

ДОМ зарубежная недвижимость

Испанское дно

кризисные явления

После финансового кризиса 2008 года, заставившего продавцов многократно переписывать ценники, каждый раз понижая ценовую планку, многие махнули на Испанию рукой: мол, этот рынок, конечно, когда-нибудь восстановится, но не в этой жизни. А между тем сейчас, спустя пять лет, в некоторых испанских городах возрастает покупательская активность. Так пора ли уже покупать Испанию?

История с географией

Специалисты расходятся в оценках относительно того, в каком году берет начало знаменитый испанский бум и когда он начал спадать. Иван Пушкарев, коммерческий директор агентства недвижимости VascinoHomes (Барселона), считает, что рост цен начался в 2002 году, замедлился в 2007-м, а резкое падение началось в 2009-м. Юлия Кожевникова, эксперт портала Trapio.ru, говорит о периоде роста с 1996 по 2006 год: «В эти годы в среднем по стране жилье подорожало на 197% (на 117% в реальном выражении, то есть с учетом инфляции), в Каталонии, Андалусии и Валенсии — на 250% (на 155% в реальном выражении)».

В то время Испания была среди европейских стран с самым высоким темпом роста цен, и вот это вроде бы не могло не настораживать думающих инвесторов. Но даже осторожные англичане, имеющие куда больший опыт вложений в недвижимость, чем российские покупатели, попались на удочку рынка. Управляющий инвестициями в недвижимость Игорь Индриксон рассказывает историю одного особенно «удачливого» частного инвестора из Великобритании. В 2003 году он купил квартиру с одной спальней за €122 тыс., включая налоги. Максимальная цена продажи в 2008 году была €180 тыс. Но продать свое приобретение не спешил, надеясь заработать еще больше. Когда до него наконец дошло, что цены будут только падать, ему уже предлагали за нее €100 тыс. Рассвистаясь с квартирой за такие деньги он не захотел и дождался 2011 года, когда за его недвижимость максимально давали уже €85 тыс., а на руки он мог получить только неполные €81 тыс. С тех пор цены еще снизились, и теперь, если он все же намерен продать, то за десять лет потеряет более 47%, а от пика цены в 2008 году и того больше — порядка 72%.

С 2008 года жилых объектов, выставленных на продажу, в Испании стало на 1 млн единиц больше, свидетельствует управляющий партнер консалтинговой компании Pragmatica Евгений Редькин. При этом оценка жилого парка стала на €1 трлн меньше.

По некоторым данным, падение цен в некоторых районах Испании с 2008 года составило до 40%. По оценке Банка Испании, цены на недвижимость снизились от своих максимальных значений в 2008 году в среднем на 15,4% в абсолютных цифрах и более чем на 20% в реальном выражении. «Но эти данные выглядят слишком оптимистично», — считает господин Редькин. В некоторых провинциях спад достиг 24%. В то же время в некоторых прибрежных городах падение было еще большим. Например, в Марбелье цены на недвижимость упали на 40%, а в Торревехе и на Ивисе — на 31% и 29% соответственно.

Еще более категоричен Иван Пушкарев: «Средняя цена на жилье в период расцвета сектора, в конце 2006 — начале 2007 годов, превышала €3,5 тыс. за квадратный метр. Это означает, что за пять лет цена снизилась вдвое». Юлия Кожевникова приводит собственные расчеты, которые показывают, что снижение в целом по стране составило за шесть лет 34,6%, при этом сильнее всего подешевели Валенсия (37,7%) и Каталония (35,9%). Меньше других пострадала Кантарбия (25,5%) и Канарские острова (25,4%). Игорь Индриксон говорит о 37-процентном снижении испанского рынка за этот же период.

И больше ничего не строить

Одна из основных проблем, связанных с недвижимостью в Испании сегодня, — большие запасы нераспроданного жилья, построенного в период строительного бума. Самую скромную оценку дает Ассоциация строителей Испании — 675 тыс. жилых единиц. По другим данным, сегодня избыток предложения составляет от 850 тыс. до 900 тыс. объектов, из них около 250 тыс. принадлежит испанским банкам. Игорь Индриксон куда более пессимистичен: «На сегодня общий объем выставленной на продажу в Испании недвижимости составляет 2 млн объектов только на первичном рынке и в разы больше — на вторичном. При нынешних темпах продаж на реализацию такого количества уйдет 15 лет, если достроить брошенные объекты, приплюсовать вторичный рынок и больше ничего не строить».

Испанские строители, по всей видимости, таких советов получили предостаточно и прислушались к ним. По данным портала Куего, за первые два месяца 2013 года в Испании было завершено строительство 10,9 тыс. жилых объектов. Это на 44% меньше, чем за аналогичный период 2012 года. Всего в 2012-м было построено 120 тыс. объектов.

Игорь Индриксон считает, что падение строительной отрасли в 2012 году в целом по стране составило 31,3%. «Например, в январе текущего года в Испании было выдано 3274 заявки на лицензирование нового жилого строительства. Это ничтожная цифра, особенно в сравнении с годами бума», — замечает эксперт.

Юлия Кайнова, директор по маркетингу Century 21 Beverlywood Realty, рассказывает о том, что в 2011-м стройки начали оживать. «За последние годы застройщики активно перекупали буквально за копейки недостроенных своих менее удачливых коллег», — говорит эксперт. Достроив объект, им все равно приходилось предоставлять немаленькие скидки покупателям.

ИНВЕСТИЦИИ В ПРОТЕСТЫ

После кризиса рынок Турции достаточно быстро восстановился и считается одним из самых привлекательных в регионе с точки зрения инвестиций. Особенно это касалось недвижимости Стамбула и курортных районов, куда вкладывались зарубежные инвесторы. Однако недавние политические волнения в стране поставили под большое сомнение перспективность таких вложений.

Спрос откладывается

На сегодняшний день россияне являются одними из самых активных покупателей турецкой недвижимости. «В Турции в основном покупают россияне, которые привыкли отдыхать там. Среди россиян покупает недвижимость в этой стране небольшая часть инвесторов от общего числа, однако на турецком рынке российские клиенты в настоящее время остаются основными покупателями из-за рубежа», — говорит партнер компании Chesterton Екатерина Тейн. При этом, по ее словам, в 90% случаев россияне покупают апартаменты в комплексах на побережье. «По нашему опыту продаж турецких девелоперских проектов большое количество покупателей немного озабочены тем, что Турция — это страна с мусульманскими традициями, поэтому даже в брошюрах по турецким девелоперским проектам, которые мы предлагали русским покупателям, постоянно подчеркивалось, что Турция — это светское государство с космополитичными жителями и отсутствием на протяжении длительного времени различного рода волнений», — рассказывает директор департамента жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS Елена



За последние пять лет количество жилых объектов, выставленных на продажу в Испании, выросло на 1 млн единиц. ФОТО DPA/AFR

но многим при этом удавалось оставаться в плюсе. Если судить по показателям 2012 года, то плюс получился не очень большой.

В целом за первые 11 месяцев 2012 года разрешений на строительство нового жилья в Испании было выдано 41 606 — это на 42,9% меньше, чем за этот же период 2011 года. К слову, в благополучном 2007 году разрешение на строительство было получено в 651 427 случаях — и это на 25% меньше, чем в рекордном 2006-м. Тогда было выдано 865 561 разрешений.

Стопроцентный кредит

Одна из причин того, что пузырь лопнул с таким треском и все еще продолжает сдуваться, заключается в том, что испанские банки в период роста охотно выдавали ипотечные кредиты под низкий процент, не заглядывая в ближайшее будущее, которое внезапно оказалось для них самих со-

вершенно безрадостным. «Сумма еще не погашенных ипотечных кредитов, выданных испанскими банками, составляет €400 млрд, что эквивалентно 40% ВВП страны», — рассказывает Евгений Редькин. Обеспечением этих займов является недвижимость, которая продолжает падать в цене. Кроме того, по оценкам Банка Испании, кредиты на общую сумму €180 млрд являются «потенциально проблемными». Учитывая растущий уровень безработицы в стране, который в 2012 году составил почти 25%, предполагается дальнейшее увеличение объема «залоговой» недвижимости.

Банки, конечно, жаждут избавиться от объектов, которые приносят им одни убытки. «Сейчас в банках предлагают огромные скидки на квартиры и виллы, иногда до 70% от стоимости, и дают кредиты вплоть до 100% под 3,6–4,5% годовых», — говорит Игорь Индриксон. Некоторых покупателей это прельщает: и квартира в средиземноморской стране, и платить по чуть-чуть. А вдруг потом еще и продать выгодно удастся?

Эксперт предостерегает: банковская недвижимость, как правило, находится в плачевном состоянии, поскольку бывшие владельцы, у которых эту собственность забрали, по устоявшейся в Испании традиции перед тем, как покинуть ее, выламывают сантехнику, портят розетки — в общем, стараются привести свой бывший домик в полную негодность. К тому же эти объекты, как правило, находятся отнюдь не в престижных местах. Но если желание купить непреодолимо, прежде чем принимать решение и подписывать договор, стоит, во-первых, съездить и приглядеться объекту, а во-вторых, проконсультироваться с юристом, который разъяснит вам значение всех пунктов договора: иногда в документах, которые составляются в банках, встречаются подводные камни.

Звездные инвесторы

Снижение цен на недвижимость привлекло на рынок Испании крупных и известных инвесторов, один из которых — американский магнат Дональд Трамп. Финансист изучает возможность не только вложить собственных средств в объекты испанской недвижимости, но и привлечения партнерских капиталов. «Испания — великая страна, но сейчас она серьезно больна, и этим надо воспользоваться», — сказал господин Трамп в интервью телеканалу CNBC.

Другой инвестор из США, Шелдон Адельсон, владеющий корпорацией Las Vegas Sands, планирует построить на окраине Мадрида крупный проект Eurovegas. На площади, равной 750 футбольным полям, расположится крупнейший в Европе центр игр и развлечений, включающий казино и сопутствующую игорному бизнесу сферу обслуживания. Строительство начнется уже в этом году, завершение работ предусматривается через девять лет. Проект предусматривает возведение 12 отелей, 6 казино, а также спортивные сооружения, в том числе поля для гольфа.

В 2013 году около Мурсии начато строительство тематического развлекательного парка кинокомпания «Парамант» ParamountPark (по аналогии с Disneyland) и LifeStyleCenter. Их обещают закончить быстрее — к 2015 году.

Наиболее заметной сделкой на Пиренейском полуострове стало приобретение 439 объектов заложенного жилья, находившихся на балансе банка La Caixa. Оптовым покупателем стал мексиканский предприниматель Карлос Слим (возглавляет список самых богатых людей мира по версии журнала Forbes). Общая сумма сделки составила €428,2 млн.

Это сладкое слово «халва»

Правительство Испании полагает, что цены на недвижимость уже достигли дна, но, как справедливо замечает Игорь Индриксон, на чем основаны такие заявления, не понятно, тем более что делают они не впервые. Ощущение такое, что власти рассчитывают на магический эффект, хотя никаких последствий от подобных повторений обычно не бывает. «Ведь в экономике перелома к лучшему им пока добиться не удастся», — говорит господин Индриксон. А без общего подъема рынок недвижимости вряд ли оживет. Эксперт предполагает, что снижение цен на недвижимость будет продолжаться как минимум около двух лет, несмотря на все действия правительства, которые пока оптимистического результата не приносят. Отменив налоговые льготы на приобретение с января этого года, власти уверяют, что отмена не затряснет иностранных инвесторов, но инвесторы считают по-другому. Именно поэтому иностранцы в 2012 году стали покупать более активно. Но подавляющее большинство покупателей делало это не в инвестиционных целях, а лично для себя», — говорит Игорь Индриксон. Что ж, если покупка запланирована, грех не воспользоваться моментом, пока льготы при оформлении еще действуют.

Были и другие нововведения, которые сначала принимались, а когда становилось понятно, что они не работают, тут же отменялись. «Такое ощущение, что власти просто пробуют разные варианты — вдруг что-то поможет», — делится впечатлениями господин Индриксон.

Единственной более или менее удачной мерой аналитикам представляется закон о выдаче вида на жительство иностранцам, купившим недвижимость в Испании. «Этот закон рассматривался около года и был постоянным поводом к полемике», — рассказывает Юлия Сацок из юридической компании BALCELLS Group (Барселона).

Изначально планировалось установить минимальный лимит на покупку в €160 тыс. Однако финальная версия закона, который вступит в силу с 2014 года, уже говорит о €500 тыс., причем недвижимость на эту сумму должна быть куплена исключительно на деньги, внесенные в Испанию, выделение на это кредитов испанскими банками исключено. В испанских деловых кругах полагают, что новый закон окажется не очень эффективным, поскольку состоятельные россияне предпочитают Испанию Британию или Швейцарию.

Кроме того, напоминает Юлия Кайнова, никто не отменял старого закона о предоставлении вида на жительство без права на работу иностранцам, имеющим в собственности любое (и даже купленное в ипотеку) жилье в Испании.

По дешевке уже не получится

Любой кризис всегда приводит покупателей, которые спешат на распродажу, и, как следствие, самые дешевые объекты постепенно вымываются с рынка. «В 2012 году было возможно приобрести хорошие апартаменты на побережье Коста-Бланка, имея бюджет €50 тыс. Сейчас рассчитывать на подобную удачу приходится с трудом», — делится наблюдениями Иван Пушкарев.

Наиболее интересные объекты не дешевеют даже в кризис. Юлия Кайнова рассказывает о дуплексах-танхусах в стиле хайтек в Уардамаре (Коста-Бланка) в 150 м от моря стоимостью €530 тыс. — именно в кризис они распродались быстрее всего. Сейчас в этом жилом комплексе остался всего один объект, с панорамным видом на море, построенный по спецзаказу компании, которая затем разорилась и не смогла выкупить свой заказ. Площадь дуплекса составляет 300 кв. м, стоимость — €750 тыс. «Скидок на эти дома не было ни до кризиса, ни после», — замечает эксперт.

Все аналитики так или иначе сходятся в одном: в кризис покупать недвижимость, безусловно, выгодно, в том числе в Испании. Но делать это следует осторожно, поскольку многие объекты, которые сейчас отдают за дешево, именно дешево и стоят.

Марта Савенко

4-х комнатные квартиры по 175 тысяч рублей за М²

ДОМ СДАН. ЗАСЕЛЕН. ИПОТЕКА.

ПОСЛЕДНИЕ КВАРТИРЫ В ПРЕСТИЖНОЙ МОСКВЕ!

Кунцевская

Е. Будановой 5

улица

Молодо! Зелено! Выгодно!

961 40 09 564 88 78

Реклама