Клиенты не для всех

Введенные западными странами санкции против России отпугнули часть потенциальных клиентов от рынков зарубежной недвижимости. В первую очередь эксперты фиксируют снижение интереса к рынку недвижимости США, в том числе из-за опасений ужесточения визовых требований и большей эскалации конфликта. При этом уже сейчас зарубежные банки стали чаще отказывать россиянам в получении ипотечных кредитов и активнее проверять происхождение их средств.



AP

В последние полгода россияне избегали покупок американской недвижимости, спрос сократился вдвое

— спрос и предложение —

Все еще продают

Как отмечают участники зарубежного рынка недвижимости, отношение продавцов к российским клиентам не изменилось, хотя они стали внимательнее изучать документы. «Продавцы объектов заинтересованы продать свои объекты и получить за них соответствующую оплату. И раньше независимо от санкций продавцы коммерческой недвижимости в Европе всегда просили подтверждения наличия средств у потенциального покупателя еще до вступления в сделку»,— говорит Юлия Овчинникова, директор департамента зарубежной недвижимости IntermarkSavills. По ее словам, иногда требованием продавцов было подтвердить наличие средств уже в европейском банке. «Это касалось не только российских инвесторов, но и любых граждан стран, не являющихся членами ЕС. В последние месяцы мы не наблюдали существенных изменений в поведении продавцов»,— говорит эксперт. Что касается сделок с жилой недвижимостью, в практике IntermarkSavills также не было случаев отказа продавцов от сделок только в связи с тем, что покупатель — россиянин. По словам управляющего инвестициями в недвижимость Игоря Индриксонса, при заключении сделок, связанных с покупкой зарубежной недвижимости, продавец прежде всего задумывается о собственной выгоде, а когда дело касается денежных средств, национальный вопрос отступает на второй план. «Негативного отношения продавцов к покупателям объектов недвижимости в Европе и США пока не наблюдается»,— говорит господин Индриксонс.



WOJTEK BUSS / PHOTOSHOT / ФОТО ИТАР-ТАСС

Болгарские продавцы недвижимости по-прежнему лояльны по отношению к российским покупателям

По словам менеджера по продажам Tranio.Ru Юлии Кожевниковой, россияне по-прежнему желанные клиенты на зарубежных рынках. «Во многих странах, таких как Болгария, Испания и Латвия, россияне, как и раньше, составляют заметную долю, и продавцам было бы невыгодно, если бы они потеряли столь многочисленную группу покупателей»,— говорит эксперт. Тем более что в некоторых городах, например в Нью-Йорке и Лондоне, россияне всегда платили за недвижимость большие суммы. «Случаев, когда продавцы отказывались заключать с россиянами договоры только потому, что те являются гражданами РФ, не было»,— говорит эксперт.

Ипотека с акцентом

Впрочем, когда сделка доходит до частностей, например до одобрения кредита иностранным банком, могут появиться определенные сложности. «В Великобритании некоторые банки практически полностью перестали работать с россиянами, другие стали более осторожными и предпочитают работать с теми, у кого доходы поступают из-за рубежа, а не из России»,— говорит Юлия Овчинникова. В целом, по ее словам, банки опасаются, что клиенты не смогут перевести деньги из России или что средства могут быть заморожены на долгое время в связи с проверкой их легальности, а также поисками связей с компаниями, попавшими в санкционные списки. «Пока это не стало препятствием к покупке для большинства желающих приобрести недвижимость за рубежом. И тем, кто планировал такие покупки, мы бы посоветовали их не откладывать»,— добавляет Юлия Овчинникова. Как подтверждает руководитель отдела продаж Tranio.Ru Марина Филичкина, теперь банки тщательнее проверяют документы, что немного задерживает сам процесс.

Впрочем, зачастую такие проволочки эксперты пытаются объяснить особенностями местного рынка. По словам спикера—управляющего партнера Evans Анны Левитовой, в странах, где и раньше было сложно открыть банковский счет, банки еще с меньшей охотой открывают счета россиянам, внимательнее проверяют, кто они, не являются ли они чиновниками, политиками, людьми из санкционных списков и т. д. «Новые пункты в договорах не появились, однако больше времени требуется для открытия счета, а также больше информации предоставить о самом клиенте»,— говорит эксперт. По ее словам, это касается Европы и Великобритании, не касается США, где никаких изменений не произошло: счет можно открыть за один день, все хорошо и эффективно работает. Как отмечает директор департамента элитной жилой недвижимости, Knight Frank Андрей Соловьев, если речь идет об ипотечных кредитах на покупку россиянами жилой недвижимости за рубежом, каждая такая заявка рассматривается индивидуально и весьма пристально.

Впрочем, по словам Игоря Индриксонса, ни один из крупных европейских или американских банков официально не подтвердил информацию об ужесточении требований или кардинальном изменении условий кредитования, касающихся российских граждан. «При оформлении ипотечного кредита значение для иностранного банка-кредитора имеет лишь статус заемщика, а именно является он резидентом или нерезидентом страны кредитования. Представителей банка не волнуют гражданство или государственная принадлежность будущего клиента»,— говорит эксперт. Однако, по его мнению, «введение санкций может повлиять на время рассмотрения заявки на получение ипотечного кредита россиянином, ведь теперь банковским специалистам придется проверять наличие той или иной российской фамилии в обновленном санкционном списке». «В целом банковский бизнес достаточно структурирован, поэтому при оформлении ипотечных кредитов банки руководствуются определенными инструкциями. Если речь идет о стране, которая находится под санкциями, то представители банка неизбежно вынуждены провести покупателя через обязательную процедуру»,— говорит управляющий директор ZIP Realty Евгений Скоморовский.



AFP

«Российский» спрос на австрийскую недвижимость слегка вырос

Изменившийся спрос

Реагируя на изменившееся отношение, а также на осложнение политических реалий, российские клиенты изменили свои предпочтения в выборе мест для инвестиций: в первую очередь меньше объектов они стали покупать в странах, активнее всего поддерживавших санкции против России,— в Великобритании и США. «Тут сложились несколько факторов. С одной стороны, российские клиенты опасаются, что отношение к ним со стороны продавцов резко изменилось. С другой стороны, причиной являются ожидания, связанные с возможным ужесточением визового режима — это особенно важно для стран со сложной системой выдачи виз, в первую очередь для Великобритании»,— говорит Евгений Скоморовский.

В результате, по данным Tranio.Ru, с января по август количество заявок на недвижимость Лондона сократилось. «В целом многие россияне предпочитают повременить с покупкой, однако санкции не должны отпугивать покупателей»,— говорит Юлия Кожевникова. Даже если количество запросов у компании осталось на прежнем уровне, число реальных сделок оказалось существенно ниже. «Мы не почувствовали сильного роста или падения количества покупок объектов элитной недвижимости россиянами за рубежом в последние два-три месяца. Количество поступающих запросов на покупку примерно соответствует уровню прошлых лет в этот период. А вот количество реально заключенных сделок, напротив, несколько снизилось»,— говорит Юлия Овчинникова. По ее словам, это связано с общей неопределенностью, вызванной политической ситуацией и санкциями. Многие клиенты не понимают, что будет происходить с их бизнесом в ближайшее время, и, соответственно, откладывают или отменяют дорогостоящие покупки, если они не являются необходимыми.

«Спрос очень велик. В Германии и США россияне интересуются в основном доходной недвижимостью, в Лондоне больше покупают резиденции, но также и инвестируют. Снижения спроса мы не видим, напротив, видим рост спроса на покупку недвижимости за рубежом и оформление дополнительного вида на жительство/гражданства»,— говорит Анна Левитова.

По данным Knight Frank, по состоянию на начало 2014 года США стабильно входили в топ-5 наиболее привлекательных зарубежных рынков для россиян. Однако за последнее полугодие 2014 года объем запросов на это направление у наших соотечественников сократился практически вдвое, говорит Андрей Соловьев. По его словам, одни покупатели отложили свой спрос на американскую недвижимость, другие сократили бюджет на покупку, а третьи скорректировали выбор страны нахождения объекта недвижимости. Если говорить о данных за 2013 год, то в прошлом году на недвижимость за рубежом россияне потратили более $12 млрд, из которых более чем $1 млрд отправился в Соединенные Штаты — такие данные обнародовала Национальная ассоциация риэлторов (NAR). Однако в общем объеме сделок с иностранцами на рынке недвижимости Соединенных Штатов (по данным NAR) доля россиян остается незначительной на протяжении последних четырех лет, варьируясь от 3% в 2010 году. до 2% в 2012–2013 годах и до 1% в первом полугодии 2014 года. «Что касается традиционно интересных для россиян стран, таких как Франция, Швейцария, Монако и Италия, то спрос на эти направления сохранился в прежнем объеме. Отмечается также небольшое увеличение спроса на Германию и Австрию»,— добавляет Андрей Соловьев.

По данным Национальной ассоциации риэлторов США, доля россиян упала в общем объеме сделок с участием иностранного капитала с 3% в 2010 году до 2% в 2012–2013 годах, а затем до 1% в первом полугодии 2014 года. В частности, по данным портала Tranio.Ru, специализирующегося на продажах зарубежных объектов, в августе 2014 года на сайте было получено на 35,7% меньше заявок от российских клиентов на покупку недвижимости в США, чем в августе 2013 года. В основном оставшиеся на американском рынке иностранные покупатели рассматривают рынок США исключительно как инвестиции. Согласно данным исследования Trani.Ru, 58,8% опрошенных риэлторов считают, что основная цель покупки недвижимости в США — это инвестиции. Как подтверждает Игорь Индриксонс, введенные санкции снизили спрос на недвижимость США: интерес к жилым американским объектам снизился. При этом Германия, наоборот, продолжает привлекать российских клиентов. «Германия привлекательности среди россиян не потеряла, там наблюдается лишь небольшое снижение покупательской активности. Рынок Франкфурта-на-Майне, где стоимость жилья выросла за последний квартал, выглядит вполне стабильно»,— говорит эксперт.

Алексей Лоссан

