

УДК 327+330.552

**Пабло Сальвадор Блеса Аledo**

PhD, профессор, декан факультета  
социальных наук и коммуникации  
Католического университета  
Сан-Антонио г. Мурсия (Испания).  
Email: pblesa@ucam.edu

**Регина Радиковна Олейникова**

аналитик русского сектора рынка  
недвижимости  
Ассоциация продавцов  
недвижимости региона Мурсия,  
г. Мурсия (Испания).  
Email: reginaoley@yahoo.com

## **ИСПАНСКИЙ СЕКТОР НЕДВИЖИМОСТИ И РОССИЯ<sup>1</sup>**

Авторы анализируют экономический кризис в Испании, крайне негативно сказавшийся на испанском секторе недвижимости, и варианты выхода из него. Сопоставляя цифры, касающиеся российско-испанских экономических отношений, авторы говорят о существовании множества неиспользованных возможностей для обеих сторон. Особое внимание уделяется проблемам российского туризма в Испании: показаны преимущества испанского туристического направления и одновременно существование множества сложнейших проблем политического характера, препятствующих его развитию. Главной из них авторы считают проводимую Испанией рестрикционистскую визовую политику, а также отсутствие полновесной информации в России об испанских туристических возможностях, ограниченность авиакоммуникаций между двумя странами. Авторы приходят к выводу, что россияне вполне могут инвестировать свои средства в испанскую экономику, покупая в Испании дома и прочую недвижимость.

*Ключевые слова:* экономический кризис, сектор недвижимости, инвестиции, Испания, Россия

**Страны, находящиеся по разные стороны континента.** В 2009 г. Президент России Д. Медведев и Председатель правительства Испании Х.Л. Родригес Сапатеро подписали «Декларацию о стратегическом сотрудничестве между Россией и Испанией», ставшую эпохальным продолжением исторических перспектив двустороннего сотрудничества наших стран. Для Испании подобное сотрудничество имело и сугубо прагматические цели, связанные в первую очередь с вопросом: могут ли граждане России спасти испанский сектор недвижимости, оказавшийся в результате кризиса в упадке? Оптимисты на этот вопрос отвечают «определенно нет», скептики – «абсолютно нет». Однако и те и другие отвечают вопреки всякой исторической очевидности.

Портрет графа Засекина-Ярославского, первого русского посла, отправленного в Испанию царем Василием III в 1525 г., напоминает нам не только о многовековых связях между нашими странами, столь

---

<sup>1</sup> Перевод с испанского Ю.В. Василенко, кандидата философских наук, старшего научного сотрудника Пермского филиала ИФиП УрО РАН.

далекими друг от друга географически, но и о многих исторических параллелях. Так, две великие европейские империи возникают одновременно в XVI в. В 1480 г., когда династии Арагона и Кастилии обсуждали свой будущий союз и стремились завершить Реконквисту, русские на берегах Угры освободились от монголо-татарского ига [18]. Пока испанцы героическими усилиями Кортеса и Писарро завоевывали Америку, русские вопреки страшным морозам прошли по Сибири во главе с Ермаком, покорив местные племена.

В музее Прадо висит старый портрет испанского инженера и архитектора Агустина де Бетанкура-и-Молины, который, поступив в 1808 г. на российскую службу в чине генерал-майора, стал «отцом-основателем» железнодорожного строительства. Бетанкур руководил целой серией судьбоносных для эпохи проектов: он принимал участие в строительстве Исаакиевского собора, первого каменного моста через Неву и Александровской колонны на Дворцовой площади в Петербурге, Пущенного литейного дома в Казани и др. Недавняя история также полна сходств. По словам С. Иньигеса де Онсоньо, декана мадридской Международной бизнес-школы (IE Business School), «две страны проделали эволюцию от автократических режимов к демократии, возвели и освоили новые политические институты, содействуя модернизации своих экономик и противодействуя терроризму» [12].

Никакой другой народ не оценил так безумие и ясность ума Дона Кихота, как русские. И нигде не было столько переизданий бессмертного труда Сервантеса, как в России. Ни на какую другую литературу «рыцарь печального образа» не повлиял столь глубоко. Русские писатели, художники, хореографы и танцоры обращались к этому образу неоднократно. И сегодня нигде в мире Институт Сервантеса не переполнен так заявками на курсы испанского языка, как в Москве. Испанский – модный в России язык – профессионально изучают на многих кафедрах в университетах.

Русский и испанский характеры, определяемые солнцем и снегом, являют собой, несомненно, двойную аномалию, поскольку, с одной стороны, они при всех расстояниях похожи друг на друга, а с другой – имеют общие отличия от прочих народов Европы. Кармен П. Мериме и Анна Каренина Л.Н. Толстого – души страстные, горячие и иррациональные, являют примеры кровного родства славянской и испанской души, включая множество других аспектов, изученных социологами и литераторами: ценности, смысл жизни и привязанности – все это удивительным образом объединяет их [11].

Весь этот культурный магнетизм обуславливает значительные потенциалы российско-испанского сотрудничества как на государственном, так и на личностном уровнях, что подтверждается в том числе и растущими, хотя по-прежнему и скромными цифрами во взаимной торговле.

**Культурный магнетизм и скромные цифры в торговле.** В российско-испанских отношениях почти все данные различаются вдвое – от самых основополагающих до самых специфических.

В целом картина такова: Россия превратилась в девятую экономику мира, однако ее доход на душу населения составляет половину испанского, а Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) в 2011 г. находился на 43 ступеньки ниже испанского, притом что ее ВВП (2218 млрд долларов) превышает испанский почти вдвое (1364 млрд долларов). Россия обладает территорией, превышающей испанскую в 34 раза, но плотность населения у нее в 9 раз ниже. Население России превышает испанские показатели почти на 100 млн человек (143 млн россиян против 47 млн испанцев).

Дипломатические отношения между странами, начавшиеся в 1525 г., были стабильными и почти непрерывными с 1722 г., однако получение визы сегодня – процедура трудная и медленная. Это особенно сильно мешает развитию торговли и туризма, хотя сейчас время перелета от Мадрида до Москвы составляет в среднем 5 часов 10 мин., что почти эквивалентно времени следования поезда Мадрид-Мурсия.

Когда речь заходит о самых общих данных, отражающих состояние взаимной торговли, то парадоксов, заставляющих задуматься, в действительности обнаруживается еще больше. Особо это касается потенциала, который недооценивается и не используется. Постараемся рассмотреть эту проблему с 2009 г., когда после 30 лет затишья в отношениях наших стран начинается реальный прорыв.

**Бум и три парадокса.** Три парадокса позволяют объяснить не только характер «летаргического сна», который наблюдался в коммерческих отношениях между Россией и Испанией, но также потенциал и скачок в их развитии в течение последних трех лет, определяемый уже как бум.

*Первый парадокс* очевиден: присутствие испанских продуктов на русском рынке замечено всеми. Русские пьют испанское вино (Испания занимает второе место по импорту вина в мире), а также потребляют овощи, зелень, колбасы, хамон, сладости и консервы; многие марки обуви, ковров и мебели имеют хороший марочный имидж. Вместе с тем несмотря на присутствие и продвижение этих продуктов реальность такова, что Испания занимает лишь 14-е место среди стран ЕС по объему взаимной торговли с Россией. В целом он не превышает 9500 млн долларов. Что касается российского импорта в Испанию, то 90% его концентрируется на производных из нефти. Испания получает лишь 1,3% от всего российского экспорта [7; 9]. На этом фоне Италия, например, обладая внешней торговлей в объеме равном испанскому, во много раз превышает российский объем совместных сделок с Испанией.

*Второй парадокс* заключается в том, что несмотря на вышеприведенные цифры динамика трансакций, осуществляемых россиянами через границы в частном порядке, резко возросла, согласно статистике Центробанка РФ, с 11-го места в 2007 г. до 3-го в 2010 г. При этом положительное сальдо для Испании составило около 630 млн долларов в год.

*Третий парадокс* возник в связи с туризмом, когда в 2006 г. русские начали свое запоздалое «открытие» Испании: после 2000 г. Испанию посетили около 4 млн русских: только в 2010 г. в этой стране побывали около

600 тыс. россиян, что составило рост в 43% по сравнению с предыдущим годом. Хотя, возможно, эта цифра не впечатлит тех, кто знаком с этим сектором близко, но Испания – вторая в мире по развитости туристического сектора – принимает каждый год 57 млн туристов. При этом необходимо подчеркнуть, что туристы из России во время своего пребывания в Испании тратят средств вдвое больше остальных визитеров.

Классический расход каждого российского туриста на полуострове в течение 10 дней составляет около 1400 евро. Селятся они в 4–5-звездочных отелях, оставляя на территории Испании около 1200 млн евро в год. Испания пятая по значимости страна, где россияне предпочитают проводить свои отпуска, и третья по уровню пляжного отдыха, после Турции и Египта (таблица).

Таблица

**Наиболее популярные направления российских туристов  
за пределами России [1]**

№	Страна	2010	2011	Изменения, в %
1	Турция	2.367.560	2.681.662	13
2	Египет	2.198.320	1.452.813	-34
3	Финляндия	709.009	912.105	29
4	Тайланд	264.046	780.234	195
5	Испания	411.438	645.303	57
6	Греция	386.700	612.464	58
7	Италия	451.452	571.603	27
8	Чехия	267.494	367.461	37
9	Болгария	263.225	339.643	29
10	Кипр	234.312	323.631	38
11	Франция	222.718	267.167	20
12	Хорватия	99.198	106.447	7

В 2006 г. россияне заняли 15-е место среди иностранцев, покупающих в Испании дома. В 2011 г., когда сектор недвижимости уже стал достаточно тяжелым бременем для испанской экономики, госсекретарь Б. Корредор посетила Москву во время своего тура по Европе, чтобы рассказать инвесторам и посредникам о потенциалах нашего рынка недвижимости. В частности, она сказала, что 7% всех проданных в Испании иностранцам домов, было приобретено гражданами России, что поставило их на 4-е место после англичан, французов и немцев, то есть на первое место среди неграждан ЕС.

Согласно финансовой статистике, только во второй трети 2011 г. размер инвестиций россиян-нерезидентов в испанский сектор недвижимости возрос до 1 300 млн евро [4], что составило значительную часть из примерно 12 000 млн долларов, которые были вложены россиянами в сектор недвижимости за пределами России [2]. В целом же граждане России

имеют на испанской территории около 50 000 жилых домов, и эта цифра постоянно растет.

**Могут ли россияне спасти испанский сектор недвижимости?** В знаменитой книге «В Москву с картошкой», написанной в 1990-е гг. одним из служащих «МакДональдса», речь шла об открытии первого их ресторана на Красной площади. Сегодня в «МакДональдсе» работают более 25 000 россиян, еще 100 000 человек – в производственном цикле сети. В то время как в 1990-е гг. 80% продуктов, используемых сетью, были импортными, сегодня, согласно «New York Times», 80% производятся в России [13]. Слова одного из служащих «МакДональдса» «В Москву – с домами» могут стать слоганом для испанцев в решении проблем деятельности различных агентств и компаний (рекламных, строительных и др.), если они захотят, чтобы россияне помогли им преодолеть кризис.

Отсюда и ответ на ранее поставленный нами вопрос: россияне могут стать одним из ключевых факторов в спасении испанского сектора недвижимости. Учитывая испанскую безработицу (22%), крах предпринимательской активности (со времени начала кризиса были закрыты миллион предприятий), кредитную засуху (банковский сектор в состоянии реконверсии, при этом около 300 000 евро вложены в активы недвижимости), потребительскую чуму (спад на 40% в туристическом бизнесе) и т.д., выход на новые международные рынки для этой страны становится просто обязательным. Из всех стран БРИКС Россия благодаря росту своей экономики (в 2011 г. – на 4,3%), для Испании наиболее близка.

В контексте серьезного экономического кризиса, поразившего испанский сектор недвижимости, необходимо извлечь максимальную пользу из Стратегического соглашения 2009 г. между нашими странами. Имеются возможности, чтобы способствовать приезду туристов и росту капиталовложений в Испанию из России, объясняя российским предпринимателям ее конкурентные преимущества по сравнению с теми странами, которые также заняты привлечением туристов, потенциальных резидентов и покупателей недвижимости. Это может стать основополагающими задачами, необходимыми сегодня для превращения России в спасителя испанского сектора недвижимости.

Если о России Черчилль говорил, что она «окутанная тайной загадка», то испанский сектор недвижимости, перефразируя его слова, – это «черная дыра перед началом цунами». Всю ее глубину позволяют представить следующие данные.

### **Экономический кризис и сектор недвижимости**

**Мать всех кризисов.** Финансовая система Испании поражена процессами реконструкции банков, которые не дают кредитов ни предприятиям, ни частным лицам и не способны выйти на международные рынки из-за недоверия к их балансам. Испанские банки столкнулись со значительным числом лотов с недвижимостью и слишком большими ценами на зем-

лю. В стране постоянно уменьшается количество новых застроек, а значит – продаж и выданных ипотек, которые всю чаще отклоняются. Одновременно процветает неторопливая бюрократия, которая не способна оплатить работы, заказанные ранее строителям и профильным компаниям. Единственная отдушина для частных лиц – падение «Euribor», которое привело к понижению ипотечной ставки. Такова анатомия финансово-строительно-жилищного коллапса в Испании, пораженной безработицей, страхом перед потреблением и коррупцией в обращении с общественными фондами, своеобразный иберийский пир во время чумы.

**Цементный «пузырь» ... и кредитная «игла».** «Пузырь», возникший в испанском секторе недвижимости, может быть очень хорошо описан следующими цифрами: в 1997–2007 гг. сектор недвижимости в целом (жилье, строительство и купля-продажа) рос в Испании в среднем в год на 22,3%. В 1997 г. доля кредитов в сфере недвижимости составляла 27,9% от аналогичных показателей 2007 г. Однако легкодоступное кредитование спровоцировало увеличение спроса: в 2006 г. число продаж домов в Испании достигло 955 200 сделок, но в 2007 г. уже на 50% меньше, а в 2011 г. – всего лишь 347 000.

За кредитом и спросом следовали и цены: в 1998–2007 гг. на жилье они увеличились на 200%, в среднем в год – на 11,4%. Постоянный рост цен обусловил растущую значимость фигуры «продавца-инвестора». Но в отличие от других европейских стран, где в сфере недвижимости имеются похожие пузыри (более 1 млн не проданных домов), цены на жилье в Испании не только не упали, но и наоборот – в течение последних четырех лет постепенно увеличивались на 21% в год.

Банки, имеющие «токсические активы» кирпичного сектора на почти 400 000 млн евро, не хотят, чтобы «глубокая распахка» ценности этих активов повлияла на их балансы и полагают, что качественное недвижимое имущество может быть продано по заниженным ценам. Это не позволит приводить их со временем к банкротству: они поддерживают на торгах постоянную цену и постепенно избавляются от своего товара, мечтая о том, что обанкротившееся государство создаст «плохой банк», приобретет у них все находящиеся на балансе «токсические активы» и растянет их реализацию по разумным ценам на несколько десятилетий. Конечно, все это пустые мечты и бесперспективные фантазии, но как сказал однажды Эйнштейн: «В кризисную эпоху только воображение может быть важнее знания».

Чтобы облегчить выход этих активов на рынок, уменьшить цены на жилье, восстановить функционирование банковских кредитов и завершить реконструкции финансового сектора, в феврале 2012 г. правительство Испании приняло закон (Королевский декрет от 2/2012), от успеха которого зависит будущее сектора и даже выход из экономического кризиса.

**Третья и провальная: Дон Л. де Гиндос и Королевский декрет от 2/2012.** В 2010 г. правительство Х.Л. Родригеса Сапатеро учредило «Фонд антикризисной банковской реструктуризации». Год спустя от банков с

крупными капиталами потребовали слияния капиталов. Министр экономики из правительства М. Рахоя дон Луис де Гиндос предложил третью стратегию, направленную на то, чтобы банки освобождались в конце концов от недвижимых активов и не кредитовали больше сектор промоутеров, поскольку все это в совокупности оценивается в 323 млн евро, из которых 175 000 млн считаются проблемными. Данная (третья) стратегия, собственно, и сводится к эвфемизму «уменьшить токсичность».

Изначально главная и очевидная проблема была связана с тем, что иностранные инвесторы не доверяли банковским балансам, и поэтому уровень испанских рисков колебался от 320 до 350 пунктов, а к 5 марта 2012 г. он достиг 395 пунктов по отношению к немецкому уровню, который в системе взят за точку отсчета. Данный уровень рисков сделал для испанских банков невозможным получения кредита на международных рынках, что в свою очередь помешало им дать кредиты предпринимателям и обычным гражданам, страдающим из-за отсутствия ликвидности. Банковские трудности обусловили закрытие предприятий, безработицу, рост налогов, уменьшение зарплат, сокращение социальных программ государством, всеобщего благосостояния и вытекающим из него безудержным потреблением последних лет.

Формула новой экономической команды, зафиксированная в Декрете, принятом 3 февраля 2012 г., заключалась в усилении роли «Фонда банковской нормализации и реструктуризации», капитал которого из 9 млрд превращался в 15 млрд, слиянии банков, требовании к банкам направить 50 млрд на поддержание земли и построек, находящихся в их ведении. Предусматривалась передача тем банкам, которые оказались не способны исполнять новые реквизиты, ряда активов с фиксированной рентой, засчитываемых в качестве публичного долга, но не дефицита, поскольку положение предоставляло запрашивающему их банку коммерческое предложение на уровне 8%. Банки были обязаны адаптироваться к новой нормативной базе, благодаря чему у них должна была восстановиться текучесть кредитов и произойти освобождение от недвижимых активов по низкой цене. Вопреки сдержанному оптимизму правительства некоторые акторы так и не увидели в новой Форме ни инструмента для глубоких изменений, ни реального решения сложных проблем [16].

В дальнейшем испанская банковская система, побуждаемая новыми нормативами, была обязана выбросить на рынок свои акции, связанные с недвижимым имуществом, по реальным ценам, которые по-прежнему были низкими. Национальный институт статистики 15 марта 2012 г. подтвердил, что в 2011 г. цены на недвижимость упали на 11,2% по сравнению с предыдущим годом [17]. Как отмечали аналитики консультационного центра по недвижимости «Агирре Ньюман», с 1996 г. по 2006 г. цены на квартиры изменились на 160%, но уменьшились лишь на 20%. При этом они подсчитали, что падение должно увеличиться еще на 30%.

К падению цен на квартиры постоянно добавлялось еще и значительное уменьшение количества сдаваемого жилья и жилья, продаваемого по

ипотеке: в 2011 г., согласно данным Министерства экономического развития, в Испании было продано 347305 квартир, на 29,3% меньше, чем в предыдущий год. В Мурсии падение по сравнению с 2010 г. составило 35,6%, а в таких регионах как Ла Риоха, Галисия и Арагон оно достигло 38% [17].

Впечатляет упадок и в строительстве нового жилья. Как пример, в регионе Мурсия в 2000 г. как точке отсчета было построено около 16 тыс. квартир, в 2004 г. – 42 тыс., в 2006 г. – 47 тыс., но всего лишь 2 тыс. в 2011 г., то есть в 24 раза меньше, чем в наилучший год и на 37% меньше, чем в предыдущий 2010 г. При этом в регионе имеется 24 тыс. пустующих квартир, тендер со стороны администраций упал на 82%. Согласно сведениям от надзирающей за сектором «Мурсийской региональной федерации предпринимателей в строительном секторе», администрации задолжали строителям 300 млн евро: 100 млн – региональная администрация и 200 млн – муниципалитеты автономного сообщества [17].

При такой удушающей конъюнктуре в секторе недвижимости и кредитных ограничениях только два обстоятельства внушают оптимизм тем, кто платит увеличивающиеся налоги, получает уменьшающиеся зарплаты, работает дольше и все быстрее тратит заработанное: незначительное замедление инфляции и значительное уменьшение Европейской межбанковской ставки предложения (изменилась она с 1,924% до 1,4999%). Это означает среднее понижение в средней испанской ипотеке на 30 евро в месяц [17].

Однако в глобальном мире, где «бедные» страны из «двадцатки» являются «локомотивом» экономики, а деньги утекают за несколько минут, именно «потопление» Испании может сделать ее привлекательной в глазах русских инвесторов и граждан, обогатившихся на росте цен на нефть, газ и полезные ископаемые. Именно они могут увидеть в Испании «европейскую Калифорнию», великолепно понимая, что «будет ошибкой путать проблемы финансирования, с которыми борются испанские государственные и частные институты, с подлинной ценностью недвижимых активов в среднесрочной и долгосрочной перспективе» [12]. Испанский кризис – это уникальная возможность инвестировать даже незначительные средства в рынок первостепенного значения в стране с высоким уровнем благосостояния, качеством жизни, безопасностью, привлекательным туризмом и современной инфраструктурой, доступной и в отличном качестве.

Чтобы заинтересовать, познакомить с испанским рынком, вызвать доверие и привлечь покупателей и инвесторов в Испанию так называемая двусторонняя «Декларация о стратегическом сотрудничестве», подписанная Испанией и Россией в 2009 г., является краеугольным камнем для достижения мультиплицирующего эффекта в экономических отношениях между двумя странами.

### **Российско-испанское стратегическое сотрудничество**



Двусторонние отношения между Испанией и Россией всегда должны анализироваться в более широком контексте отношений между ЕС и Россией, а также России с НАТО: тон диалога между Испанией и Россией устанавливают Вашингтон и Брюссель. В этом смысле короткий грузино-осетинский конфликт в 2008 г. оказал влияние на стратегические отношения между ЕС и Россией и ухудшил отношения между Россией и НАТО, и без того страдающие из-за американского проекта ПРО.

Однако постепенно все вернулось на круги своя, и в 2009 г. российский Президент Российской Федерации Д.А. Медведев и Председатель правительства Испании Х.Л. Родригес Сапатеро подписали «Декларацию о стратегическом сотрудничестве». А еще через год, когда Испания председательствовала в ЕС, 1 июня 2010 г. наши страны создали «Ассоциацию за модернизацию» [14]. В 2011 г. Россия и Испания провели «Год Испании в России» и «Год России в Испании», благодаря чему состоялось более 300 мероприятий и наши страны стали друг к другу еще ближе.

Наиболее яркими мероприятиями «совместного года» стали гастролы русского балета в Мадридской опере, выставка «Эрмитажа» в «Прадо» и др. Однако из четырех аспектов мероприятий (внешняя политика, безопасность, культура и экономика) нас прежде всего интересуют экономика и торговля. При этом развитие туризма, взаимная защита инвестиций, обмен экономической информацией, контакты между предприятиями и коммерческими компаниями, объединение технической инфраструктуры (включая договор о сотрудничестве на железных дорогах), сотрудничество в энергетическом секторе и в секторе «Исследования+Развитие+Инновации», доступ России в ВТО находились в приоритете.

Очевидно, что подписанная Декларация должна содействовать углублению, расширению и развитию коммерческих отношений между нашими странами. Испанским предпринимателям и производителям интересны контракты по строительству инфраструктуры в России, новые рынки в сфере телекоммуникаций, энергетический (Россия как мировой экспортер газа и нефти и Испания как лидер в производстве возобновляемых источников энергии) и финансовый секторы. Испанцы хотели бы увеличить поток туристов из России и сделать россиян главными покупателями испанской недвижимости.

Если проанализировать коммерческий взаимообмен между Россией и Испанией после 2009 г., то со всей определенностью увидит его рост, особенно это касается туризма. В 2010 г. Испанию посетили почти 600 тыс. россиян, на 43% больше, чем в предыдущем году. Россия – это огромные возможности всего в пяти часах лета от наших берегов. Но если мы хотим придать Декларации максимальный динамизм, то должны открыть границы и вести политику доверия при выдаче виз и видов на жительство.

**Узнать друг друга, способствовать мобильности,  
упростить процесс получения визы**

Несмотря на большой интерес к Испании визиты и пребывание россиян в нашей стране по-прежнему доступны лишь для небольшого количества счастливицев, что самым непосредственным образом сказывается и на уровне покупки недвижимости. Дело в том, что прежде чем насладиться испанским туристическим сервисом, россияне должны пройти все круги дантового ада и пережить опыт Кафки, столкнувшись с жестокой реальностью и конкуренцией.

Получение виз является на сегодняшний день наибольшим препятствием для потенциальных туристов из России. Чтобы разобраться в этом вопросе, мы обратимся к собственному опыту, а также предложим официальные данные об отклоненных запросах, отводах, аннулированиях и отсрочках при получении виз. Чтобы понять, до какой степени туристические потоки в Испанию обуславливаются рестриктивной политикой, мы рассмотрим для сравнения политику стран-конкурентов, которая отличается либеральностью и даже отсутствием визового режима. В конце концов, мы предложим систему мер, по нашему мнению, логичных, которые необходимо реализовать, если Испания хочет капитализировать русский туризм и тем более политику предоставления постоянного места жительства.

Поскольку визы для посещения Испании являются «*sine que non*», страна должна укреплять свой имидж в России и целенаправленно формировать свою маркетинговую стратегию для российских туристов, тем более что для россиян Испания не ассоциируется ни с чем негативно судьбоносным. Многие россияне не планируют посещать Испанию, потому что не знают ее, а не знают они ее потому, что Испания не представлена в СМИ, на праздниках и в российском общественном сознании как нечто доступное.

Мы также покажем огромную потребность в налаживании транспортных коммуникаций между Москвой и другими большими городами России с нашим полуостровом, и в частности в качестве приоритета – в расширении воздушного трафика между нашими странами.

**Рестриктивная визовая политика.** Малоназидательный опыт, который мне всегда с горькой иронией не позволяют забыть мои друзья в Испании, весьма похож на рассказ Кафки, плохо сказавшийся как на моем кошельке, так и стрессоустойчивости, связан со вступлением в «борьбу» за визу для одного моего русского студента, желавшего приехать учиться по магистерской программе в университете в Мурсии.

Уже изначально было понятно, что процесс легким не будет. В качестве туриста он побывал в Великобритании, Франции, Италии, Нидерландах и Испании. Во всех этих случаях получение визы означало потерю двух с половиной рабочих дней, прибытие в один из московских центров по выдаче виз, показаться консулу и доказать ему, что у тебя нет намерений остаться нелегально в Испании навсегда, а также заплатить 80 евро за оформление документов.

Все эти утомительные мероприятия показались ему смешными по сравнению с трехмесячным ужасом, в который он погрузился, пытаясь

получить студенческую визу в Генеральном консульстве Испании в Москве. Стоимость перевода и прочие выплаты поднялись до 1000 евро; визиты в консульство и все сопутствующие проблемы неисчислимы, очереди бесконечны. Никому не желаю получать вид на жительство в Испании. Как показывает опыт, задача это предельно сложная, и далеко не всегда она разрешается в пользу заявителя.

Испания в 2010 г. была второй (после Финляндии) в ЕС по выдаче туристических виз типа «С» (туристические, гостевые и деловые визы): всего было выдано 461 367 виз; в Финляндии – 952 056, Италии – 456 209, Греции – 374 558, Германии – 350 002. Одновременно Испания была первой по отказу в визах: 11,33% отказов в Москве и 5,75% – в Санкт-Петербурге. Для сравнения Бельгия отказала всего в 10,11% случаях, Норвегия – в 3,46%, Германия – в 3,38% [3].

Даже страны ЕС, конкурирующие с Испанией в выдаче виз для 4,5 млн российских граждан, которые каждый год пересекают границу в поисках солнца, едут за покупками и досугом, имеют бесконечно меньший процент отказов в визах. Например, Болгария проводит столь гибкую визовую политику с Россией, что положительно отвечает на 99,9% запросов. То же касается и Румынии (99,7%). В Греции и Италии отказы не достигают 1%, во Франции – на уровне 2%, в Чехии – 2,67% [3]. Не говоря уже о непосредственных конкурентах Испании в туристическом бизнесе – Турции и Египте, для посещения которых российские граждане в визах не нуждаются вообще.

Если Испания собирается конкурировать в привлечении российских граждан с такими странами, как Турция, Болгария, Египет, Греция или Италия, она должна осуществить ряд мер, направленных на облегчение визового режима для туристов (тип «С») и потенциальных резидентов. Для этого необходимо обеспечить более простой, быстрый и дешевый доступ въезда в страну. Если Испания хочет капитализировать российский туризм, особенно с потенциальной возможностью переселения, она должна последовать следующим рекомендациям.

– Испанские центры по выдаче виз находятся лишь в некоторых крупных городах России (Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Казань, Самара, Нижний Новгород, Красноярск и Калининград). Жители этих городов и тех, которые имеют меньше 1 млн населения (Омск, Челябинск, Уфа, Волгоград, Пермь), должны запрашивать визы в своих городах несмотря на то, что они часто находятся очень далеко от места жительства просителей. Соответственно, первое, что нужно сделать, это основать центры по выдаче виз хотя бы во всех городах-миллионниках: это более чем оправдано.

– Создание подобных центров требует времени и денег. Поэтому необходимо рассмотреть возможность осуществления запросов на визы и соответствующие документы через Интернет, что до минимума снизит количество обращений в центры.

– Особенно сложная ситуация складывается для тех, кто нуждается в длительных визах (студентов, приезжающих на срок более 90 дней, и потенциальных резидентов), они должны обращаться лично в консульства в Москве и Санкт-Петербурге.

– Необходимо улучшить качество работы нотариальных служб, в том числе Генерального консульства в Москве. Документы должны поступать в электронном виде, а переводы сертификатов должны иметь возможность быть заверенными в том числе любым профессиональным нотариусом. На сегодняшний день цены на услуги нотариусов в Генеральном консульстве, являющимся монополистом в данной сфере, весьма высоки.

**Испания – «терра инкогнита».** После упрощения системы выдачи виз для россиян (краеугольный камень в деле конкуренции за туриста из столь огромной славянской страны), стратегия, направленная на достижение успеха в этой борьбе, потребует развития имиджа Испании как туристического направления, что в свою очередь должно привести к созданию и специальной маркетинговой стратегии для России.

Главная проблема для испанской стороны заключается в том, что в Испании все русское зачастую окружено негативными и даже оскорбительными коннотациями: Россия – недемократическая страна, государство убивает оппозиционеров (А. Политковская, А. Литвиненко), война в Чечне, война в Грузии, Кремль бойкотирует газовые поставки в соседние страны, террористические акты, КГБ, самая опасная мафия, проституция и т.д. И никого не интересует, что «русской мафии» журналисты приписывают дела прежде всего грузинской и прибалтийской мафий [10], что в поставках проституток замешаны не русские, а украинцы. И никто не знает, что война против Грузии в 2008 г. была со стороны России всего лишь законной защитой в ответ на провокации грузинского руководства. А когда российское правительство прекращало поставки газа и нефти на Украину, главными причинами были кража нефтепродуктов из трубопроводов, постоянный отказ оплачивать счета и т.д. Нежелание масс-медиа демистифицировать Россию как источник всех зол, которые обрушиваются на Европу, сложности в процессе информирования испанских граждан относительно рисков, угроз или проблем, связанных с маленькими государствами, появившимися после распада СССР и практически неизвестными испанцам (большинство из них даже не сможет найти эти страны на карте). Все это вносит вклад в создание образа воинственной, неуправляемой и страшной России. О реальных проблемах, существующих в России, в испанской прессе говорят очень мало.

В результате для россиянина всегда становится сюрпризом узнать, как испанцы относятся к нему и его стране, и какие надуманные стереотипы всплывут на этот раз: проститутка, олигарх, мафиози, алкоголик, коррупционер, живущий в роскошных домах и занимающийся вымогательством, уклоняющийся от уплаты налогов и, конечно же, имеющий огромную яхту, полную фотомоделей. Преодолеть эти стереотипы означает в том числе и улучшить торговый баланс между Испанией и Россией.

По аналогии стереотипы об испанцах как тореадорах, танцорах фламенко, гитаристах и соблазнителях, дерзких и темпераментных, были или являются рекламной уловкой для привлечения туристов, стремящихся увидеть экзотику. Но каждый раз им приходится разочаровываться при встречах с «новыми испанцами», ничем не отличающимися от современных людей. Естественно, что при создании нового образа современной Испании можно обращаться к и от образам прошлого. Но для этого следует помнить, что мировой экономический кризис, поставил испанскую экономику в один ряд с греческой, португальской, ирландской и др. А потому требуется принципиальное осовременивание испанского имиджа.

При создании особого имиджа Испании для России нужно, как представляется, учитывать два фактора. В первом случае мы вынуждены констатировать, что в сравнении с энергичной деятельностью, развернутой Турцией или Болгарией, Испания на русском рынке до сих пор не тратила ни материальных, ни интеллектуальных средств, все пущено на самотек. Во втором необходимо еще раз подчеркнуть, что Россия – это не только Москва, сколько бы весома она ни была при общих раскладах, плюс ее космополитически настроенные жители. В России существуют еще 12 городов-миллионников.

Отсюда и стратегия знакомства с Испанией должна развиваться в России по более широким направлениям: значительное присутствие рекламы в СМИ, как это делают наши конкуренты (Турция и Египет); увеличение числа торговых офисов; продвижение испанской культуры и особенно языка; большее присутствие предприятий на российском рынке; активная реализация программ по обмену студентами и практикантами; популяризация испанской кухни среди россиян.

**Летать больше и чаще.** После спада на 9,4% в пассажиропотоке в 2009 г. количество поездок российских граждан за границу в течение всего 2010 г. постепенно начинает увеличиваться. В 2011 г. российские авиакомпании перевезли уже 64,1 млн пассажиров, из которых 31,4 млн (по сравнению с 2010 г. рост составил 13,2%) – за границу. При этом 57,9% из них воспользовались пятью авиакомпаниями: «Аэрофлот», «Трансаэро», «ЮТэйр», «S7» и «Россия» [18]. Согласно статистике международного аэропорта «Домодедово», в феврале 2011 г. резко снизилось количество полетов в Египет (на 79,8%) и возросло на других направлениях: Турция (+129,6%), Испания (+26,7%), Израиль (+14,1%), ОАЭ (+5,6%). В 2010 г. в Испанию регулярно летали самолеты шести авиакомпаний из двух российских городов (Москвы и Санкт-Петербурга) в пять испанских (Мадрид, Барселону, Малагу, Аликанте и Тенерифе).

Также россияне пользовались и услугами ряда иностранных авиакомпаний. Главные из них – «Lufthansa», «Swiss», «Air Berlin», «Air France», «Air Moldova», «Czech Airlines». В последние годы особенно заметную экспансию в Россию осуществили немецкие авиакомпании, что позволило россиянам летать в страны ЕС минуя Москву и Санкт-Петербург. Из испанских авиакомпаний на уровне «S7» линию Мадрид-Москва обслуживает только «Iberia».

В целом количество авиакомпаний и частота полетов в Испанию растут, улучшается сервис и уменьшается цена, что самым положительным образом сказывается на пассажиропотоке.

### **Конкурентные преимущества Испании**

Из всего сказанного выше следует, что конкуренты Испании как в ЕС, так и в других государствах имеют по сравнению с ней множество преимуществ. Испания находится слишком далеко, и цены на билеты относительно высоки. Кроме того, состояние и возможности авиапарка этой страны неизвестны; представлен сокращенный трафик авиарейсов; действуют старые антирусские идеологические стереотипы и новые, порождаемые испанской прессой (но ничего позитивного в любом случае). Соответственно, и Россия, и Испания должны выстраивать свою политику по общим линиям: геополитическим, политическим, культурным и экономическим. Необходимо формировать новое восприятие Испании среди российских граждан: Испания сейчас доступна как никогда раньше, она близка и предлагает многое за малое, позволяя в том числе приобретать жилье по приемлемой цене, особенно на «Коста Калида» в Мурсии.

Один эксперт по российскому туристическому сектору сказал: «Российские клиенты покупают путевки по очевидным причинам: климат в России не самый благоприятный, с долгими зимами и дождливым летом» [6]. Из этого следует, что Испания как минимум не конкурирует с такими холодными странами, как Финляндия, Германия и Чехия. Ни одна из этих трех стран не имеет предложения, подобного испанскому. Российский турист в Финляндии не ищет солнца, в Германии не ищет пляжей, а в Чехии не находит природных чудес, да и с шопингом, археологическими и историческими достопримечательностями всем им до Испании далеко.

Отсюда прямыми конкурентами Испании являются Болгария, Египет и Турция, а также такие страны бывшей Югославии, как Хорватия и Черногория. Однако инвестировать в Болгарию рискованно; арабские революции превратили Египет в страну, полную опасностей; что же касается бывшей Югославии, то качество жизни и туристическая инфраструктура здесь значительно уступают испанским. По сравнению с этими странами пребывание в Испании выглядит очень привлекательным, даже учитывая политику визовых ограничений, расстояние и цены.

В то время как богатые россияне с высокой покупательной способностью продолжают осажать Лондон, Швейцарию или французскую Ривьеру, обладающие средней покупательной способностью размышляют о Болгарии, Черногории, Хорватии, Кипре или Турции несмотря на проблемы с юрисдикцией, общей безопасностью и крайней бедной инфраструктурой. Конечно, хотелось бы привлекать богатых, которые огромным финансовым центрам предпочитают солнце, свежий воздух, парки развлечений, качество жизни и хорошую кухню, однако прежде всего необходимо ориентироваться на растущий средний класс, которому Испания может показаться весьма привлекательной.

Несколько слов, к примеру, о нашей родной Мурсии. Впервые мурсийский сектор недвижимости был представлен в России в 2009 г. Во время I семинара, посвященного мурсийской недвижимости, Президент автономного сообщества Мурсии подчеркнул «огромные возможности для инвестиций в регион, который во многих отношениях развит больше, нежели другие прибрежные зоны Испании и обладает высокой степенью юридической надежности». Президента поддержал С. Лонг, исполнительный директор «Casa-Cálida Property Group»: «Я в течение многих лет говорил людям, что Мурсия – это лучшее место в Испании, если не в Европе для инвестиций в собственность» [17].

Мурсийское предложение по отношению к другим регионам Испании будет расширяться по трем направлениям: строящийся международный аэропорт в Корвере, обещанный парк развлечений компании «Paga-mount» в Аламе, и 30 000 пустующих домов и квартир с ценами, упавшими на 35%. Также в Мурсии 325 дней в году светит солнце, в регионе имеется 26 высококачественных площадок для игры в гольф, отличные коммуникации и возможности для занятий спортом на свежем воздухе, не считая множества относительно нетронутых посетителями пляжей. В Мурсии великолепная кухня, отличная и разнообразная топография, добродушный и гостеприимный народ, низкий уровень преступности. По оценке российских экспертов, мурсийское предложение может быть востребовано россиянами, способными покупать дома по цене от 60 000 до 150 000 евро [8].

\* \* \*

Несмотря на все сложности Россия все ближе и ближе к Испании, в частности и к Мурсии. Если в 2000 г. здесь было зарегистрировано 54 гражданина России, то в 2010 г. эта цифра поднялась до 1388. Согласно Национальному институту статистики, количество россиян, проживающих в Испании возросло с 2003 г. по 2012 г. в 2,5 раза. Испания, и Мурсия в частности, прилагают все усилия для того, чтобы россияне инвестировали, селились и оставались довольными нашими предложениями. Россия Россия может в том числе и помочь Испании в решении проблем, которые обрушились на страну в связи с понижением спроса в испанском секторе недвижимости.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Показатели выезда российских граждан за рубеж за 2011 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.russiatourism.ru/gubriki/-1124140897/> (дата обращения: 02.05.2012).
2. Россияне вкладывают деньги в европейское жилье [Электронный ресурс]. URL: <http://www.maindoor.ru/articles/9973.html> (дата обращения: 02.05.2012).
3. Статистика европейских виз типа "С"\* и "LTV"\*\*\* за 2010 год [Электронный ресурс]. URL: <http://www.travel.ru/visa/schengen2010.html> (дата обращения: 02.05.2012).
4. Стоимость жилья в Испании падает, количество покупателей растет [Электронный ресурс]. URL: <http://intestate.ru/all-novosti/stoimost-zhilja-v-ispanii-padaet-kolichestvo-pokupatelej-rastet> (дата обращения: 02.05.2012).

5. Транспорт России: информ.-стат. бюл. 2011 г. Январь-декабрь [Электронный ресурс]. URL: [http://www.mintrans.ru/documents/detail.php?ELEMENT\\_ID=17907](http://www.mintrans.ru/documents/detail.php?ELEMENT_ID=17907) (дата обращения: 02.05.2012).
6. *Andrienko O., Luhn A.* Russians Head to Europe, U.S. for Properties Abroad [Электронный ресурс]. URL: [www.themoscowtimes.com/realestate/quarterly/article/443773.html](http://www.themoscowtimes.com/realestate/quarterly/article/443773.html) (дата обращения: 02.05.2012).
7. Anuario Estadístico de España [Электронный ресурс]. URL: [http://www.ine.es/prodyser/pubweb/anuario12/anu12\\_indigen.pdf](http://www.ine.es/prodyser/pubweb/anuario12/anu12_indigen.pdf) (дата обращения: 02.05.2012).
8. *Aseev R.* La crisis lanza a los promotores a la conquista del turismo residencial ruso. Una docena de inmobiliarias de la Región diseñan un plan de promoción y venta dirigido a Rusia, ante la fuerte caída de ventas en el mercado inglés [Электронный ресурс]. URL: <http://www.laverdad.es/murcia/20080811/region/crisis-lanza-promotores-conquista-20080811.html> (дата обращения: 02.05.2012).
9. Balanza Comercial de España con Rusia. 2012 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfcomes/0,5310,5280449\\_5307910\\_5309111\\_0\\_RU,00.html](http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfcomes/0,5310,5280449_5307910_5309111_0_RU,00.html) (дата обращения: 02.05.2012).
10. Documentos: Cuerpo Diplomático en Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación / Gobierno de España [Электронный ресурс]. URL: <http://www.maec.es/es/MenuPpal/Paises/ArbolPaises/Rusia/Monografia/Documents/Rusia.pdf> (дата обращения: 02.05.2012).
11. *Fediashin A.* Las paradojas de las relaciones entre Rusia y España [Электронный ресурс]. URL: [http://sp.rian.ru/opinion\\_analysis/20110224/148231127.html](http://sp.rian.ru/opinion_analysis/20110224/148231127.html) (дата обращения: 02.05.2012).
12. *Iñiguez de Onzoño S.* Relaciones España-Rusia: lo mejor está por venir [Электронный ресурс]. URL: [http://sp.rian.ru/opinion\\_analysis/20110224/148383577.html](http://sp.rian.ru/opinion_analysis/20110224/148383577.html) (дата обращения: 02.05.2012).
13. *Kramer A.E.* Russia's Evolution, seen through golden arches [Электронный ресурс]. URL: [http://www.nytimes.com/2010/02/02/business/global/02mcdonalds.html?\\_r=0](http://www.nytimes.com/2010/02/02/business/global/02mcdonalds.html?_r=0) (дата обращения: 02.05.2012).
14. *Morales Hernández J.* España y Rusia ante el año bilateral: oportunidades para 2011, Documento de opinión del IESE 21/2010 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs\\_opinion/2010/DIEEO21-2010EspanaRusia2011.pdf](http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2010/DIEEO21-2010EspanaRusia2011.pdf) (дата обращения: 02.05.2012).
15. *Muñoz P., Morcillo C.* Palabra de Vor: las mafias rusas en España. Madrid : Ersa Calpe, 2011. 304 p.
16. *Rodríguez J.* Activos «tóxicos» y concentración bancaria [Электронный ресурс]. URL: [http://elpais.com/elpais/2012/03/16/opinion/1331901129\\_965929.html](http://elpais.com/elpais/2012/03/16/opinion/1331901129_965929.html) (дата обращения: 02.05.2012).
17. Spanish Property [Электронный ресурс]. URL: [www.propertyshowrooms.com/spain/property](http://www.propertyshowrooms.com/spain/property) (дата обращения: 02.05.2012).
18. *Tulaev P.* Las raíces de las relaciones entre Rusia y España [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tulaev.ru/html.php?148> (дата обращения: 02.05.2012).

Материал предоставлен в редколлегию 03.10.2013 г.

**Pablo S. Blesa Aledo**, PhD., Dean of Faculty of Social Sciences and Communication, Catholic University, San Antonio of Murcia, Spain. E-mail: [pblesa@ucam.edu](mailto:pblesa@ucam.edu)

**Regina R. Oleynikova**, analyst of the Russian sector of real estate market, Association of real estate agents of region of Murcia, Spain. E-mail: [reginaoley@yahoo.com](mailto:reginaoley@yahoo.com)

## SPANISH SECTOR OF REAL ESTATE AND RUSSIA

*Abstract:* The authors analyze economic crisis in Spain, which has influenced Spanish real estate sector very negatively, and give recommendations how to overcome it. Through analyzing the data of the Spanish-Russian relations, the authors reveal many potential possibilities for



both parties in this sector. Special attention is given to problems of Russian tourism in Spain: the authors demonstrate some advantages of Spain as tourist direction, and at the same time indicate many complex political problems, which prevent its development. In this regard, the foremost problem is Spanish restrictive politics, but also an absence of complete information about Spanish tourist possibilities for Russia, and limited air communication between two countries. The authors conclude that Russians could invest in Spanish economics by buying the property in Spain.

*Keywords:* economic crisis, sector of real estate, investments, Spain, Russia.

***The transliteration of the list of literature  
(from the cirillic to the latin symbols) is submitted below***

BIBLIOGRAFICHESKIJ SPISOK

1. Pokazateli vyezda rossijskih grazhdan za rubezh za 2011 g. [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.russiatourism.ru/rubriki/-1124140897/> (data obrashhenija: 02.05.2012).
2. Rossijane vkladyvajut den'gi v evropejskoe zhil'e [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.maindoor.ru/articles/9973.html> (data obrashhenija: 02.05.2012).
3. Statistika evropejskih viz tipa "S"\* i "LTV"\* za 2010 god [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.travel.ru/visa/schengen2010.html> (data obrashhenija: 02.05.2012).
4. Stoimost' zhil'ja v Ispanii padaet, kolichestvo pokupatelej rastet [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://intestate.ru/all-novosti/stoimost-zhilja-v-ispanii-padaet-kolichestvo-pokupatelej-rastet> (data obrashhenija: 02.05.2012).
5. Transport Rossii: inform.-stat. bjul. 2011 g. Janvar'-dekabr' [Jelektronnyj resurs]. URL: [http://www.mintrans.ru/documents/detail.php?ELEMENT\\_ID=17907](http://www.mintrans.ru/documents/detail.php?ELEMENT_ID=17907) (data obrashhenija: 02.05.2012).
6. *Andrienko O., Luhn A.* Russians Head to Europe, U.S. for Properties Abroad [Jelektronnyj resurs]. URL: [www.themoscowtimes.com/realestate/quarterly/article/443773.html](http://www.themoscowtimes.com/realestate/quarterly/article/443773.html) (data obrashhenija: 02.05.2012).
7. Anuario Estadístico de España [Jelektronnyj resurs]. URL: [http://www.ine.es/prodyser/pubweb/anuario12/anu12\\_indigen.pdf](http://www.ine.es/prodyser/pubweb/anuario12/anu12_indigen.pdf) (data obrashhenija: 02.05.2012).
8. *Aseev R.* La crisis lanza a los promotores a la conquista del turismo residencial ruso. Una docena de inmobiliarias de la Región diseñan un plan de promoción y venta dirigido a Rusia, ante la fuerte caída de ventas en el mercado inglés [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.laverdad.es/murcia/20080811/region/crisis-lanza-promotores-conquista-20080811.html> (data obrashhenija: 02.05.2012).
9. Balanza Comercial de España con Rusia. 2012 [Jelektronnyj resurs]. URL: [http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449\\_5307910\\_5309111\\_0\\_RU,00.html](http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5307910_5309111_0_RU,00.html) (data obrashhenija: 02.05.2012).
10. Documentos: Cuerpo Diplomático en Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación / Gobierno de España [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.maec.es/es/MenuPpal/Paises/ArbolPaises/Rusia/Monografia/Documents/Rusia.pdf> (data obrashhenija: 02.05.2012).
11. *Fediashin A.* Las paradojas de las relaciones entre Rusia y España [Jelektronnyj resurs]. URL: [http://sp.rian.ru/opinion\\_analysis/20110224/148231127.html](http://sp.rian.ru/opinion_analysis/20110224/148231127.html) (data obrashhenija: 02.05.2012).
12. *Iñiguez de Onzoño S.* Relaciones España-Rusia: lo mejor está por venir [Jelektronnyj resurs]. URL: [http://sp.rian.ru/opinion\\_analysis/20110224/148383577.html](http://sp.rian.ru/opinion_analysis/20110224/148383577.html) (data obrashhenija: 02.05.2012).
13. *Kramer A.E.* Russia's Evolution, seen through golden arches [Jelektronnyj resurs]. URL: [http://www.nytimes.com/2010/02/02/business/global/02mcdonalds.html?\\_r=0](http://www.nytimes.com/2010/02/02/business/global/02mcdonalds.html?_r=0) (data obrashhenija: 02.05.2012).
14. *Morales Hernández J.* España y Rusia ante el año bilateral: oportunidades para 2011, Documento de opinión del IEEE 21/2010 [Jelektronnyj resurs]. URL:

*П.С. Блеса Аledo, Олейникова Р.Р.*  
Испанский сектор недвижимости и Россия

---

[http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs\\_opinion/2010/DIEEEO21-2010EspanaRusia2011.pdf](http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2010/DIEEEO21-2010EspanaRusia2011.pdf)  
(data obrashhenija: 02.05.2012).

15. *Muñoz P., Morcillo C.* Palabra de Vor: las mafias rusas en España. Madrid : Esvasa Calpe, 2011. 304 p.

16. *Rodriguez J.* Activos «tóxicos» y concentración bancaria [Jelektronnyj resurs]. URL: [http://elpais.com/elpais/2012/03/16/opinion/1331901129\\_965929.html](http://elpais.com/elpais/2012/03/16/opinion/1331901129_965929.html) (data obrashhenija: 02.05.2012).

17. Spanish Property [Jelektronnyj resurs]. URL: [www.propertyshowrooms.com/spain/property](http://www.propertyshowrooms.com/spain/property) (data obrashhenija: 02.05.2012).

18. *Tulaev P.* Las raíces de las relaciones entre Rusia y España [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.tulaev.ru/html.php?148> (data obrashhenija: 02.05.2012).