

ВЫПУСК #5

# ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

## ИСПАНИЯ 2016





Продажа – Сьерра Бланка, Марбелья

# Обзор испанского рынка недвижимости

**С тех пор, как в 2014 году Испания преодолела основные трудности, выплыв на поверхность из глубин рецессии, по экономическим показателям в прошлом году ей удалось обогнать большинство стран еврозоны, а некоторые материковые районы и острова самостоятельно набрали хорошие темпы развития.**

Spain is far from out of the woods Однако, нельзя сказать, что Испания совсем вне опасности – после проведенных друг за другом двух голосований на всеобщих выборах, политический ступор продолжается, а уровень безработицы по-прежнему высокий. Тем не менее, регионы, на которых специализируется Knight Frank – Мадрид, Барселона, Марбелья, а из Балеарских островов Ибица и Майорка – демонстрируют явные признаки восстановления. Движущие силы в каждом случае могут быть совершенно разными.

Цены на недвижимость в Мадриде начали расти с 2011 года, и хотя 70% покупателей – испанцы, основной спрос со стороны иностранных покупателей приходится на страны Латинской Америки. Неблагополучное экономическое положение в этих странах подталкивает инвесторов в направлении, которое кажется им надежным на территории еврозоны.

В премиальном сегменте они предпочитают центральные районы – такие, как Salamanca, Chamberí и Jerónimos, Мадрид все чаще рассматривается в качестве направления для переезда всей семьи и места для получения образования: многих инвесторов привлекает мадридский жизненный уклад, а теперь даже дорога до пляжа больше не занимает много времени – благодаря скоростной железнодорожной линии путь до Валенсии составляет всего 90 минут, чтобы добраться до Малаги, им потребуется немногим больше двух с половиной часов.

Небольшие запасы недвижимости на вторичном рынке и недостаточные объемы нового строительства (в настоящее время в городе продаются всего 250

новых объектов) поддерживали цены в Мадриде на достаточно стабильном уровне. Когда на продажу выставляется недвижимость с престижным адресом, среди покупателей (99% которых не нуждаются в финансировании) возникает сильная конкуренция.

По сравнению с Мадридом, у Барселоны охват гораздо шире. Тогда как каталонский капитал поддерживает этот локомотив восстановления испанской экономики, сам город привлекает широчайший спектр национальностей. Большинство покупателей хотят приобрести уголок по умеренной цене в центральных районах вроде Eixample, Готического квартала или Барселонеты на пляже – для личного временного использования и арендного дохода. Барселона также осваивает роскошный образ жизни: появляются гостиницы нового уровня, среди которых Mandarin Oriental, известные бренды, например, Soho House, порт Port Vell трансформировался в причал для супер-яхт.

Спрос на недвижимость в Марбелье диктуется покупателями из стран северной Европы, Великобритании и России. Переломный момент на рынке произошел в 2012 году, и цены пошли в рост. Покупатели из стран северной Европы активны в ценовом сегменте €10млн+, сделки приходятся на престижные районы вроде прибрежной части Золотой мили и La Zagaleta.

Здоровым спросом пользуются две противоположности: современные виллы предпочтительно нового строительства и квартиры в маленьких закрытых комплексах. Снова стали популярны инвестиции off-plan – таким образом покупатели могут приобрести новый дом высокого качества с современным техническим оснащением, финансируя покупку поэтапными платежами.

Генеральный план развития Марбельи, принятый в 2010 году, был отменен, в результате чего город вернулся к генеральному плану 1986 года. Это вызвало неуверенность в будущем 16,500 объектов (около 15% жилого

фонда Марбельи), не соответствующих генеральному плану 1986 года. Местные и региональные власти взяли на себя обязательства составить новый генеральный план развития, который разрешит вышеупомянутый вопрос, а также представит новые долгосрочные нормы расширения города и правила обновления жилого фонда. Это не повлияет на большинство покупателей и не нарушит их планы. Кроме прочего, появляются разнообразные возможности среди более старой недвижимости в развитых районах с хорошим местоположением.

Ибица феноменальна сама по себе: по образу жизни и привлекательности для молодого поколения состоятельных людей она больше напоминает Сан-Тропе, Майами и Миконос, чем остальные регионы Испании.

Барометром престижа Ибицы может послужить рекордное количество частных самолетов и супер-яхт, торжественно выстраивающихся каждым летом. И не только летом – высокий сезон на Ибице удлинился.

Соседний, более крупный остров Майорка доступен для самых разных бюджетов. Он особенно популярен среди состоятельных покупателей, которые ищут недвижимость в городе, на берегу и в глубине острова. Пальма обладает очарованием и преимуществами самой современной культурной столицы, для других покупателей более привлекательны яхтенные гавани и гольф-курорты или такие идиллические горки в горах, как Deià и Sóller.

Эти направления сильно отличаются друг от друга, но у всех динамичный рынок недвижимости. Для каждого из этих мест характерны энергия, оптимизм и стиль жизни, которые привлекают иностранных покупателей, и покупатели возвращаются.



**Mark Harvey**  
Глава отдела испанской недвижимости

# Еда как источник творчества

**Дани Гарсия рассказывает о своей страсти к традиционной андалузской кухне и запуске проекта, который имеет для него огромное личное значение.**

**Зои Деар Холл**

Когда более десяти лет назад Дани Гарсия, шеф-повар, отмеченный мишленовскими звездами, открыл ресторан CALIMA в гостинице Gran Meliá Don Pepe в Марбелье, он нашел очень неожиданного партнера в лице профессора патологической анатомии Университета Гранады, Раимундо Гарсия дель Морала. Результатом этого сотрудничества стала разработка использования жидкого азота, замороженного до температуры -196С, в кулинарных целях.

В CALIMA он стал первым шеф-поваром из Андалусии, которому были присвоены две мишленовские звезды. Некоторое время Гарсия оставался одним из трех шеф-поваров в Европе (наряду с Хестоном Блюменталем и Ферраном Адриа), которые использовали азот в процессе приготовления своих блюд. Благодаря новой технологии Гарсия создал такие блюда, как попкорн из сырых мини-креветок из Мотрилы и разработал способ замораживать оливковое масло при температуре -15С. Не без причин 40-летний шеф-повар был признан ведущим в андалузской кухне.

На данный момент Гарсия проводит большую часть времени в Марбелье. «Я здесь родился, эти места наполнены воспоминаниями детства. Я здесь живу – из моего дома в Пуэрто Банусе открываются великолепные виды на гору La Concha».

Его работа находится тоже в Марбелье – в двух ресторанах пятизвездочного отеля Puente Romano: удостоенном двумя мишленовскими звездами «Дани Гарсия» и тапас-ресторане ViVo. «Haute cuisine в стиле casual», - так описывает его сам Гарсия.

Пляж – одно из его самых любимых мест в Марбелье, он начинает свой день с пробежки по променаду рано утром. Красная песчаная дорожка в восточном направлении ведет в центр Марбельи – по ней движется нескончаемый поток любителей бега трусцой, роликового спорта и велосипедистов, наслаждающихся красотой этой полосы между морем и горами и целого ряда роскошных особняков.

Его путь приводит на пляжный курорт Puente Romano, где он и проводит большую часть своего времени. «Я обычно нахожусь на кухнях моих ресторанов, занимаясь приготовлением блюд или творческим процессом в тихом уголке моего ресторана», - говорит Гарсия. Андалусия – источник его вдохновения: «Мои самые ранние детские воспоминания о пище – мама на кухне готовит вкусный обед. Мои мама и бабушка оказали на меня самое большое влияние».

Он прошел обучение в La Cónsula – школе гостиничного дела в Малаге – перед тем, как стать учеником титулованного баскского шеф-повара Мартина Берасатеги, удостоенного

восьми мишленовских звезд (это наибольшее количество наград среди испанских шеф-поваров).

Этот опыт побудил Гарсия идти дальше и разрабатывать свой собственный бренд – он стал шеф-поваром в ресторане Tragabuches в высокогорном андалузском городе Ронда. «Это место для меня является особенным. Здесь я начал свою карьеру и получил первую мишленовскую звезду в возрасте 25 лет», - говорит он. Своим личным достижением он также считает введение в меню фешенебельного ресторана таких блюд, как вишневый гаспачо и ajoblanco (охлажденный суп из миндаля и чеснока), в те времена, когда haute cuisine считалась синонимом французской кухни и фуа-гра.

Гарсия стремится добиться международного признания традиционной андалузской кухни, что выведет местные продукты региона на новый уровень - будь то тунец из Барбате или овощи из его собственного огорода. «Я очень привязан к моей земле и андалузской культуре, что естественно проявляется в моих блюдах. На кухне я объединяю технологии, а также местные и иностранные ингредиенты в союз традиций и авангардных андалузских продуктов», - говорит он.

Очень скоро жители Мадрида получат возможность насладиться вкусом андалузских блюд от Гарсия – шеф-повар объявил об открытии в этом году филиала ViVo на престижном



Ресторан «Дани Гарсия»

Paseo de la Castellana. Он также намекнул, что в недалеком будущем может появиться еще один ресторан – возможно, в Нью-Йорке, он уже давно подумывал о выходе на этот рынок.

По его словам, чем крупнее становится его бренд, тем легче ему «думать на местном уровне». «Наша культура и биологическое разнообразие делают нас одним из самых богатых регионов Испании в гастрономическом плане. То же самое касается Испании на мировом уровне. Ферран Адриа и тысячи людей, прошедших через El Bulli, сейчас находятся в разных уголках мира и несут дальше свое понимание испанской кухни».

Фантазия и волшебство играют важную роль в кулинарных исследованиях Гарсия. Он часто говорит о стремлении передать дух детских сказок и историй и о своем новом меню в «Дани Гарсия»: «Мой самый личный проект основан на книге «Маленький принц». Вкус – главное действующее лицо. Он невидим. Взрослея, мы неизбежно меняем свое восприятие вещей. Каждое блюдо представляет собой главу и размышления над книгой, а местные продукты и творчество составляют основу истории».

Хорошо известно, что у шеф-поваров бывает мало шансов отдохнуть: они работают в напряженной обстановке долгими часами во внеурочное время. Но когда Гарсия не занят на кухне в Puente Romano, он проводит

время на пляже вместе со своими дочерьми или играет в падель (гибрид тенниса и сквоша). На просьбу порекомендовать рестораны, которые иначе могут остаться неизвестными для посетителей Коста-дель-Соль, он предложил рыбный ресторан Los Marineros José в Фуэнхироле, La Cosmopolita – современный тапас-ресторан в Малаге и ресторан с арабскими нотками Noor в Кордове под управлением его друга Пако Моралеса.

Он добавил еще одно место в этот список – его собственный ресторан ViVo. «Это место, куда я люблю ходить пообедать. Оно отражает мои путешествия и все, что мне нравится», - говорит Гарсия. Бренд «Дани Гарсия» может в скором времени существенно расширить свою географию, но для человека, который за ним стоит, самым счастливым местом является Марбелья.

**«Гарсия стремится добиться международного признания традиционной андалузской кухни, что выведет местные продукты региона на новый уровень – будь то тунец из Барбате или овощи из его собственного огорода».**



Шеф-повар Дани Гарсия

# Укрепление позиций

**К Испании вернулась былая слава после кризиса в Европе, но насколько премиальный рынок недвижимости отражает тенденции экономического роста?**

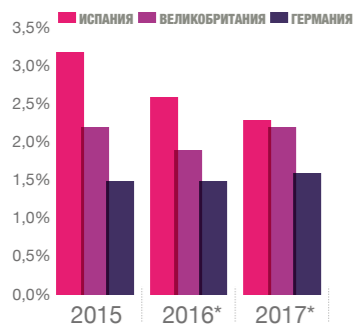
Кейт Эверетт-Аллен

Испанская экономика успешно восстановилась после кризиса в еврозоне. По прогнозам рост ВВП в Испании (2.6%) в 2016 превысит объединенные показатели Соединенного Королевства (1.9%) и Германии (1.5%), и в ближайшие три года намного обгонит средние показатели по еврозоне.

Крайне свободная кредитно-денежная политика Европейского центрального банка и низкие цены на нефть привели к подъему потребительских расходов, снижению уровня безработицы и повышению доходов домовладельцев. Базисные факторы рынка улучшаются, но глобальная неопределенность остается.

В 2016 году четко прослеживались два тренда на рынке недвижимости. Прежде всего, активность неевропейского покупателя: в Мадриде – это покупатели из стран Латинской Америки, в Марбелье – из государств Ближнего Востока, на Ибике – из Швейцарии. Профиль покупателей недвижимости в сегменте класса люкс претерпевает изменения. Второй ключевой тренд – сильная позиция ценового диапазона €1млн-€3млн; практически на всех премиальных рынках этот сегмент считается наиболее активным.

**Экономика**  
Рост ВВП (годовые изменения %)



Доклад МВФ World Economic Outlook \*

## Мадрид

Мадрид вернулся в поле зрения инвесторов в жилую и коммерческую недвижимость два-три года назад. Когда по сравнению с пиковыми значениями цены по стране упали в среднем на 31%, рынок мадридской недвижимости премиум-класса зафиксировал снижение порядка 20%. Типичные цены в премиальном сегменте варьируются в диапазоне от €5,000 за кв.м до €7,000 за кв.м.

70% запросов при поиске премиальной недвижимости приходится на районы Salamanca, Jerónimos и Chamberí, состоятельные покупатели также присматриваются к районам El Viso и La Habana.

Треть покупателей премиальной недвижимости в Мадриде – это иностранцы. С 2012 года увеличилась доля покупателей из Латинской Америки, на них приходится 30% от всех сделок купли-продажи нашей команды в Мадриде. Девелоперы из Венесуэлы также ведут несколько проектов премиального жилья в городе.

## Барселона

Цены в Барселоне выровнялись в 2015 году, а в премиальных районах города, таких как Eixample и Zona Alta, даже немного выросли.

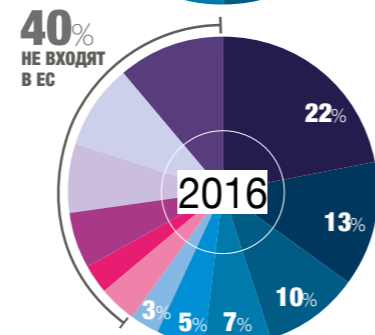
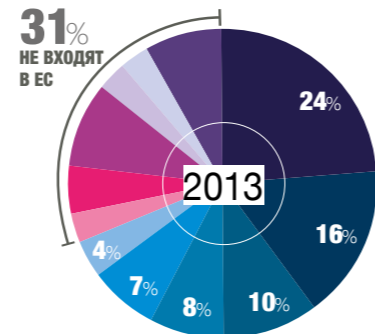
Возвращается уверенность: количество сделок по продаже жилой недвижимости в Барселоне увеличилось на 86% за период с 2012 по 2015 годы.

Вдохновленные положительными экономическими показателями, местные покупатели снова активны, но на рынке класса люкс доминирующие позиции по-прежнему занимают иностранные покупатели.

Сильный валютный курс стерлинга в 2015 году подогрел интерес со стороны британских покупателей (соотношение GBP/EUR достигло уровня 1.4), также

### Национальности

Изменение профиля иностранного покупателя в Испании (%)



ЕС: Великобритания, Германия, Швеция, Франция, Дания, Нидерланды  
НЕ ВХОДЯТ В ЕС: США, Швейцария, Россия, Ближний Восток, Латинская Америка, Другие

Knight Frank Research.  
\*Данные и классификация точны на момент печати

наблюдалось усиление интереса среди покупателей из Франции, Бельгии и Нидерландов.

## Марбелья

Растущие объемы продаж в Марбелье говорят о возвращении покупательской уверенности. Ценовые показатели медленно смещаются в положительную сторону, а современные новые виллы с хорошим местоположением, недвижимость вдоль пляжей Золотой мили и закрытые комплексы, такие как Sierra Blanca, Camojan и La Zagaleta, опережают остальной рынок.

Существенно увеличился интерес со стороны покупателей из стран Ближнего Востока. В период с 2014 по 2015 годы число покупательских запросов из государств Ближнего Востока вырос на 164% (на сайте Knight Frank).

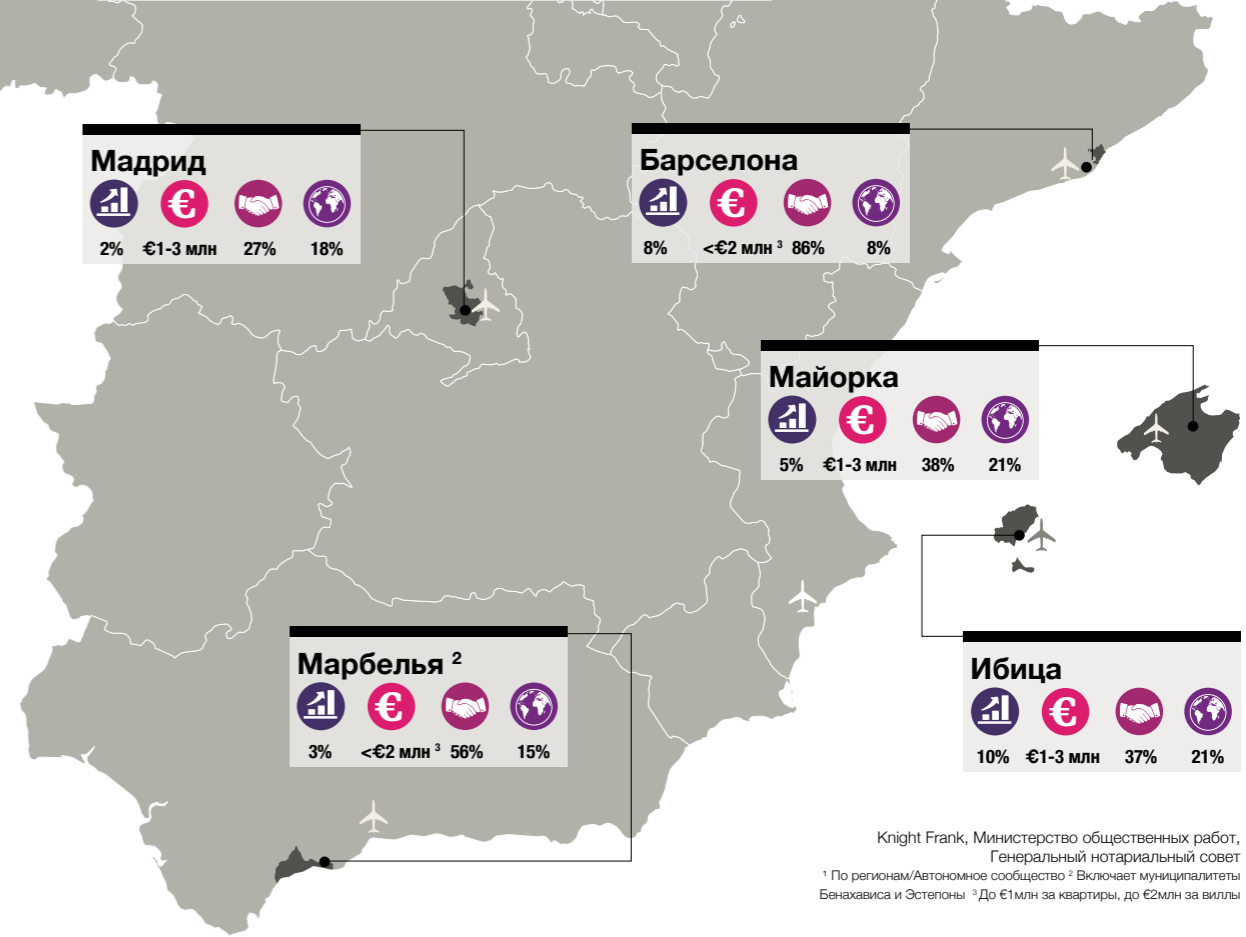
Недавнее решение суда по поводу генерального плана развития Марбельи 2010

**Показатели премиальных цен** (Годовые % изменения, апрель 2016)

**Наиболее востребованный ценовой сегмент**

**Сделки с жилой недвижимостью 2015 v 2012** (% изменения)

**Число продаж иностранным покупателям<sup>1</sup>** (H2 2014 v H2 2015 (% изменения))



Knight Frank, Министерство общественных работ, Генеральный нотариальный совет  
<sup>1</sup> По регионам/Автономное сообщество <sup>2</sup> Включает муниципалитеты Бенахависа и Эстепоны <sup>3</sup> До €1млн за квартиры, до €2млн за виллы

года, которое определяет судьбу 15% жилого фонда города, вызвало определенную осторожность в отношении этой недвижимости, но также помогло обратить внимание на недвижимость в освоенных районах, соответствующих требованиям генерального плана развития 1986 года, а также на ту, что расположена за муниципальными границами – в таких городках как Бенахавис и Эстепона.

## Майорка

Премиальный рынок Майорки достиг своего дна зимой 2014 года и вышел на новый виток роста. Стабильной популярностью у покупателей из Великобритании, Германии и скандинавских стран пользуются премиальные рынки Andratx, Son Vida и Deià. Но интерес увеличился не только среди иностран-

ных покупателей (продажи иностранным покупателям выросли на 21% в 2015 году по сравнению с данными, зафиксированными годом ранее), улучшились покупательские настроения среди местного населения. За 12 месяцев до января 2016 года ипотечное кредитование выросло на 20%.

После 2008 года строительство нового жилья на острове практически остановилось, но в первые два месяца 2016 года поступило на 55% больше заявок на строительство жилых проектов, чем годом раньше. По данным Балеарского офиса статистики, IBESTAT, это самый большой скачок за последние 10 лет

## Ибика

Верхний сегмент рынка недвижимости на Ибике отделился от остального рын-

ка, здесь наблюдаются сильные прибавки в цене, так как спрос превышает предложение.

К 2015 году число сделок купли-продажи на острове увеличилось на 37% (за предыдущие три года), большую активность стали проявлять иностранные покупатели.

По данным компании NetJets на Ибике совершается более 8,000 частных рейсов в год, одними из самых популярных направлений стали рейсы Лондон-Ибика и Пальма де Майорка.

Из-за того, что южное побережье плотнее застроено, внимание инвесторов переключилось на рынок недвижимости внутри острова и на северном побережье. Новая дорога на San Juan на северо-востоке существенно сокращает время в пути.

# Процедура покупки недвижимости в Испании

**Покупка недвижимости в Испании не должна вызывать затруднений, но мы всегда рекомендуем обратиться к услугам агента, юриста и нотариуса с безупречной деловой репутацией.**

Вы выбрали недвижимость и договорились об условиях купли-продажи. Затем следует закрепить ее за собой, оформив частный контракт между обеими сторонами. Как правило, на этом этапе выплачивается 10% от стоимости покупаемого объекта. При завершении сделки обе стороны подписывают нотариальный договор купли-продажи, или «escritura pública», в офисе испанского государственного нотариуса. Нотариус должен заверить акт о передаче прав собственности в соответствии с правилами регистрации общественных документов.

## Нотариальные пошлины

Закон устанавливает, что 80% нотариальной пошлины оплачивается продавцом и 20% - покупателем, если стороны не договорились об обратном, но на практике полную сумму обычно оплачивает покупатель. Пошлины устанавливаются законом по скользящей шкале. Рекомендуется обратиться к местному юристу, говорящему на языке продавца; юрист произведет проверку имущественного реестра и проконсультирует покупателя по всем аспектам инвестиции. Гонорар юриста составляет около 1% от стоимости покупаемого объекта.

Нотариальные пошлины и сборы за регистрацию в реестре недвижимости устанавливаются законом по скользящей шкале. Общая сумма обычно составляет около 1.5% от стоимости покупаемой недвижимости.

## Расходы на приобретение/налоги

Налоги, юридические расходы и иные издержки, непосредственно связанные с покупкой завершеного жилого объекта составляют около 10%-11%.

Новая жилая недвижимость, приобретаемая напрямую у девелопера или строителя, облагается НДС (IVA по-испански) по ставке в 10% от стоимости объекта и гербовым сбором в 1.5%, оба налога оплачиваются покупателем. Коммерческая недвижимость и гаражи, не примыкающие к дому, а также участки земли, приобретаемые напрямую у девелопера или строителя, облагаются НДС по ставке 21% и гербовым сбором в 1.5%.

Вторичная недвижимость облагается налогом на передачу права собственности по скользящей шкале в зависимости от местоположения и цены купли-продажи.

Есть некоторые исключения:

- 3.5% при передаче права собственности, чья реальная стоимость (обновленная кадастровая стоимость, помноженная на коэффициент муниципалитета, где она расположена) не превышает €130,000 при условии, что недвижимость будет использоваться для постоянного проживания и покупатель не достиг 35 лет, или €180,000 при условии, что недвижимость будет использоваться для постоянного проживания и покупатель официально признан недееспособным более, чем на 33%.
- 2%, когда недвижимость приобретена частным лицом или компанией, чья деловая активность связана с продажей недвижимости и это указывается в акте о передаче прав собственности. В распоряже-



нии нового владельца имеется пять лет для того, чтобы продать объект. Если объект не продан в указанный период, владелец будет обязан компенсировать разницу в налоговых ставках.

- Если продавец и покупатель являются компаниями или частными предпринимателями – плательщиками IVA (НДС), и они отказываются от своего права на освобождение от уплаты IVA, к НДС применяется «Инвестиция налогоплательщика», и в этом случае IVA составляет 0%, а гербовый сбор 2%. Иными словами, вторые и последующие сделки между компаниями/ частными предпринимателями облагаются только гербовым сбором в 2%.

Во всех случаях взимается муниципальный налог «Plusvalía» (который не следует путать с налогом на прибыль от реализации имущества, оплачиваемый продавцом при продаже недви-

жности) относится к случаям, когда владелец собирается проживать в Испании более 183 дней в году и обязан оформить статус налогового резидента Испании.

Граждане государств, не входящих в ЕС, которые намереваются постоянно проживать в Испании, должны обратиться в Испанское консульство за получением специальной визы резидента. На основании этой визы они смогут подать заявление на оформление вида на жительство.

## Золотая виза

Чтобы привлечь инвестиции в страну, в 2013 году правительство Испании приняло решение, которое гарантировало выдачу вида на жительство сроком на два года (в 2015 году срок был продлен до пяти лет и введено разрешение на работу в стране), а в дальнейшем и механизм получения гражданства всем, кто инвестирует не менее €500,000 в испанскую недвижимость предлагались альтернативы в виде депозита в испанский банк на сумму в один миллион евро, инвестиции одного миллиона евро в акции испанских компаний или двух миллионов евро в государственный долг Испании, либо открытие нового проекта с созданием рабочих мест.

## N.I.E. (Идентификационный номер иностранца)

Любой покупатель, если он не является гражданином Испании, обязан получить NIE в местном отделении полиции. Этот номер необходим для проведения любых сделок и процедур с недвижимостью (покупка, продажа, оформление коммунальных услуг и страховых полисов). Для получения более подробной информации, пожалуйста, обратитесь к нашему «Руководству по покупке недвижимости в Испании», подготовленному для нас Diana Morales Properties. Законы и административные правила, как и личные обстоятельства, периодически меняются. Настоящий документ был составлен в форме руководства для потенциальных покупателей недвижимости в Испании. Руководство не отменяет необходимости получения Вами профессиональных юридических консультаций и не имеет договорного эффекта.

жести). «Plusvalía» оплачивается продавцом, если стороны не договорились об обратном. Это муниципальный налог на прирост стоимости земли за период владения. С января 2013 года подтверждение оплаты «Plusvalía» обязательно при регистрации нового права собственности.

Если покупатель оформляет ипотеку на недвижимость, дополнительные расходы составляют около 3%.

## Регистрация

Необходимо зарегистрировать новое право собственности в Земельном реестре, для этого проставляется со-

ответствующая учетная запись на нотариальном договоре купли-продажи, «escritura pública». Получение такой учетной записи является последним шагом в оформлении Вашего законного права на недвижимость.

## Владение

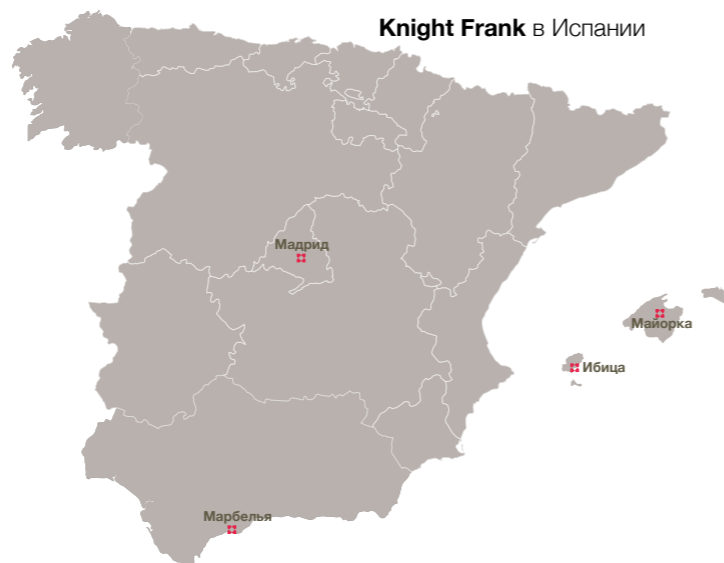
Недвижимость может принадлежать частному лицу или компании, компании-владельцы могут быть испанскими или иностранными.

## Вид на жительство

Для того, чтобы приобрести недвижимость в Испании, не обязательно иметь вид на жительство, но это не

# Испанская сеть

Лондонская команда тесно сотрудничает с нашей сетью местных экспертов в Испании и на Балеарских островах. Наши местные агенты прошли тщательный отбор по таким критериям, как надежность, опыт и профессионализм, они говорят на английском, а также испанском языках.



## Лондон

### MARK HARVEY

Head of the Spanish Department  
+44 20 7861 5034  
mark.harvey@knightfrank.com

### EDWARD DE MALLET MORGAN

Prime sales  
+44 20 7861 1553  
edward.dmm@knightfrank.com

### KATE EVERETT-ALLEN

International Research  
+44 20 7167 2497  
kate.everett-allen@knightfrank.com

### ASTRID ETCHELLS

International PR  
+44 20 7861 1182  
astrid.etchells@knightfrank.com

## Испания

### Knight Frank Мадрид

#### ERNESTO TARAZONA

Head of Residential and Land  
+34 915 959 045  
ernesto.tarazona@es.knightfrank.com

#### JOSE GREGORIO FARÍA

Head of Prime Residential  
+34 915 959 091  
josegregorio.faria@es.knightfrank.com

### Knight Frank | Diana Morales Properties, Марбелья

#### PIA ARRIETA

Partner  
+34 952 76 51 38  
pia@dmproperties.com

К нам также относятся: Барселона, Жирона, Майорка и Ибица

## Важно

© Knight Frank LLP 2016 – Данный отчет публикуется только в целях предоставления общей информации, вся информация используется на свой страх и риск. Хотя подготовка информации, аналитических данных, мнений и прогнозов, представленных в данном отчете, проводилась по самым строгим стандартам, Knight Frank LLP не принимает на себя какой-либо ответственности за любые ошибки и любые убытки в результате любого использования или ссылки на информацию в содержании этого документа. Материалы, содержащиеся в общем отчете, не обязательно выражают официальное мнение Knight Frank LLP в отношении каких-либо объектов недвижимости или проектов. Любое копирование, изменение или воспроизведение данного отчета в целом или его части возможно только при получении предварительного письменного разрешения со стороны Knight Frank LLP. Knight Frank LLP является товариществом с ограниченной ответственностью, зарегистрированным в Англии за номером OC305934. Наш юридический адрес – 55 Бейкер Стрит, Лондон, W1U 8AN, где Вы можете найти список всех партнеров.

## Последние выпуски публикаций



Spanish View 2016



The Wealth Report 2016



International View 2016

[KnightFrank.com/Publications](http://KnightFrank.com/Publications)

