

ДОМ зарубежная недвижимость

Инвестиции в кризис

ТАКТИКА

Недвижимость в США всегда привлекала иностранных покупателей, в том числе из России. Несмотря на периодические взлеты и падения цен, несмотря на продолжающийся с августа 2007 года финансовый кризис и даже рецессию, вложения в дома, землю и коммерческую недвижимость в Америке со стороны иностранных покупателей сегодня не только не уменьшаются, но набирают новые обороты.

Точки роста и падения

При обсуждении самого понятия «недвижимости США», надо четко понимать, что нет «недвижимости США», а есть многочисленные региональные рынки с абсолютно разными экономическими показателями, а главное — разными циклами и темпами роста. Вся недвижимость локальна, поэтому инвестируя в американскую недвижимость, очень важно исследовать локальные рынки и причины, по которым эти рынки движутся вверх или вниз, причем далеко не одновременно.

Восточное побережье США, включающее в себя такие разные штаты, как Нью-Йорк, Флорида, Южная Каролина, Техас, во многом отличается от западного, где самым большим рынком недвижимости является Калифорния. В то же время центральные части Америки имеют свою специфику, которая привлекает сюда более консервативных инвесторов, например такие штаты, как Колорадо, Оклахома, Юта, Теннесси, и Аризона.

Среди каждой из этих групп штатов наблюдается разная динамика роста цен. Скажем, Аризона продемонстрировала одни из самых быстрых темпов роста недвижимости между 2003 и 2006 годами, в некоторых городах достигая 40% годового прироста цен, благодаря солидному приросту рабочих мест в регионе и активной миграции покупателей из Калифорнии, которые могли себе позволить купить дома в Аризоне в два-три раза дешевле. Однако этот феноменальный рост оборотился в такое же стремительное падение цен с 2006 года на фоне общего ослабления экономики, потери интереса к недвижимости со стороны малых инвесторов и спекулянтов, и перенасыщения рынка новым строительством. В это же время соседняя Юта продолжает уверенно расти, показав по итогам 2007 года рост в 10% и более.

Такая же картина и на западном побережье, где большинство городов Калифорнии показали падение цен от 10 до 20% за последние два года, в то время как штат Вашингтон продолжал расти темпами, превышающими 10% годовых в течение последних двух лет.

Не все штаты растут или падают одинаковыми темпами. Исторически такие штаты, как Калифорния, резко растут, но и так же резко падают, то же можно сказать и про Нью-Йорк, Флориду, Массачусетс, Иллинойс. В то же время Техас, Юта, Оклахома и некоторые другие «скупные» штаты растут медленно и, на примере предыдущих циклов, развиваются по противоположному от Калифорнии и Флориды вектору.

Например, в Техасе, где основной рост цен на недвижимость происходит за счет внутреннего спроса и внутреннего роста экономики, темпы роста даже в разгар бума составляли 5–7% годовых, и практически такой же уровень роста сохраняется в Техасе и сегодня. А Калифорния склонна расти семимильными шагами, потом резко падать, потом снова резко расти и так до следующего цикла.

Одним из объяснений противоположных тенденций роста между такими штатами, как Калифорния и «консервативными» штатами, является то, что калифорнийские инвесторы по совокупности составляют огромную финансовую силу. Сама по себе калифорнийская эконо-

Города-лидеры по росту цен в 2007 году		
Город, штат	2007 год (%)	2003–2007 годы (%)
Wenatchee, Washington	13,67	77,93
Houma-Bayou Cane-Thibodaux, Louisiana	12,15	49,40
Grand Junction, Colorado	12,03	66,15
Ogden-Clearfield, Utah	10,80	41,95
Bismarck, North Dakota	10,72	46,17
Provo-Orem, Utah	10,46	51,51
Salt Lake City, Utah	9,68	59,84
Logan, Utah/Idaho	8,75	31,98
Idaho Falls, Idaho	8,58	48,42
San Antonio, Texas	8,25	39,59

Города-лидеры по росту цен в 2003–2007 годах		
Город, штат	2007 год (%)	2003–2007 годы (%)
Miami-Miami Beach-Kendall, Florida	0,27	106,01
Bakersfield, California	-7,99	99,57
Los Angeles-Long Beach-Glendale, California	-3,23	95,75
Honolulu, Hawaii	4,50	95,28
Madera, California	-7,19	91,96
Riverside-San Bernardino-Ontario, California	-7,14	91,68
Visalia-Porterville, California	-6,69	91,04
Virginia Beach-Norfolk-Newport News, Virginia/North Carolina	3,05	90,13
Flagstaff, Arizona/Utah	-1,12	87,66
Coeur d'Alene, Idaho	1,82	85,42

Источник: Федеральное бюро по недвижимости.

ПОСЛЕДНИЕ СТАЛИ ПЕРВЫМИ

В первой таблице представлены города, продолжающие стабильно расти за последний год. Это в основном «консервативные», не подвергшиеся инвестиционному и спекулятивному буму последних пяти лет города, чей рост происходил в основном за счет стабильного рынка новых рабочих мест, положительных тенденций миграции населения и достаточно низкой стоимости жилья.

Вторая таблица — десять городов-лидеров по росту недвижимости за последние пять лет. Практически все они демонстрируют негативные тенденции за последний год и, скорее всего, будут продолжать негативные или нулевые тенденции еще год или больше. Как правило, все большие скачки цен на любые инвестиционные активы всегда сопровождаются периодической капитуляцией цен в поисках нижней ценовой планки.

мика является шестой самой крупной экономикой мира. Как только начинается негативная фаза цикла недвижимости в Калифорнии, эти инвестиционные доллары начинают искать более безопасные рынки недвижимости внутри США, и, как правило, оказываются в Техасе, Оклахоме, Юте, Айдахо и некоторых других «консервативных» штатах, которые вроде и не зарабатывают стотысячных процентов, но и деньги не теряют. Однако когда калифорнийский рынок недвижимости начинает оживать, эти же деньги бурно возвращаются обратно, и этот огромный приток капитала начинает создавать условия, в которых недвижимость скупается без торга в первый же день выхода на рынок.

Покупайте, когда все продают

Как в свое время сказал известный финансист барон Ротшильд, инвесторы покупают тогда, когда «по улицам течет кровь», то есть когда паника обесценивает многие активы до такой степени, что их нельзя не купить. Эта старая аксиома успешного инвестирования достаточно ярко проявляет себя сегодня в недвижимости США: когда основная масса населения панически кричит «Сливай!», умные инвесторы с долготерпением понимают рынок и смотрят на это как на редкую возможность для покупки недвижимости по бросовым ценам. Добавьте к этому тот факт, что доллар обесценился по отношению к рублю на более чем 12% за последний год, и выводы, по-моему, очевидны.

Сегодняшний кризис США связан не столько с кризисом оценки стоимости недвижимости, сколько с кризисом системы кредитования, в особенности в сфере привлечения и обеспечения вторичного рынка капитала для ненасыщенной ипотечной системы США. Как и недвижимость, система кредитования проходит через собственные

циклы. «Крайними точками» этих циклов становятся либо чрезвычайная консервативность банков и кредиторов, когда не дают деньги никому и ни под какие проценты, либо полный либерализм и желание дать кредит всем и подо все в угаре борьбы за долю рынка, за выполнение квартальных и годовых финансовых показателей.

В 2002–2006 годах американские банки проходили именно через вторую крайность, и кредиты выдавались всем со спокойствием и сердечностью. Будучи в центре этого рынка, я с недоумением наблюдал, как банки выдавали кредиты инвесторам на 100-процентную покупку в недвижимость без предоставления информации о доходах или ликвидных резервах. Если человек «инвестирует» в недвижимость, при этом не инвестируя ни копейки собственных средств, это уже не инвестор, а спекулянт с полным отсутствием какой-либо финансовой ответственности за результаты инвестирования. К стати, более 50% всех ипотек в дефолте приходится на четыре штата — Калифорния, Невада, Флорида и Аризона. Именно эти штаты были основными игровыми площадками массовых спекуляций недвижимостью за последние пять лет.

На мой взгляд, возможности покупки недвижимости в США на сегодняшний день чрезвычайно благоприятны, несмотря на то, что пока не ясно, как скоро американский рынок выйдет из этого кризиса. Большинство факторов указывает на то, что финансовые рынки понемногу начинают выходить из кризисного состояния и пытаются найти почву под ногами. На сегодняшний день, практически все штаты, за исключением Огайо, Индианы и Мичигана, показывают признаки стабилизации, если не начального роста.

Как выиграть на дефолте

Как же покупатель из России может воспользоваться сегодняшним положением дел в Америке? Можно ли купить дома за 75% от их рыночной стоимости и меньше? Такие возможности есть и их много.

Если два-три года назад большинство домов в состоянии финансового дефолта не доходило до аукциона, то теперь ситуация резко поменялась, и мы видим все больше и больше домов,ходящих с молотка на аукционе или переходящих в собственность банков. Я, например, получаю еженедельную информацию о дефолтах в графстве Сан-

Диего, где живу. Если два года назад уведомления о дефолтах в нашем графстве исчислялись десятком или двумя в месяц, то теперь цифра достигает 600–800 уведомлений в неделю. Процентом 40 «дефолтных» домов будут проданы с аукциона, из которых в свою очередь процентов 20–30 не найдут покупателей даже на аукционе и окажутся в активах банков и ипотечных компаний, владеющих дефолтными земами.

Американские банки не любят держать недвижимость в своих активах, это не наличные резервы, которые можно использовать для займа средств через межбанковскую систему расчетов. Недвижимость во владении банков (REO — Real Estate Owned) на самом деле тянет вниз банковскую отчетность и становится финансовой обузой.

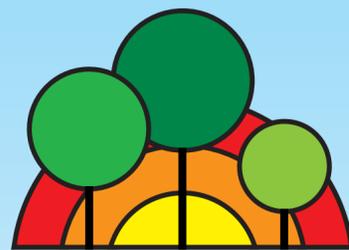
Чтобы найти для покупки «дефолтный» дом, необходимо отслеживать рынок и быть готовым действовать быстро. Вот вполне типичная история. Джон Ванс, покупатель из Сан-Диего и его риэлтер, Лилли Малдонадо, ищут дом месяца два, причем они хотят купить его максимум за 80% от реальной рыночной стоимости. Их выбор пал на дом в популярном районе Сан-Диего «Ранчо Бернардо». Его реальная стоимость сегодня — не менее \$1,2 млн, но он был выставлен на продажу за \$800 тыс. «Дом стоял на рынке не больше двух недель, но пока мы бегали по банкам и пытались найти ипотечный заем на 75% стоимости, продавец уже принял другое предложение, — рассказывает риэлтер Малдонадо. — Сегодня проблема не в том, чтобы найти хороший дом с солидной скидкой, а как найти банк, который даст деньги на покупку и не обанкротится за два дня до закрытия сделки».

Этот дом, построенный всего лишь пять лет назад, был куплен его последними хозяевами в январе 2007 года за \$1,25 млн. С общей площадью в 420 кв. м, пятью спальнями, четырьмя санузлами, прекрасно отделанной кухней, жилой комнатой, гаражом на две машины, дом находится в одном из наиболее востребованных районов города с отличной системой городских школ и высокой средней заработной платой. Дом-близнец на этой же улице сейчас стоит более \$1,2 млн. Почему же обрвалась скидка в размере \$400 тыс. по сравнению с рыночной стоимостью? Предыдущие владельцы дома перестали платить по ипотечным займам, банк провел аукцион, на котором не нашлось достаточного количества заинтересованных покупателей. В результате сам банк вынужден был взять на себя этот дом на аукционе на баланс займов в размере более \$1 млн. После этого банк старался поскорее «сбросить» дом со своих активов, и ради этого пошел на ощутимые скидки.

Таких домов на рынке появляется много, скидки зависят от желания банка избавиться от дома как можно скорее, и от того, в каком месте и в каком состоянии находится дом. Самое важное для банка — то, чтобы новый покупатель был способен закрыть операцию по покупке быстро и без перебоев. Не бойтесь «обидеть» банк своим предложением о скидках. Самое плохое, что может случиться, — вы получите отказ, однако чаще, чем вы думаете, вы получите контрпредложение, которое открывает возможность для переговоров. Как правило, большинство предложений банку делают от лица клиентов риэлтеры, банки редко выходят на прямой контакт с инвесторами. Поэтому важно работать с риэлтером, который готов быть агрессивным, понимает суть работы с инвестором, и не боится получать многочисленные отказы, чтобы в результате иметь единственное выгодное предложение.

Александр Лисневский, брокер по недвижимости Mercury Capital Group Inc.

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК



15 км Новорижского шоссе

НОВО-ИЛЬИНСКОЕ

- Земля без подряда на строительство
- Центральные коммуникации
- Асфальтированные дороги
- Рекреационные и парковые зоны
- Профессиональные службы сервиса и безопасности

КАКАО БИЧ, Флорида

Живописный, полностью обустроенный кондоминиум в Пьер Резорт, прямо напротив знаменитого Какао Бич — места, которое многие предпочитают Гавайям. Апартаменты на четвертом (последнем) этаже с видом на Атлантический океан общей площадью 175 кв. м (не считая балкона и внутреннего двора) включают три спальни, три ванные комнаты, гостиную и столовую с отдельной большой прачечной. Имеется доступ к лифту, теннисным кортам, бассейну и спортзалу. Возможен осмотр помещений.

Цена: 550-600 тыс. USD.

В наличии также есть апартаменты общей площадью 150 кв. м.

Цена: 450-500 тыс. USD.

Контактное лицо: ХЕНРИК КЕЛЛЕРМАНН, S&J GRUPPEN
HENRIK@SJ-GRUPPEN.DK, +45 3526 6033

Северо-Запад

www.nwest.ru

797-5454

РЕКЛАМА