет нуждаться в постоянном уходе и дополнительных расходах.

Квартиры с 2-3 спальнями возле моря и курортной инфраструктуры имеют большой потенциал для сдачи в аренду туристам, а значит, являются хорошей инвестиционной покупкой.

Если же вы планируете постоянное проживание, то комфортнее будет иметь личное пространство для зоны отдыха. Ведь в южной стране с прекрасным климатом так приятно

проводить время на открытом воздухе, подальше от шумных туристических бульваров и коммерческих зон. Тогда вам стоит рассматривать вариант таунхауса или бунгало в урбанизации, закрытом жилом комплексе. А если позволяют средства, можно остановить выбор на коттедж-шале или вилле.

Если вы подбираете жилье для будущего студента, то искать его нужно будет не у моря, а поблизости от университетского кампуса.

2. «Сколько?»



Поговорим о финансовом аспекте. Оцените трезво ваши потребности и возможности. Не забудьте о дополнительных расходах при покупке недвижимости и налогах, затратах на содержание жилья. Обо всем этом мы уже писали выше.

Прикиньте, будет ли вам интересно ежеквартально оплачивать комунитад (comunidad) --- содержание бассейна, зеленой зоны и прочих «приятностей», если вы сможете посещать свое испанское жилье лишь пару недель в году.

На что вы сможете претендовать, не влезая в крупные долги? Стоит ли покупать объект у застройщиков или вам выгоднее обратить внимание на вторичное жилье по более доступной цене. Понадобится ли кредитование? Это тоже дополнительные расходы на оформление ипотеки и платежи по процентам, подготовка необходимых документов.

Разобравшись с этими двумя важными моментами, вам будет проще прийти к ответу на третий вопрос «Что?» - какой в конечном итоге объект вы выберете.

Просмотры объектов и выбор

Составляем чек-лист и оцениваем варианты

Итак, вы определились с вашими целями, прикинули финансовые возможности. Приступили к изучению вариантов, присланных по вашему запросу риелторами, или присматриваетесь к объектам на досках объявлений и специализированных порталах. Уже намечена дата приезда в Испанию, чтобы все увидеть, пощупать, прикинуть на местности. Дело за малым – подготовиться к просмотрам, чтобы дать объективную оценку вариантам жилья и остановить выбор на самом подходящем из них.

Мы предлагаем простой и испытанный метод, который уже не раз помогал нашим клиентам. Надеемся, что он сослужит хорошую службу и вам.

Это чек-лист осмотра объектов. Этот лист станет вашей палочкой-выручалочкой и облегчит процесс принятия решения о покупке вашей квартиры или дома на испанской земле. Но сначала нужно отобрать самые главные критерии, которые лягут в основу вашего чек-листа, станут его «скелетом».

Схема проста – сравниваем, выбираем и принимаем решение. Для этого мы создаем систему критериев, в рамках которых выбираем лучший вариант.

Главным ориентиром должен быть все тот же вопрос «Зачем?». То есть цель, назначение, которому будет служить ваша испанская недвижимость. Поэтому определите свои приоритеты, наметьте 5-7 наиболее важных критериев, откинув второстепенные.

Примите во внимание еще и такой момент – в любом случае купленное жилье вы будете обустривать, приспособлять под свои вкусы. Так что не ищите «идеальный вариант», а выбирайте тот, который максимально соответствует вашим приоритетам.

Здесь не может быть стопроцентных рецептов, и у каждого получится свой список критериев. Дадим для примера ориентиры, на которые равняется большинство покупателей испанского жилья.

Местоположение

От того, в какой части города находится объект, во многом зависит ваше удобство при отдыхе, проживании, либо его перспективность для сдачи в аренду. Близость к морю и пешая доступность супермаркета, кафе, аптеки – все эти факторы важны при использовании квартиры или дома в качестве туристического жилья.

Если же вы планируете поселиться в Испании на постоянной основе, то приоритетом будет уже не пляж, а более спокойная жилая зона, наличие детской площадки, сквера, остановки общественного транспорта, поликлиники (Centro de Salud), спортклуба, школы. Хотя по поводу близости учебного заведения беспокоиться не стоит. Ребенка определяют в школу по наличию свободных мест. Но даже если она будет в другом районе – не переживайте. Детей в испанские школы доставляют школьными автобусами, с сопровождающими.

Тип жилья

Выбор типологии жилых объектов в Испании достаточно большой. Возможно, вам придется сравнить плюсы и минусы многоквартирного здания и таунхауса. Исходите опять же из целесообразности. Апартаменты потребуют меньше усилий для содержания жилья в порядке, а также более востребованы арендаторами. Постоянно проживать комфортнее в таунхаусе или коттедже, где есть собственное пространство для парковки, садика, зоны барбекю.

Год застройки

«Свежесть» здания не всегда говорит о преимуществах жилья. В период строительного бума как грибы росли туристические резиденции, где сокращали метраж спален и кухонь, а также затраты на шумоизоляцию. Однако просторные квадратные метры в старом фонде могут потребовать дополнительных вложений на замену электропроводки, серьезный ремонт.

Имеет свои преимущества покупка жилья у застройщиков в процессе строительства. Стоимость его будет ниже на 20-30%, чем при завершении объекта. Также предоставляется рассрочка платежей.

К тому же вы сможете более точно узнать обо всех деталях и особенностях жилья: типы планировок, используемые стройматериалы, оснащение и оборудование. Ряд застройщиков даже учитывает пожелания покупателей в выборе материалов для внутренней отделки, перепланировке жилых помещений.

Планировка

Как правило, схему жилых помещений с точными параметрами предоставляют только застройщики.

Если вы выбираете объект на рынке вторичного жилья, то придется полагаться на то, что увидите своими глазами. Указанная в описании объекта жилая и полезная площадь мало о чем говорит. Иногда половину этого метража занимает «слепой» коридор. Советуем прихватить на осмотр рулетку. Тогда сможете все измерить и прикинуть, что разместится в спальне или кухне-гостиной.

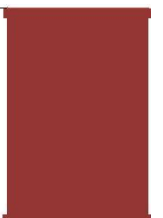
Нередко окна спален могут выходить в patio – внутренний дворик или «световой колодец». Отдельная кухня – редкость в испанской застройке. Отмечайте важные для вас моменты в расположении комнат и служебных помещений.

Наличие «comunidad»

Помните, кондоминиум — это не только удобство, но дополнительные расходы, иногда немалые. Так ли вам важно иметь в резиденции ухоженный сад и бассейн, которыми вы будете пользоваться от силы 2 раза в году по паре недель. Платить же придётся по полной программе. Однако для инвестиционного жилья с целью сдачи эти опции очень привлекательны. Полностью избавиться от затрат за территорию общего пользования и их обслуживание не получится. Свет в подъезде, лифт, уборка – все ложится на плечи жильцов. Так что, заранее поинтересуйтесь, во что это выльется.

Состояние жилья

Решите, что для вас более приемлемо.



1. Вариант «заезжай и живи», когда квартира или дом оснащены всем необходимым включая посуду и портьеры, бытовую технику. Причем все это совпадает с вашими представлениями о комфорте и стиле. Честно говоря, такое случается крайне редко.

2. Экономия и хлопоты по обустройству.

Здесь тоже возможны нюансы. В одном случае потребуется пара ведер краски, валик, ваши или наемные руки. В другом – при малых первоначальных вложениях необходим капитальный ремонт и оснащение в полном объеме, зато на свой вкус.

Стоимость

Установите для себя разумный диапазон цен, с учетом финансовых аспектов, о которых мы говорили ранее. Если желаете приобрести недорогое жилье с перспективой его ремонта – поинтересуйтесь заранее у специалистов, во что обойдется примерная смета с учетом материалов, рабочей силы, покупки мебели, бытовой техники. Если средства вам позволяют и нет желания загружать себя заботами по обустройству, обратите внимание на новые жилые комплексы, снабженные бытовой техникой, а также мебелью и прочими необходимыми домашними мелочами.

Итак, у вас в руках основа вашего будущего чек-листа. Исходя из ваших целей и финансовых реалий, необходимо отобрать наиболее подходящие объекты-претенденты на роль дома/квартиры вашей мечты.

Скорее всего, вам придется ознакомиться не с одним десятком объектов. Как правило, агентство готовит к просмотру от 5 до 10 отобранных и предварительно согласованных вариантов. Но, возможно, какой-то из них «отвалится», будет уже кем-то зарезервирован до вашего приезда, а может быть, уже и продан. Либо появится пара-тройка свежих объектов.

Поэтому важно не запутаться потом при оценке просмотренных домов/квартир. Для этого советуем вам добавить в свою таблицу графы «Кто?», «Что?», «Где?», «Когда?».

- **«Кто?»** - в этой графе отмечайте, кому принадлежит продаваемый объект. Запишите контактные данные риелтора. Если что, будет проще сразу же связаться, а не рыться в блокноте или телефоне.
- **«Что?»** - попробуйте сделать «зацепку» для памяти. Придумайте название объекту, или запишите какую-то деталь, которая бросилась в глаза. Например: «квартира с большой террасой» или «кухня с оранжевыми шкафчиками». Если делаете параллельно фото, можете потом вставить в эту графу одно из них. Можете еще пометить количество спален, ванных комнат или какие-то другие важные детали.
- **«Где?»** - запишите точный адрес объекта. Потом сможете посмотреть по карте, найти дом на Google или Яндекс картах. Оцените его расположение по отношению к важным для вас объектам – магазинам, пляжу, школе, центру города.
- **«Когда?»** - поставьте дату просмотра.

Для того, чтобы в итоге легче было выбрать лидера, рекомендуем продумать собственную систему оценки просмотренных объектов. Это могут быть «плюсы» и минусы» за каждый параметр или балльная система оценок – решать вам. В итоге вам останется подсчитать количество баллов

или «плюсиков» и принять важное решение. Возможно, «победителей» будет несколько — это не беда. Риелторы всегда позволяют еще раз (а то и не один) взглянуть на понравившиеся объекты.

После этого вы можете составить новый чек-лист уже среди «лидеров», снова их оценить и спокойно и рационально определиться с окончательным выбором.

Чего боится покупатель жилья в Испании? Главные опасения и советы, как их развеять

Покупка недвижимости в другой стране — дело ответственное и волнительное. Выбирая жильё в Испании, люди задаются многочисленными вопросами и боятся совершить ошибку, что совершенно нормально. Рассказываем об основных причинах переживаний перед сделкой и даём практические советы — как не попасть на удочку к мошенникам и какие предосторожности стоит соблюдать, чтобы спать спокойно.

Жилищные опасения

Одно из главных и самых частотных опасений — это купить плохое жильё в плохом районе или напороться на другие "подводные камни", о которых продавцы предпочитают умалчивать.

Чтобы не попасть впросак, советуем действовать по принципу "доверяй, но проверяй". Это значит не только расспрашивать о районах у риэлтора, но и самостоятельно отправиться на "разведку". Настоятельно рекомендуем исследовать интересующий город путем пеших прогулок. Допустим, территориально вас устраивает район N. Присмотритесь: какие машины припаркованы на улицах, как одеты люди, какой контингент заходит в ближайшие бары? Обратите внимание на вывески — если тут и там в глаза бросаются надписи на арабском языке, это повод задуматься. Если на приглянувшемся доме висит много объявлений о продаже квартиры — это тоже не самый благоприятный знак.

Не поленитесь дойти до местной школы и взглянуть на детей и подростков, возвращающихся домой после уроков. Опять же, их внешний вид и манера поведения могут свидетельствовать о многом.

Конечно, это при условии, что школа в выбранном вами районе вообще есть. Наличие необходимой инфраструктуры поблизости — ещё один важный фактор при выборе ликвидного жилья. Школы и детские сады, больницы и поликлиники разного профиля, остановки общественного транспорта, торговые и развлекательные центры — наличие каждого из этих объектов не только повысит комфортность проживания, но и увеличит ценность вашего жилья на рынке.

Вообще, если говорить о ценах, ориентируйтесь на среднюю стоимость жилья в данном районе. Бесплатных пирожных, как известно, не бывает, так что объект с неожиданно низкой ценой наверняка имеет под собой некоторые неприятные сюрпризы. Например, несколько лет назад в

Испании вступил закон о защите прибрежной зоны, так что некоторые дома на первой линии моря предназначены под снос.

Недобросовестные продавцы могут продавать недвижимость в таких постройках, привлекая наивных покупателей низкой стоимостью. Только вот через некоторое время здание будет попросту разрушено, и вы ничего не сможете с этим сделать.

За ценой недвижимости всегда стоит сумма определенных факторов, помимо вышеперечисленного это соседи (а вдруг цыгане?), удаленность от пляжа, возраст здания и многое другое. Не последнюю роль играет планировка: исторически испанцы предпочитают большие гостиные и миниатюрные спальни, но в последние годы местный рынок все больше ориентируется на европейцев, так что просторными делают все комнаты. Примите во внимание, что значимым бонусом в Испании считается наличие дополнительного санузла, террасы и выхода на крышу (солярия). Если квартира или таунхаус находится в закрытой резиденции с бассейном, это сразу увеличивает стоимость на 10%-15%.

Также будьте готовы к тому, что на "проверенных временем" курортах, которые застраивались последние несколько десятков лет и давно стали популярными у туристов, почти нет новостроек: вся территория заполнена старым жилым фондом. А на новых курортах, которые не так давно были "открыты" отдыхающими, наоборот, много новой недвижимости, но мало развлечений. Обычно приходится выбирать между возрастом жилья и наличием развитой туристической инфраструктуры.

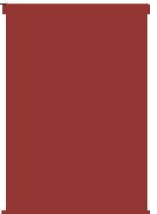
В некоторых населённых пунктах Испании существуют отдельные улицы и кварталы (а иногда и целые города), входящие в *militar* — зону военной защиты. В таком случае разрешение на покупку придется ждать до трех месяцев.

Юридические опасения

Первым делом стоит проверить документы и убедиться в праве собственности продавца. Обязательно требуйте предоставить **Nota simple** — документ из кадастрового отдела, где указаны:

- Количество владельцев
- ФИО каждого владельца
- Отметка об отсутствии долгов
- Указания о предназначении квартиры

Поясним последний пункт: некоторое жильё продаёт без права на перепродажу, либо это можно сделать только по истечении определенного срока и за определенную сумму. Также требуйте у продавца последние квитанции за свет, воду и содержание дома, а также справку об оплате налога. Важно! В новостройках запрещено делать перепланировки в течение первых пяти лет.



Мошенники могут "подсунуть" вам квартиру с обременением в виде невыплаченной ипотеки, которую придется взять на себя. Для этого, опять же, смотрите в Nota Simple: если срок неуплаты больше года, там будет соответствующее указание. Кроме того, обязательно запрашивайте квитанцию об оплате из банка.

Особняком стоит приобретение банковской недвижимости. Такие сделки не входят в 95% покупок курортного жилья и проходят по несколько иной процедуре. А также покупка земли и коммерческой недвижимости. Тут есть свои нюансы: одни участки предназначены только для собственного пользования и строительства, другие — для коммерческой недвижимости. В комитете архитектуры города стоит запросить документ, где будут указаны допустимые параметры жилья: количество этажей и квадратных метров, возможность обустройства подвала и т.д.

Бывают случаи продажи жилья или участка рядом с дорогой, которую планируют расширять. Мошенники могут продавать также недвижимость с "окупасами" — так в Испании называют нелегальных жильцов (обычно это беженцы из Африки или Азии), оккупировавших чужое жилье. К сожалению, согласно местному законодательству, выселить их бывает не так-то просто. Раньше испанская корона относилась лояльно к подобному поведению эмигрантов, в некоторых случаях их было практически невозможно выселить, и судебные тяжбы между владельцем и нарушителями затягивались на несколько лет. В 2018 году в законодательстве появились поправки, согласно которым окупасов будут выселять в течение трёх месяцев. Также существует несколько способов обезопасить себя от незваных гостей.

- Воспользоваться услугами консьерж-сервиса
- Установить видеонаблюдение
- Дружить с соседями (которые будут присматривать за жильём)
- Застраховать жильё на случай окупасов

Впрочем, спешим вас успокоить: всё сказанное в этом разделе не касается новостроек. Деньги за покупку строящегося жилья идут от покупателя к застройщику не напрямую, а через банк (средства лежат на эскроу-счетах, мы рассказывали об этом в специальном материале). Причём банк выдает строителям деньги только под закупку материалов на каждом этапе, а свою прибыль застройщик получает только после того, как сдаст дом в эксплуатацию. Так что покупать новое жильё в Испании можно без особых опасений, это безопасно. К слову, сейчас практику с эскроу-счетами перенимают и в России.

Независимо от того, какое жильё вы собираетесь покупать, вам придется открывать счёт в испанском банке. Специалисты будут тщательно проверять вашу благонадежность.

Возьмите на заметку: в Испании вам не нужно ничего платить агенту по недвижимости, комиссия взимается только с продавца. Исключение составляют Валенсия и несколько других городов.

Дешевле, проще и быстрее всего обращаться к профессионалам и работать с проверенными агентствами недвижимости. При этом директор агентства не должен одновременно являться и продавцом. Не должно быть такой ситуации, когда вы покупаете жильё у одной компании, а регистрируете покупку в другой.

Будьте осторожны с различного рода "помощниками" из числа эмигрантов, которые прикидываются вашими друзьями.

Инвестиционные опасения

Ещё один тип опасений касается тех, кто покупает жильё не только для того, чтобы плавать и загорать, но и рассчитывает на финансовую выгоду. Не секрет, что испанская недвижимость сейчас активно растёт в цене, так что инвесторы со всего мира зарабатывают на его перепродаже. Подавляющее большинство таких покупок приходится на побережье Средиземного моря. В некоторых популярных курортах недвижимость прибавляет по 15% в год, но чаще всего, чтобы отбить покупку и заработать на перепродаже, нужно ждать 3-4 года (при условии стабильного курса рубля). Будьте готовы к тому, что около 10% от стоимости жилья уйдёт на налоги и гербовый сбор.

Если же вы собрались сдавать жильё в аренду и зарабатывать на туристах, обратите внимание на следующие моменты:

- Насколько удачно сдаётся аналогичное жильё поблизости
- Есть ли рядом пляж и инфраструктура для отдыха и развлечений
- Как много жилья в данной зоне бронируется через booking.com и другие сервисы

Важно знать: в некоторых городах Испании существуют ограничения на аренду. Например, в Барселоне можно сдавать только дома и квартиры, имеющие туристические лицензии (в противном случае положен штраф). А в Валенсии с июня 2018 года туристов можно селить только на первом и втором этажах.

Советы покупателям

Подытоживая сказанное, напомним основные советы:

- Лично "исследуйте" интересующий район
- Не ведитесь на подозрительно низкую цену
- Требуйте документы
- Не забывайте про налоги и сборы
- Не совершайте сделки в сомнительных конторах

[Вернуться к оглавлению](#)

Подготовка к сделке и оформление документов

После того, как вы нашли недвижимость своей мечты, можно зарезервировать ее за собой (хотя это и необязательно). Договор резервации заключается между покупателем, с одной стороны, и собственником жилья либо агентством недвижимости, либо застройщиком, с другой.

В договоре прописывается цена объекта и оговариваются сроки выхода на подписание купчей. При этом покупатель вносит залог в размере 1-1,5% от стоимости жилья, обычно для квартиры достаточно 3000 евро.

Поскольку договор свидетельствует о намерениях подписантов совершить сделку, после его заключения объект снимается с продажи, его показы другим лицам прекращаются. Если покупатель решит отказаться от приобретения объекта, залог останется у продавца.

Итак, перед заключением сделки необходимо выполнение следующих пунктов:

1. Получение NIE

Когда объект выбран, первым делом необходимо получить идентификационный номер иностранца (Número de Identificación de Extranjero, NIE). Без этого документа в Испании нельзя совершить ни одного юридически значимого действия – ни купить недвижимость, ни приобрести автомобиль, ни зарегистрировать компанию, ни открыть счет в банке (а это – ваше следующее действие!).

Имея законные основания для получения NIE (в данном случае – договор о резервации недвижимости), его можно получить непосредственно в Испании либо в консульстве Испании в России. Для этого необходимы: заполненное заявление, загранпаспорт и его копия, две фотографии 3 на 4 см, квитанция об оплате пошлины. Если запрос происходит в Испании, заявитель должен иметь действующую Шенгенскую визу и обратный билет. В соответствии с законодательством, номер присваивается в течение 5 рабочих дней, но на практике случаются задержки.

2. Счет в испанском банке

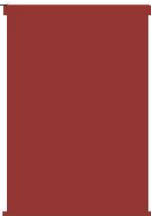
Для покупки недвижимости потребуется открыть счет в испанском банке. Он необходим для расчета с продавцом, а в дальнейшем – для уплаты налогов и коммунальных платежей. Открывать счет лучше в том банке, где вы собираетесь брать ипотеку. Если ипотека не нужна, выбор банка обуславливается только привлекательностью его тарифов на обслуживание счетов физических лиц.

При открытии счета потребуются российский и заграничный паспорта и договор о резервации недвижимости. Российские граждане должны быть готовы к тому, что банк попросит детальную информацию о происхождении средств: справку о доходах или налоговую декларацию. Открытие счета обычно происходит в течение часа.

Более подробно о том, как открыть счет в банке читайте в статье: [Как открыть счет в испанском банке: инструкция по применению >>](#)

3. Проверка статуса недвижимости

Процедура покупки недвижимости в Испании включает проверку юридического статуса недвижимости: каков ее точный метраж, кто ее собственник, нет ли неоплаченных счетов и долгов (они переходят к новому владельцу). Вся информация содержится в выписке из реестра недвижимости, которую можно заказать лично или через интернет и получить в течение 1-2 дней.



4. Договор о резервировании жилья

Далее, если отсутствовал договор о резервации, происходит подписание предварительного договора. В нем указываются те же самые данные: цена, форма оплаты, срок совершения сделки. При этом покупатель вносит 1-1,5% от суммы, подлежащей оплате. В случае если он передумает приобретать эту недвижимость, залог останется у продавца. А если покупку заблокирует продавец, он выплатит покупателю залог в двойном размере.

Многие россияне интересуются, как купить квартиру в Испании в ипотеку. На самом деле сегодня испанские банки готовы предоставить 50-60% от стоимости жилья на срок от 10 до 30 лет под 3,2-4% годовых. Таким образом, первый взнос составит около половины суммы или меньше. Оформление ипотеки связано с необходимостью предоставления различных документов о доходах, такие как справка с работы, налоговая декларация, выписки с банковского счета, документов о владении недвижимостью или акциями. Стоит помнить, что по общеевропейскому правилу выплаты по ипотеке не могут превышать 30% дохода. Иными словами, необходимо зарабатывать в 3 раза больше, чем составляет ежемесячный платеж.

Процесс оформления кредита занимает до одного месяца. Издержки заемщика выражаются в комиссии банка в размере 1–2 % и гербовом сборе в размере 0,1-2% от суммы кредита. Отдельно оплачиваются оценка недвижимости (200-500 евро) и ее страхование (200-300 евро в год для объекта средней ценовой категории).

Какие документы нужны при покупке

Документы, которые предоставляет покупатель:

1. Действующий паспорт (заграничный для россиян).
2. Основание легального нахождения в Испании (действующая виза или иное основание, по которому покупатель легально находится в стране).
3. Две фотографии (для оформления NIE).

Документы, которые агентство недвижимости помогает оформить покупателю:

1. **Идентификационный номер иностранца NIE.** Без этого документа в Испании нельзя совершить ни одного юридически значимого действия – ни купить недвижимость, ни приобрести автомобиль, ни зарегистрировать компанию, ни открыть счет в банке). Он открывается достаточно быстро в любом отделении полиции Испании, агентства недвижимости обычно помогают покупателю с оформлением заявления на открытие этого номера.

О том, как получить NIE читайте [в полной статье >>](#)

2. **Предварительный договор купли-продажи** недвижимости (в случае вторичного жилья – заключается с агентством, в случае первичного – с застройщиком напрямую в присутствии агентства).

3. **Справка об открытии счета в испанском банке.** Счет необходим для расчета с продавцом, уплаты налогов и сборов, связанных с покупкой жилья, а в дальнейшем – для уплаты ежегодных налогов и коммунальных платежей. Агентства недвижимости также обычно помогают выбрать банк

и открыть в нем счет. Если покупатель планирует брать ипотеку, то счет рекомендуется открывать в том же банке, у которого будет запрашиваться ипотека.

Если покупка оформляется без ипотеки, агентство готовит следующие документы:

- ❖❖ **Nota Simple Informativa** или Нота Симпле - справка информационного характера, содержащая разъяснения о правовом статусе объекта недвижимости, включая информацию о собственнике, точном метраже, обременении жилья (если таковое есть). Это аналог российской выписки из ЕГРП.
- ❖❖ **Основной договор купли-продажи или Эскритупа (Escritura de compraventa).**
Подписывается после того, как готовы все вышеуказанные документы. Само подписание происходит в присутствии нотариуса лично покупателем жилья или третьим лицом по доверенности (например, представителем покупателя или агентом-риэлтором).

После подписания основного договора покупатель оплачивает налоги и сборы, связанные с покупкой недвижимости. Затем покупатель (или его представитель) обращается в реестр с подлинником основного договора купли-продажи и документами, подтверждающими уплату налогов, и через 2-3 месяца он получает свидетельство о праве собственности. На этом формальный процесс вступления в права владельца недвижимости в Испании завершен.

Если покупка оформляется с привлечением займа у банка (ипотеки):

После получения NIE подается комплект документов на ипотеку в выбранный заранее банк (по рекомендациям агентства или независимых экспертов).

Какие документы для этого нужны:

- Номер нерезидента NIE.
- Копия паспорта.
- Предварительный договор купли-продажи с внесением залога. Это договор между покупателем и продавцом недвижимости (в случае нового жилья – между застройщиком), в котором указаны параметры жилья, его адрес, сумма залога и максимальный срок оформления сделки.
- Справка о доходах, для россиян это может быть 2-НДФЛ за предыдущий год или определенный период текущего года (например, за последние 6 месяцев). В случае если покупатель является ИП и ведет предпринимательскую деятельность, это может быть налоговая декларация. Если человек получает доход от сдачи жилья в аренду, то также можно приложить декларацию об уплате налогов по этому виду деятельности, и действующий договор аренды, в котором указывается ее сумма и срок.
- Выписки с личного банковского счета покупателя, открытого в своей или любой другой стране, с указанием текущего состояния счета и движения денег за последние 6-12 месяцев.
- Справка с места работы с указанием должности и размера заработной платы, а также даты первого приема на работу, с подписью генерального директора или главного бухгалтера.

- Если покупатель является предпринимателем, то выписка из ЕГРИП (для россиян) или аналогичной структуры для жителей других стран СНГ.
- Выписка из государственного бюро кредитных историй (о сумме кредитов, которые уже имеет покупатель, или их отсутствии).
- Если у будущего покупателя недвижимости в Испании уже есть недвижимость, автомобиль, яхта или другие дорогостоящие виды транспорта, или акции, или он является владельцем или совладельцем других бизнесов, то потребуются документы, подтверждающие права владения (свои для каждого случая).

После получения одобрения от банка, запускается механизм сделки, указанный выше, то есть подписывает основной договор купли-продажи, далее оплачиваются налоги и сборы, после чего подается запрос в госреестр, и через 2-3 месяца покупатель получает свидетельство о праве собственности (с обременением ипотекой).

Как правильно вывезти или перевести деньги за границу

Вывоз наличных денежных средств за границу

В России с других странах таможенного союза (Казахстан и Беларусь) установлен **лимит** на вывоз из страны наличных денежных средств.

По действующему законодательству (ознакомиться с ним можно здесь) это сумма, не превышающая эквивалент **в размере 10 000 долларов США** на одного человека. Деньги в сумме превышающие этот лимит необходимо будет задекларировать, а это не очень простое дело, так как потребуются не просто предоставить информацию о том, какую сумму вы перевозите, но и сведения о том, откуда вы получили эти деньги (информацию о происхождении) и на что собираетесь потратить (сведения о предполагаемом использовании), а также ряд других сведений. На практике это достаточно сложная процедура, и суммы свыше 10 000 долларов наличными вывозить из страны не рекомендуется.

Безналичный перевод денег на счет за границей

Гражданин и валютный резидент РФ имеет право на открытие счета в любом зарубежном банке. Открытие счета за границей требует уведомления налоговой (ФНС) об открытии не позднее, чем через месяц после открытия счета. То же самое касается случаев закрытия иностранного счета, движения денежных средств или изменения реквизитов.

После того, как будет открыт счет в испанском банке (и даже если на нем еще не будет денег), в течение календарного месяца нужно уведомить об этом российскую налоговую инспекцию. И только после этого можно совершать переводы. Если не предоставить банку в РФ подтверждение о том, что вы уведомили налоговую об иностранном счете, и начать переводить себе деньги, то может быть наложен штраф в размере суммы перевода.

Также помните, что по закону о валютных переводах физических лиц банки контролируют все движения денег от 600 000 рублей (по курсу), поэтому «отловить» потенциальных «нарушителей закона» работникам банка несложно – все операции такого рода контролируются особым образом.

Кстати, очень часто понятие валютного резидента путают с налоговым резидентом – это человек, который проводит в России не менее 183 дней в году, и если это так, то он платит налог на доходы физических лиц в России. Об это нужно помнить и не путать два эти понятия, так как все, что касается переводов за рубеж, справедливо именно в отношении валютных, а не налоговых резидентов.

Итак, важно запомнить две важных цифры:

- 10 000 долларов США (эквивалент) – лимит на вывоз наличных денег из России за рубеж.
- 30 дней – не позднее этого срока нужно уведомить налоговую РФ об открытии счета в зарубежном банке.

Заключение сделки

1. Подписание договора купли-продажи

Когда все документы готовы, наступает стадия оформления сделки: необходимо перечислить оставшуюся часть суммы на счет продавца и подписать договор купли-продажи в присутствии нотариуса. Покупатель подписывает документы с владельцем недвижимости или компанией-застройщиком. Любая сторона или обе стороны могут доверить подписание договора третьим лицам (например, агентству недвижимости), оформив нотариальную доверенность (то же касается и предварительного договора).

2. Оплата регистрационных налогов и сборов

В течение 30 дней после совершения сделки необходимо оплатить налоги и направить бумаги на регистрацию права на недвижимость. К налогам относятся:

- 1) НДС и гербовый сбор при покупке жилья на первичном рынке (10% + 0,5-1,5%) либо налог на передачу права собственности при покупке жилья на вторичном рынке (6-10%).
- 2) Регистрационные расходы (0,02-0,175%).

3. Получение свидетельства о праве собственности

Оформление недвижимости в Испании осуществляется в Реестре собственности (Registro de Propiedad) Испании, куда необходимо обратиться с подлинником договора и документами об уплате налогов, и обычно это делается совместно с представителями агентства недвижимости. Через 2-3 месяца покупатель получает договор обратно, а с ним и выписку из реестра, свидетельствующую о его праве на собственность.

Владение недвижимостью

Формально процесс покупки недвижимости в Испании заканчивается в момент подписания договора, но на практике это не так. Например, обращаться за годовой мультивизой следует только после регистрации права собственности. Дело в том, что в наборе документов (помимо всех стандартных требований для туристических виз) присутствуют: копия договора купли-продажи и выписка из реестра недвижимости. В последней, разумеется, должно стоять ваше имя, что возможно только после регистрации права собственности. Обладая недвижимостью в Испании, вы можете не только отдыхать в ней сами, но и выписывать приглашения друзьям и родственникам.

В дальнейшем средства с вашего испанского счета будут регулярно списываться в счет оплаты эксплуатационных услуг. Они включают в себя ежегодные налоги, плату за содержание общего имущества дома и коммунальные платежи (за воду, электричество, газ). Для небольшой квартиры затраты по этой строке расходов начинаются от 1000 евро в год.

Владелец недвижимости может сдать ее в аренду – как на долгосрочной, так и на краткосрочной основе. Для этого необходимо встать на учет в Министерстве туризма и уплачивать ежегодный налог в размере 24% от арендной платы. Арендную плату диктует только экономика, она устанавливается по соглашению сторон и не регламентируется государством.

Приобретение недвижимости в Испании для сдачи в долгосрочную аренду – не самая популярная модель поведения. Всё же россияне предпочитают отдыхать в своих испанских квартирах самостоятельно. Кроме того, долгосрочная аренда заключается сразу на год, а затем арендатор имеет право ежегодной пролонгации, и без уважительных причин отказать ему в этом нельзя.

В момент подписания договора собственник получает не только ключи, но и документы, касающиеся обслуживания недвижимости. На первичном рынке это документы для заключения контрактов с обслуживающими компаниями, которые предоставляет застройщик. На вторичном рынке это существующие договоры обслуживания, которые вам необходимо переоформить на свое имя.

[Вернуться к оглавлению](#)

Недвижимость в Испании для граждан Украины

В последние 20 лет Испания является одним из самых популярных направлений для эмиграции у жителей Украины — сегодня на Пиренеях живёт более ста тысяч украинских переселенцев.

Испанская ипотека для украинцев: банки, ставки, документы

Copyright © 2022, Estate Spain – агентство испанской недвижимости. Любое использование либо копирование материалов или подборки материалов статьи, элементов дизайна и оформления может осуществляться лишь с разрешения автора (правообладателя) и только при наличии ссылки на <https://estate-spain.com>

Есть вопросы по покупке? Звоните +7 495 127 76 50 или +34 865 620 350 Plaza Calvo Sotelo, 18, 03001, Alicante, Spain

Большинство украинцев-эмигрантов представляют так называемый "средний класс" и покупают недвижимость в кредит. Благо в Испании ипотечные условия достаточно мягкие (**2%-4% годовых**, поручительство не требуется, выплаты можно растянуть **на 20 или даже 30 лет**).

Правда, некоторые местные банки отказывают переселенцам из Украины в выдаче кредита. Например, *Bankinter* вполне уверенно сотрудничает с жителями России и других стран СНГ, но неохотно выдает ипотечные кредиты гражданам Украины. Так что в этот банк мы обращаться не советуем. Скорее всего, официально вам не откажут, но будут долго затягивать с решением и в конце концов перестанут отвечать или ограничатся стандартным "ваш запрос находится на рассмотрении", даже если прошел целый год.

Зато *La Caixa* относится к гражданам Украины очень лояльно. То же самое можно сказать про *Banco Sabadell* и *Banco Popular Espanol*. *Bankia* после слияния с *BMN* находится в подвешенном состоянии и неохотно выдаёт кредиты любым иностранцам.

Список документов для получения ипотеки в испанском банке для граждан Украины:

- Справка с места работы (заверенная бухгалтерией и с подписью директора), в которой должны быть указаны: ваша зарплата, период работы и должность, а также вид деятельности компании.
- Выписка расходов с банковского счета за 3-6 месяцев, с указанием остатка на день выписки.
- Справка 2-ПДФО (аналог российской 2-НДФЛ) за прошлый и текущий год, заверенная печатью предприятия, на котором вы работаете.
- Справка из Национального бюро кредитных историй (желательно, чтобы кредитная история была "чистая", то есть все кредиты погашены или отсутствуют). Берется в бюро кредитных историй (ubki.ua) или в кредитном отделе вашего банка. При любом варианте не забудьте заверить документ печатью.
- Рекомендательное письмо из банка.

Примерное содержание: «Гражданин Иванов Иван Иванович имеет счет в банке. Обороты по его счету за последние полгода составляют ____ евро. Клиент зарекомендовал себя как надежный и добросовестный плательщик... ».

- Копия сертификата на владение собственностью (недвижимостью или земельным участком, гаражом и т.д.).
- Для пенсионеров нужна справка о получении пенсии с указанием ежемесячных выплат за последние 12 месяцев.
- Справка об отсутствии судимостей, заверенная и апостилированная на территории Украины. Её требуют не всегда.

Когда документы собраны, мы рекомендуем сделать их перевод через присяжного переводчика в Испании и нотариально заверить. Тогда к качеству перевода не будет претензий ни в каких учреждениях. Что касается уровня дохода, считается, что размер ежемесячной выплаты не должен превышать 30% от зарплаты.

Нужно отметить, что охотнее всего испанские банки выдают ипотеку под покупку жилья стоимостью от 100 000 евро. Студиями за тридцать тысяч банку заниматься просто невыгодно, от национальности клиента это не зависит. Ещё один важный момент: в 2017 году Национальный банк Украины снял ограничения на перевод денег за рубеж для физических лиц (до этого было не более 150 тысяч гривен в месяц). А наличными можно перевозить не более 10 тысяч долларов или эквивалентную сумму в другой валюте.

Как купить недвижимость в Испании жителю Украины

Независимо от того, покупаете ли вы недвижимость в кредит или полностью на свои сбережения, вся процедура делится на несколько этапов:

Выбор недвижимости

Покупка жилья — дело ответственное. Подумайте, какой тип жилья вам подходит: классическая [квартира](#) в "многоэтажке" или [бунгало](#) в закрытой урбанизации? А может, небольшой шале с гаражом и бассейном в спальном районе?

Не ленитесь **ездить на просмотры**. Если вам понравилось сразу несколько объектов, но вы не можете определиться с окончательным выбором, езжайте туда повторно, обращайтесь внимание на все детали и фиксируйте свои впечатления.

Когда определитесь с выбором, самое время внести залог и **зарезервировать** жильё за собой. Сумма залога обычно бывает около трёх тысяч евро.

Подготовка к сделке

Сразу приступить к покупке не получится. Первым делом необходимо получить **идентификационный номер иностранца NIE (Numero de Identificación de Extranjero)**. Без этого документа приезжие не могут совершать никакие юридические операции в стране.

После получения NIE у вас появляется возможность **открыть счёт в испанском банке**. Через него вы не только совершите покупку, но и будете в дальнейшем платить налоги. Далее выбранную квартиру или дом ждёт **проверка статуса недвижимости** на предмет задолженностей по счетам и других долгов.

Заключение сделки

Договор купли-продажи подписывается в присутствии нотариуса. Затем в течение месяца нужно оплатить налоги и отправить документы для регистрации права на недвижимость. Обычно всё это обходится примерно в 10% от стоимости жилья.

Вооружившись квитанциями об оплате налогов и договором купли-продажи, можно обращаться в государственный реестр. Через два-три месяца вам дадут выписку, свидетельствующую о владении недвижимостью.

Получая документы на руки, вы становитесь полноценным хозяином, так что будьте готовы к тому, что вам начнут приходить счета на оплату коммунальных услуг.

Особенности перевода денег для граждан Украины и Е-лицензии

Покупка [жилья за рубежом](#) означает, что вам будет необходимо переводить валюту из Украины на счет в иностранном банке. То есть, жители страны должны соблюдать валютное законодательство Украины.

В июне 2017 года Нацбанк Украины (НБУ) принял постановление №54, согласно которому физические лица, не являющиеся предпринимателями (Приватний підприємець), или попросту говоря — обычные люди, могут совершать валютные сделки и переводить деньги из украинских банков в иностранные.

Для этого банки выдают своему клиенту так называемую е-лицензию, с помощью которой проводится банковская операция по переводу денег за рубеж (например, для покупки недвижимости). Получить такую лицензию несложно, для этого нужно обратиться в банк, где вы обслуживаетесь. Или выбрать банк, где будете открывать счет, и запросить у них список документов.

Примеры:

- [Валютные е-лицензии Сбербанка](#)
- [Инструкция от ПриватБанка](#)
- [Заява про видачу е-ліцензії](#)

Сама е-лицензия выдается бесплатно, по ней можно будет сделать валютный перевод на сумму не более 50 000 долларов США (эквивалент) за один календарный год.

Возникает резонный вопрос — что делать тем, у кого сумма сделки превышает 50 000 долларов?

Обычно украинские покупатели поступают таким образом:

— получают лицензии на несколько членов семьи, тогда сумма перевода значительно увеличивается. К тому же, в некоторых испанских банках можно открывать семейные счета.

— пользуются возможностью перемещения за рубеж суммы до 10 000 долларов США в эквиваленте (наличные без декларирования на границе или большая сумма, которую нужно задекларировать и предоставить документы о происхождении этих денег, например, от продажи имущества в Украине), которую далее можно положить на свой счет в испанском банке (через банкомат).

— запрашивают дополнительные легальные возможности по переводу денег из Украины в Испанию у риэлторов или адвокатов (такие варианты обычно предоставляются)

При соблюдении этих условий покупка жилья за рубежом будет совершена легально и без нарушений валютного и налогового законодательства Украины.

Украинцы в Испании: полезные ссылки

Перебравшись в Испанию, эмигранты так или иначе сталкиваются с разными проблемами адаптации на новом месте. В решении бюрократических и прочих вопросов могут помочь в посольстве и консульствах Украины в Испании:

— Посольство Украины в Королевстве Испания

Адрес: Ronda de la Abubilla, 52, Мадрид.

Сайт: spain.mfa.gov.ua

При посольстве работает консульский отдел и торгово-экономическая миссия.

— Генеральное консульство Украины в Барселоне

Адрес: Carrer de Numancia, 185, Барселона.

Сайт: barcelona.mfa.gov.ua

— Консульство Украины в городе Малага

Адрес: Maestranza 23, Малага.

Сайт: malaga.mfa.gov.ua

Также следует обратить внимание на [список ассоциаций украинцев в Испании](#). Они есть во многих регионах. Туда можно обращаться по самым разным вопросам: устроить ребёнка в школу, найти адвоката, подыскать работу, передать посылку, продлить документы, сделать перевод и так далее. В общем, именно здесь есть возможность получить поддержку от соотечественников, здесь во многом организуется жизнь местной диаспоры.

— Ссылка на личный кабинет налоговой, в котором можно заказать справки для получения е-лицензии — cabinet.sfs.gov.ua

[Вернуться к оглавлению](#)

V. Ипотека в Испании



Основные элементы ипотеки в Испании

Итак, вы решили осуществить свою мечту и хотите приобрести квартиру или дом на солнечном побережье Испании, но имеющихся средств для этого недостаточно. Нет причин расстраиваться – на помощь вам придет ипотека. Это слово не должно вас пугать, так как в Испании процентные ставки по ипотечному кредиту в несколько раз ниже, чем в России.

При оформлении ипотеки покупаемая вами недвижимость находится в залоге у банка и является гарантом выплаты кредита. Поэтому процентная ставка у ипотечного кредита намного ниже, чем у других видов кредита.

Поручительство не требуется

Следует отметить, что зарубежным покупателям испанской недвижимости (нерезидентам этой страны) не требуется поручительство по ипотечному кредиту, и это основное отличие в процедуре получения ипотеки между резидентами и нерезидентами Испании. Несмотря на такое солидное преимущество, тем не менее, максимально запрашиваемая сумма может быть не более 70 % (и крайне редко 80%) стоимости жилья, тогда как граждане Испании могут претендовать на 100-ное покрытие ипотеки банком.

Запрашиваемая сумма

После вашего запроса на ипотечный кредит, банк проводит оценку приобретаемой вами недвижимости. На основе этой оценки принимается решение и выделяются денежные средства. Обычно ипотека нерезидентам Испании выдается на сумму от 70 % стоимости жилья максимально, но при покупке залоговой недвижимости с низкой ликвидностью (по оценке банка) эта сумма может быть уменьшена до 50 %, то есть в этом случае 50 % стоимости жилья должны быть у покупателя в наличии.

Уровень вашего дохода – ключевой фактор при принятии решения об ипотеке.

Срок погашения

Ипотечный кредит в Испании предоставляется на длительный срок. При этом вы можете выбрать и согласовать с банком наиболее удобный для вас период погашения. Как правило, это 10, 15 или 20 лет, даже можно продлить выплату кредита до 30 лет. Однако мы не рекомендуем выбирать особо длительный срок, чтобы не переплачивать проценты лишние по кредиту.

Процентная ставка

Процентная ставка в ипотечном кредитовании бывает трех типов: фиксированная, переменная/варьирующая и смешанная.

1. Фиксированная ставка

Фиксированная ставка подходит тем, кто хочет стабильности в выплатах. Она неизменна на протяжении всего срока выплаты ипотеки. Никакие волнения в экономике не повлияют на величину такой процентной ставки. Главный минус такой ставки в том, что на сегодняшний день ее размер может превышать величину переменной ставки. Размер процентной ставки по ипотечному кредиту находится в пределах 3%-3,4%.

2. Переменная ставка

Переменная ставка – вариант довольно рискованный. Процент по ней в разные периоды может быть как снижающимся, так и растущим.

Каждые 6 или 12 месяцев (в зависимости от банка) проводится рекалькуляция, основанная на официальных показателях рынка. В Испании этот показатель (индекс), который применяется во всей Еврозоне, называется Euribor. *Обычно такую ставку выбирают те, кто получает стабильных доход в Евро.*

3. Смешанная ставка

Смешанная ставка – это сочетание первых двух типов процентной ставки. Схема следующая: в течение первых двух-трех (а иногда и 10) лет устанавливается фиксированная процентная ставка, а на оставшийся срок ставка будет переменной.

Перечень документов, необходимых для оформления ипотечного кредита нерезидентом Испании

1. Договор резерва или залога на приобретаемую вами испанскую недвижимость. Это частный договор, который подписывается между продавцом и покупателем, в нем отражается залоговая сумма и указывается максимальный срок оформления сделки.
2. Справка о доходах форма 2-НДФЛ за предыдущий год и за прошедший период текущего года.
3. Выписка с личного банковского счета (или счетов), открытого в своей стране или других странах с указанием движения денежных средств за последние 6-12 месяцев.
4. Справка с места работы на фирменном бланке с печатью компании, с указанием занимаемой должности, размера зарплаты, продолжительности работы на данном предприятии, с подписью руководителя и главного бухгалтера.
5. Выписка из государственного бюро кредитных историй (о сумме кредитов, которые уже имеет покупатель, или их отсутствии).
6. В случае владения собственным бизнесом предоставляется свидетельство о регистрации фирмы и соответствующие страницы из документа, где указано, что вы являетесь ее владельцем или совладельцем (выписка из ЕГРЮЛ).
7. Если покупатель является предпринимателем, то выписка из ЕГРИП (для россиян) или аналогичной структуры для жителей других стран СНГ
8. В случае владения недвижимостью, желательно представить свидетельство о регистрации права собственности с указанием общей площади объекта и отсутствия каких-либо обременений.
9. Действующий заграничный паспорт.

Следует отметить, что это основной список необходимых документов, но в каждом конкретном банке могут запросить дополнительные документы. Как правило, агентства недвижимости, через которые приобретается жилье, помогают с оформлением всех необходимых документов.

Дополнительно на оформление ипотечного кредита потребуются следующие расходы:

- ☐ Комиссия за открытие кредита (1,5% от суммы займа).
- ☐ Банковская оценка недвижимости - примерно 300 евро.

Обращаем ваше внимание, что недвижимость, на которую оформлен ипотечный кредит, должна быть обязательно застрахована. Стоимость страхового полиса составляет примерно 150-300 евро в год. При этом, в первый год кредитования банк, как правило, требует оформления медицинской страховки для получателя кредита.

Окончательный договор, налоги и регистрация

Примерно через 1-2 месяца после подписания предварительного контракта, когда все проверки завершились и банк одобрил ипотечный кредит, стороны в присутствии нотариуса подписывают окончательный договор купли-продажи (Escritura Publica). В этот момент продавец передает покупателю ключи от дома, а покупатель – оставшуюся сумму в виде банковских чеков. В случае покупки недвижимости в кредит это делает представитель банка.

Если оплата производится в рассрочку, даты и размеры выплат указываются в договоре. В документе содержатся все сведения о продавце и покупателе, характеристики участка и построек, перечень имеющегося оборудования и т. д. При желании в договоре прописывается имя не только владельца, но и членов его семьи.

Оригинал договора купли-продажи направляется в Реестр собственности в Мадрид, где проверяется юридическая чистота сделки. Также к этому моменту покупатель и продавец должны уплатить необходимые налоги.

Регистрация занимает от двух месяцев до полугода. После этого владелец может заказать выписку о праве собственности Nota Simple, чтобы претендовать на мультивизу или вид на жительство.

Оформление ипотечного кредита несет дополнительные расходы в размере 1-2% от стоимости объекта недвижимости. Так, при покупке недвижимости через ипотеку общие расходы составляют 13-14% от стоимости жилья за объект вторичной недвижимости и 14-15% - за жилье в новостройке (на 1-2% больше – из-за уплаты Гербового сбора).

Профиль клиента, которому не откажут в ипотеке в Испании



Необходимо помнить, что в Испании, как и любой стране мира, имущество находится в распоряжении банка до момента полной выплаты кредита по нему, поэтому аккуратное и

своевременное погашение ипотеки по установленному графику позволит избежать проблем с банком.

При этом при оформлении ипотеки в Испании иностранцам, в отличие от граждан страны, не требуется привлекать поручителей или закладывать какое-либо имущество в качестве обеспечения. Все, что необходимо – это подтвердить свою финансовую состоятельность.

Итак, какому клиенту банк не откажет в ипотеке? Вот перечень основных характеристик.

1. Трудовая стабильность

Это условие гарантирует стабильность вашего дохода. Желательно, чтобы ваш стаж работы в определенной компании был не менее 4-х месяцев. Так как реальные сроки и условия рабочего контракта не всегда возможно предоставить банку, то некоторые банки не придираются к стажу на одном рабочем месте.

2. Уровень дохода

При принятии решения об ипотеке банк должен убедиться, что вы не относитесь к клиентам с риском невозврата или задержки выплат по кредиту. От уровня вашего дохода зависит возможная сумма финансирования и процентная ставка. Ваш ежемесячный доход не должен быть меньше 800 евро. При этом размер ежемесячного взноса по ипотеке не должен превышать 30% от вашей зарплаты.

3. Возраст

Идеальный возрастной диапазон для получения ипотеки – от 25 и до 60 лет.

4. Уверенность в клиенте

Лимит суммы, которую вы запрашиваете у банка, может быть увеличен, если вы имеете положительную кредитную историю в Испании. То есть если вы уже пользовались услугами финансирования того или иного банка, и при этом у вас не было проблем с возвратом кредита.

Советы по получению ипотеки в Испании

1. По возможности снизьте долю ипотеки в запрашиваемой сумме

Как правило, банки предоставляют ипотечный кредит в размере до 70% от стоимости жилья, и таким образом, у заемщика на счете должно быть не менее 30%. Тем не менее, чем ниже запрашиваемая у банка сумма, тем больше вероятность беспрепятственно получить ипотеку. Кроме того, чем меньше запрашиваемая сумма, тем ниже будут риски невыплаты ипотеки лично для вас и меньше финансовая нагрузка в будущем.

2. Рассмотрите предложения от нескольких банков

Рекомендуем ознакомиться с условиями разных банков, чтобы выбрать оптимальные для вас условия. Для этого, кстати, можно воспользоваться онлайн услугой сравнения условий разных ипотек.

3. Трезво оцените ваши финансовые возможности

Перед запросом ипотеки оцените свои финансовые возможности для покупки недвижимости, тщательно распланируйте свой бюджет, чтобы избежать чрезмерной суммы ипотеки, которую вам будет сложно выплачивать.

Банки, предоставляющие ипотеку в Испании



Чтобы сравнить условия ипотечного кредитования разных банков Испании, необходимо понимать значения двух важных показателей – **эффективной процентной ставки** (Tasa Anual Equivalente – TAE) и **номинальной процентной ставки** (Tipo de Interés Nominal – TIE).

- Эффективная процентная ставка (TAE) – это цена, взимаемая банками за предоставление денежных средств клиенту, в которые включена не только сумма кредита, но и все дополнительные расходы, связанные с оформлением займа (без учета нотариальных расходов). По сути, TAE – это стоимость финансового продукта, т.е. стоимость ипотеки в Испании. В случае ипотечных кредитов с плавающей процентной ставкой, когда нет возможности узнать заранее, как будет изменяться ставка в последующие отчетные периоды, расчет производится на основе годового процента, действующего на момент калькуляции.
- Номинальная процентная ставка (TIN) – это текущая рыночная ставка ипотеки в Испании, не учитывающая уровень инфляции.

Банк Santander

1. Ипотека на базе плавающей процентной ставки.

- Срок кредита: 25–30 лет.
- Условия кредита: основное или дополнительное жилье.
- Плавающая ставка: Euribor + 0,99%.
- ТАЕ: 2,21%.
- TIN: 1,75% в первые 2 года.

2. Ипотека на базе комбинированной процентной ставки: плавающая + фиксированная.

- Срок кредита: до 30 лет.
- Условия кредита: финансирование покупки основного жилья до 80% (применяется к меньшей из сумм: цена продажи или оценочная стоимость).
- Фиксированная ставка: 2,10% на первые 10 лет.
- Плавающая ставка: Euribor + 1,25%, начиная с 11 года.
- ТАЕ: 2,83%.

3. Ипотека на базе фиксированной процентной ставки.

- Срок кредита: до 20 лет.
- Условия кредита: финансирование покупки основного жилья до 80% (применяется к меньшей из сумм: цена продажи или оценочная стоимость).
- Фиксированная ставка: 2,89%.
- ТАЕ: 4,07%.

Банк Bankinter

Ипотека на базе плавающей процентной ставки.

- Срок кредита: до 30 лет.
- Условия кредита: основное или дополнительное жилье.
- Плавающая ставка: Euribor + 1,20%.
- ТАЕ: 2,43%.
- TIN: 1,50% в течение первого года.

Банк BBVA

Ипотека на базе комбинированной процентной ставки: плавающая + фиксированная.

- Срок кредита: до 30 лет на первое жилье и до 25 лет на дополнительное жилье.
- Условия кредита: финансирование покупки основного жилья до 80% (применяется к меньшей из сумм: цена продажи или оценочная стоимость), финансирование покупки дополнительного жилья до 70%.

Вариант 1

Фиксированная процентная ставка на первые 6 месяцев, затем переход на плавающую процентную ставку.

- Плавающая ставка: от Euribor + 1,25% до Euribor + 2,25% (в зависимости от соблюдения всех условий либо их части – пользование кредитной картой, страхование жилья, жизни и пр., перевод зарплаты на счет, отчисления в частный пенсионный фонд и т.п.).
- ТАЕ: от 1,957% до 2,664%.
- TIN: 1,25% в течение первого семестра.

Вариант 2

Фиксированная процентная ставка на первые 10 лет, затем переход на плавающую.

- Плавающая ставка: от Euribor + 1,25% до Euribor + 2,25% (в зависимости от соблюдения всех условий либо их части – пользование кредитной картой, страхование жилья, жизни и пр., перевод зарплаты на счет, отчисления в частный пенсионный фонд и т.п.).
- ТАЕ: от 2,498% до 2,543%.
- TIN: 2,00% в течение первого года.

Банк IngDirect

1. Ипотека на базе плавающей процентной ставки.

- Плавающая ставка: Euribor + 0,99%.
- ТАЕ: 1,79%.

2. Ипотека на базе комбинированной процентной ставки: плавающая + фиксированная

- Фиксированная ставка: от 1,99% на первые 10 лет.
- Плавающая ставка: Euribor + 0,99%, начиная с 11 года.
- ТАЕ: 2,38%.

Банк Sabadell

Ипотека на базе фиксированной процентной ставки.

Вариант 1

- Срок кредита: до 30 лет.
- Условия кредита: финансирование покупки основного жилья до 80% (применяется к меньшей из сумм: цена продажи или оценочная стоимость), финансирование покупки дополнительного жилья до 70%.

- Фиксированная ставка: 2,70% с ежегодным увеличением ежемесячных квот на 2% до достижения определенного максимума.
- TAE: 3,63%.

Вариант 2

- Срок кредита: до 30 лет.
- Условия кредита: финансирование покупки основного жилья до 80% (применяется к меньшей из сумм: цена продажи или оценочная стоимость), финансирование покупки дополнительного жилья до 70%.
- Фиксированная ставка: от 2,90%.
- TAE: от 3,94%.

Банк Deutsche Bank

Ипотека на базе плавающей процентной ставки.

- Плавающая ставка: Euribor + 1,25%.
- TAE: 2,25%.
- TIN: 2,00% в течение первого года.

Банк Abanca

Ипотека на базе плавающей процентной ставки.

- Срок кредита: от 20 до 30 лет.
- TAE: от 3,53%.
- TIN: от 2,49%.

[Вернуться к оглавлению](#)

VI. Страхование недвижимости в Испании

Seguro de Hogar — страхование жилья

С формальной точки зрения, жильё можно не страховать. По испанскому законодательству это не обязательно. Но мы всё же советуем не скупиться. Наверняка вас когда-нибудь затапливали соседи, или вы затапливали их. Человеческий фактор, ошибки и несчастные случаи ещё никто не отменял. Иногда жильцы вредят друг другу нарочно, иногда это происходит случайно. Вас могут обокрасть, может случиться пожар.

У нас нет задачи напугать, но всегда имеются определённые риски. И для того, чтобы хозяева могли спать спокойно, в Испании, как и в других странах, существует **Seguro de Hogar — страхование жилья**. Чаще всего приобретается базовый пакет, включающий следующие страховые случаи:

- Пожар
- Задымление
- Повреждения, нанесенные водой
- Природные катаклизмы
- Кража имущества, ограбление, воровство
- Акты вандализма
- Гражданская ответственность

Ограбление и повреждения, нанесенные водой — два самых частотных страховых случая в Испании.

Responsabilidad civil — страхование гражданской ответственности

Как вы могли заметить, кроме привычных страховых случаев в *seguro de hogar* может входить страхование гражданской ответственности. Это нанесение урона третьим лицам со стороны жителя квартиры или дома. Чтобы вам было проще понять, приведём пример.

Допустим, на подоконнике вашего балкона стоит большой горшок с цветами. И он по тем или иным причинам (не нарочно) выпадает из окна и падает прямо на чью-то припаркованную внизу машину. Тогда вам придётся оплатить ремонт. А если горшок упал на голову прохожему и нанёс черепно-мозговую травму, тогда вас обяжут возместить все расходы на лечение. Так вот, если владелец или арендатор данной квартиры имеет страховой полис с гарантией *Responsabilidad civil*, его страховая компания покроет расходы на ремонт поврежденной машины или медицинские услуги для пострадавшего. Такой полис будет защищать всех жильцов, не только хозяина.

Можно внести в страховку *seguro de hogar* дополнительные опции. Скажем, на тот случай, если ваш питомец — собака опасной бойцовской породы. Некоторые породы в Испании и так подлежат обязательному страхованию гражданской ответственности. Но если подобный пункт включен в страховку вашего жилья, получится намного дешевле, чем приобретать дополнительный страховой полис на собаку.

Сколько же стоит базовый пакет страховки? Это зависит от множества факторов: типа жилья, района, года постройки, площади помещения, режима проживания, имущества и прочего. Стоимость квартиры в евро рассчитывается при помощи автоматического калькулятора. Иногда эта сумма бывает ниже той, за которую вы купили свою недвижимость. При возникновении страхового случая специалист страховой компании определяет ценность содержимого дома или квартиры (мебель, предметы быта, драгоценности, наличные и т.д.), а также нанесенный ущерб для компенсации расходов.

Для расчёта возьмём среднестатистическую [квартиру в Аликанте](#). Не первый и не последний этаж. Год постройки — не старше 1980-го года, площадь — 80 квадратных метров. Стоимость содержимого — 20 тысяч евро.

Базовый комплект страховки гражданской ответственности *seguro de hogar* для такой квартиры на год ориентировочно будет стоить 125-135 евро в год. За эту сумму вы в праве рассчитывать на 100-процентное возмещение ущерба по гарантиям страхового договора, а в случае полного уничтожения имущества — компенсацию расходов на восстановление помещения и его содержимого, прописанных в страховом договоре.

Любой страховой договор в Испании заключается на год и автоматически обновляется на следующие 12 месяцев. О намерении разорвать контракт со страховой компанией вы обязаны сообщить в страховую компанию заранее — за 1-1,5 месяца до даты обновления договора.

Seguro de Impago de Alquiler — страхование от неуплаты арендной платы

Если вы [снимаете жильё в Испании](#), возможно, его владелец обяжет вас оформить страховой полис *seguro de hogar*, покрывающий имущество в помещении, гражданскую ответственность и (возможно) сохранность самого помещения. Впрочем, вам и самим так будет спокойнее за свои личные вещи и чужое имущество. Но стоит помнить, что такая страховка не будет покрывает повреждения, которые вы, как арендатор, нанесли имуществу хозяина.

Страхование имущества также потребуется, если вы купили недвижимость в кредит ([ипотеку](#)). Это требование банка, и он будет являться бенефициаром.

Также при оформлении ипотеки требуется страховка жизни — **Seguro de vida**.

В том случае, когда вы сами арендодатель, можно оформить **Seguro de Impago de Alquiler** — страхование от неуплаты арендной платы. Такой полис компенсирует арендную плату в случае, когда арендатор перестает ее платить.

Внимание: речь идёт только о долгосрочной аренде, туристические варианты на одни-два суток и даже месяц страхованию не подлежат.

Как это выглядит? Для того, чтобы оформить полис, страховая компания попросит подтвердить платежеспособность квартиросъёмщика. Подойдет справка о доходах за последние 2 месяца или внесенный залог, равный 6 месяцам арендной платы. Если страховая компания, оценив риск, принимает данного арендатора, для оформления полиса вам потребуется договор долгосрочной аренды, подписанный обеими сторонами.

Если вам попался недобросовестный квартирант, который не платит за проживание, *Seguro de Impago de Alquiler* компенсирует ваши убытки за 6, 9, 12 или 18 месяцев (в зависимости от срока неуплаты, который вы застраховали). Независимо от того, продолжает ли он жить в вашей квартире или бесследно пропал.

Сколько стоит *seguro de Impago de Alquiler*? Допустим, вы сдаёте квартиру в Барселоне за 875 евро в месяц и хотите застраховаться от неуплаты на 12 месяцев. В таком случае страховой полис обойдется в 400 евро в год.

Defensa Juridica — юридическая защита собственника жилья

Эта страховка поможет вам в случае конфликта с муниципальными службами, соседями и компаниями по оказанию услуг. А также в разбирательствах, связанных с выселением “окупас” — настоящей бедой современной Испании, оккупантами, незаконно захватившими чужое жилье.

Если у вас есть страховой полис *Defensa Juridica*, это не значит, что страховая компания придёт и выгонит нелегальных жильцов. Или немедленно решит все ваши проблемы с соседями. Но весь юридический процесс, например, по выселению оккупантов — иски, заявления, услуги адвоката, ведение дела в суде — страховая компания берёт на себя. Если процессом будет заниматься адвокат страховой компании, тогда сумма расходов на юридическую помощь будет неограниченной.

Стоимость страховки “Юридическая защита собственника квартиры” составляет в среднем 55 евро в год.

Стоит сказать, что испанцы и другие европейцы страхуют свои дома и квартиры почти всегда. Выходцы из СНГ, купившие недвижимость в Испании, пока не настолько доверяют этой процедуре и не спешат тратить деньги на случай “а вдруг пожар”. Но со временем многие понимают пользу и выгоду страхования имущества. Возвращаясь к ситуации, когда вы затопили соседей, только представьте, как вы будете решать эту проблему в другой стране? И без знания испанского языка? Куда бежать, кого звать, как восстанавливать — не понятно.

Если же у вас есть страховка, вам остаётся только связаться с вашим страховым агентом. Специалист приедет к вам и оценит повреждения. После чего страховая компания будет заниматься ремонтом.

Стоимость страховок в Испании

Напоследок напомним вам типы страхования, связанные с недвижимостью.

Название	Для чего нужна	Примерная стоимость (в год)
Seguro de hogar	Пожар, природные катаклизмы, затопление от соседей, ограбление	130 евро
Responsabilidad civil	Неумышленный урон третьим лицам (уронили горшок на машину)	100 евро на человека (намного выгоднее оформлять в составе seguro de hogar сразу на всю семью)
Seguro de Impago de Alquiler	Арендатор не платит за съём жилья	400 евро при цене аренды 875 евро/месяц
Defensa Juridica	Суды против соседей, коммунальных служб или “окупас”	55 евро

Россиянам и жителям СНГ мы рекомендуем обращаться в страховую компанию [inovexpat](#), в штате которой есть страховые агенты, говорящие на русском языке. Или же обращаться в крупнейшие испанские и мировые компании, имеющие представительства в стране:

- [Grupo Catalana](#)
- [Mapfre](#)
- [Generali](#)
- [Zurich](#)

Агентство испанской недвижимости обеспечивает полное юридическое сопровождение сделок и сотрудничает со страховыми компаниями. Если у вас возникли вопросы, задавайте их нашим консультантам.

[Вернуться к оглавлению](#)

VII. Заработок на аренде

При соблюдении всех нижеперечисленных рекомендаций, аренда недвижимости в Испании легко станет выгодным бизнесом, приносящим стабильный доход.

Вид аренды

Определитесь с видом: – краткосрочная (например, только летние месяцы, или постоянная, но посуточная) или долгосрочная (контракт на учебный год для студентов или контракт на 3-5 лет).
Месторасположение

Отталкиваясь от пункта 1, необходимо обратить внимание на местоположение жилья. В случае туристических апартаментов желательна близость к морю или к известным достопримечательностям, в случае сдачи студентам – близость к учебным заведениям и необходимой инфраструктуре (библиотеки, остановки общественного транспорта).

Тип жилья

Наибольшим спросом в городах пользуются небольшие студии и квартиры с 2 спальнями. Апартаменты с большим количеством спален проще сдавать по комнатам, а отдельно стоящие виллы с бассейном чаще пользуются спросом в летний сезон. Квартиры типа «лофт» обычно проблематично предлагать в качестве долгосрочной аренды, т.к. в таком жилье чаще всего по закону нельзя прописаться.

Юридические вопросы

При подготовке контракта на аренду рекомендуется познакомиться с особенностями законодательства. В случае краткосрочной аренды, в некоторых регионах обязательно наличие туристической лицензии (например, в [Барселоне](#)).

В контракте обязательно прописывать все условия аренды, сумму залога, которая устанавливается владельцем недвижимости, условия расторжения контракта, личные данные обеих сторон.

Кому сдавать?

При долгосрочной аренде нужно обращать внимание на наличие рабочего контракта потенциального съемщика, наличие средств на счету и наличие рекомендации от прошлых арендодателей.

При краткосрочной, особенно туристической, подойдет копия паспорта и визы (в доказательство легального въезда в страну). Если вы планируете сдавать в аренду виллу или другой объект с высокой стоимостью, не лишним будет также запросить справку с места работы или выписку из банка.

Расходы и налоги при сдаче жилья в аренду

2. По закону доход от сдачи жилья необходимо декларировать в ежегодной налоговой декларации. Налог по ставке составляет 24 %. На практике, эту выплату можно уменьшить.
3. IBI – налог с физических лиц на недвижимое имущество, который необходимо оплачивать один раз в год и его сумма составляет до 2 % от кадастровой стоимости жилья.
4. Gastos de la comunidad – это счет за услуги жилищного кооператива, который складывается из особенностей инфраструктуры того или иного жилищного комплекса. Соответственно наличие бассейна, ухоженного сада и охрана увеличивает данную статью расхода.
5. В некоторых регионах Испании необходимо оплачивать туристический налог IEET – Tasa Turística
6. Страхование собственности. В данном случае вы сами можете выбрать оптимальный для вас тариф.

Как сдавать свое жилье в аренду в Испании

Если вы не владеете даже базовым испанским и предпочитаете избежать весь процесс поиска и отбора потенциального съемщика, можно доверить свое жилье в руки профессионалам агентства недвижимости. В данном случае к дополнительным тратам добавится комиссия за услуги агента (от 10 до 25 %), но при этом можно сэкономить и время, и нервы, особенно, если вы не живете в Испании и не можете управлять этим процессом на месте. Также компания-брокер поможет с решением вопросом по выплате налогов и перечислением денег от арендаторов.

В целом, при грамотном подходе, при сдаче жилья в аренду можно неплохо заработать, и декларируемые **5 процентов годовых за вычетом расходов на содержание** (от рыночной цены жилья) – это очень реальная цифра. Например, если вы хотите сдавать небольшую квартиру в прибрежном городе, и ее рыночная цена на текущий день - **100 000 евро**, то вы смело можете рассчитывать на пассивный чистый доход в размере **5000 евро в год (или 600 евро в месяц)**. В случае, если жилье приобретается в ипотеку, при сдаче его в аренду можно рассчитывать на полное покрытие расходов на ипотечный кредит на годовое содержание жилья.

Если заниматься этим вопросом менее тщательно, то можно получить **около 3%, то есть 3000 евро в год**. Особо удачливые и предприимчивые **могут "выжимать" из этого бизнеса до 7-ми процентов годовых**. Как правило, таких цифр можно достичь только при грамотном и самостоятельном управлении жильем, и желательно, чтобы таких объектов на сдачу было больше трех, тогда можно существенно сэкономить на услугах типа уборки, страховке и так далее.

[Вернуться к оглавлению](#)

Сколько можно заработать на аренде

В целом, при грамотном подходе, при сдаче жилья в аренду можно неплохо заработать, и декларируемые 5 процентов годовых (от рыночной цены жилья) – это очень реальная цифра. Например, если вы хотите сдавать небольшую квартиру в прибрежном городе, и ее рыночная цена на текущий день - 100 000 евро, то вы смело можете рассчитывать на пассивный чистый доход в размере 5000 евро в год (или 600 евро в месяц).

Если заниматься этим вопросом менее тщательно, то можно получить около 3%, то есть 3000 евро в год. Особо удачливые и предприимчивые могут "выжимать" из этого бизнеса до 7% процентов годовых. Как правило, таких цифр можно достичь только при грамотном и самостоятельном управлении жильем, и желательно, чтобы таких объектов на сдачу было больше трех, тогда можно существенно сэкономить на услугах типа уборки, страховке и так далее.

В любом случае, покупка жилья в Испании - оправданный вариант вложения денег, так как почти вся ликвидная недвижимость очень хорошо сдается в сезон, а в низкий сезон есть возможность просто наслаждаться жизнью и отдыхом в этой теплой и гостеприимной стране!

Реальный пример сдачи жилья в Испании в аренду с точки зрения доходов и расходов в статье: [Аренда недвижимости в Испании: выгодный бизнес или бесполезное вложение? >>](#)

Сдаём курортное жильё в Испании в высокий сезон: советы от Estate Spain

Будьте гостеприимны

Туристы первым делом обращают внимание на две вещи — спальное место и наличие интернета.

Также на выбор влияет доступ к бассейну, удаленность от пляжа, вид на море, шаговая доступность к магазинам, барам и кафе. Немаловажную роль играет наличие парковочного места.

Ещё к важным факторам при выборе относятся: тип недвижимости (квартиры и апартаменты занимают первое место по сдаче в аренду, далее по популярности идут бунгало и таунхаусы), первые этажи сдаются лучше, туристы одобрительно относятся к террасам, балконам и просторным патио. Хорошо, когда на территории дома есть сад или небольшой ландшафтный парк, спортзал, детские площадки или зоны для отдыха. В большинстве регионов Испании летом не обойтись без кондиционера.

Некоторые путешествуют вместе с питомцами. В таком случае важный фактор — возможность проживания вместе с домашним животным, и мы рекомендуем сразу определиться, допускаете ли вы животных в своё жильё.

Перед заездом новых гостей убедитесь в том, что постельное бельё и полотенца заменены на свежие, помещение убрано, а посуда — вымыта.

Занимайтесь продвижением

Сделайте качественные фото своего объекта и дайте подробное описание, после прочтения которого не остается вопросов. Промониторьте свой город и район на предмет аналогичных объявлений об аренде: сравнивая себя с конкурентами, вы сможете кое-что понять.

Наряду с общеизвестными *booking* и *airbnb*, пользуйтесь такими испанскими порталами, как *Idealista.com*, *Milanuncios.com*, *Habitaclia.com*, где арендодатели также размещают объявления. В крайнем случае, если вы не знаете ни испанского, ни английского или просто не хотите заниматься арендой сами, существует агенты и целые компании, которые помогут найти арендаторов, но возьмут процент за свои услуги.

Не оставляйте жилье без присмотра

Если вы владеете недвижимостью в Испании, но большую часть времени находитесь в своей стране, значит, ваш дом или квартира подолгу пустует и превращается в притягательную цель для воров и "окупасов".

Стоит задуматься о безопасности жилья: установить камеры видеонаблюдения на участке (если у вас отдельно стоящий дом) или в подъезде/на территории комплекса (если у вас квартира или таунхаус). Некоторые предпочитают охранную сигнализацию, чтобы после срабатывания на место приезжали вооруженные сотрудники из частного охранного предприятия.

Пользуйтесь современными технологиями

Последние достижения прогресса позволяют заниматься арендой без личного присутствия. В странах Евросоюза уже несколько лет как получил распространение электронный замок. Вы отправляете гостям пароль, который действует на время их пребывания, туристы попадают к в дом или квартиру как будто по домофону. Вам остаётся получить деньги на карту. Таким же образом организуют работу уборщицы, которая заходит внутрь по электронному замку через одноразовый пароль.

Существует проект Smart Keybox. Это маленькая коробочка для ключей, которую продвинутые западные арендодатели оставляют возле входа в жильё. К Smart Keybox можно подключиться по Bluetooth и ввести код. Тогда коробочка откроется: можно доставать железную связку, магнитную карту или другой девайс и при помощи него попасть внутрь. После отъезда гости запирают ключ обратно в коробочку и возвращают на место.

В зависимости от того, сколько времени вы проводите в Испании, вы сами можете выбрать, каким арендодателем быть: традиционным, который встретит, проводит и поможет — или дистанционным, который обстряпывает дела при помощи мобильного приложения и пластиковой карты.

Более подробно в полной статье: [Сдаём курортное жильё в Испании в высокий сезон: советы от Estate Spain >>](#)

VIII. Свой бизнес в Испании

Бизнес по системе “траспасо”

Что такое *traspaso*?

Одна из самых популярных тем для разговора у эмигрантов в Испании — это “*траспасо*”. С испанского *traspaso* переводится как “передача”, а на деле означает покупку или аренду готового (малого) бизнеса со всеми его составляющими: помещением (или контрактом на долгосрочную аренду), оборудованием, обученными работниками, клиентской базой и всем остальным.

Конечно, по системе *traspaso* бизнес передаётся и от испанца к испанцу, но считается, что именно для иностранных предпринимателей это самый оптимальный способ. Ведь в таком случае не придётся ходить по инстанциям для получения многочисленных разрешений и лицензий (представьте, каково это без знания языка). К тому же, можно сэкономить на налогах: при передаче бизнеса не придётся платить испанский НДС (21%) и налог на передачу прав собственности.

Юридическая сторона и практические примеры

Рассмотрим самый распространенный случай: покупатель (или эмигрант) из СНГ хочет приобрести ресторан в курортном городе. В случае с *traspaso*, новый владелец сразу получает готовый общепит с существующим названием, лицензиями, налаженными контактами по поставке продуктов, штатом поваров/барменов/администраторов/официантов. И всё это в уже “раскрученном” месте, которое известно местным жителям и туристам.

Новоиспеченный хозяин имеет полное право провести ребрендинг, сменить вывеску и концепцию, сделать ремонт, внести правки в меню или перейти на совершенно другие блюда. Можно просто внести небольшие нововведения. Например, подавать кофе не с печеньем, а с конфетой, придумать новые “тапасы” (закуски) к пиву и так далее. Некоторые берутся за ведение бизнеса сами, другие предпочитают нанять управляющего и видаться со своими подчиненными не чаще раза в год.

Если же вы решите открывать своё кафе с нуля, вам, придётся до полугода ждать только разрешения на открытие террасы с двумя-тремя столиками. В Испании всё это строго регламентируется (вплоть до количества стульев). К тому же, в 2021 году свободных “хлебных” мест (первая-вторая линия моря или центр города) для бара или кафе в Испании практически не осталось. Так что на некоторых курортах *traspaso* — единственный выход.

Стоимость испанского кафе (до 100м²) в маленьком испанском городке оценивается примерно в 15 000 евро. На побережье цены выше. Аналогичное заведение в [Аликанте](#) обойдется вам в 30 тысяч, в [Барселоне](#) — от пятидесяти. Впрочем, "ценник" очень индивидуален, многое зависит от региона, специфики заведения и прочих аспектов.

Вообще, по системе "траспасо" из рук в руки может переходить любой малый бизнес, не только касающийся питания. Чаще всего это сфера услуг: мастерские по ремонту бытовой техники, интернет-кафе, курсы иностранных языков и многое другое.

Такой бизнес находится примерно в той же ценовой категории, что и небольшие кафе. Например, парикмахерскую на два рабочих кресла в Малаге можно купить за 10 000 евро, столько же будет стоить месячная аренда такого же бизнеса в крупном торговом центре Мадрида. Но условия передачи бизнеса бывают разными. Иногда предыдущий владелец пытается выжать "максимум" за имеющееся хозяйство, а иногда готов пойти на скидку, если в будущем будет получать процент от прибыли.

Опыт ведения дела по системе "траспасо"

Жители постсоветского пространства чаще всего покупают бизнес по системе *traspaso* на побережье [Коста-Бланка](#), что не удивительно: здесь находится [Торревьеха](#), самый популярный город у русскоязычных эмигрантов. К тому же, эти края известны своими демократичными ценами.

Также большой популярностью пользуется *traspaso* в [Барселоне](#) и других туристических и деловых центрах страны.

Считается, что ведение ресторанного бизнеса в Испании россиянам дается с трудом. Очевидно, что туристы предпочитают на отдыхе питаться блюдами местной кухни. В нашем случае — заказывать [паэлью](#), пробовать разный [хамон](#), лакомиться сладким турроном и так далее. Даже при наличии хорошего местного повара нашим соотечественникам не просто конкурировать с местными рестораторами из-за особой специфики.

Что же это за специфика? Дело в том, что в Испании рестораны, бары и кафе всегда были семейным бизнесом. Папа готовит еду и выходит встречать гостей, мама помогает на кухне и за барной стойкой, дочка принимает заказы и вытирает столики, сын готовит коктейли или ловит рыбу. Так что испанец приходит в кафе за семейной атмосферой, соответствующей культурой и отношением. Россияне так работать не привыкли, они не будут бегать по залу, пожимать посетителям руки, любезно спрашивать об их вкусах и настроении — одним словом, встречать гостей так, как у себя дома.

Если вы всё-таки выбрали бизнес, связанный с едой, будьте готовы стать радушным хозяином для всех своих клиентов. Можно нанять управляющего, но не факт, что он принесёт с собой то самое испанское "тепло", какие мотивирующие проценты бы вы ему не предложили.

Зато русскоязычные эмигранты-бизнесмены преуспели в ремонте машин (средняя стоимость автосервиса начинается от 30 000 евро). Правда, как показывает практика, "наши" мастерские преуспевают только первые год-полтора. После этого россияне перенимают местный менталитет с его маньяной (желание отложить все на "завтра") и сиестой (длительный послеобеденный отдых). Заказы выполняются медленнее, работа идёт уже не так эффективно, что не может не сказаться на прибыли.

Неплохо обстоят дела с риэлторскими конторами и агентствами недвижимости. Как отзываются сами испанцы, россияне хорошо умеют находить подходы к разному клиенту и более находчивы.

Подводные камни — о чем нужно помнить

Покупая бизнес, вы берете на себя также кредиты и долги предыдущего владельца. Сюда же относятся и задолженности по оплате коммунальных услуг.

Так что будьте внимательнее и обязательно заручитесь поддержкой юриста, который всё это проверит.

Отдельно стоит сказать о многочисленных нормативных актах. Например, тот же ресторан может вполне успешно работать с девяностых годов, несмотря на различные нарушения (после недавних изменений в законе), о которых предыдущий владелец и не слышал. Ему повезло не попасть под проверку, но фортуна переменчива, и к новому хозяину надзорные органы могут наведаться по полной программе. И тогда вас будет ждать неприятный сюрприз в виде штрафа или лишения лицензии из-за неправильно расположенной вытяжки, отсутствия удобств для инвалидов, недочетов в пожарной безопасности и прочего.

Опять же, стоит тщательно разобраться в этих деталях перед покупкой, но даже опытному юристу не всегда удаётся рассмотреть все нюансы.

В Испании популярна "тринадцатая зарплата". Её получают примерно две трети всех работников в стране, так что ваши подчиненные, скорее всего, тоже будут её ждать. Ещё одна деталь: август считается в Испании "мёртвым месяцем". Это период отпусков, на отдых едут практически все. Так что, если вы планируете покупку на вторую половину лета, считайте, что откроетесь только в сентябре.

В конце концов, не поленитесь справиться о репутации заведения или компании: постарайтесь пообщаться с клиентами и местными жителями, чтобы узнать мнение о работе предприятия. Неплохо поговорить и с персоналом: может быть, дела идут настолько плохо, что многие собираются увольняться? Не бойтесь задавать вопросы, получать нужную информацию и изучать настроение в коллективе.

[Вернуться к оглавлению](#)

IX. Эмиграция и иммиграция в Испанию

Для граждан России и государств бывшего СССР одной из наиболее привлекательных стран для переезда всегда была и остается Испания. Продолжительная эмиграция и иммиграция в Испанию наших соотечественников привела к складыванию в ряде городов русскоязычных диаспор, которые обеспечивают ностальгирующих духовными и физическими благами: в стране вещают русские радиостанции, выходят газеты, работают магазины с традиционным советско- российским ассортиментом.

С тех пор как в начале-середине 1990-х годов россияне «открыли» для себя Испанию, они влюбились в нее, пожалуй, как ни в какую другую страну. Развитая экономика, членство в Евросоюзе, безопасность, спокойствие и размеренность жизни, теплый средиземноморский климат, великолепные пляжи, отменная кухня, а также схожесть менталитетов и дружественное отношение со стороны испанцев – вот что подкупает больше всего. После последнего кризиса к набору преимуществ добавились невысокие цены на жилье, что удешевило смету на переезд в Испанию.

Чем отличается эмиграция от иммиграции



Для начала необходимо определиться с терминами. Эмиграция – отъезд из страны на длительное или постоянное проживание. Иммиграция – прибытие в страну на длительное или постоянное проживание. Эти понятия и противоположны, и зеркальны. Мы расскажем вам об эмиграции из России и иммиграции в Испанию, которые рассматриваются как единый процесс переезда из одной страны в другую.

Такая же ситуация и с понятиями «эмигрант» и «иммигрант». Зависит от того, с какой стороны границы смотреть: для России вы будете эмигрантом – убывающим из страны, а для властей Испании станете иммигрантом – приехавшим в страну. Однако в быту, особенно в устной речи (из-за схожести звучания), все эти термины из антонимов превращаются во взаимозаменяемые и употребляются на равных.

Способы иммиграции в Испанию

Как уехать в Испанию на ПМЖ?

Если вы стали задумываться над вопросом о том, как получить ПМЖ в Испании, и не совсем разбираетесь в юридических нюансах и тонкостях, то эта глава специально для вас.

Мы расскажем об основных способах, позволяющих любому желающему на законных основаниях переехать жить в Испанию. Первая ступень для осуществления планов по переезду в Испанию – [это получение вида на жительство](#).

Вид на жительство (Permiso de Residencia) предоставляет право своему владельцу легально жить на территории Испании и свободно передвигаться по территории стран, входящих в шенгенскую зону.

Гражданин, имеющий ВНЖ в Испании, должен большую часть года находиться на территории страны, не менее 183 дней в году. В противном случае, миграционная служба сохраняет за собой право на отказ в продлении документов, позволяющих быть резидентом.

До получения постоянной резиденции в Испании необходимо получить, и несколько раз продлить, временный вид на жительство. Обычно ВНЖ продляется несколько раз (зависит от того, по какому пункту получен ВНЖ). Но обычно схема выглядит так: через год после получения, через два года после получения, через 7 лет после получения, и через 10.

Через 10 лет, если выполнены все условия продления ВНЖ, можно претендовать на получение *tarjeta de Residencia de larga duración* или долгосрочного вида на жительство.

Законодательство Испании предлагает для этого следующие варианты:

- приобретение недвижимости в Испании;
- работа в Испании;
- обучение в Испании;
- частные инвестиции или открытие бизнеса в Испании;
- воссоединение с семьей;
- брак с гражданином Испании;
- получение статуса беженца;
- переезд по оседлости
- Испанская стартап виза или ВНЖ для инновационных предпринимателей

1. Приобретение недвижимости в Испании

Вид на жительство в Испании (и далее ПМЖ) через покупку недвижимости – это удобный способ для тех, кто давно планировал сделать Испанию страной постоянного проживания для себя и своей семьи и имеет для этого все необходимые средства.

Есть два варианта, которые зависят от бюджета на приобретаемое жилье:

- ВНЖ за инвестиции (или [Золотая виза инвестора](#)), дается при покупке недвижимости стоимостью не менее 500 000 евро без привлечения ипотеки.
- И ВНЖ для финансово независимых лиц (оно же ВНЖ без права на работу Visado de Residencia no Lucrativa (residencia temporal) дается при покупке жилья на любую сумму, или при аренде жилья на длительный период (от двух лет), и при подтверждении дохода заявителя из расчета 400% IPREM (примерно 28 000 Евро по данным 2021 год, на каждого члена семьи – 7000 Евро).

Виза Инвестора или ВНЖ за инвестиции (покупку недвижимости в Испании)

Что дает:

- Возможность легально находиться в Испании от 1 до 365 дней в году (это очень удобно, нет обязательств по дням пребывания).
- Безвизовое посещение любых стран Шенгена.
- Возможность оформить ВНЖ «прицепом» членам семьи.
- Возможность официально работать в Испании.
- Быстрое оформление – примерно 2 месяца.
- Удобная схема продления – ВНЖ на 2 года, далее продление через 2 года и 5 лет.

Юридическое основание - Закон 14/2013, позволяющий переехать на ПМЖ в Испанию посредством приобретения жилья, вступил в силу с 1 января 2014 года. Обязательным условием получения документов на жительство является покупка жилой на сумму не менее 500 000 евро (или инвестиции в экономику Испании от 1 000 000 евро).

Вы можете выгодно вложить средства в недвижимость и получить возможность в дальнейшем переехать в Испанию на ПМЖ.

Обязательным условием также являются отсутствие судимостей и наличие действующей медицинской страховки.

ВНЖ для финансово независимых лиц или Visado de Residencia no Lucrativa

Это второй и более доступный вариант получения ВНЖ (и в дальнейшем гражданства) в Испании через покупку недвижимости. Скажем сразу, что покупка не является обязательным условием, достаточно будет показать долгосрочный контракт на аренду (от 2 лет и более) жилья.

Также отметим такие особенности этого ВНЖ:

- После его получения нужно будет находиться в Испании минимум 182 дня в году (если вы не уверены, что будете проводить в Испании 6 месяцев, то достаточно будет обычной мультивизы со сроком пребывания 90 дней в полугодие).
- Схема продления выглядит так: получение ВНЖ, продление через 1 год, далее через 2 года, далее через 5 лет. Далее – возможность получения гражданства.
- Обязательно нужно будет подтверждать наличие денежных средств из расчета 28 000 евро на заявителя (по данным 2021 года) каждый раз при продлении ВНЖ.
- У заявителя не должно быть судимостей.
- Нельзя официально устраиваться на работу (этот вид на жительство предполагает, что его получают финансово независимые лица, у которых уже есть источник дохода).
- Можно вести бизнес на территории Испании (быть учредителем, инвестором).
- Можно получить ВНЖ и на членов семьи (доход на каждого – плюс 7000 евро в год).
- В среднем, сроки получения такого ВНЖ составляют от 4 до 6 месяцев.

Это наиболее популярный вариант легализации среди покупателей жилья в Испании, так как не требует крупных вложений в недвижимость.

2. Работа в Испании

Один из способов получить долгосрочную рабочую визу, а впоследствии вид на жительство с правом работы – оформление рабочего контракта.

На сегодняшний день, в ситуации затяжного кризиса и в условиях высокого уровня безработицы на территории Испании, данный способ видится одним из наименее перспективных для русских людей.

В то же время стоит отметить, что высококвалифицированные специалисты имеют шансы на получение так называемой «голубой» европейской визы, оформляемой по упрощенной схеме, если соискатель соответствует определенным требованиям. Основное среди них – наличие высшего образования по востребованной в королевстве специальности.

Чтобы уехать в Испанию в качестве приглашенного специалиста, необходимо иметь контракт с работодателем, который зарегистрирован и утвержден испанским Министерством Труда.

Если вакансия долгое время не занимается испанским работником, то только тогда может быть приглашен иностранный специалист.

На данный момент в государстве востребованы высококвалифицированные специалисты в определенных областях. Если вы специалист в одной из этих областей, ваши шансы получить приглашение и возможность переехать в Испанию по работе существенно возрастают.

Наиболее востребованными остаются следующие направления:

- IT-сфера.
- Научная сфера.
- Химическое производство
- Ряд машиностроительных отраслей.

Чтобы занять подобные вакансии, гражданам России необходимо:

- Подтвердить свою квалификацию.
- Безупречно знать испанский язык.

3. Обучение в Испании

Самая легкая и быстрая эмиграция в Испанию. Любой гражданин России может получить студенческий вид на жительство в Испании. Основанием для получения таких документов служит получение специальности в платном учебном заведении. При этом учебное заведение должно иметь сертификат от Министерства образования Испании и обладать правом оформления приглашений на учебу для иностранцев.

Выбранное вами направление может быть любым:

- общеобразовательная школа для вашего ребёнка;
- языковая академия;
- бизнес-школа;
- это могут быть даже кулинарные курсы.

Студенческий вид на жительство обновляют и продлевают каждый год вместе с очередным учебным годом. Обладая таким видом на жительство, вы имеете право осуществлять трудовую деятельность, но не более 20 часов в неделю, и без ущерба для вашего образования.

Оформление такого ВНЖ стоит около 1500 евро и занимает до четырех недель. Для его получения, помимо стандартного набора документов, нужны подтверждение зачисления в учебное заведение и справка о наличии средств, необходимых для оплаты учебы, проживания и возвращения на родину. Также потребуется подтвердить знание испанского языка или предъявить запись на языковые курсы в Испании.

Через три года проживания по виду на жительство для студентов появляется возможность просить предоставления ВНЖ с правом на работу. После получения ВНЖ с правом на работу и по истечении пяти лет, вы сможете подавать документы на оформление постоянной резиденции.

4. Частные инвестиции и открытие бизнеса в Испании

Законодательство Испании предусматривает предоставление вида на жительство тем иностранным предпринимателям, которые готовы инвестировать значительные денежные средства. Под «значительными инвестициями» следует понимать:

1. Инвестиции, чей стартовый капитал начинается с 2 млн евро, если речь идёт о рынке ценных бумаг, и не ниже 1 млн евро, если речь идёт об участии инвестора в компаниях и предприятиях Испании. Также это может быть депозит в банке на сумму от 1 млн евро.

Стоит отметить, что в случае закрытия счета ВНЖ продлен не будет. Это же касается и всех других типов вида на жительство: он не пролонгируется при исчезновении на то оснований (если при этом не возникают новые: например, студентка выходит замуж за испанца).

2. Участие гражданина России в качестве инвестора в бизнес-проекте, который будет иметь экономический и национальный интерес для Испании и отвечать следующим условиям:

- будет создавать новые рабочие места;
- будет привлекать инвестиции и способствовать развитию того региона, на территории которого реализуется проект;
- будет оказывать финансовую поддержку в сфере инновационных технологий и/или научных изысканий.

Процесс получения вида на жительство с правом постоянного проживания через открытие компании – долгий и непростой. Недостаточно быть просто учредителем компании, зарегистрированной на территории Испании.

Обязательным является выполнение следующего ряда условий:

- создание рабочих мест;
- вовремя уплачиваемые налоги;
- активная экономическая деятельность с возрастающими оборотами и прибылью в конце каждого отчетного периода.

Вся налоговая и бухгалтерская документация обязательно проходит проверку в Министерстве труда Испании, которое оценивает деятельность юридического лица.

Иностранный инвестор и предприниматель, который желает самостоятельно управлять своей фирмой на территории Испании, может сменить первоначальный вид на жительство без права осуществления рабочей деятельности на ВНЖ с правом работы на себя.

По законам Испании управляющий любой компании проходит обязательную регистрацию и отчитывается перед Фондом социального страхования и налоговой инспекцией в качестве индивидуального предпринимателя.

Остальные требования и особенности Золотой Визы инвестора будут такими же, как и при покупке жилья от 500 000 евро – это возможность находиться в Испании от 1 до 365 дней в году, упрощенная процедура продления (2 года – 2 года – 5 лет), возможность получения ВНЖ членам семьи.

5. Воссоединение с семьей

Семейные узы, позволяют получить вид на жительство, а в дальнейшем право на постоянное место жительства на территории Испании и гражданство в следующих случаях:

- Если один из ваших родителей или прародителей являлся испанцем по происхождению;
- Если вы сейчас имеете близких родственников, которые являются подданными королевства Испании;
- Если у вас сейчас есть близкие родственники, которые уже получили ВНЖ и работают на территории Испании.
- Дети, родившиеся на территории Испании имеют право на ускоренное получение гражданства в течение года жизни.

Через год пребывания в Испании со статусом временного вида на жительство, если он действует еще как минимум на год вперед, иностранец может «перевезти» в страну мужа или жену, несовершеннолетних детей и взрослых недееспособных детей, а через 5 лет – и родителей.

Для воссоединения с семьей нужно иметь необходимые средства на содержание приглашенных родственников: если приезжает только супруг или супруга, на двоих понадобится 1,5 размера [IPREM](#) (испанского аналога МРОТ), на каждого следующего добавляется 0,5 размера IPREM в месяц. В 2021 году индекс равен 564,9 евро. Кроме того, при вызове родственника необходимо иметь подходящую недвижимость в собственности или долгосрочной аренде. Подходящим обычно считается такое жилье, где количество спален равно или больше количества проживающих (хотя нигде в законе это не прописано). Родственники получают такой же тип ВНЖ, как и инициатор воссоединения – без права или с правом на работу, и на такой же срок.

6. Брак с гражданином Испании

Брак с гражданином или гражданкой Испании – простой, казалось бы, способ, и практически на 100% гарантирующий эмиграцию в эту страну. Регистрацию брака можно оформить как в Испании, так и в России.

Если вы решили регистрировать брак в Испании, то вам будет необходимо обратиться в органы ЗАГС по месту жительства вашего будущего супруга/супруги. В зависимости от муниципалитета, список необходимых для регистрации брака документов может варьироваться.

Для заключения брака в России вы подаете заявления в ЗАГС на территории РФ. Документы гражданина/гражданки Испании, предоставляемые для регистрации брака, должны быть переведены с испанского на русский язык и заверены нотариально. После чего вы также обращаетесь в отделении испанской полиции и подаете документы на открытие карты резидента, и впоследствии – гражданина.

Важно помнить! Законодательно ваш брак будет регламентироваться законами того государства, на чьей территории он был заключен.

Еще одно выгодное преимущество этого способа в том, что на основании брака установлена самая низкая стоимость оформления ВНЖ, равная 880 евро. Кроме того, такой ВНЖ выдается сроком сразу на 5 лет и дает возможность ускоренного получения гражданства: при желании оно может быть предоставлено не через 10 лет, а уже через год проживания в стране.

После получения документа, подтверждающего ваш новый социальный статус, вы обращаетесь в отделение полиции по месту жительства, в отдел по делам иностранцев. В этом отделе вы получаете карточку резидента, а уже спустя год подаёте прошение о получении гражданства Испании.

Разумеется, брачные узы должны связывать супругов не только бумажными обязательствами, но и реальной совместной жизнью. Другими словами, фиктивный брак не гарантирует получение испанского паспорта. Перед выдачей ВНЖ молодоженам придется пройти собеседование, а в дальнейшем их могут ожидать внезапные визиты госслужб к ним и их соседям.

7. Получение статуса беженца

Статус беженца также дает право получить вид на жительство, а за ним и ускоренное гражданство всего через 5 лет. Убежище можно запросить при переходе границы или в посольстве Испании за рубежом.

Представитель иммиграционной службы проводит собеседование с человеком, который претендует на политическое убежище и подает документы. Как правило, такое собеседование больше напоминает психологический тест или экзамен, по результатам которого, при успешном результате, можно спокойно совершить переезд и остаться в стране.

Статус беженца позволяет пользоваться всеми правами коренного испанца, без возможности принимать участие в выборах. Процесс получения статуса может занимать от нескольких месяцев до двух-трех лет.

Но одного заявления и пройденного экзамена недостаточно:

- Необходимо иметь документы, подтверждающие необходимость получения убежища, подтверждающие наличие политического преследования и притеснения на родине.
- Также необходимо иметь все документы, подтверждающие личность, быть законопослушным гражданином и знать о государственных порядках и особенностях страны, у которой просят статус беженца.

Для граждан России способ получения ВНЖ и потом права на ПМЖ посредством запроса о политическом убежище – маловероятен в связи со сложившейся ситуацией в мировой политике последних нескольких лет.

8. Переезд по оседлости

Ранее, почти у каждого человека, который приехал на территорию Испании и остался там на срок более чем в три года, была возможность подавать запрос на получение гражданства по оседлости.

В последние полтора года для многих иностранных граждан способ подтверждения оседлости в течение трех лет больше не действует.

Для части иностранных граждан из зоны Шенгена есть свои уступки, но они не распространяются на жителей России и гражданам стран постсоветского пространства. Для того, чтобы получить возможность приобрести ПМЖ по оседлости, гражданину России придется прожить в пределах Испании более десяти лет.

Также не стоит забывать о том, что Испания не признает наличие ещё одного гражданства. Поэтому, если вы подаёте запрос на получение документов по оседлости от вашего основного русского гражданства вам придется отказаться. Право на два гражданства имеют только бывшие жители Латинской Америки!

9. Испанская стартап виза или ВНЖ для инновационных предпринимателей

С 2013 года в Испании существует и реализуется программа для привлечения «умного бизнеса» в страну. Аналогичные программы есть во многих других европейских странах. Их главная цель — развивать инновационные направления, чаще всего они относятся к сфере информационных технологий. Главное отличие от визы инвестора — это наличие у заявителя не столько капитала не реализацию проекта, сколько «подрывной инновации» (*Disruptive innovation*), которая существенно изменит отношение ценностей на рынке. Немаловажным фактором будет наличие профильного опыта в ведении такого бизнеса. Программа реализуется при поддержке министерства экономики Испании.

Что требуется от заявителя:

- Наличие «подрывной» инновационной идеи в основе проекта, который будет ценен для развития экономики Испании (требуется обоснование).
- Бизнес-план, включая план привлечения инвестиций.
- Документы, включая копии паспортов, свидетельства о браке и рождении детей (если есть), справки о несудимости, медицинской страховки для ВНЖ.
- Доказать свою финансовую состоятельность — подтвердить наличие денежных средств (20 000 евро на заявителя, и по 11 000 на членов семьи). Плюс будет наличие недвижимости в любой стране.
- Предоставление информации о бюджете на ведение проекта в Испании (не менее 30 000 евро на год). Деньги могут находиться как на счете заявителя, так и на счетах соинвесторов или бизнес-ангелов, поддерживающих этот проект.

Документы можно подавать сразу на 2 года, но первый раз документы лучше подавать на 1 год с последующим продлением.

Плюсы «стартап ВНЖ»

— возможность получить ВНЖ сразу для всех членов семьи, включая родителей заявителя

- нет необходимости находиться в Испании 183 в первый год пребывания
- возможность получить финансовую поддержку от Министерства Экономики Испании на развитие проекта
- возможность подать документы по одному бизнес-проекту сразу для нескольких основателей (оптимально — трех)
- возможность присоединиться в качестве сооснователя к уже действующему проекту, фаундеры которого уже получили старт-ап визы

Кому подойдет

Этот вариант отлично подойдет для профильных IT-предпринимателей с аналогичным опытом ведения бизнеса в своей стране. Важно, чтобы проект был и инновационным, и полезным для экономики Испании. Скорее всего, этот вариант не подойдет классическим предпринимателям (если в составе проекта не будет «прорывной» составляющей).

Стоимость услуги сопровождения получения старт-ап ВНЖ (включая помощь в подготовке бизнес-плана и отстаивании идеи) — от 2500 Евро.

[Услуги по оформлению ВНЖ в Испании](#)

Плюсы сотрудничества с нами

Virto Property S.L. — компания, зарегистрированная и работающая в Испании. Основная деятельность — продажа недвижимости. [Наши реквизиты и сотрудники](#).

- В штате компании работают юристы с испанскими дипломами.
- У нас большой опыт получения положительных решений для наших клиентов.
- Возможность оформить ВНЖ удаленно без поездки в Испанию.
- Возможность жить в Европе, не покупая недвижимость — мы подберем долгосрочную аренду.
- Нет необходимости сразу вкладывать деньги в покупку недвижимости, можно сначала получить ВНЖ, выбрать регион для жизни, потом инвестировать.

Полезная информация по ВНЖ в Испании

Пенсия для жителей России в Испании

1. Между Россией и Испанией подписан договор о так называемой пропорциональности. На основании этого договора, пенсионные отчисления будут регулироваться законами того государства, в котором он в данный момент работает. Соответственно, все пенсионные расходы обе страны делят между собой относительно трудового стажа.

Если вы проработали большую часть или половину жизни по трудовому договору в Испании, то вы можете собрать все предоставляемые в таком случае документы и получать пенсию в королевстве. Часть пенсии, за первые годы трудового стажа вы будете получать из России, а часть вам будет выплачивать правительство Испании. Соответственно, и, наоборот, в том случае, если вы решите вернуться и встречать старость на родине.

2. Можно уехать жить в Испанию и встречать старость на лазурном берегу и без трудового стажа на территории королевства.

Для этого достаточно пройти все формальности, открыть долгосрочную визу и представить подтверждение своей финансовой состоятельности. Также можно перевести свои пенсионные накопления в банк на территории Испании и получать пенсию там.

Для пожилых людей, желающих переехать на ПМЖ в Испанию действует специальный тип ВНЖ, которые предполагает следующие требования к заявителям:

- Достигнуть пенсионного возраста.
- Арендовать или купить жильё на территории Испании (стоимость жилья может быть любой, или это может быть долгосрочный договор аренды).
- Предоставить документы о годовом доходе от 10 000 евро.

По понятным причинам, пенсионеров интересует [уровень развития медицины](#) в той стране, куда они собираются переезжать. И Испания в этом плане самое что ни есть подходящее место: качество медицинских услуг в стране считается одним из самых высоких в мире.

Эксперты из США подчеркивают высокий уровень диагностики, лечения и сервиса в государственных и частных клиниках Испании. А также обращают внимание на существенное снижение числа заболеваний сердца и сосудов и смертности от разных видов рака.

Обитатели Пиренейского полуострова нацелены [получать от жизни удовольствие](#) вместо того, чтобы тратить нервы на рабочие вопросы и бытовые неурядицы. Неудивительно, что с таким отношением к жизни испанцы считаются [нацией долгожителей](#), а антропологи из вашингтонского Института показателей и оценки здоровья прогнозируют испанцам самую высокую продолжительность жизни к 2040 году с показателем 85,8 лет.

Более подробно [о вариантах и преимуществах испанского ВНЖ для пенсионеров читайте в полной статье >>](#)

Необходимым условием для получения ПМЖ в Испании для русских граждан (и граждан СНГ) будет проживание на территории Испании с любым видом на жительство **более 10 лет**. По

прошествии этих 10 лет, вы сможете обратиться с прошением о предоставлении гражданства. В течение 10 лет вы продлеваете необходимые документы (любой из видов на жительство), нужное количество раз.

Получение гражданства Испании и права на ПМЖ на основании вида на жительство – самый распространенный способ. Документы рассматриваются в судебном порядке. Часто заявителя вызывают для прохождения собеседования, иногда неоднократно. В случае брака с гражданином Испании на беседу к судье вызывается не только сам заявитель, но и его супруг(а). Судебное решение с положительным или отрицательным ответом направляется заявителю по почте.

С 2014 года иностранцев обязали сдавать экзамен на знание испанского языка, который призван показать степень интеграции заявителя в испанское общество.

От ВНЖ – к ПМЖ и гражданству



Все способы, описанные выше, позволяют вам на законном основании осуществить переезд в Испанию на ПМЖ из России.

Получение гражданства Испании и права на ПМЖ на основании вида на жительство – самый распространенный способ. Документы рассматриваются в судебном порядке. Часто заявителя вызывают для прохождения собеседования, иногда неоднократно. В случае брака с гражданином Испании на беседу к судье вызывается не только сам заявитель, но и его супруг(а). Судебное решение с положительным или отрицательным ответом направляется заявителю по почте.

С 2014 года иностранцев обязали сдавать экзамен на знание испанского языка, который призван показать степень интеграции заявителя в испанское общество.

Необходимым условием для получения ПМЖ в Испании для русских граждан будет проживание на территории Испании с видом на жительство более 10 лет. В течение 10 лет вы продлеваете необходимые документы (любой из видов на жительство), нужное количество раз. ПМЖ (Residencia de larga duración) – это статус, который очень близок к понятию гражданства, поскольку он предоставляет обладателю все социальные гарантии, медицину и образование наравне с испанцами, но не дает избирательных прав.

По истечении 10 лет в иммиграции (1 года в случае брака или 5 лет со статусом беженца) можно обратиться в ЗАГС и оформить гражданство. Получение гражданства – процедура необязательная: многие иностранцы вполне довольны статусом ПМЖ и не хотят заново проходить через бюрократические процедуры, сдавать экзамены по испанскому языку, истории, культуре и законодательству.

И все же классическая эмиграция в Испанию из России завершается получением гражданства. Оно позволяет работать уже не только в самой Испании, но и в других странах Евросоюза, а также принимать участие в политической жизни Королевства – то есть речь идет о полноценной интеграции в общество, когда иностранец, наконец, превращается в испанца.

Золотая виза инвестора

Этот вид проживания предлагает несложный и привлекательный маршрут в Испанию состоятельным людям. "Золотую визу" могут получить граждане стран, не входящих в Евросоюз. А именно те, кто инвестируют в страну, ведут бизнес и профессиональную деятельность. Или же переводятся работодателем в Испанию ввиду определенных обстоятельств.

Вкладываться можно несколькими способами:

1. Купить недвижимость стоимостью от 500 000 евро. Жилплощадь должна быть свободна от залогов. Совместная покупка допускается, но доля каждого претендента на "золотую визу" должна составлять как минимум всё те же полмиллиона евро.
2. Вложить 2 000 000 евро в испанские государственные облигации. Или же один миллион в акции местных компаний либо инвестиционный фонд. Если же вы не хотите рисковать и участвовать в финансовых перипетиях, можно просто сделать депозит в испанском банке на сумму 1 000 000 евро.
3. Предложить испанским властям перспективный бизнес-проект, который после проверки документов признают полезным. Это означает создание рабочих мест, социально-экономические улучшения в регионе, а также научные или технические инновации.

Согласно данным испанского Государственного секретариата по вопросам торговли, с момента создания "золотых виз" в 2013 году документ получили 2 236 инвесторов. И если верить официальной статистике, за неполные четыре года в экономику страны таким образом вложили 2,157 миллиарда евро. Из них примерно полтора миллиарда в недвижимость, 495 миллионов – в бизнес-проекты и 108 миллионов – в финансовые активы.

Особенности и преимущества "золотой визы":

- Владельцы "золотых виз", в отличие от простых резидентов, не обязаны находиться в Испании какое-то определенное время. Достаточно появиться в стране один раз. При этом, такой документ также позволяет путешествовать по всем странам Шенгенского союза.
- Вместе с самим инвестором, документы на "золотую визу" могут подать и члены семьи, которые финансово зависят от него. Это жена, дети до 18 лет (либо старше, но без работы и собственной семьи), а также другие родственники. Все они имеют право на воссоединение и могут подать документы на оформление одновременно с заявителем. Родственники получат визу такой же категории, и смогут находиться в Испании на аналогичных правах.

Сроки и продление

"Золотая виза" действительна в течение года. После этого её обладатель может продлить соглашение ещё на два года, а потом делать это каждые пять лет. Но только при условии, что все его инвестиции остаются в силе, а владелец документа выполняет все свои налоговые и социальные обязательства.

Нюансы испанского и двойного гражданства

1. Покупка недвижимости не является основанием для автоматического получения гражданства, но может стать первым шагом на пути к нему: приобретение жилья от 500 000 евро или менее дорого жилья вкпе с наличием постоянного дохода в России дает такую возможность. В первом случае это практически гарантирует ВНЖ, во втором случае позволяет запрашивать ВНЖ без права на работу.

2. Роды в Испании могут быть основанием, по которому ребенок получит гражданство. Для этого у родителей (хотя бы у одного) должен быть ВНЖ, который после рождения в упрощенном порядке оформляется и на ребенка. Через год проживания ребенка в стране можно подавать на гражданство. Если родители также захотят стать гражданами, это делается на общих основаниях, никаких льгот не предусмотрено.

3. Гражданство Испании для россиян открывает новые возможности. Например, свободно путешествовать по Евросоюзу без минимальных сроков пребывания в самой Испании, как это

происходит в период ВНЖ. Кроме того, участвовать в политической жизни страны, получать социальные гарантии и дипломатическую защиту за рубежом.

4. На вопрос о том, как получить двойное гражданство в Испании, существует единственный ответ: на данный момент это невозможно. Дело в том, что Королевство Испания и Российская Федерация не признают двойное гражданство, считая обладателя своего паспорта только своим гражданином, со всеми вытекающими правами и обязанностями.

5. Двойное гражданство Россия Испания, если бы между этими странами был подписан соответствующий договор, позволило бы и в России, и в Испании пользоваться тем паспортом, который удобнее в каждой конкретной ситуации. Поскольку такого договора нет, второе гражданство в Испании – более правильный термин. Кстати, его обладатели могут свободно путешествовать практически по половине земного шара: при поездке в Россию и ее безвизовые страны в аэропортах вылета и прилета следует пользоваться российским загранпаспортом, а при поездке в Испанию и ее безвизовые страны – испанскими документами.

Полезные материалы по ВНЖ:

[Как получить гражданство Испании](#)

[Как уехать жить в Испанию на ПМЖ? 9 легальных способов в 2021 году](#)

[Испанский ВНЖ для пенсионеров: варианты и преимущества](#)

[Золотая Виза или ВНЖ Инвестора Испании — как получить](#)

[Испанская виза типа D: описание, способы получения, основания, преимущества](#)

[Долгосрочная студенческая виза типа D в Испании через языковые курсы и обучение в ВУЗе](#)

[Сколько дней нужно находиться в Испании, чтобы не потерять ВНЖ?](#)

[Жить в Испании легально — как получить ВНЖ и переехать в 2021 году](#)

[Услуги по оформлению ВНЖ в Испании](#)

[Вся информация по ВНЖ в одном документе, скачать >>](#)

[Вернуться к оглавлению](#)

Русскоязычные иммигранты и “Русская Испания”



По данным Национального института статистики, в 2014 году в Испанию переехали 8,2 тыс. россиян, в 2015 году – 7 тыс. россиян. Чаще всего переезжают женщины (две трети), в возрасте от 25 до 44 лет.

Эмиграция в Испанию из Украины тоже идет полным ходом, и год от года этот процесс только набирает обороты: в 2014 году переехали 5,7 тыс., в 2015 году – уже 8,8 тыс. человек. Женщин – немного больше чем мужчин.

Россияне и украинцы – далеко не «главные» иностранцы в Испании: статистические данные не дают оснований говорить об «оккупации» страны или о том, что русскоязычных можно встретить на каждом шагу. Всего в стране с населением в 46,4 млн человек проживают 4,4 млн иностранцев (без испанского гражданства), из которых россиян всего-то 69 тыс., а украинцев – 91 тыс. человек. И эти показатели не идут ни в какое сравнение с количеством китайцев, британцев, марокканцев или румын.

Подавляющее большинство российских иммигрантов оседают в [Валенсии](#), [Каталонии](#), [Андалузии](#) и Мадриде. Самая популярная провинция для длительного/постоянного проживания – [Аликанте](#) в автономном сообществе Валенсия: здесь расположены такие города и курорты побережья [Коста-Бланка](#) как [Аликанте](#), [Альтеа](#), [Бенидорм](#), [Кальп](#), [Дения](#), Эльче, [Хавеа](#), [Ориуэла](#), [Санта-Пола](#) и [Торревьеха](#).

Большинство из тех россиян, кому необходима работа, устраиваются продавцами, официантами, нянями, сиделками, парикмахерами, строителями, охранниками. Переселенцы побогаче стремятся открыть собственный бизнес: кафе, ресторан, магазин, агентство недвижимости. Иммигранты с высшим образованием, чтобы устроиться на хорошую работу, должны сначала легализовать свой диплом, что занимает от полугода до двух лет.

Местные жители из числа коренных испанцев в целом нейтрально или положительно относятся к проживающим в их стране россиянам и выходцам из других республик бывшего СССР. Во многом это связано с желанием русскоязычных поскорее выучить испанский язык, побольше узнать об истории и культуре этой страны, чтобы стать «своими» в Испании.

Англичане и французы, которых в Испании проживает в 5 раз больше, чем россиян (около 400 тыс. человек), обычно подходят к этому вопросу с меньшим энтузиазмом.

«Русская Испания»

Русскоязычные общины делают все возможное, чтобы эмиграция из России в Испанию не привела к тоске по родине. Например, ведут интернет-порталы на русском языке, где оперативно рассказывают о происходящем в Испании в целом и в городе своей приписки в частности. К таким ресурсам относятся «Noticia», «ВТорревьехе», «MadridRuEs» и другие. Выходят и бумажные газеты: «МК Испания», «Вести Майорка», «Новости Коста-Бланка», «Новости Тенерифе», журналы «Русский журнал в Испании», «Russian Inn Всё по-русски» и т.д.

Более того, работают несколько радиостанций: на южном побережье, в [Марбелье](#) и [Эстепоне](#), с 2012 года вещает «RusRadioMarbella», а в основных популярных среди россиян регионах страны – на [Коста-де-Валенсия](#), [Коста-Бланка](#) и [Коста-дель-Соль](#) – приёмники можно настроить на частоту «Smile FM». Также функционирует один телевизионный канал под названием «Испания ТВ», который рассказывает о жизни в этой стране и помогает иммигрантам интегрироваться в испанское общество. Канал транслируется онлайн и в платных пакетах операторов кабельного телевидения.

Иммиграция в Испанию из России не всегда приводит к полному «разрыву отношений» с родиной. При желании можно вступить в одну из русскоязычных общественных организаций, которые есть в крупных городах и занимаются сохранением языка, традиций и культуры. Они проводят концерты и литературные вечера, совершают выезды в музеи, организуют тематические праздники: Новый год, Масленицу, День Победы и другие, часто проводят субботние и воскресные школы для детей младшего возраста. В [Валенсии](#) это «Северная Звезда», в [Барселоне](#) «Открытый мир» и «Радуга», на [Канарах](#) «Русский Альянс» и так далее.

Средняя численность ассоциаций – от 50 до 150 человек. В Мадриде работает Российский центр науки и культуры (выставки, конференции, творческие вечера). Там же при российском посольстве действует средняя общеобразовательная школа, по окончании которой выдаются дипломы государственного образца РФ. Дети сотрудников Росзагранучреждений учатся бесплатно, дети эмигрантов могут поступить на коммерческой основе.

С 2000 года по всей Испании работают русские магазины «Калинка», помогающие соотечественникам хотя бы ненадолго «перенестись» в Россию. В этих магазинах продаются аудиодиски, советские и российские фильмы, книги, русскоязычные газеты и журналы и, конечно же, полный ассортимент привычных россиянам продуктов: голландский сыр, докторская колбаса, дарницкий хлеб, сушки, соленые грибы, тушенка, гречневая каша и т.п.

Православные храмы в католической Испании

Храм Архангела Михаила в Альтее

Первый православный храм на территории Испании появился в городке [Альтеа](#) (провинция [Аликанте](#)). Своим существованием церковь обязана жителям урбанизации Altea Hills, её облюбовали зажиточные русскоязычные эмигранты, которые не замедлили обзавестись местной недвижимостью. А особенно семье Боцко из Ростова-на-Дону, которая и выделила деньги на постройку.

В 1997 году местная администрация согласовала строительство за пределами города. За образец взяли Архангельскую деревянную церковь XVII века — храм в форме креста с пятью куполами. В 2002-м заложили первый камень, в 2007-м будущий Патриарх Кирилл торжественно освятил новый храм. На открытии присутствовали православные верующие со всей Испании, архиепископ [Аликанте](#), мэр [Альтеи](#), посол РФ в Испании и другие почетные гости. Праздничное событие сопровождал хор московского Данилова монастыря.

Практические ежедневно здесь совершаются утренние и вечерние службы. Литургии, крестные ходы, таинства исповеди и причащения — храм ведёт такую же полноценную жизнь, как и находящиеся в России. Кроме того, при церкви существуют школа и детский хор, а в прошлом году с лекциями в храме выступал известный историк и богослов Александр Дворкин.

Храм Марии Магдалины в Мадриде

Община православных христиан в испанской столице ведёт свою историю с 1761 года. Но до недавнего времени верующие не имели своего "дома" и были вынуждены собираться в помещении российского посольства, дома у священника, в бывших магазинах, и даже мебельной мастерской.

И лишь в 2013 году прошла первая служба в Храме святой равноапостольной Марии Магдалины по адресу Gran Vía de Hortaleza, 48. Землю под храм выделили во многом благодаря усилиям Посольства РФ. В основу проекта лёг классический псковско-новгородский тип православных храмов из белого камня и с пятью куполами. Строительство велось на деньги и усилия благотворительного фонда "Транссоюз", испанской компании "Тальго" и отечественных "Ростехнологий", а также на другие добровольные пожертвования. Активное участие принял российский Императорский дом — в Мадриде живёт наследница Николая II Мария Романова.

Гордость церкви — икона с изображением Марии Магдалины, привезенная из аргентинского города Росарио. А также частицы мощей святых: Марии Магдалины, преподобного Серафима Саровского, князей Петра и Февронии Муромских и других святых и мучеников, в том числе испанских. Вообще, "испанская" тема здесь прослеживается очень явно. Например, несколько раз в интерьере храма встречается астурийский "крест ангелов", а светильники выполнены в форме вестготской средневековой короны.

По большей части в храме молятся выходцы из России, Украины и Молдавии. А также местные потомки эмигрантов, специально для них часть некоторых служб ведётся на испанском языке. Также на испанский перевели и вывесили расписание служб, мадридцы бывают здесь всё чаще.

Храм открыт для посещения во время служб и в выходные дни: в субботу с 10:00 до 21:00 и в воскресенье с 8:30 до 18:00.

Храм Рождества Пресвятой Богородицы в Торревьехе

Появление православного храма в [Торревьехе](#) "назревало" уже давно, ведь это главный "русский" город Испании, именно здесь сосредоточена большая часть диаспоры выходцев из бывшего СССР. И вот, долгожданное событие состоялось буквально на прошлой неделе: 25 марта в городе торжественно открыли храм Рождества Пресвятой Богородицы.

Церковь освятил епископ Корсунский Нестор, в Святой престол новой церкви заложили мощи бессребреников Космы и Дамиана. На открытии собралось около 400 православных христиан со всей Испании, а в воскресенье на праздничной пасхальной службе ожидается более тысячи прихожан.

Храм может похвастаться удачным расположением в центре города и участком земли в 1200 "квадратов". До моря около четырехсот метров.

Приходы

К сожалению, на этом список православных храмов в Испании заканчивается. При этом верующие по всей стране нуждаются в месте, где они могут посещать церковные службы, молиться, ставить свечи, отмечать православные праздники — в общем, вести религиозную жизнь.

Обычно для этой цели руководители местного прихода используют сторонние помещения. Чаще всего это часовня ближайшего католического храма, но необязательно. Иногда службы проходят в частных арендуемых помещениях или в квартирах. В таком случае вы можете встретить название "надомная церковь". За каждым приходом "закреплён" свой священник, который и организует жизнь прихода и проводит богослужения.

На сайте Корсунской Епархии есть [список из 26 приходов](#) (включая три храма). Их география обширна: [Каталония](#), [Андалусия](#), [Балеарские](#) и [Канарские острова](#) и [другие регионы](#). Есть один приход и в соседней Андорре.

[Вернуться к оглавлению](#)

Х. Образование в Испании

Образование в Испании становится все более популярным у россиян. Основные причины этого – желание получить образование европейского образца, покупка недвижимости и переезд в Испанию на постоянное место жительства. При этом стоимость обучения в вузах Испании существенно ниже, чем в других странах ЕС.

Образование в Испании можно получить не только на испанском, но и на английском языке. Частные бизнес-школы позволяют выбрать учебные программы для тех, кто только начинает осваивать испанский язык и хорошо владеет английским.

Испанская история высшего образования началась еще в начале 13-го века, с основания знаменитого университета Саламанка (возле Мадрида), который и сейчас входит в список самых престижных вузов Европы.

Классическое академическое образование высшего уровня дается и в таких известных университетах как Университет Валенсии, Университет Гранады, славящийся своими научно-исследовательскими лабораториями и проектами, Автономный Университет Барселоны. Политехнический университет Валенсии считается лучшим техническим вузом Испании.

Преимущества, которые дает обучение в Испании?

1. Экономия бюджета

Невысокая стоимость образования в Испании по сравнению с другими европейскими странами.

2. Билингвальная система обучения

Возможность обучаться в частных школах по двойным программам на испанском и английском языках, наличие англоязычных программ в университетах.

3. Широкий спектр возможностей

Получение европейского диплома, признаваемого во всем мире.

4. Комфортная среда

Богатая культура Испании и отличный климат.

Образование в Испании можно разделить на четыре основных ступени

1. Малыши и дети до 6 лет

Дошкольное образование (с 3 месяцев до 6 лет) – ясли, детский сад и дошкольная подготовка.

2. Дети и подростки до 16 лет

Обязательное школьное начальное и среднее бесплатное образование (с 6 до 16 лет).

3. Юноши и девушки 18-20 лет

Необязательное среднее образование, которое получается после обязательного среднего. Оно может быть следующих видов:

- старшие классы (2 года) – для полного среднего образования, после которых обычно поступают в университет;
- среднее специальное образование;
- среднее специальное образование в области изобразительного искусства и дизайна;
- образование в области спорта.

4. Молодежь от 18 лет и старше

Высшее образование (с 18 лет) включает в себя:

- университетское образование;
- высшее художественное образование;
- высшее профессионально-техническое образование;
- профессиональное образование в области изобразительного искусства и дизайна;
- высшее профессиональное образование в области спорта.

Система среднего образования в Испании

Школы в Испании бывают государственными, частными и финансируемыми церковью. Для граждан Испании начальное и среднее образование – обязательное и бесплатное, тогда как иностранцы почти всегда обучаются на платной основе.

В Испании существует большое количество школ, где преподавание ведется по двойным программам – англо-испанские или англо-американские школы. Для российских школьников это оптимальный выбор, так как, зная английский, они могут спокойно поступить в эти школы и обучаться всем необходимым предметам. При этом они изучают и испанский язык.

После окончания средней обязательной школы (ESO) в 16 лет, ученик может продолжить двухгодичное обучение в Испании в старших классах и потом поступить в вуз или выбрать профессиональное образование.

Старшие классы и профессиональное образование

Обучение в старших классах – Bachillerato – имеет три основных направления:

1. Наука и техника.
2. Гуманитарные и общественные науки.
3. Искусство (исполнительское искусство, изобразительное искусство и дизайн, музыка и танцы).

Специальное профессиональное образование в Испании имеет 2 ступени:

- Средняя ступень - Ciclo Formativo de Grado Medio. После обучения на этой ступени можно пойти работать или поступить в старшие классы, при этом могут зачесть определенные предметы.
- Высшая ступень - Ciclo Formativo de Grado Superior. Здесь потребуют аттестат о полном среднем образовании (Bachillerato) или сдавать вступительный экзамен.

Высшее образование в университетах Испании

Университетское образование в Испании похоже на общепринятую в Европе двухступенчатую «бакалавриат и магистратура».

Соответственно, чтобы получить диплом бакалавра, необходимо обучаться в университете 4 года. После этого можно продолжить обучение в магистратуре (1-2 года) и получить диплом магистра. Программа послевузовского образования в Испании называется докторантура. После двух лет обучения перед ученым советом защищается докторская диссертация.

Преимущества обучения в университетах Испании:

- стоимость обучения от 3 000 евро в год;
- многолетние академические традиции европейского образования;
- получение диплома высшего образования, признаваемого во всем мире;
- изучение испанского — второго по значимости в бизнесе языка;
- возможность обучения в Испании на английском языке;
- программы магистратуры и MBA в университетах Испании могут длиться всего 1 год;
- университеты Испании предоставляют очные или on-line программы обучения;
- во время обучения иностранным студентам разрешено работать в Испании;
- на последних курсах бакалавриата и в течение всего обучения в магистратуре занятия часто проводятся по вечерам, что позволяет студентам работать.

Такие бизнес-школы как ESADE Escuela Superior de Administracion y Direccion de Empresas, IEDE Institute for Executive Development, Instituto de Empresa занимают первые места в рейтингах Европы. Они предлагают программы на английском языке и позволяют закончить первую ступень высшего образования Испании — бакалавриат и вторую ступень — магистратуру.

Как поступить в университет Испании?

1. DELE и Selectividad

Все документы для поступления в вуз Испании лучше подавать заранее, как минимум за полгода. Выпускники российских школ предоставляют аттестат о среднем образовании, сертификат DELE (о сдаче экзамена по испанскому языку) и ряд других необходимых документов.

Если школа еще не закончена, то доучиться в Испании можно в школах с преподаванием на английском языке, изучая при этом испанский язык и посещая курсы по подготовке выпускному экзамену и поступлению в вуз.

Некоторые вузы требуют от абитуриента сдачи выпускного школьного экзамена - Selectividad (аналог российского ЕГЭ). Подробнее об этом экзамене, а также обо всех необходимых документах, которые принимаются испанскими вузами от иностранных студентов, читайте в статье «Университеты Испании».

2. Неоконченное высшее. Что нужно для перевода в испанский ВУЗ?

Учащимся в российском вузе студентам сдавать экзамен Selectividad не нужно. Они должны подтвердить документально свой уровень знания испанского языка, предоставить справку о неоконченном высшем образовании, учебные планы российского вуза, с указанием количества часов по каждому предмету.

3. Частные вузы, особенности поступления

Следует отметить, что при поступлении в частный университет Испании признание полученного образования не требуется. В этом случае необходимы только аттестат о среднем образовании или диплом, рекомендации от преподавателей, а также нужно будет сдать экзамен на знание испанского или английского языка.

Расходы на обучение в ВУЗах Испании:

- Стоимость обучения в государственном университете — от 3 000 евро в год, в частном стоимость варьируется от 7 000 до 15 000 евро в год.
- Стоимость обучения в MBA — от 7 000 до 40 000 евро.

Перспективы после получения высшего образования в Испании:

Если у вас есть студенческая виза, и вы находитесь в Испании более 3 лет, получили высшее образование и предложение работы, то вы имеете право подавать документы на оформление вида на жительство.

Русские школы в Испании

Дети наших соотечественников-эмигрантов идут учиться в местные испанские школы. Там они занимаются пять дней в неделю, учат язык, адаптируются и/или перенимают менталитет, готовятся к поступлению в ВУЗ и так далее.

При этом некоторые родители хотят, чтобы ребёнок умел грамотно писать и говорить по-русски, знал, кто такие Пушкин и Онегин, отличал Ледовое побоище от Куликовской битвы, не "выпадал" из культурной парадигмы своих предков, понимал наши шутки и так далее. Для этого мальчишек и девчонок отдают на дополнительное образование в [русские школы](#), где преподают русские учителя на русском языке. Здесь отмечают первое сентября, День учителя, дарят открытки на 8 марта и 23 февраля — в общем, полностью воссоздают нужную атмосферу.

К испанской системе образования [русские школы](#) отношения не имеют! Обычно уроки там проходят либо по вечерам несколько раз в неделю, либо по выходным - это дополнительно образование, занятия в испанской и русской школах не пересекаются.

Дети русскоязычных эмигрантов в ускоренном режиме осваивают российскую общеобразовательную программу. Акцент чаще всего делают на язык, литературу и историю, потому что точные и естественные науки не сильно привязаны к языку. Ученики некоторых подобных школ могут сдать ЕГЭ и получить такой же аттестат, что и в России. Если вы едете в Испанию с ребёнком на время, можно устроить его в [русскую школу](#) на определенный период, чтобы не пропускать занятия и не отстать от программы.

Выпускники *escuelas rusas* имеют два бонусных балла по 10-балльной шкале на вступительных экзаменах в *bachillerato* (необязательные старшие классы, после которых можно идти в ВУЗ). Билингвизм сегодня ценится высоко, к тому же, после окончания [русской школы](#) молодой человек или девушка может похвастаться дополнительными знаниями, которых нет у их испанских одноклассников. Вывод: если ребёнок закончит русскую школу, тогда ему будет проще поступить в университет.

На сегодняшний день [русских школ](#) в Испании достаточно много. Кроме непосредственно общеобразовательной программы многие заведения предлагают своим воспитанникам разнообразные "кружки": танцы, шахматы, рисование, лепка, моделирование, театр и прочее. В некоторых заведениях есть только начальные классы, другие пока не имеют возможности выдавать аттестаты своим выпускникам.

[Вернуться к оглавлению](#)



XI. Полеты в Испанию в 2022 году

21 мая премьер-министр Испании Педро Санчес заявил о том, что иностранные туристы смогут прибывать в Испанию с 7 июня. Путешественники из "безопасных" (с точки зрения уровня заболеваемости) стран, не входящих в ЕС, смогут въехать в страну без прививки. Это граждане Великобритании, Австралии, Новой Зеландии, Сингапура, Израиля, Южной Кореи, Китая и Руанды. Со временем этот список может меняться

Что касается отдыхающих из остальных стран, в Испании будут приниматься вакцины, одобренные Всемирной организацией здравоохранения или Европейским агентством лекарственных средств (EMA). На данный момент это:

- BioNTech/Pfizer
- Moderna
- AstraZeneca
- Johnson & Johnson
- Sinopharm.

К сожалению, отечественная вакцина "Спутник V", как и все её вариации («ЭпиВакКорона», «КовиВак», «Спутник Лайт»), в данный список не входит, несмотря на то, что используется более, чем в 60 странах. В этом плане больше повезло гражданам Украины, которые прививаются китайской вакциной Sinopharm. Что касается граждан Беларуси, там используется одновременно и "Спутник V" и Sinopharm. В Казахстане используются "Спутник V", QazVac и Hayat-Vax, идут переговоры о закупке BioNTech/Pfizer.

Более подробную информацию о правилах въезда в Испанию можно получить [здесь](#). Пассажиры, не удовлетворяющие условиям выше, не смогут быть приняты на рейс.

Рейсы из Украины в Испанию

В начале августа как минимум три авиаперевозчика объявили о запуске рейсов из Украины в Испанию.

Так, испанская авиакомпания Vueling включила в расписание маршрут Киев-Барселона. Полёты будут выполняться раз в неделю по субботам. Из-за высокого спроса и небольшого количества рейсов билеты раскупают быстро, особенно "бюджетные" места. На момент публикации перелёт из Киева в Барселону в одну сторону от авиакомпании Vueling стоит €219.

Далее, украинская компания SkyUp (позиционирует себя как лоукостер) анонсировала рейсы из Киева сразу по трём направлениям: в Барселону, Аликанте и на остров Тенерифе. Старт запланирован на 20-21 августа. Билет в обе стороны по маршруту Киев-Барселона обойдется около \$520.

Другой украинский лоукостер Bees Airlines (начал работу в 2021 году) готовится запустить рейсы из Киева в Аликанте. Планируется два рейса в неделю по понедельникам и пятницам. Стоимость — от 4 400 гривен в обе стороны без багажа (от 5 400 гривен с багажом). Ожидается, что в ближайшем будущем другие перевозчики также запустят свою "испанскую" программу.

Напомним, Испания возобновила безвизовый въезд для украинских туристов. Для посещения страны требуется справка о вакцинации (одной из одобренных вакцин) или отрицательный ПЦР тест, полученный не позднее, чем за 72 часа до въезда в Испанию. Также все пассажиры, прибывающие в Испанию на самолетах и кораблях, должны заблаговременно заполнить форму санитарного контроля и получить QR-код.

[Вернуться к оглавлению](#)



ХII. Жизнь в Испании

Где купить мебель для обустройства своей квартиры или виллы

Сетевые магазины

Как и во всей остальной Европе, в Испании популярна Ikea. По стране разбросаны десятки магазинов сети. Если говорить о Коста-Бланке, где покупает недвижимость большинство россиян, то ближайший находится в Мурсии. Впрочем, в [Торревьехе](#) и [Бенидорме](#) есть представительства. Это офисы, где вы можете ознакомиться с ассортиментом и заказать доставку (чаще всего она бесплатная, но лучше уточняйте сразу). Полный список магазинов и представительств сети Ikea в Испании можно посмотреть по [этой ссылке](#).

Далее идут местные сети [Don Baraton](#) и [Conforama](#). Эти компании также располагают внушительным ассортиментом на любой вкус и кошелек, но позиционируют себя как приверженцы эконом-класса. Здесь вы можете подобрать хороший матрас за €90 или простой, но качественный диван за €200.

Сюда же можно отнести магазин [Torregrosa](#) и знакомый россиянам [Leroy Merlin](#). Не отстают и интернет-магазины, например [HomeDesign](#). Если сделать заказ на определенную сумму, вы получите бесплатную доставку по всей территории Испании. Стоит сказать, что мебель — вторая по значимости бизнес-отрасль в стране после недвижимости. Испания славится традициями мебельного производства, и ранее среди наших соотечественников были популярны мебельные туры в Испанию.

Мебельные фабрики

Так что нет ничего удивительного в том, что в Испании работает умопомрачительное множество разнообразных мебельных фабрик. Чаще всего это небольшие мастерские, готовые ознакомиться с планом вашего дома или квартиры и, подключив дизайнера, предложить свой проект обустройства помещения.

Работа ведётся по индивидуальным заказам: вы сами выбираете материалы, цвет, структуру и расположение мебели для спален, салона, кухни и санузла. Или доверяете проект специалисту. В пример можно привести [Victoria interiors](#), эта компания работает по индивидуальным заказам в Барселоне. Также популярна мебель от компании [Muebles La Fábrica](#), представительства которой есть по всей Испании от Балеарских островов до Гибралтара.

К тому же, почти у каждой фабрики есть свой магазин, и ничто не мешает вам подобрать уже готовые элементы для своего жилища.

Чаще всего фабрики находятся в индустриальных центрах городов и расположены рядом, друг за другом. Там же вы найдёте представительства сетевых магазинов. Стоит лишь заглянуть в коммерческий отдел торгового центра.

Бюджет

Что касается ценовой политики, сетевые магазины и фабрики различаются не сильно. И там, и там вы можете обустроиться "побюджетней", ровно, как и "шикануть" на всю катушку. В любом случае консультанты подберут для вас что-нибудь подходящее по цене: от эконом-класса до эксклюзивных проектов. Хотите гранитные плиты и мраморные столешницы? Стол из африканского баобаба или шкаф из итальянского бука? Приготовьтесь раскошелиться, и вам доставят всё, что пожелаете.

Переходя к цифрам, скажем, что в сетевых испанских магазинах (и в "Икее") можно обставить новую "трёшку" за €3000. Для тех, кто не знает, сделаем важное уточнение: "серый ключ" в Испании встречается крайне редко. Если вы покупаете [квартиру в новостройке](#), в подавляющем большинстве случаев вы получаете жильё вместе с "базовым набором". Это полностью оборудованная кухня (столешница, фартук, навесные шкафчики, плита, техника под заказ) и ванная комната (сантехника, умывальники, зеркало), а также встроенный шкаф в одной из спален.

Средняя стоимость мебели в Испании

Итак, что нужно купить? Полки — не более €200, кровать — около €300. В салон (гостиную) требуются стол со стульями (€120-300), диван (от €100) и подставка под телевизор (от €50). Если у вас есть балкон или доступ на крышу, можно приобрести шезлонг (около €100). Остаются дополнительный комод или трюмо (от €80) для второй спальни и освещение. Испанцев вполне устраивают так называемые "плафонки" (€1,8 за штуку) — обычные лампочки с незамысловатым оформлением. Или точечный свет.

Впрочем, у вас есть полное право повесить хрустальную люстру за две тысячи евро. Если вам делают дизайнерскую мебель под заказ, суммарная стоимость может увеличиваться вплоть до €15 000 и выше. С таким бюджетом вы можете хвастаться, что живете в обстановке уровня "лакшери". Тут уже один только стол может с лёгкостью стоить те самые €3000. Некоторые представительства мебельных магазинов работают с целым штатом дизайнеров и многочисленными поставщиками из разных стран. Иногда клиенты предпочитают заполнять интерьер мебелью из Франции или Италии, или выбирают обшивку для дивана из кожи молодого оленя. Опять же, всё зависит от вашей фантазии и финансовых возможностей.

В случае с большими виллами стоимость может увеличиваться до €60 000 и вплоть до бесконечности. По большей части это характерно для побережья Коста-дель-Соль. Там сконцентрировано больше всего [элитного жилья](#) в стране.

Если испанцы, англичане и скандинавы в последнее время предпочитают минимализм, острые углы и "ненавязчивые" занавески, то наши соотечественники редко могут обойтись без ковра и внушительных штор из плотной ткани. Также у русскоязычных собственников испанской недвижимости популярны велюровые покрытия и тяжёлые кожаные кресла.

Наши риелторы, работающие на Пиренеях, определяют квартиру соотечественников по характерным мелочам: картины на стенах, скатерть на столе, чай со свистком, большая люстра, пледы, магниты на холодильниках и так далее.

Как сэкономить? Советы и лайфхаки

Во-первых, мониторьте рынок. Мы живём в эпоху интернета, так что возможности не ограничены. Если вы находитесь в Марбелье, запросите у "гугла" *muebles en Marbella*, и перед вами окажется перечень ближайших магазинов и фабрик. Главное — самим понимать, что вы хотите, и уметь сформулировать свои пожелания в разговоре со специалистом.

Совсем необязательно покупать всю мебель в одном магазине. Или заказывать на одной фабрике. Диван вы можете взять в одном месте, стол в другом, люстру — в третьем. Есть фирмы, которые специализируются на конкретных предметах мебели и интерьера. Например, люстры, лампы и любые виды светильников можно поискать в [Luzete](#). [Porcelanosa](#) знаменита своими изделиями из керамики. А [Pikolin](#) занимается матрасами и подушками, так что многие испанцы подбирают "содержимое" своих кроватей именно здесь.

Пользуйтесь скидками, но не "заблудитесь" в них. Часто можно встретить мебельные предложения, которые продаются комплектами: "салон + одна спальня", "салон + две спальни + санузел" и так далее. Так можно сэкономить до 25% стоимости. И вообще — не бойтесь торговаться и просить скидку, особенно если вы покупаете сразу несколько предметов. И ещё: для Испании характерны распродажи в августе и на рождественских каникулах.

Запросите варианты оснащения мебелью у агентства недвижимости, через которое вы приобретете жилье. Часто риелторы могут предложить комплекты мебели со скидкой и по цене ниже "магазинной", так как они являются частыми клиентами мебельных магазинов и фабрик. Некоторые предпочитают оформлять помещение мебелью бывшего употребления, особенно если недвижимость планируется сдавать в аренду. Для "вторички" вполне реально подобрать более-менее приличные предметы мебели по бросовой цене. Существует множество профильных складов и магазинов.

Также не забываем торговые интернет площадки а-ля "Авито". В Испании это [Wallapop](#) и [Milanuncios](#).

[Вернуться к оглавлению](#)

Домашние животные в Испании: транспортировка, уход, пляжи, стоимость содержания

Транспортировка

Первым делом надо как-то довести своего питомца до Испании. Испания является членом Евросоюза и предъявляет к ввозимым животным определённые требования. Во-первых, это чипирование. Микросхема, заключенная в капсулу из биостекла, вводится зверьку подкожно или внутримышечно при помощи "пистолета" или одноразового шприца.

Процедура безболезненна. Если ваш питомец потеряется, микрочип поможет определить его местонахождение. Также устройство содержит в себе базовую информацию о животном. Впрочем, в качестве идентификации подойдет и татуировка, сделанная не позднее третьего июля 2011 года. При пересечении границы животное проверяют на необходимые прививки (все они должны быть отмечены в ветеринарном паспорте международного образца), а также попросят ветеринарный сертификат формы 5а с подписью медика и на испанском языке (внимание! на таможне принимают сертификаты только из государственной ветклиники). Эти документы вам понадобятся в любом случае, какой вид транспорта вы бы не выбрали. Документы питомца должны быть оформлены на владельца, то есть на того человека, с кем он пересекает границу, а не на кого-то другого.

Подробнее с перечнем необходимых документов можно [ознакомиться здесь](#).

Обратите внимание: у вас не получится ввезти на территорию Испании животное возрастом меньше 12 недель и 21 дня. Дело в том, что только в возрасте 12 недель животным делают прививки от бешенства, а 21 день длится инкубационный период.

Больше всего сложностей вызывает транспортировка на самолёте. Определённые перевозчики (особенно лоукостеры) вообще не берут на борт никаких животных. Это касается WizzAir, Ryanair, EasyJet и других бюджетных авиалиний.

Российские и украинские авиакомпании обычно предоставляют такую услугу, но она платная (€75 для "Аэрофлота"), при этом сообщать о наличии животного надо заранее, потому что существуют ограничения по количеству питомцев на борту, и все места могут быть уже заняты, хоть такое и случается редко.

В салон самолёта разрешает взять питомца, масса которого не превышает восьми килограмм (вместе с контейнером). Контейнер должен соответствовать требованиям Международной Ассоциации Авиаперевозчиков. Более крупные животные отправляются в грузовое отделение и оформляются как "нестандартный багаж". К тому же, размер контейнера должен позволять животному вставать в полный рост, поворачиваться на 360 градусов и лежать в естественной позе.

Важно заметить, что некоторые авиакомпании, хоть и допускают перевозку животных, но при этом вводят свои ограничения.

Некоторых питомцев не примут ни в салон, ни в багажный отсек. К ним относятся:

- собаки определённых пород. Особенно внимательными следует быть хозяевам таких пород, как: бульдог (английский, французский, американский), мопс, пекинес, ши-тцу, боксер, грифон (бельгийский, брюссельский), бостон-терьер, бордосский дог, японский хин
- грызуны
- пресмыкающиеся
- членистоногие
- рыбы и рыбопосадочный материал, а также другие морские и речные животные, требующие перевозки в воде
- больные и подопытные животные
- животные, масса которых вместе с контейнером превышает 50 кг.

Более подробную информацию о правилах транспортировки животных на самолёте можно узнать на [сайте "Аэрофлота"](#) или [украинского перевозчика "МАУ"](#).

Если четвероногий путешественник летел в багажном отсеке, по прилёту он попадёт не на ленту с чемоданами, а в зону негабаритного багажа (вместе с лыжами и сноубордами). При пересечении таможенного коридора и в аэропорту следует воспользоваться "красным коридором" (туда отправляется те, кто везет товары, подлежащие декларированию).

Как рассказывают опытные хозяева на специализированных форумах, не стоит давать питомцу успокоительное, если тот не принимал его раньше. Двойной стресс от перелёта и незнакомого эффекта препарата может привести к печальным последствиям.

Чтобы подготовиться к перелёту тщательней, предлагаем обратиться к тем, кто уже пережил подобный опыт. Сделать это можно, например, посмотрев видео от популярных зоо-блоггеров, которые рассказывают о самом процессе и трудностях, с которыми пришлось столкнуться.

[Из Шереметьево в Кипр вместе с собакой](#)

[Перелёт с мопсом в салоне самолёта](#)

[Почему собаку и хозяина высадили перед самым вылетом](#)

[Обзор сумки-переноски +полезная информация](#)

[Из Москвы в Испанию с кошкой и собакой](#)

Содержание

Налога на домашних животных в Испании нет. Главное, чтобы ваш хвостатый товарищ не мешал соседям. Впрочем, в Испании животных любят. А если у вас частный дом, то и вообще не о чем говорить.

Бывали случаи, когда испанцы жаловались на своих соседей, а точнее, на содержание животного в несоответствующих условиях. Например, если питомец постоянно скулит и плачет за стеной, пока хозяин на работе.

В таком случае по вашей душе могут вызвать службу по защите прав домашних животных. Служба эта реагирует максимально оперативно, они обязательно захотят пройти к вам в квартиру, ознакомиться с условиями содержания питомца и даже заглянуть в холодильник. Кроме питания специалисты обратят внимание на питьё: вдруг вы поите питомца водой из-под крана? В Испании это считается недопустимым (конечно, если не установлен фильтр). Также зверька могут проверить на прививки и паразитов.

После этого вы ещё некоторое время будете "на карандаше" у службы, и повторные проверки вполне вероятны. Можно без преувеличения сказать, что домашняя живность в Испании — полноценная часть общества со своими правами.

Выгул и услуги

К прогулкам испанские хозяева подходят по большей части ответственно. В ход идут не только поводок и намордник, но и кулёк для экскрементов. Специальные мешочки можно взять на стойках в торговых центрах или на улице. С этим делом на Пиренеях всё довольно строго. В некоторых регионах страны орудуют полуанонимные объединения, между собой испанцы называют их *Cañadores pou*. Это злостные борцы за чистоту. Если члены организации заметили хозяина, который не убирает за своей собакой, тогда они могут не просто сделать замечание, но даже проследить за нарушителем, отправить "забытые" экскременты по почте, высыпать на участок или испачкать дверь.

Если же вы не хотите заниматься "грязной" работой собственноручно, существует услуга по частному выгулу. К вам домой приходит человек, которому вы передаёте питомца. Правда, удовольствие это не из дешёвых: около €5 за часовую прогулку.

Впрочем, есть и другой способ. В крупных городах Испании популярна такая вещь, как *Pirican*. Так называют огороженную территорию, где питомцы могут побегать без поводка и справить нужду. Платить за это не надо. Обычно *Pirican*'ы расположены вблизи жилых комплексов, иногда возле пляжа.

Существуют и некоторые послабления. Например, в Риохе можно гулять без поводка с десяти вечера до восьми утра. Но если вас заметят без поводка в другое время, будьте готовы "отстегнуть" €200 штрафа.

Если вы любите загорать и купаться вместе с ушастым другом, будьте внимательны при выборе курорта: это разрешается не везде. В одних муниципалитетах действует полный запрет, в других для отдыха с четвероногим товарищем выделены отдельные пляжи. Ниже вы можете ознакомиться с таблицей "собачьих пляжей" в некоторых провинциях, популярных у русскоязычных туристов.

Каталония	Playa de Llevant (Барселона) Cala Vallcarca (Ситжес) Playa de Les Salines (Кубельес)
Валенсия	Playa Canina de Pinedo (Валенсия) Playa de la Torre – Santa Elvira (Эль-Пуиг) Playa El Brosquil (Кульера) Playa De L’Ahuir (Гандия)
Аликанте	Playa de Agua Amarga (Аликанте) Playa Mar y Montana (Альтеа) Playa Punta del Riu (Кампельо)
Мурсия	Playa Las Morreras (Массарон) Playa de La Canada el Negro (Агилас)
Малага	Playa de Arroyo Tatalan (Малага) Playa del Castillo (Фуэнхирола) Playa El Pinillo (Марбелья)

Культура собаководства развита в стране настолько, что во многих городах существуют отели для домашних животных. Это пансионат, где можно оставить питомца на время отъезда, содержание обойдется от €2 до €5 в сутки. Там его будут мыть и кормить, водить на прогулки и всячески ухаживать. Если требуется, сотрудники заведения станут присылать вам фотографии питомца в отеле и на улице, а также отчитаются о том, как идёт общение с другими обитателями "гостиницы".

Некоторые оставляют питомцев в отелях на один-два дня, а другие — на куда более долгий срок. Иногда домашних животных привозят в Испанию на "зимовку", особенно если животное плохо переносит холодный климат, подвержено заболеваниям или страдает аллергией и нуждается в морском воздухе. Вы можете принести в отель свой корм и согласовать с администрацией график питания, выгуливания и профилактических ветеринарных проверок.

Интересный момент: в Испании вы куда реже встретите знак, запрещающий вход с домашними животными. Даже в самые "пафосные" бутики обычно разрешается заходить с собакой. То же самое касается и общественного транспорта. Тем не менее, если вы собираетесь снимать жильё в аренду, следует предупредить о наличии питомца, потому что не всем хозяевам это по нраву.

Отношение к животным в Испании

К кошкам в Испании отношение не менее трепетное. Средний возраст рождения первого ребёнка у испанок — тридцать два года, а до тех пор материнский инстинкт бывает направлен именно на усаемых домочадцев. Котам и кошечкам в Испании подбирают костюмы и наряды, водят их на процедуры, в парикмахерские и салоны красоты.

Во многих населённых пунктах работают группы по защите бездомных кошек (если и аналогичные "собачьи" варианты, но их меньше, и они не такие крупные).

Чаще всего это бюджетные организации с волонтерами. Они чипируют, лечат и стерилизуют бездомных котов и кошек, принимают роды и обеспечивают прибежище и заботу до тех пор, пока не найдут хозяев своим подопечным.

По этой же причине в Испании непросто встретить на улице котят возрастом старше двух-трёх месяцев. Оставлять их на милость сурового уличного существования не принято — волонтеры забирают малышей для адаптации в местные семьи. Власти некоторых провинций запрещают кормить бездомных животных, это позволено лишь волонтерам.

Если кошка попала в аварию, лишилась лапы, хвоста или сильно обгорела, в Испании ей обязательно сделают операцию и сохранят жизнь. В некоторых городах бездомные кошки буквально наперечет. Например, в Торревьехе их около 300, и на них приходится почти столько же волонтеров. Усаемые горожане живут на набережной, возле порта. Все они достаточно упитанные, волонтеры их навещают и следят за здоровьем.

В последнее время на Пиренейском полуострове популярны собаки маленьких пород. Миниатюрные пёсики разгуливают в топиках, куртках и шапках как ни в чем не бывало. Для некоторых зажиточных граждан питомец становится по-настоящему "дорогой игрушкой" с завидным рационом и гардеробом.

Кроме кошек и собак в Испании, как и в России, популярны хомячки, кролики, морские свинки и другие грызуны. Здесь испанская зоо-индустрия также предлагает умопомрачительное число деталей и примочек: от фонтанчиков и пластмассовых сфер для беготни по полу до клеток с USB-подсветкой. Рекомендуются не селить вместе хомячка-мальчика и хомячка-девочку. В таком случае вы рискуете встречать многочисленное потомство (до 12 "штук") каждые полтора месяца. Что касается попугаев, испанцы предпочитают пернатых говорящей породы Жако (*Psittacus erithacus*). Это серые птицы с красными хвостами, которые хорошо адаптируются в жилище, не боятся идти на руки и быстро разучивают слова. Также испанцы и испанки с удовольствием заводят канареек. Но будьте внимательны: из-за жары птицам иногда бывает некомфортно.

В испанских домах и квартирах можно встретиться с рыбками. Они живут в аквариумах, причём маленькие аквариумы в Испании не в чести. Обычно речь идёт об объёмах в диапазоне от 100 до 500 литров. Помимо прочих заводят и хищных рыб: пираний и даже небольших акул.

Из других экзотических питомцев испанцы держат дома хамелеонов и неядовитых змей. При этом в Испании запрещено содержать обезьян, лемуру, некоторые виды рептилий и породы собак.

Цены

Стоимость породистых кошек и собак начинается от €300 и тянется до нескольких тысяч. Многое зависит от родословной, наград и участия в выставках, коих в Испании вагон и маленькая тележка. Впрочем, можно взять питомца para adaptar, то есть из приюта или ветеринарной клиники. В таком случае придётся заплатить только за прививки: около €150. Хомячка или попугая можно купить за два-три евро.

Корм стоит от €2 за килограмм. Также в ход идут разные варианты сухих и "мокрых" добавок, паштет, соевое молоко, пиво (!) для собак, орешки, печеньки и ещё куча вкусностей, лакомств и напитков. Домик для кошки или собаки (в помещении) среднего размера обойдется в €30, уличная будка из дерева или пластика — от €100. В комплект принято покупать подушку, на которой кошечка или пёсик сможет разместиться и лежать с комфортом (от €15). Экоигрушки, а также аксессуары для сна и прогулок стоят от €2. Клетка для грызуна "облегчит" ваш кошелек на €30, аквариум средних размеров — минимум на пятьдесят.

Испанские зоомагазины, к слову, имеют большой функционал. Отчасти они выполняют функции приюта (на витринах бывают "выставлены" питомцы, которые ищут дом) и отеля (не время отъезда можно оставить питомца в зоомагазине, в том числе и крупного).

Самое обременительное — это услуги ветеринара. За один факт приёма и первичного осмотра придётся раскошелиться на €80. Если требуется УЗИ, это ещё около €90. Итого почти двести евро только за диагноз. Стерилизация стоит €150. Ветклиник в Испании очень и очень много. Возможно, не меньше, чем частных клиник для людей. Зачастую это трёх- или четырёхэтажные здания, полностью оборудованные для лечения и ухода за питомцами.

Если суммировать все расходы, то содержание питомца средних размеров в Испании обойдется не менее €150 в месяц. Поэтому подумайте хорошенько, по карману ли вам домашний питомец? Сможете ли вы обеспечить ему комфортные условия? И если да, будьте готовы ухаживать за ним тщательно и нести ответственность перед профильными органами.

[Вернуться к оглавлению](#)



Уже живете в Испании и хотите продать или купить жилье, или только мечтаете переехать в эту теплую и солнечную страну? Обращайтесь к нам!

Мы работаем на рынке недвижимости более 7 лет и предоставляем полный спектр услуг, включая:

- полное юридическое сопровождение сделок;
- объекты только от лучших и проверенных застройщиков;
- объекты в разном ценовом диапазоне;
- организацию предварительных просмотров;
- постпродажное обслуживание, включая сдачу жилья в аренду;
- подбор индивидуальных вариантов коммерческой и жилой недвижимости.

Estate-spain.com

+7 495 127 76 50

+7 800 551 76 50

+34 865 620 350

+ 34 651 63 69 66 - WhatsApp, Viber

Plaza Calvo Sotelo, 18, 03001, Alicante,, Испания

Calle Ramon Gallud, 1, 03181 Torrevieja, Alicante, Испания

[Вернуться к оглавлению](#)