

ЗАВЛЕЧЬ КЛИЕНТА

ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ ПРИВЕЛА К РЕЗКОМУ ПАДЕНИЮ СПРОСА НА ЗАРУБЕЖНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ СО СТОРОНЫ РОССИЯН.

АЛЕКСЕЙ ЛОССАН («Ъ-ДОМ», № 213 ОТ 19.11.2015)

По словам экспертов, в такой ситуации, чтобы вернуть интерес российских покупателей, продавцы предлагают им скидки, акции и подарки. В частности, россиянин может получить в дополнение к купленной недвижимости гражданство, вид на жительство и даже электромобиль.

РАССРОЧКА И СКИДКИ «Рынок недвижимости чутко реагирует на новости и изменения в политической и экономической сферах. Зарубежным застройщикам приходится подстраиваться под новые экономические реалии и изменения в структуре спроса со стороны российских покупателей», — говорит управляющий партнер международного агентства недвижимости W1 Evans Анна Левитова. В сегменте премиальных новостроек на всех европейских рынках существует система рассрочки платежей. «Частая схема оплаты в премиальных проектах в Лондоне: 10% от стоимости квартиры платится при покупке, 10% — через шесть месяцев, 10% — еще через шесть месяцев, а оставшиеся 70% — по окончании строительства», — говорит Юлия Овчинникова, директор департамента зарубежной недвижимости IntermarkSavills. Однако, по ее словам, в определенных проектах и в определенных случаях застройщик может немного изменить эту схему, например предложить клиенту вторые 10% вносить не через шесть месяцев, а через год вместе с третьим платежом.

Как говорит директор по зарубежной недвижимости Knight Frank Марина Кузьмина, в Греции, Италии, Испании, частично Франции можно найти очень достойные предложения с дисконтом от 20 до 50%. «Девелоперы, в свою очередь, занимаются продвижением объектов на российском рынке, например организуют образовательные семинары и бесплатные консультации по проектам, дают беспроцентные рассрочки, предлагают российским покупателям совершить покупку на этапе закрытых продаж, что довольно выгодно и привлекательно», — говорит она.

Наиболее интересные предложения покупателей ждут в наименее раскрученных странах. По словам Анны Левитовой, недвижимость в Германии остается востребованным инструментом не только для сохранения, но и для приумножения средств, и инвесторы обратили внимание на такие города, как Кельн, Эссен, Дюссельдорф, Ахен, Дуйсбург, Дортмунд, Оберхайм. Недвижимость здесь дешевле, а доходность от сдачи ее в аренду приносит стабильный доход в валюте. «Как правило, самые бюджетные предложения поступают из Болгарии — от €20 тыс. за небольшую квартиру-студию, Греции — €20–30 тыс., Испании — от €30 тыс.», — говорит госпожа Левитова. По ее словам, в Болгарии помимо минимальных вложений инвестор может рассчитывать на рассрочку платежей и скидки от застройщика. «В Болгарии сейчас есть множество интересных предложений по приобретению квартир в гостиничных комплексах на берегу моря. В одном из них стоимость квадратного метра снижена до €1048. Застройщик предлагает двух-, трех-, четырехкомнатные



ЛОНДОН ВСЕГДА НЕ ОБДЕЛЕН ВНИМАНИЕМ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ ИЗ РАЗНЫХ СТРАН

квартиры с возможностью круглогодичного посещения и пользования услугами комплекса», — отмечает она. В остальное время собственник сможет сдавать свою квартиру в аренду по договоренности с управляющей компанией и получать фиксированный доход в валюте. Схема приобретения работает следующим образом: покупатель вносит €2 тыс. в качестве резервации объекта, вносит 10% от стоимости квартиры при подписании договора в течение двух недель после внесения депозита, а оставшиеся 90% стоимости квартиры — в течение двух месяцев при нотариальном оформлении права собственности.

В премиальном сегменте, по словам Юлии Овчинниковой, на основных европейских рынках обычно застройщики и частные продавцы открыто не анонсируют скидки. Однако уже в процессе рассмотрения вопроса о покупке продавцы готовы обсуждать цену. «В последние месяцы на многих рынках продавцы стали более гибкими, частные собственники, особенно на курортных рынках, таких как юг Франции, Испания, Италия, снижают цены иногда очень существенно — до 20–25%», — говорит она.

Однако далеко не всегда продавцы готовы идти навстречу российским инвесторам. Например, в Лондоне некоторое падение спроса на дорогую недвижимость со стороны россиян возмещают спросом со стороны покупателей из других регионов. «При этом в британской столице есть ряд крупных застройщиков с большим количеством объектов, где российские покупатели составляли заметный процент от общего количества инвесторов, и на некоторые объекты они готовы предоставлять больший дисконт, чем делали бы это раньше», — говорит Юлия Овчинникова.

ОСОБЫЕ ПОДАРКИ Самый полезный подарок, который могут сделать россиянам иностранные продавцы, — это помощь в

оформлении документов на жительство. «Россияне очень активно пользуются правом получения вида на жительство в Евро-союзе», — говорит Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group. По ее словам, получить такое право сроком на пять лет с возможностью круглогодичного проживания в стране предлагает Греция за покупку от €250 тыс. У россиян преклонного возраста популярностью пользуется Болгария, которая за ВНЖ на год требует инвестиций в размере €300 тыс. В Испании также действует упрощенная схема, но там минимальный порог входа составляет €500 тыс. А Кипр, по словам Марины Кузьминой, реализует программу получения паспорта ЕС при инвестициях от €2,5 млн. Причем паспорт предоставляется не только самому инвестору, но и членам его семьи. По словам госпожи Румянцевой, популярна у россиян ипотека за рубежом, ведь ставка ипотеки — от 2,5 до 6% — несравнима с теми, что предлагают российские кредитные организации. Сумма кредитования составляет до 50% от стоимости приобретаемого объекта недвижимости, реже — 60–80% стоимости.

«Сделки здесь оформляются без-опасно для покупателей, без лишнего бюрократизма, с соблюдением законодательства и предоставлением полной финансовой информации. Неудивительно, что россияне в числе самых активных заемщиков в таких странах, как Испания, Германия, Франция», — говорит она.

Однако такое правило действует далеко не везде. «В Великобритании российским клиентам стало сложнее открывать банковские счета и получать кредиты, поскольку ужесточились требования банков и процедуры проверки», — говорит Екатерина Румянцева. Однако, по словам Марины Кузьминой, те, кто отложил покупку в конце 2014 года, сейчас вернулись на рынок и активно скупают виллы с дисконтом. Здесь речь именно о вторичной недвижи-

мости — виллах с участками земли, исторических объектах под реконструкцию. Привлекают покупателей и различными акциями. «При покупке дома или квартиры стоимостью выше €500 тыс. один из наших партнеров в Испании дарит клиенту электромобиль. Причем на выбор предлагаются Renault Twizy Urban или Golf Car E-Z-Go Rxv. Учитывая, что эта же сумма дает право оформления ВНЖ, такая покупка выгодна вдвойне», — рассказывает Екатерина Румянцева.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕР По словам госпожи Румянцевой, ипотека, ВНЖ и различные акции способны стать дополнительным аргументом в пользу покупки конкретного объекта, но сказать, что они массово привлекают покупателей, сложно. «С падением рубля стала очевидна ориентация покупателей из России на самые надежные европейские направления, а спрос в первую очередь связан с инвестиционными целями. С большей уверенностью обеспеченные российские граждане вкладываются сейчас в коммерческий сектор, справедливо рассчитывая сохранить и приумножить свои капиталы», — говорит она.

В компании «Транио» рассказывают, что в связи с событиями 2014–2015 годов российский спрос на жилье за рубежом упал примерно на 50%, а на доходную недвижимость вырос на 20%. «Сейчас мы готовим исследование о покупках россиян за рубежом. Большинство респондентов (74%), опрошенных в ходе этого исследования, отметили, что число сделок снизилось», — отмечает ведущий эксперт «Транио» Юлия Кожевникова. При этом российские инвесторы практически перестали покупать объекты за границей для удовольствия.

«Со стороны российских инвесторов спрос на покупку „вторых дач“ упал приблизительно на 80%. Но интерес к недвижимости, которая позволяет сохранить капиталы, среди россиян сохраняется на более или менее стабильном уровне», — утверждает Игорь Индриксонс, управляющий инвестициями в недвижимость и основатель компании Indriksons.ru. По его словам, среди российских клиентов также наблюдается рост спроса на крупные объекты в сегменте коммерческой недвижимости: если раньше сделки с суммами в десятки миллионов евро были редкими, то сегодня такие транзакции происходят все чаще.

«Когда валютные риски в России велики, а доходность упала, многие инвесторы защищают свой капитал, инвестируя его в доходную недвижимость за рубежом. Доходность 4–5% без привлечения кредита и 8% и выше с привлечением недорогого местного кредита позволяет российским инвесторам получать постоянный доход и защитить свои активы от потери капитальной стоимости», — говорит Анна Левитова. По ее словам, россияне даже с относительно небольшими сбережениями могут рассмотреть квартиры для сдачи в аренду в Праге или Берлине и других городах Германии, где есть множество предложений до €100 тыс. ■