



Рынок аренды Кипра сегодня является одним из самых динамично развивающихся сегментов зарубежной недвижимости.

Остров привлекает не только своим мягким климатом, но и развитой инфраструктурой, качественным сервисом и высоким уровнем комфорта. Здесь представлен широкий спектр недвижимости, ориентированный на различные потребности людей.

Если в период кризиса снижение арендных ставок на недвижимость Кипра доходило до 30% по некоторым направлениям, то сегодня такие предложения - в прошлом. По данным компании Pafilia, в первом полугодии 2010 года спрос на аренду недвижимости стремительно вырос. Так, если цены на таун-хаусы в 2008 году были снижены на 25%, то в 2009 году эта цифра составила уже 15%. Такова тенденция и с другими объектами Кипра, предоставленными для аренды. При этом цены на аренду, оформленную в собственность частных лиц, оставалась практически неизменной. Управление недвижимостью и получение гарантированного дохода от аренды объекта клиента (до 5% годовых) является сегодня востребованной услугой управляющих компаний Кипра.

"На рынке аренды Кипра представлен разнообразный перечень объектов – вилл, таун-хаусов и апартаментов. Спросом пользуются не только услуги по управлению недвижимостью в рамках арендной программы, но и полный комплекс работ по уходу за объектом клиента. Собственник недвижимости при этом регулярно получает отчет о своей недвижимости", - рассказывает глава российского представительства компании Pafilia Андреас Хулудис. По его словам, спрос на подобные услуги по сравнению с 2009 годом вырос на 20-25%, а с 2008 годом – на 40-50%. Интерес арендаторов формируется естественным образом, без какого-либо участия управляющих компаний и их рекламных активностей. Клиенты теперь не только хотят получить в аренду комфортабельный объект, но и высококлассный сервис. Расценки же, в зависимости от перечня услуг, обычно не превышают 30% от стоимости недвижимости.

Недвижимость Кипра, ориентированная для сдачи в аренду, проходит обязательную сертификацию Кипрской организации по туризму. Частная собственность не участвует в данной программе, при этом их уровень может быть на порядок выше тех, которые подвергаются сертификации. Поэтому при выборе объекта стоит обращать внимание не на сертификат, а на его реальное соответствие вашим требованиям. Кроме того, перед заключением контракта стоит внимательно ознакомиться с его условиями и перечнем

обязательств, предоставляемых вам в рамках договора. Это водоснабжение, пользование электричеством, оборудованием, а также степень оснащённости объекта техникой, мебелью и всем тем, что делает отдых действительно комфортным. Как правило, надёжные компании, предлагающие объекты для аренды, включают все это в приложения контракта.

Стоит учитывать и другие факторы: ритм жизни того или иного района (развлечения или спокойный отдых), расположение относительно моря, наличие в ближайшем радиусе строящихся объектов, что не всегда можно увидеть на фотографиях в интернете, организация трансфера до аэропорта и обратно, состояние мебели и самого объекта, опыт работы компании на рынке, предоставляющей вам услуги по аренде недвижимости и т.д.

Период с 1 апреля до конца октября считается высоким туристическим сезоном на Кипре, и в это время расценки на аренду недвижимости увеличиваются в полтора-два раза. Если 1-спальные апартаменты в ноябре и декабре можно арендовать от 55 евро за сутки, то весной и летом стоимость увеличивается до 80 евро в сутки. На 2-спальные апартаменты – это от 71 евро в сутки зимой, и от 100 евро – в активный сезон. На 3-спальные – от 80 и от 114 евро в сутки соответственно. Кстати, если вы планируете арендовать объект на период не более одного месяца, то оплату лучше осуществлять посуточно. На более длительный период стоит ее осуществлять по ежемесячному тарифу, что позволит на 15-20% сохранить средства. При суточной оплате требуется предоплата в размере 100%, при долгосрочной аренде необходимо оплатить двухмесячное пребывание на объекте.

Услуги в области аренды предлагают как туристические компании, так и девелоперы, работающие в этом регионе. Комиссия за услуги варьируется в интервале 15-30% от стоимости объекта. Застройщики и управляющие компании имеют преимущество – они знают собственников напрямую, при этом сами девелоперы предпочитают работать с туристическими агентствами, поскольку они, помимо аренды объекта, могут предложить весь сопутствующий сервис – авиабилеты, страховку, услуги по оформлению визы, встречи в аэропорты и т.д.

Рынок аренды в секторе частной недвижимости, по словам экспертов, только начинает формироваться, пока не так много компаний умеет профессионально работать в этом направлении. Поэтому стоит обращаться в те компании, которые специализируются на управлении недвижимостью частных лиц и работают в этой сфере уже много времени - только так можно защитить себя от ошибок.

Текст и фото: Юлия Пухова  
По материалам: [DPrealty.Ru](http://DPrealty.Ru)