

ВОЗВРАТНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ ПРАКТИЧЕСКИ ВО ВСЕХ СТРАНАХ ЕВРОПЫ НА РЫНКИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫШЛО НЕМАЛО ПРЕДЛОЖЕНИЙ О ПРОДАЖЕ ОТ РОССИЯН, И ИНОГДА ОНИ ДЕМПИГУЮТ.

МАРТА САВЕНКО («Ъ-ДОМ», № 33 ОТ 26.02.2015)

А частный инвестор, вкладываясь в зарубежную недвижимость в местной валюте, в ней же и получит доход. С этой точки зрения курс рубля к доллару, евро или фунту не имеет никакого значения. Так что сейчас самое время для зарубежных инвестиций.

ГЛЯДЯ ИЗ ЛОНДОНА Российские эксперты приводят данные о том, что элитная жилая недвижимость в столице Великобритании подорожала за 2014 год на 7,5%. Но исследования компании Savills указывают на то, что рост цен мог бы быть существенно выше, если бы в последнем квартале весь премиальный Лондон не подешевел.

Падение составило от 0,8% в ценовом сегменте менее £1 млн до 4,3% — настолько подешевели особняки стоимостью более £5 млн. В целом Индекс элитной недвижимости британской столицы, средняя стоимость которой составляет £2,6 млн, в последнем квартале 2014 года снизился на 2,6%. Более того, два сегмента — дома стоимостью £3–5 млн и свыше £5 млн — упали в цене и в годовом выражении на 1,1 и 2,7% соответственно.

Отметим, что лондонская премиальная недвижимость дорожала на протяжении всего года, а за пять лет прибавила в цене по разным ценовым сегментам от 33,2 до 46,6%. Падение произошло после того, как было объявлено об изменении ставок гербового сбора, говорит Юлия Овчинникова, директор департамента зарубежной недвижимости Intermark Savills.

«Чувствуется неопределенность в преддверии всеобщих выборов, которые пройдут в мае, и, кроме того, все еще остается актуальным предложение о налоге на дорогостоящую недвижимость — все это послужило основанием для снижения цен в премиальных сегментах», — объясняет в своем блоге Том Билл, глава London Residential Research компании Knight Frank. Он также сообщает о том, что в январе цены на такую недвижимость снова немного снизились — в среднем на 0,1% — и это означает, что в годовом выражении общий прирост составил 4,6% — это самый низкий показатель за последние пять лет.

ОБЩЕЖИТИЯ И СТРИТ-РИТЕЙЛ Тем не менее активность на премиальном рынке в настоящее время сохраняется примерно на уровне предыдущего года, говорит Юлия Овчинникова. «Некоторые покупатели отложили или отменили совсем свои планы по приобретению зарубежной недвижимости, некоторые же, напротив, ускорили принятие таких решений», — уточняет эксперт.

Из реализуемых сегодня объектов лондонского премиального рынка особого внимания, по мнению председателя совета директоров Kalinka Group Екатерины Румянцевой, заслуживают жилые комплексы Berkeley, крупнейшего застройщика Великобритании. Прежде всего это One Tower Bridge, соседствующий с Лондонским Тауэром и Тауэрским мостом. За-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СОБСТВЕННОСТЬ В ИСПАНИИ МОЖЕТ СТАТЬ НАДОЛГО ЗАМОРОЖЕННЫМ АКТИВОМ

вершение его строительства намечено на второе полугодие 2016 года.

В первом квартале 2017 года Berkeley планирует сдать в эксплуатацию жилой комплекс One Blackfriars, в котором уже продано 70% квартир (и, кстати, 20% купили российские граждане). Из окон этого 50-этажного здания открываются превосходные виды на собор святого Павла, Вестминстерское аббатство и лондонский Сити.

В качестве примера инвестиционных британских объектов в других сегментах управляющий Freedom Антон Харисов приводит строящиеся студенческие общежития, в которых можно приобрести комнаты или апартаменты. Цены начинаются от £70 тыс. за комнату от 11 кв. м, застройщики предоставляют рассрочку на время строительства, а также гарантированный доход от сдачи в аренду на пять лет примерно 9–10% годовых. «Кредитование таких объектов невозможно — только наличные», — добавляет эксперт.

В целом строящаяся недвижимость Великобритании в том случае, если сделка заключена на этапе проектирования, приносит доход 10–15% к моменту сдачи объекта, то есть примерно через полтора-два года, рассказывает Екатерина Румянцева. Она также уверена в стабильном инвестиционном потенциале лондонских объектов коммерческой недвижимости. «Несмотря на стремительное падение рубля, во втором полугодии 2014 года мы зафиксировали рост интереса к ним на 7%», — заявляет эксперт. Этот, казалось бы, парадоксальный факт она объясняет минимальными рисками и исключительной ликвидностью объектов лондонского стрит-ритейла. «Доходность коммерческих объектов за 2014 год достигла

8–12%», — добавляет Варден Авалиани, руководитель направления зарубежной недвижимости Welhome.

ЗАМОРОЖЕННЫЕ ДОМА Во Франции и Испании продажи премиальной жилой недвижимости россиянам снижаются, утверждает Екатерина Румянцева. Налоговая реформа во Франции сделала менее привлекательными не только объекты недвижимости и не только для иностранцев — даже состоятельные французы предпочитают перебираться в соседние страны, где налоги не столь высоки.

Что же касается Испании, то растущая безработица неуклонно снижает достаток испанцев, заставляя их продавать свои дома и виллы, чтобы поддержать уровень жизни или бизнес, терпящий убытки. «Рост вторичных предложений на рынке Испании в 2014 году составил, по нашим оценкам, 5–7%. А так как спрос демонстрирует отрицательную динамику, то разрыв между желающими продать и купить все более увеличивается», — говорят в Kalinka Group.

Для собственного проживания кто-то из россиян еще приобретает недвижимость на курортном побережье, реже — в Барселоне. А вот процент инвестиционных сделок близок к нулю. В условиях растущего предложения возможность получения дохода от сдачи недвижимости в аренду, а также получения прибыли от будущей продажи сводится к минимуму.

По оценкам экспертов, максимум, на что можно надеяться иностранному собственнику жилья в Испании, — это сохранение вложенных средств, но вообще-то это актив, который может быть заморожен надолго.

Как бы там ни было, во всех европейских странах возрастает число российских собственников жилья, вынужденных продавать его, чтобы компенсировать финансовые потери своего бизнеса в России. На вырученные средства они либо покупают за рубежом жилье меньше и дешевле, либо возвращаются на родину.

ВСЕ ХОТЯТ ПРОДАТЬ Сложнее всего обстоят дела в Болгарии, где наши соотечественники, прельстившись низкой ценой и вступлением страны в Евросоюз, скупали немало объектов курортной недвижимости. Ликвидность таких объектов уже не первый год стремится к нулю, а падение доходов от туризма, наблюдавшееся по разным причинам, делает почти нереальной возможность получать доход от сдачи жилья в аренду.

Впрочем, уверены в компании ZoraHome, риск инвестиций в болгарскую недвижимость компенсируется самой низкой в Европе стоимостью квадратного метра, а также уникальной возможностью сэкономить при покупке объекта на вторичном рынке, которая возникла не так давно — после обвала рубля. «Этой зимой на рынок с весьма привлекательными предложениями вышли русскоязычные владельцы», — говорят болгарские риелторы. В пересчете на сегодняшние курсы валют многие из них предпочитают продавать в ценах конца лета — начала осени, то есть с 20–25-процентным дисконтом, причем оплату за апартаменты и виллы соглашаются получить в рублях. Это неудивительно, учитывая преобладание предложения над спросом, а также тот факт, что многие покупки за последние годы были совершены не совсем обдуманно и часто по завышенным ценам.

Другой привлекательной возможностью становится покупка строящихся объектов, на многие из которых предлагается рассрочка до пяти лет с правом пользования объектом, причем зачастую пункт о начислении процентов в договоре отсутствует.

«Хотя положение и в экономике, и в политике Болгарии не дает возможности надеяться на оздоровление ситуации, все же отложенный спрос существует, и это хорошо заметно по интересу и запросам потенциальных покупателей», — утверждают в ZoraHome. По-видимому, в надежде на то, что он наконец начнет реализовываться, участники этого рынка начали предлагать практически полностью бесплатные поездки в страну: обещают оплатить авиаперелет в оба конца, трансфер до аэропорта и обратно, проживание в течение нескольких дней, а также экскурсии.

БЕЗ ОГЛЯДКИ НА СПРОС В Таиланде, традиционно любимой россиянами безвизовой стране, за последние годы также вырос объем вторичного рынка — сказываются последствия предыдущего строительного бума, случившегося четыре года назад. Однако, как утверждают в Tranio.ru, цены на недвижимость ежегодно растут на 5–6%, и за ликвидность объекта поэтому беспокоиться не стоит. → 26