

ДОМ зарубежная недвижимость

Перевод на русский

— административный ресурс —

Британская Федерация домостроителей заявила в июне о «многообещающем начале программы» и «огромном интересе» желающих купить жилье (в первые месяцы программы, по данным федерации, к ней присоединилось по 500 человек в неделю). По данным компании Bantatt Homes, отмечается резкий рост продаж на первичном рынке в связи с «резким увеличением потребительского интереса».

Питер Болтон Кинг, директор Королевского общества сертифицированных экспертов в области недвижимости по мировой жилой недвижимости (The Royal Institution of Chartered Surveyors — RICS) так оценил программу: «Очень приятно видеть, что инициативы со стороны государства оказывают реальный эффект на рынок недвижимости. Программа Help to Buy в сочетании с созданием фондов для поддержки кредитования может стать хорошим стимулом для рынка. Мы ожидаем увеличения роста продаж в ближайшие месяцы, хотя их уровень все равно еще очень низок. Однако есть и справедливые опасения, что программа в итоге приведет к повышению цен на жилье. В этой ситуации остается рассчитывать лишь на добросовестное девелоперов и строительство новых площадей».

Саймон Рубинсон, главный экономист RICS, считает, что благодаря программе «удастся избежать стагнации рынка, хотя, предоставляя такие возможности, государство сильно рискует». «Все зависит от деталей: как власти поступят с должниками и с инвесторскими для перепродажи или сдачи в аренду. Правительству следует аккуратнее использовать эту программу, чтобы не создать очередной пузырь — цены могут взлететь на фоне высокого спроса», — говорит господин Рубинсон.

Денис Климчук из британской компании Aston Reed считает, что пока не стоит торпиться с прогнозами и оценками: «Задача схемы Help to Buy состоит в оживлении рынка недвижимости, а ее успех мы сможем оценить только через три года — срок на который она рассчитана. 130 млрд — огромные деньги, а 5% депозита, который требуется при первоначальном взносе, делают программу очень привлекательной. Риск надутости пузыря зависит от объема нового жилья, который за это время появится на рынке, а соответственно, сдержит рост цен. Как раз основные оппоненты и критикуют эту схему за то, что она направлена на стимуляцию спроса, а не предложения и, соответственно, взвинчивает цены. Но правительство сейчас пытается застраховать эти обязательства, а это повысит качество долга».

По данным Совета ипотечных кредиторов, во втором квартале 2013 года было выдано 68,2 тыс. ипотечных кредитов, что является рекордным показателем за пять с половиной лет (то есть за весь посткризисный период) в июне текущего года по сравнению с июнем 2012 года число выданных ипотечных кредитов выросло на 30%, составив около 25 тыс.

Винс Кейбл, министр по делам бизнеса, инноваций и профессионального образова-



Программа Help to Buy распространяется только на домовладения не дороже £600 тыс. и должна стимулировать массовый спрос на новое жилье

ния, в августе заявил в телеэфире BBC, что программа Help to Buy может привести к образованию нового ценового пузыря. Он отметил, что главная проблема рынка — в недостаточных объемах строительства нового жилья, особенно социального. Сэр Мервин Кинг, бывший глава Банка Англии, назвал программу «очень опасной». По данным Halifax, цены на домовладения во втором квартале были на 4,6% выше, чем во втором квартале прошлого года (при уровне инфляции 2,8%). Как заявил Daily Telegraph экономист Scotiabank Алан Кларк, «если правительство разбрасывается деньгами, а процент по ипотечному кредиту снижается, стоит ли удивляться, что цена недвижимости растет».

На нашей почве

В России подобная программа маловероятна, полагает Юрий Карамаликов, директор по бизнес-коммуникации группы компаний МИЭЛЬ: «Такая программа даст старт росту цен на недвижимость, что поставит крест на всех предвыборных обещаниях о доступном жилье; распределение таких «госкредитов» будет неизбежно коррумпировано, как мы уже знаем из опыта; программа будет обложена такими дополнительными условиями, что на практике никто не сможет этим воспользоваться без дополнительной „мотивации“ —

см. результаты льготных программ „Жилье — молодым“, „Жилье — военным“ и т. д.».

«Вообще, идея хорошая, но у нас такая схема вряд ли существенно повысит доступность жилья, поскольку она не сняла бы остальных вопросов, связанных с получением кредита», — говорит Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации „Инком“. — Решение взять кредит в 60% случаев принимается не на основе величин первоначального взноса, а на основании готовности человека в результате отдать сумму, в два-три раза превышающую стоимость объекта. В нашей стране делают ставку на разработку программ, которыми могут воспользоваться льготные категории граждан (ученые, молодые семьи, военные и др.) Но проблема в том, что реально воспользоваться подобными удобствами (льготы, компенсации, субсидии, федеральные программы) бывает сложно, особенно без участия грамотного специалиста по недвижимости. В последнее время участились случаи отказов в кредите банком или случаи, когда человек не может воспользоваться финансовой поддержкой государства (например, пострадавшие от наводнения в Крымске могут приобрести только вторичное жилье, но на такой тип недвижимости компенсации явно не хватает).

Критически настроен и руководитель аналитического центра компании Est-a-Tet Денис Бобков: «В Великобритании по программе Help to Buy государство помогает приобрести своим гражданам квартиры, делая недвижимость более доступной. Повышение до-

ступности жилья повышает и спрос на него, что приводит к обратному эффекту: девелоперы начинают поднимать цены, что вызывает резкое удорожание недвижимости во всех сегментах. Можно привести аналогичную ситуацию — Россия докризисного периода. Тогда благодаря ипотеке и процентной ставке, которая была ниже роста цен на недвижимость, произошел эффект надувания мыльного пузыря, который в итоге и лопнул. Надо учитывать, что программа Help to Buy уже получила критические оценки со стороны английских банков и других структур. Не думаю, что подобная ситуация положительно скажется на ситуации на российском рынке. Возможно, если государство запустит программу, аналогичную Help to Buy, это может спровоцировать рост цен, которые и без того высоки в Московском регионе».

Ипотека у нас и в Англии — это два абсолютно разных продукта. Нам еще очень далеко до тех условий, на которых предоставляется ипотека на Западе. Суть программы Help to Buy заключается в том, что государство выступает в качестве гаранта кредитора, причем гаранта не только бумажного, но и финансового. В России, безусловно, такой сценарий был бы востребован. Однако насколько он будет реалистичным, зависит от позиции государства. Неоднократно уже говорилось, что для того, чтобы как-то изменить ситуацию на ипотечном рынке, государство должно принять более активное участие в этом вопросе, в частности за счет использования пенсионных фондов», — говорит Алексей Белоусов, ком-

мерческий директор Capital Group. — Данная программа состоит из двух частей: финансовой и гарантийной. В сегментах рынка, где на долю ипотечных контрактов приходится более 50% договоров, более востребованной будет именно гарантийная часть, поскольку изначально заемщики — это люди, у которых крайне ограничены собственные средства и, как следствие, слабая обеспечительная база. Для тех сегментов недвижимости, где объем ипотечных договоров не столь велик, финансовая помощь государства при приобретении недвижимости, безусловно, будет более интересна, чем ипотека в голом виде».

Посмотрим, как оценивают возможность перенять английский опыт российские банкиры. Александр Дарданов, директор департамента ипотечного кредитования Номосбанка, называет три плюса программ, подобных Help to Buy: «1. Для банка, предоставляющего ипотечные кредиты, перспективы внедрения данной программы заключались бы в первую очередь в увеличении продаж ипотечных продуктов и выдачи ипотечных кредитов. 2. Государственные гарантии, предоставляемые кредиторам, осуществляющим выдачу ипотечного кредита вместе с предоставлением займа, однозначно повлияли бы на рисковую составляющую, которая заложена в каждой ставке. 3. Если данная программа будет распространяться не только на вторичный рынок, но и на строящееся жилье, то бюджетные деньги через долевое строительство попадут и к застройщикам, а в дальнейшем и к банкам в качестве погашения кредитов, выданных в рамках проектного финансирования». При этом Александр Дарданов обращает внимание и на обратную сторону медали: «Предоставление льготных целевых займов государством целиком заместит необходимость обращения клиентов за получением потребительских кредитов на первоначальный взнос. Некоторые ипотечные продукты, целевым назначением которых является покрытие расходов на первоначальный взнос, также будут невостребованными. Внедрение подобной программы вместе с увеличением количества ипотечных сделок с жильем недвижимым имуществом неизбежно повлечет рост стоимости такого имущества, что, как известно, было одной из причин возникновения последнего кризиса на ипотечном рынке США». Учитывая, что такие программы призваны в первую очередь «оживлять» ипотечный рынок, запуск Help to Buy в России сегодня подстегнут бы рынок, и без того показывающий последние два года положительную динамику. Это привело бы не к повышению доступности ипотечных кредитов для населения, а к повышению цен на жилье».

Понятно, что по первым месяцам действия британской программы еще сложно составить представление о ее эффективности, но имеет смысл продолжить наблюдение за ситуацией на британском рынке недвижимости. Или с целью перенять опыт, или с целью избежать повторения чужих ошибок — пока не совсем ясно.

Алексей Алексеев

Инвестиции в стиле вестерн

— территории —

Традиционно российские инвесторы ограничивались на рынке недвижимости США двумя наиболее консервативными сегментами: объектами в Нью-Йорке и Майами, однако последнее время, по мнению экспертов, все больше растет интерес к Западному побережью Америки. Именно там покупатели могут получить гораздо более высокий уровень жизни при меньшей цене входа.

Вслед за фронтиром

На сегодняшний день российский инвестор еще не очень хорошо знаком с рынком недвижимости запада США, однако здесь регионы, которые можно считать инвестиционно весьма привлекательными. Как отмечает президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель, западное побережье США стоит разделить на два субрынка. Первый субрынок недвижимости формирует штат Калифорния, привлекательный для инвестиций и наиболее богатый штат Америки. Три его крупнейших города — Сан-Франциско, Лос-Анджелес и Сан-Диего — неизменно входят в топ-10 американских городов по степени популярности среди иностранных и национальных покупателей жилья в США. Причем Лос-Анджелес является единственным мегаполисом США, самым популярным среди граждан всех 20 государств, наиболее активно приобретающих недвижимость в США. Для сравнения: Майами пользуется высокой популярностью лишь у граждан 7 из 20 стран. «С учетом того что на сделки по покупке недвижимости, заключаемые иностранцами, приходится примерно половина всех трансакций, данное обстоятельство является весомым свидетельством популярности Калифорнии у иностранных покупателей», — говорит Станислав Зингель.

В итоге в последние годы Калифорния, несмотря на определенную коррекцию в период кризиса, уверенно входит в число наиболее быстрорас-

тущих локальных рынков недвижимости США. В том числе заметное ускорение темпов роста наблюдалось в последние месяцы. Так, согласно различным экспертным измерениям, в первом полугодии 2013 года рост стоимости недвижимости по сравнению с прошлым годом превысил 20% — один из самых высоких показателей по стране в целом: в среднем для США оценки составляют около 10–12%. «Ключевыми драйверами роста выступают дальнейшее восстановление роста и формирование благоприятной экономической конъюнктуры, а также политическая стабильность, что в совокупности обеспечивает высокий интерес к инвестициям в недвижимость со стороны нерезидентов», — говорит аналитик УК «Финанс Менеджмент» Максим Киягин. К тому же, по его словам, существенным дополнительным фактором привлекательности западного побережья, безусловно, являются благоприятный климат и высокий уровень инфраструктурного развития.

Второй субрынок недвижимости представлен штатами Орегон и Вашингтон. Уровень доходности инвестиций в эти регионы уже существенно ниже, чем в Калифорнии. Так, в Вашингтоне средняя доходность, по данным Станислава Зингеля, составляет 4,9%, а на территории Орегона арендное жилье приносит доход в размере 4,7%. Для сравнения: средняя доходность в США составляет 6,8%. «Во все типы недвижимости на территории Калифорнии иностранцы вкладывают в семь раз больше средств, чем в аналогичные типы активов в штатах Вашингтон и Орегон», — говорит Станислав Зингель. При этом, по словам управляющего директора «Century 21 Запад» Евгения Скоморовского, Вашингтон и Орегон предлагают жителям такой уровень инфраструктуры, с которым может сравниться только исторически наиболее развитый северо-восточный регион США. Например, в Портленде повсюду можно встретить велосипедные дорожки, по городу везде ходит трамвай — еще недавно проезд в нем по центру был вообще бесплатным, огромное ко-

личество вузов, самых разнообразных ресторанов, кофеен и мест для развлечений.

Высокая планка

По словам экспертов, рынок западного побережья США является одним из основных ориентиров не только для развития новых форматов недвижимости, но и для решения градостроительных проблем. Так, по словам Евгения Скоморовского, показателем пример двух городов-антагонистов: крупнейшего города штата Орегон Портленда и самого большого города в Вашингтоне — Сиэтла. «Оба эти города прошли сложный путь с точки зрения урбанистики. Например, в Портленде в 1970-е годы сложилась такая ситуация, что большая часть жителей покинула центральную часть, которая превратилась в основном в место отдыха и вымирала по вечерам. В итоге городские власти запустили масштабную программу по редевелопменту территорий — теперь в центре появились новые кварталы, где активно живут люди, в том числе на месте бывших заводов и фабрик», — объясняет эксперт. По его словам, Портленд и Сиэтл держат один из первых мест в США по уровню озеленения из-за очень строгих законов, принятых по этому поводу еще в середине прошлого века. Любому девелоперу должен предусмотреть в рамках своего проекта обязательное озеленение территории. Благодаря масштабным инвестициям в инфраструктуру в итоге городам на западном побережье удалось стать центрами для развития новых технологий, в том числе в области маркетинга и IT. В частности, в Сиэтле расположены офисы таких компаний, как Microsoft, Amazon, Starbucks, в Портленде — Intel, Columbia и др.

Самым важным сегодня в США в целом, а на Западном побережье особенно, является тренд на повышение экологических требований к новым зданиям. Все новые дома, офисы и торговые помещения стремятся использовать только легко воспламеняемые натуральные материалы (например, бамбук вместо дерева), дождевую воду для технических нужд,

энергосберегающие стекла для сохранения тепла в холодный сезон и холода в жару, систему автоматического регулирования электричества и т. д.», — говорит управляющий партнер компании EVANS Анна Левитова. По ее словам, все здания не только оборудованы специальными пандами для инвалидовных колясок, но и велосипедными стоянками, местами для зарядки электромобилей, системой раздельного хранения мусора для переработки и т. д. Использование солнечной и ветряной энергии, сады на крышах и многие другие вещи, которые нам до сих пор кажутся фантастикой, стали нормой на западном побережье США.

По словам эксперта Tranio.Ru Юлии Кожевниковой, города, наиболее привлекательные для инвестиций, — Лос-Анджелес с пригородами, Сан-Франциско с Кремниевой долиной и Сиэтл. «Основные причины — это развитые отрасли промышленности, информационных технологий и туризма, хорошая инфраструктура и демография, престижные колледжи и университеты. В Сан-Франциско и Лос-Анджелесе выгодно покупать квартиры для сдачи в аренду, в Кремниевой долине — офисы. Во всех крупных городах, особенно в Лос-Анджелесе и Сан-Франциско, высокую доходность имеют торговые и промышленно-складские объекты», — говорит эксперт. Так, по словам Анны Левитовой, бум в IT-секторе приводит к быстрому росту цен в Сан-Франциско и окрестностях и многие IT-игроки, зарабатывая на продаже собственных компаний, вкладывают заработанное в недвижимость, также растет покупательная способность.

Интерес инвесторов

Если говорить о конкретных форматах недвижимости, то на рынке западного побережья США наиболее востребованы квартиры в таунхаусах и кондоминиумах в пригородах мегаполисов, вблизи хороших транспортных развязок и побережья. «Отдельный сегмент представляют виллы высшего ценового сегмента и масштабные ранчо. Такой тип недви-

жимости особенно часто располагается на удалении от крупных населенных пунктов и океана», — говорит Станислав Зингель. Однако, по его словам, на рынке жилой недвижимости наиболее выгодно вкладывать средства в малогабаритные квартиры площадью до 75–100 кв. м. Их арендная доходность, как правило, на 1–2% больше, чем жилых объектов более крупного формата. Однако российских клиентов традиционно не интересуют в первую очередь другие объекты. «В сегменте жилой недвижимости, учитывая специфику российских запросов, существенная часть трансакций в Калифорнии заключается с дорогой курортной недвижимостью», — говорит Станислав Зингель. Для сравнения: в сегменте коммерческой недвижимости российские инвесторы активнее всего в Калифорнии приобретают торговые объекты: торговые центры, супермаркеты, аптеки, рестораны, заправочные станции и т. д. К примеру, за \$2,9 млн можно купить фармацевтический супермаркет с договором аренды с фиксированным арендатором крупнейшей сетью CVS на 25 лет, рентабельность таких инвестиций составит 10,8%. Сходный уровень доходности показывают инвестиции в автозаправочные станции, а универмаги уже принесут обычно не более 7% годовых, что можно считать достаточно консервативным вложением. По словам Анны Левитовой, у каждого рынка есть свои особенности. Например, в Лос-Анджелесе есть большой недостаток жилой недвижимости, предоставляемой в аренду. В этой связи многие инвесторы с удовольствием вкладывают средства в покупку и строительство доходных домов в этом городе. Доходность на уже построенные проекты не превышает 4–5%, с привлечением кредитных средств доходность может подняться до 6–7%. Поэтому российские клиенты больше интересуются инвестициями в более доходные, но более рискованные девелоперские проекты.

В целом, по данным экспертов, основными иностранными покупателями жилой недвижимости на западном побережье США уже являют-

ся китайские и российские инвесторы, а в целом доля инвестиций нерезидентов здесь в сектор жилой недвижимости составляет около 25–30% от общего объема сделок. «На западном побережье располагаются два основных центра притяжения инвестиций — Лос-Анджелес и Сан-Франциско, однако вне пределов этих городов недвижимость не представляет особого интереса для иностранцев. Некоторым российским клиентам традиционно интересуют в первую очередь другие объекты. «В сегменте жилой недвижимости, учитывая специфику российских запросов, существенная часть трансакций в Калифорнии заключается с дорогой курортной недвижимостью», — говорит Станислав Зингель. Для сравнения: в сегменте коммерческой недвижимости российские инвесторы активнее всего в Калифорнии приобретают торговые объекты: торговые центры, супермаркеты, аптеки, рестораны, заправочные станции и т. д. К примеру, за \$2,9 млн можно купить фармацевтический супермаркет с договором аренды с фиксированным арендатором крупнейшей сетью CVS на 25 лет, рентабельность таких инвестиций составит 10,8%. Сходный уровень доходности показывают инвестиции в автозаправочные станции, а универмаги уже принесут обычно не более 7% годовых, что можно считать достаточно консервативным вложением. По словам Анны Левитовой, у каждого рынка есть свои особенности. Например, в Лос-Анджелесе есть большой недостаток жилой недвижимости, предоставляемой в аренду. В этой связи многие инвесторы с удовольствием вкладывают средства в покупку и строительство доходных домов в этом городе. Доходность на уже построенные проекты не превышает 4–5%, с привлечением кредитных средств доходность может подняться до 6–7%. Поэтому российские клиенты больше интересуются инвестициями в более доходные, но более рискованные девелоперские проекты.

В целом, по данным экспертов, основными иностранными покупателями жилой недвижимости на западном побережье США уже являют-

Алексей Лоссан