

ДОМ

Сезонные плюсы и минусы Болгарии

Россияне остаются в числе главных покупателей недвижимости

море

Россияне по-прежнему остаются в числе лидеров среди иностранных граждан, приобретающих недвижимость в Болгарии. С наступлением летнего сезона активность по покупке жилья в этой стране возрастает. Аналитики отмечают относительную дешевизну болгарской недвижимости. При этом она имеет и определенные минусы. Во-первых, владельцы могут столкнуться с ненадлежащим качеством, во-вторых, из-за сезонности инвестиционная привлекательность и эффективность использования недвижимости невысокие.

Как говорят специалисты компании Greenfield Property International, до кризиса цены на болгарскую недвижимость росли примерно на 15–20% за год. За последний год цены упали на 20%, нередко предлагают скидки до 25%. В последние три месяца 2009 года спад цен замедлился и составил 1,9%. Что касается курортной недвижимости, в 2009 году зарегистрирован спад, составивший 36% сравнительно с 2008 годом. На 23% упали цены в Софии, на 22,5% — в Варне, на 41% снизилась цена на апартаменты на горнолыжном курорте Банско, на 40% — понижение в ценах на апартаменты на курорте Солнечный берег и других южных морских курортах. На 53,5% — упали цены на деревенскую недвижимость.

Эксперт по зарубежной недвижимости ООО «Алиса Эстейт» Елена Зорич говорит, что разброс цен по всему побережью очень велик. Стоимость одного квадратного метра зависит от места расположения, инфраструктуры, удаленности от моря, финансовых обстоятельств застройщика. Кроме того, цена зависит от того, входит ли в стоимость жилья внутренняя отделка, сантехника, кухонная мебель, меблировка самого апартаменты. «Чаще всего стоимость так называемой городской недвижимости (Варна, Бургас, пригороды) не включает внутреннюю отделку и тем более мебель. Застройщики курортной недвижимости во многих случаях предлагают апартаменты уже полностью готовыми к заезду и проживанию, включающие всю необходимую мебель и даже шторы. Разброс цен на болгарском побережье, соответственно, от 350 до 3 000 евро за квадратный метр. Средняя цена — от 750 до 1300 евро за квадратный метр», — говорит госпожа Зорич.

Она обращает внимание, что определение жилья отличается у россиян и болгар на понятийном уровне. «Например, «односпальный апартамент» в нашем понимании — это двухкомнатная квартира», — говорит она.



Определение жилья отличается у россиян и болгар на понятийном уровне. Например, «односпальный апартамент» в нашем понимании — это двухкомнатная квартира

Госпожа Зорич отмечает, что в Болгарии остается колоссальное предложение недвижимости на первичном рынке. Несмотря на то, что некоторые стройки встали, большинство застройщиков продолжает изыскивать возможности для продолжения строительства. «В зависимости от финансовых обстоятельств некоторые застройщики снижают цены практически

до себестоимости. Однако в этих случаях очевидно, что такие скидки действуют или определенное время, или до завершения застройщиком пары-тройки сделок, после чего цены возвращаются на прежний уровень. Кроме того, зачастую застройщики различными скидками стимулируют быстрое внесение (одним платежом) денег покупателем», — рассказывает госпожа Зорич.

Директор департамента загородной недвижимости АН «Бекар» Андрей Уманский говорит, что в Болгарии сезон длится 4–4,5 месяца. «Поэтому инвестиционная привлекательность объектов и эффективность использования здесь небольшая. Особенность Болгарии — большое количество некачественного жилья, но есть и качественные объекты. Стоимость жилья в

Болгарии в среднем составляет примерно 55 тысяч евро. Основными преимуществами являются благоприятные климатические условия, достаточно демократичные цены на недвижимость, высокие темпы роста стоимости жилья. Продаются и несостоявшиеся гостиничные комплексы. В этом случае человек покупает апартаменты в отеле, и дальнейшем от его имени их сдают в аренду», — говорит господин Уманский.

Марина Виденова, PR-менеджер в болгарском агентстве недвижимости «Р. К. Реал», говорит, что средняя рыночная цена на апартаменты в Болгарии в IV квартале 2009 года составила: в Варне — 864,6 евро за кв. м, в Софии — 807,8 евро, в Бургасе — 697,6 евро.

На курорте Святой Влас, известном самым большим яхт-портом в Болгарии, апартамент в новом жилом комплексе на первой линии продается от 2 500 евро за кв. м. Продажная цена апартаментов, расположенного в глубине курорта, начинается от 600 евро за кв. м. В строящемся здании квадратный метр продается за 450 евро. В бальнеологическом курорте Поморие максимальная цена за квадратный метр на первой линии — 1 180 евро, а внутри курорта — 700 евро. В окрестностях Созопля квадратный метр стоит около 1000 евро. На курорте Царево цены начинаются от 614 евро за квадрат.

На курорте «Золотые пески» ценовой диапазон за апартаменты составляет от 40 до 300 тысяч евро.

Аренда на южных курортах Болгарии обойдется сегодня покупателю в 20–30 евро в сутки за студию, апартамент с одной спальней будет стоить 30–60 евро в сутки, апартамент с двумя спальнями — 40–70 евро в сутки.

В курортных комплексах обязательно оплачивается ежегодный взнос за управление: в среднем 8–12 евро за кв. м в год. В цену входит обслуживание территории комплекса — внешней и внутренней, уход за бассейнами, зелеными площадями, текущие ремонты, видеонаблюдение, охрана. Отдельно каждый собственник оплачивает счета за воду и электричество (по индивидуальным счетчикам) и государственный годовой налог на недвижимость.

По статистике компании «Р. К. Реал», самыми активными покупателями в 2009 году остались россияне, граждане СНГ и Украины. Основные продажи осуществлены на южных курортах Болгарии — Св. Влас, Созополь, Ахелой. Предпочтение отдается Святому Власу по причине высокой застроенности курорта Солнечный берег; что отталкивает покупателя. Чуть

меньше сделок реализовано на горнолыжных курортах Банско и Пампорово. Также много продаж осуществлено в курортной Варне и ее кварталах для круглогодичного проживания. Интерес проявляют и к гольф-району между Балчиком и Каварной.

«Восстановление рынка недвижимости после кризиса проявляется, во-первых, в увеличении количества сделок с качественной недвижимостью, увеличение цен ожидается в следующем году», — прогнозирует госпожа Виденова. Участники рынка отмечают, что иностранные граждане могут приобретать недвижимость Болгарии только без земельных участков. Для приобретения земли необходимо будет регистрировать фирму, ибо купить землю может только юрлицо.

Поэтому если приобретается сельский дом с участком, то участок можно брать только в долгосрочную аренду (если не оформлять юрлицо). До оформления недвижимости в собственность покупатель оформляет предварительный договор с застройщиком, где указаны обязанности сторон, форма оплаты, описание объекта. После полной оплаты оформляется нотариальный акт. Расходы на оформление составят от 3 до 4% от стоимости недвижимости, куда входят налоги, услуги и таксы нотариуса.

Банковская система в Болгарии стала активно развиваться с 2007 года — после вступления страны в Евросоюз. Поэтому хорошо отстроенного механизма получения ипотеки иностранными гражданами пока нет. В конце 2008 — начале 2009 годов продажи стали падать, и, чтобы стимулировать покупателей, застройщики стали сами заключать договоры с банками и предлагать рассрочку от 1 до 10 лет под процент. Таким образом, покупатель общается только с застройщиком и уже может пользоваться своей недвижимостью после первого взноса.

Игорь Горский, управляющий партнер АРИН, при приобретении недвижимости рекомендует обращать внимание и на такой нюанс: в Болгарии площадь считается по внешнему периметру и включает такое понятие, как «общие части»: пропорционально размеру апартаментов рассчитываются общие части от бассейна, подъезда, общей территории. «Поэтому в прайсе обычно указываются две площади — чистая (со стенами) и общая. Если указана одна площадь, то это, скорее всего, общая площадь. Вся курортная недвижимость складается с отделкой и сантехникой. Городская — под отделку, то есть чистовая отделка оплачивается дополнительно», — рассказал господин Горский.

РОМАН РУСАКОВ

Ипотека возрождает профессию кредитных брокеров

смежный бизнес

Финансовый кризис практически уничтожил такой бизнес, как ипотечный брокеридж, активно развивавшийся еще два года назад. Но сейчас, как отмечают участники рынка, когда наблюдается возрождение ипотеки и рост спроса на услуги ипотечных брокеров, многие агенты недвижимости снова становятся брокерами.

По данным Центрального банка Российской Федерации, за март 2010 года было выдано 52 095 ипотечных кредитов. За аналогичный период прошлого года — 24 486 (рост более чем в два раза). В целом за I квартал 2010 года выдано 88 733 кредита, что на 97% больше, чем в прошлом году. Оценка объекта — обязательный этап в процедуре выдачи ипотечного кредита. На сегодняшний момент до 15–20% — доля оценки для нужд ипотечного кредитования в общем объеме заказов по оценке недвижимости. Дальнейшая динамика спроса на услуги оценщиков будет зависеть от темпов расширения кредитования в стране. По оценкам экспертов, при условии сохранения существующих экономических показателей спрос на услуги оценщиков со стороны банковских структур может увеличиться до конца 2010 года на 15%. Это стимулирует восстановление рынка оценочных услуг и возвращение объема заказов на докризисный уровень к 2011 году. Особенностью работы с банками является то, что главной задачей оценщика в таких заказах является определение стоимости объекта, причем стоимости как рыночной, так и ликвидационной. Банки интересуются не только тем, сколько сейчас стоит данный объект, но и по какой цене и в какие сроки его можно будет в случае необходимости реализовать. Кроме того, в оценке для банков специалисты руководствуются исключительно существующей функциональностью объекта. Перспективное и возможное использование объекта банк не интересует с точки зрения инвестиций. «Банк — организация финансовая, а не девелоперская, развитие объекта, его реконструкция и улучшение — непрофильный бизнес банка», — объясняет директор департамента оценки NAI Besag Александр Филиппов. Соответственно, оценщику не нужно анализировать инвестиции, сроки окупаемости здания, как в работах для другого типа клиентов. При выборе оценочной компании банки предъявляют стандартные требования. Но предпочтительнее работа с компанией, которая оказывает не только оценочные, но и другие услуги (консалтинг, брокеридж, управление). Это связано с тем, что компания-исполнитель может, например, не только оценить объект, но и впоследствии заняться его реализацией для нужд банка. Участники рынка говорят, что изначально ипотечные брокеры появились как необходимое звено для «перевода» банковских понятий на общечеловеческий язык. На первых порах становления ипотечного кредитования банки и потенциальные заемщики не всегда понимали нужды и требования друг друга. Постепенно ипотечные отделы банков научились общаться с клиентами, проблема стала менее острой, и задачи

ипотечных брокеров перешли в разряд поиска оптимальной для заемщика ипотечной программы из того множества вариантов, которые предлагались банками до кризиса. Ипотечные брокеры отслеживали ситуацию в банках и адаптировали для потребителя. Зачастую составляющей работы ипотечного брокера являлось приведение документов заемщика в соответствие требованиям банка. На рынке встречались примеры продажи справок о доходах, ускорения рассмотрения пакетов документации. «В кризис в связи с падением объемов ипотеки ипотечные брокеры, как и сам данный вид кредитования, стали невостребованными. Многие ипотечные брокеры оказались в роли агентов недвижимости. Сейчас, когда мы наблюдаем возрождение ипотеки и рост спроса на услуги ипотечных брокеров, происходит обратный процесс — агенты снова становятся брокерами, отказываясь от агентских приработков», — говорит Владимир Спирак, заместитель генерального директора АН АРИН. Виктория Полякова, руководитель отдела ипотечного кредитования агентства «Петербургская недвижимость», полагает, что институт ипотечного брокериджа в Санкт-Петербурге продолжает существовать. «Это, в частности, подтверждает успешная работа ипотечных брокеров нашего агентства. Так, количество открытых специалистами нашей компании ипотечных сделок в мае увеличилось в два раза по сравнению с началом года. Кроме того, в мае выросли до докризисных показателей средние суммы одобряемых кредитов: с 1,3–1,5 млн рублей в 2009 году до 2,5–3 млн рублей. Активность на рынке растет, а с ней и востребованность услуг ипотечных брокеров. Однако специалистов-профессионалов в этой области в Санкт-Петербурге можно пересчитать по пальцам, они работают в 3–4 крупных агентствах недвижимости города. В настоящий момент спрос на качественные услуги ипотечного брокериджа превышает предложение», — уверена госпожа Полякова. По подсчетам директора департамента ипотечного кредитования АН «Бекар» Алексея Кошелева, в течение кризиса количество ипотечных брокеров сократилось примерно на 60%. «Можно говорить о том, что через 1,5–2 года рынок восстановится до докризисных показателей. Сейчас идет процесс восстановления, государство поддерживает программу по ипотечному кредитованию. Это свидетельствует о значительном оживлении на рынке», — рассуждает господин Кошелев. «Особенностью данного периода является то, что часть работы ипотечных брокеров взяло на себя АИЖК, которое выполняет те же функции при банках-партнерах. Однако по мере выхода из кризиса централизованные схемы распределения средств, которые применяются в последнее время, будут постепенно заменяться нормальными рыночными механизмами, что позволит услугам ипотечных брокеров снова пользоваться устойчивым спросом на рынке. Поэтому ставить крест на профессии уже поздно», — резюмирует господин Кошелев.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



РОСГОССТРАХ
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

**ВЫПЛАТЫ
В НЕДЕЛЮ**

**1 МИЛЛИАРД
РУБЛЕЙ***

8 (800) 200 0 900

0530 МТС, Билайн, Мегафон

www.RGS.ru

* Общие средневзвешенные данные по выплатам за 2009 год страховыми обществами группы компаний РОСГОССТРАХ
000 «Росгосстрах», лицензия С № 0917-50 выдана ВСХН 07.12.2009 г.