

ДОМ зарубежная недвижимость

Один шаг вперед

Соединенные Штаты Америки

Для инвестора важно не столько начало подъема, сколько конец спада, чтобы приобрести обесцененные активы. Возможно, как раз сейчас американский рынок недвижимости наиболее интересен для инвестирования. С одной оговоркой: на нем сработают только достаточно долгие деньги — быструю прибыль получить не удастся.

Признаки просвета

Председатель федеральной резервной системы США Бен Бернанке уже высказался в нескольких своих публичных выступлениях, что, по его мнению, рецессия сама по себе закончилась, однако восстановление экономики будет не быстрым. Безработица станет самым большим тормозом на пути восстановления экономики, и похоже, что по крайней мере до второй половины 2010 года или даже до 2012 года картина с безработицей намного лучше не станет.

Кроме того, быстрому восстановлению экономики США будут препятствовать полуразрушенная система кредитования, огромный персональный долг американцев и США как страны в целом, что давит на доллар, стоимость энергоресурсов и другие важнейшие показатели.

И все же на фоне всеобщей паники рынок недвижимости наконец начал подавать признаки выхода из трехлетней комы. Начиная с мая и вторичный рынок жилья, и первичный показали стабильный рост из месяца в месяц, во многом благодаря средней ставке ипотеки ниже 5% годовых и различным видам налоговых стимулов от государства. Количество сделок на обоих рынках увеличилось более чем на 15% по сравнению с предыдущим годом, количество домов на рынке уменьшилось на 20–30%, что сократило среднее время экспозиции продаваемых объектов с 11 месяцев до 6.

Прогнозы на следующий год тоже достаточно радужные: продажи на вторичном рынке жилья в США в 2010 году увеличатся на 11%, по оценке старшего экономиста Ассоциации ипотечных банкиров Джэя Бринкмана, а продажи на рынке первичного жилья увеличатся на 21%. В основном подъем ожидается в сегменте самого дешевого жилья, которое наиболее популярно у первичных покупателей и инвесторов. Однако, несмотря на увеличения объема сделок, господин Бринкман ожидает дальнейшего снижения среднестатистической цены продаваемых домов до \$164 тыс. в первой половине 2010 года.

С ним соглашается Дэвид Стивенс, руководитель федеральной администрации недвижимости, который прогнозирует рост средней стоимости ипотеки до 5,6% к концу 2010 года, чего, по его мнению, все равно будет недостаточно, чтобы отпугнуть покупателей и в 2010 году. По оценке господина Стивенса, в 2010 году ожидается повышение количества заявлений на ипотеку на 12% по сравнению с 2009 годом.

По последним опросам, американцы становятся более оптимистичными, несмотря на трехгодичное падение рынка, отразившееся на 83% недвижимости США. По результатам регулярного опроса «уверенности домовладельцев», проводимого известным порталом недвижимости Zillow, более 81% домовладельцев в США верят, что их дома не подешевеют в следующие 9–12 месяцев — это самый высокий показатель с начала 2008 года. Поскольку рынок недвижимости в большой степени зависит от психологического фактора, то есть уверенности покупателя в устойчивости своих будущих доходов, этот факт чрезвычайно важен для восстановления рынка недвижимости.

Ожидания «второй волны»

С одной стороны, интерес к недвижимости выражается в массовом наплыве на рынок инвесторов и покупателей, которые голосуют за подъем рынка своим кошельком. В то же время другая часть населения рьяно пытается им доказать, что покупать рано, что падение цен будет еще продолжаться, поскольку безработица растет, количество дефолтных ипотечных займов увеличивается с каждым месяцем, а у банков остается все больше и больше



Американский рынок недвижимости уже начинает подниматься, но инвесторы пока только присматриваются к самым выгодным предложениям ФОТО FLICKR.COM/PARKER LEWIS

домов в активах. Эти дома в конце концов должны когда-то выйти на рынок как «вторая волна дефолтов» и создать слишком большой дисбаланс в соотношении спроса и предложения.

Правда, эту «вторую волну дефолтов» предсказывают уже с января, но не похоже, что это штормовое предупреждение станет чем-то реальным. По некоторым официальным и неофициальным оценкам, банки выставляют на продажу только 25–30% всей находящейся в их собственности недвижимости, дабы избежать демпингового перенасыщения рынка и последующего обрушения цен. Правда, представители банков отрицают сам факт такой политики, утверждая, что их серьезность объясняется нехваткой персонала. Но при том что во многих экономи-

чески стабильных районах США каждый дом ценной в пределах \$300 тыс. привлекает от 20 до 100 потенциальных покупателей в первые несколько дней на рынке, банки могут выставить на продажу гораздо больше жилья, и рынок его проглотит не пережевывая.

Так где же теперь искать возможности для привлекательных инвестиций в недвижимость на рынке США? Возможно, нет много, но они подразумевают долго- и среднесрочные стратегии — от трех лет и больше.

Элитная недвижимость

Если вы когда-либо мечтали приобрести дорогой особнячок на берегу Тихого океана где-нибудь в районе Малибу или прикупить винодельню с особняком в знаме-

нитой долине Напа, сейчас для этого самые лучшие времена. Рынок элитной недвижимости упал почти на 60% по количеству сделок и не скоро оправится, ведь рынок элитной недвижимости и предметов роскоши всегда вторичен, он следует за общим подъемом экономики в целом, когда прибыли с торгов на бирже и повышенные доходы владельцев частных бизнесов начинают перемещаться в предметы роскоши. Пока этого не произошло и, пожалуй, не произойдет еще года два, однако для «парковки» капитала это один из самых удачных видов приобретений на сегодня.

Кризис экономики отразился и на доходах богатых американцев, в результате чего многим приходится расставаться с дорогой недвижимостью и продавать ее

за 40–60% от предыдущей стоимости. Примечательно, что рынок аренды дорогих особнячков в богатых районах продолжает быть достаточно активным, однако именно рынок покупки, требующий первоначального взноса внушительного размера, находится в выжидательном состоянии.

В США возврат к росту в этом сегменте рынка затруднен еще и тем, что финансирования на «сверхбольшие» займы (свыше \$725 тыс.) практически не существует или оно достаточно дорогое по американским меркам (9% годовых и выше). В результате богатым американцам приходится платить за особнячки практически наличными, а они этого не любят, поскольку приучены с детства, что деньги всегда должны находиться в обороте, а не сидеть пассивно в недвижимости или, еще хуже, на сберегательном счете под 1% в год. Зато для покупателя из России именно этот фактор оказывается преимуществом.

Инвестиции в землю

Как принято говорить, «землю больше не производят», и в крупных городах проблема нехватки качественной земли под застройку ощущается достаточно серьезно. Инвестиции в землю, на мой взгляд, сейчас наиболее перспективны. Финансирование на землю в банках США практически нет, строительные кредиты банки тоже перестали выдавать, так что для покупателей без значительных запасов свободной налички выбора для покупки мало. Спрос на землю находится сейчас на самой нижней отметке за последние 15 лет, однако как только рынок начнет подниматься, строители и инвесторы будут снова искать зем-

лю, готовую к застройке, дабы удовлетворить быстро растущий спрос на жилье.

Примечательно то, что на рынке земли можно быть достаточно креативным, особенно сегодня, и приобретать землю с помощью опций или с использованием частного финансирования продавца, даже путем создания СП с продавцом, что позволяет резко сократить требуемый изначальный капитал. Все зависит от мотивации продавца земли и профессиональных знаний вашего брокера.

Незавершенные проекты

В какой-то степени этот сегмент можно поставить на одну полку с инвестициями в землю, хотя разница достаточно большая. За время кризиса финансирование строительных и девелоперских компаний практически сошло на нет, в то время как существующие кредиты подошли к сроку выплаты, что привело к массовому замораживанию проектов по размежеванию и освоению земли под строительство будущего жилья, офисных, промышленных и складских помещений, лыжных и гольф-курортов и т. д.

Банкротства в среде строителей и девелоперов многочисленны как никогда прежде в истории США. В результате возможности покупать незаконченные проекты строительных и девелоперских компаний как никогда велики. Как правило, на данной стадии проекты уже прошли первые, самые трудные фазы разрешений на размежевание, а это одна из самых дорогих, долгих и, главное, непредсказуемых фаз любого девелоперского проекта.

После получения так называемой tentative map, или предварительного одобрения, риск проекта уменьшается практически в пятьдесят раз, а стоимость земли поднимается в два-три раза. Умное инвестирование на этой стадии позволяет инвесторам войти в проект с меньшей долей риска, но при этом реалистично ожидая ощутимого возврата на свой капитал. Восстановление нормального спроса на конечный продукт позволяет предполагать, что, потратив следующие два-три года на завершение таких проектов, инвестор практически гарантирует себе готовый рынок с готовыми покупателями и относительно небольшим количеством конкурирующей продукции.

«Токсичные активы»

Термин «токсичные активы», ставший очень популярным в прессе и политических выступлениях за последние два года, подразумевает дефолтные ипотечные займы и недвижимость, под которую они были выданы. Однако при правильной цене эти же самые «токсичные активы» становятся очень прибыльными инвестиционными двигателями.

В связи с этим заметно активизировались разного рода хеджеры фонды и так называемые vulture funds, скапующие такие токсичные активы оптом у банков, Уолл-стрит и даже государства. На настоящий момент это, пожалуй, одна из немногих возможностей краткосрочного высокоприбыльного оборота капитала в сфере недвижимости США. Минимальный входной билет в этот рынок начинается с \$1 млн.

Сегодняшний цикл рынка американской недвижимости — аккумуляционный, он наиболее благоприятен для инвесторов с доступом к крупному и долгосрочному капиталу с горизонтом возврата три-пять лет и больше. Терпение и понимание фундаментальных основ взаимоотношения экономики и региональных рынков недвижимости определяют победителей на этом рынке в обозримом будущем.

Александр Лисневский,
президент
Mercury Capital Group Inc.,
San Diego/Los Angeles, USA

РЕКЛАМА CLASSIFIEDS

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Калужское ш., 25 км от МКАД. Коттедж 800 м², полностью меблирован и готов к выезду. Участок 30 соток, ландшафтный дизайн, собственный пруд, выход к озеру, охраняемый КП «Павлов Родники». www.elitethome.ru, 786-69-03	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Льяновское, коттедж 420 м², 4-х, в собственности - 600 м², старое место, рядом с Ленинским парком, 15 мин. езды от метро, кара д/персона - 140 м², гараж, олимпийские сосиски. www.elitethome.ru, 786-69-03	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новоросское ш., 22 км. Коттедж 1307 м² на берегу канала, «Росада» Бенилюкс, бассейн, сауна, ух. 48 сот. аэроз. улич. дом д/перс. - 354 м², под чист. отг., все комнаты, камин, бассейн, Разв. инфра. www.elitethome.ru, 786-69-03	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Рублево-Успенское ш., 12 км от МКАД, коттедж 1500 м² в КП кл. до 1 км «Шайба» 0/0, без выезда, ух. 35,8 сот., земельный сад, бассейн, сауна, Оти. терраса, кара д/персона, гараж на 3 м/м. Разв. инфра. www.elitethome.ru, 786-69-03	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Рублево-Успенское ш., 20 км от МКАД, коттедж - 420 м², готов к чист. отг., оград. поселок «Горы» 10 в оос. бору на берегу Москвы-реки. Ух. 52 сот., ландшафт, дизайн, зоны отдыха, гостевая парковка на 4 м/м. www.elitethome.ru, 786-69-03	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Стронно, коттедж 500 клм. в охраняемом КП. Сводный коттедж. Уютная парковка, ограда эксклюзивными материалами. Зона барбекю на крыше - уютная и скрытая от посторонних глаз, дом готов к выезду. www.elitethome.ru, 786-69-03
НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Калужское ш., 25 км от МКАД. КП «Нуды Рик», Акции, Ноябрь 2009. Скидка 25%. Дом York - 288 кв.м - 945,5 с. - 10 млн руб., Дом Mayfair - 380 кв.м - 841,3 с. - 10,5 млн руб., Дом Oxford - 380 кв.м - 103 с. - 11 млн руб. www.hydepark25.ru, 58-85-999	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Б. Лешинский переулок, 2-х квартира, 54 м², 5-й этаж, современная отделка, просторная ванная, полностью меблирована, Станционный дом, охраняемый подъезд, Возможна аренда. ID 40407, ID 23423, 232-67-03, www.evans.ru	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Золотые Ключи. Размещение в элитном жилом комплексе на Микоян ул. 375 м², 5 су, 3-й этаж, дизайнерский ремонт, дорогие мебель, встроенная техника. На территории: бассейн, фитнес-центр, салон красоты, Ограда, подв. гараж, Возможна аренда. ID 46666, 232-67-03, www.evans.ru	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Кутузовский пр-т, Видовой 2-ух, пентхаус общ. пл. 230 кв.м, 14/15 эт. элитного ЖК, терраса, панорамное остекление, готов к чист. отг., оград. современ. инж. сист., 2 м/м в подземном паркинге. www.elitethome.ru, 786-69-03	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Молочный пер., 4-комн. кара общ. пл. - 204 м² в ЖК класса De Luxe «Новая Останкино». Отл. по авторскому дизайну: проект, мебель, благоустр. оград. терраса, фитнес-центр, бассейн, SPA, ресторан, п/услуг. www.elitethome.ru, 786-69-03	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Ул. Мосфильмовская, 5-х квартира, 218 м², этаж 32/38, отличный новый дом, 2 санузла, панорамные окна, каменный ремонт, встроенная техника, предост. с дорожкой мебели, Ограда, оград. подъезд, охраняемый паркинг. ID 38227, 232-67-03, www.evans.ru
НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Пентхаус с открытой терр. на эспл. на крыше в новом клубном доме на ул. Гвардейской. Общ. пл. - 271 м², прост. тер. в парадной Кинес. отл. холл, п/л, благоустр. оград. тер-рия. Дом сдан в эксплуатацию. www.elitethome.ru, 786-69-03	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Ул. Садовая-Самотечная, 2-х квартира, 66 м², этаж 3/3, красивый классический интерьер, современная сантехника, стеклопакеты, кондиционер, Станционный дом, охраняемый подъезд, Огороженная территория. ID 46135, 232-67-03, www.evans.ru	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Ул. Тверская, 3-х кара, 68 м², 8-й этаж, евроремонт, подв. гараж, встроенная техника, подв. парковка, полностью меблирована, Станционный дом, Ограда, видеонаблюдение, Охраняемая парковка. Возможна аренда. ID 14045, 232-67-03, www.evans.ru	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ М. Чистые Пруды, 2-х квартира, 77 кв.м, 3-й этаж, евро-ремонт, встроенная техника, подв. парковка, полностью меблирована, Станционный дом, Ограда, видеонаблюдение, Охраняемая парковка. ID 15518, 232-67-03, www.evans.ru	НЕДВИЖИМОСТЬ В БОЛГАРИИ Болгария, КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ВОПРОСАМ ПРИОБРЕТЕНИЯ недвижимости. Ознакомительные туры. Эксперт-бизнес-класс, апартаменты и землю по ценам застройщиков. Полный сопровождение сделки. brf-bpc@gmail.com, 783-06-17, 363-28-30	НЕДВИЖИМОСТЬ В КРЫМУ Роскошная вила 689 м² в готовом пос. кл. де Лав «Иль Род», ул. 13 сот. с бассейном, оград. и собств., все комнаты подведены, собств. плет. разв. инфра. оград. тер-рия. Спец. цена до конца 2009 г. www.elitethome.ru, 786-69-03
НЕДВИЖИМОСТЬ В КРЫМУ Роскошная вила 769 м² в готовом поске класса де Лав «Иль Род», ул. 15 соток с бассейном, оград. и собств., все комнаты подведены, собств. плет. разв. инфра. оград. тер-рия. Спец. цена до конца 2009 г. www.elitethome.ru, 786-69-03	НЕДВИЖИМОСТЬ В КРЫМУ Таврика 360 м² в готовом пос. кл. де Лав «Иль Род», ул. 3 сот. оград. и собств., бассейн, все комнаты подведены, собств. плет. разв. инфра. оград. тер-рия. Спец. цена до конца 2009 г. www.elitethome.ru, 786-69-03				

По вопросам размещения фотографий обращаться в РА Гандем по телефону (495) 664-28-77, доб. 119.
С проектами декларациями объектов можно ознакомиться по телефону, указанным в рекламных объявлениях.