

ДОМ зарубежная недвижимость

Каталония в минусе — Испания в плюсе

Испания (и в особенности Каталония) — страна, в которой россияне наиболее охотно покупают недвижимость. Как поведут себя цены на недвижимость в пиренейском королевстве после каталонского кризиса? Ситуацию анализирует наш корреспондент в Испании **Владимир Добрынин**.



Каталонская недвижимость ведет инвесторов в тупик, зато остальная Испания чувствует себя на коне

щественное», по мнению некоторых аналитиков, означает в переводе на язык цифр «до 30%».

Эксперты одного из ведущих испанских изданий — газеты El Mundo — склонны даже считать, что новый кризис каталонской недвижимости ударит по карману владельцев жилья куда сильнее. И допускают возможность падения цен в регионе на 40% и даже 50% от существовавших накануне 1 октября. И столь убийственные прогнозы с учетом продолжающейся неопределенности политической ситуации и спровоцированной ею экономической нестабильности (которую правильнее и честнее было бы назвать провалом) не кажутся чем-то невероятным.

Сообщающиеся сосуды

«Крупные инвесторы резко снизили активность», — отмечает Антонио Панде Коралусе, генеральный директор одной из ведущих брокерских фирм страны, Colliers Internacional de España. — Одна только наша компания планировала в октябре — ноябре вложить в каталонскую риэлторскую сферу €175 млн. Но теперь уже стоит вопрос не о том, когда эти инвестиции будут, а о том, будут ли они вообще. Анализ ситуации показывает, что в четвертом квартале текущего года вложения в каталонскую недвижимость могут упасть на 50%».

На высокую вероятность верности такого прогноза указывает и то, что посещение иностранными (да и национальными) предпринимателями выставок недвижимости, проводимых в Каталонии (в Барселоне — главным образом), снизилось на 20%.

Кризисная ситуация в Каталонии благоприятно сказывается на риэлторском бизнесе остальной части страны, и в первую очередь на зоне средиземноморского побережья. Появились новостройки на побережьях Коста-Бланка и Коста-дель-Соль. Департамент землеустройства провинции Малага радостно сообщает о практически полной реализации зависшего в невестребованности в годы кризиса новостроя. Есть информация об увеличении спроса иностранцев на жилье в Марбелье, Эстепоне, Фуэнхироле. Это касается в основном британцев (несмотря на катастрофические прогнозы паде-

ния спроса с их стороны из-за «Брексита») и жителей Скандинавии. Ситуация на рынке недвижимости Испании в целом сегодня похожа на сообщающиеся сосуды: если в одном убывает, то в другом прибывает.

Средний рост цен на жилье в Испании, по данным на 30 июня нынешнего года, составил 5,6%; к концу года, рассчитывают экономисты, ведущие наблюдение за рынком по заказу правительства, ожидается, что этот показатель достигнет 9,3% (при его определении Каталония не учитывается). Тем не менее министр Иньиго де ла Серна выражает озабоченность «негативным воздействием каталонского кризиса на интерес иностранных инвесторов к рынку испанской недвижимости».

Лидером по росту стоимости жилья является автономия Мадрид: по итогам первого семестра здешние цены квадрата жилой недвижимости увеличились на 10,9%. Барселона, кстати, в тот момент занимала второе место в стране с результатом 9,3%. Но теперь, когда абсолютное большинство экономистов сходится во мнении, распылывчато выражаемом словами «никто не знает, когда закончится каталонский кризис и когда удастся преодолеть его негативные последствия», покупать недвижимость в мятежной автономии слишком рискованно. Особенно для тех, кто надеялся использовать ее для сдачи в аренду или перепродать через год-другой дороже.

Испанское отделение американского Urban Land Institute провело опрос 800 ведущих специалистов страны в риэлторской сфере. Результаты «для остальной Испании» (за исключением Каталонии) обнадеживающие. Больше половины респондентов уверены в том, что в 2018 году нарастят свои прибыли, а 42% твердо убеждены, что рост составит не меньше 10%. 75% риэлторов указывают на то, что, «вкладывая капитал в испанскую недвижимость, инвесторы, конечно, рискуют, но, во-первых, сто-процентной гарантии от наступления форс-мажора никто не даст, а во-вторых, наученные горьким опытом кризиса 2008 года, капиталисты подходят к определению сфер вложения с большей осторожностью».

Недвижимость «остальной Испании», по мнению организаторов опроса, — одно из приоритетных направлений инвестирования в 2018 году.

— кризисы —

Вверх по лестнице, ведущей вниз

Ситуация неопределенности и нестабильности в Каталонии не может не сказываться на развитии экономики не только региона, но и всей страны. Рынок недвижимости, естественно, не остается в стороне от событий, но процессы, происходящие в этой сфере в Каталонии и остальной Испании, тяготеют к разным полюсам.

Кризис, обрушившийся на Испанию в 2008 году, привел к тому, что мыльный пузырь спроса на недвижимость лопнул, оставив продавцов без покупателей и доходов. Количество обанкротившихся строительных компаний в Испании не поддавалось учету, финансовые потери отрасли измерялись десятками миллиардов евро, а по всей стране оставались непроданными около 750 тыс. единиц нового жилья, перспективы реализации которого оптимисты исчисляли пятилетием. Соговоркой, что 30% новостроя так и не будет продано вообще.

Цены на недвижимость за первые три года кризиса упали в среднем на 45% — на побережье Средиземного моря снижение было заметно меньшим, на «большой земле» — большим, в первую очередь благодаря

внезапной потере интереса иностранцев к глубинке. Именно возведенные строениями в состоянии азарта, подхлестываемого бумом спроса на недвижимость, безжизненные жилые комплексы, лишённые сопутствующей инфраструктуры, и составляют те непрододаваемые 30%, о которых говорилось выше. С остальным новостроем дело стало налаживаться примерно с 2012 года. Цены робко пошли в рост, поднимаясь в первые годы на 2–4%, а с 2016-го — примерно на 10%.

Подъемные краны вновь стали неотъемлемой частью пейзажа средиземноморских городов и поселков, а экономисты даже успели вновь начать беспокоиться о формировании очередного мыльного пузыря недвижимости. Барселона уверенно возглавила рейтинг городов, составляемый на основе быстроты роста цен на жилье, отодвинув на вторую ступеньку традиционного лидера — Мадрид.

Эксперты склоняются к мнению, что теоретически возможное выделение Каталонии в самостоятельное государство служило катализатором иностранных инвестиций в недвижимость на территории автономии. И расчет здесь был не столько на обещание правительством Карлеса Пучдемона «новой жизни», сколько на то, что в независимой Каталонии, по

крайней мере в период становления нового государства, власти будут рады поступающим из-за рубежа деньгам и не станут задавать каверзные вопросы об их происхождении. Вопросы, которые в последние годы в Испании задавать стали, и все чаще. Нередко — с неприятными для инвестора, не сумевшего доказать легальность вкладываемых денег, последствиями.

По данным компании Tinsa, одного из крупнейших предприятий Испании, специализирующегося на оценке объектов недвижимости, за период с 1 октября 2016 года по 30 сентября 2017 года цены на жилые и нежилые помещения в Барселоне подскочили на 20,6%, в Таррагоне — на 13,4%. Мадрид благодаря своей «столичности» увеличил цены на 15,5%. Из городов, недвижимость которых традиционно интересует иностранцев (кроме населенных пунктов, названных выше), наибольший подъем продемонстрировали Пальма (так с недавних пор называется Пальма-де-Мальорка) — 9,3%, Малага — 7,6%, Аликанте — 7,1%.

Смена вектора

Крутые цифры подъема каталонских городов (в среднем по региону цены за последний год выросли на 12,53%) добавили адреналина в кровь спе-

кулянтов, увидевших возможность «срубить денюг по-легкому» в относительно короткие сроки.

Впрочем, основной рост цен пришелся на относительно мирный период, когда каталонская «революция независимости» существовала только в виде намерений, излагавшихся с трибун и газетных страниц, но практических шагов к отделению от Испании не делала.

Теперь же, после рубежного 1 октября, знак у ситуации полярно изменился (о чем, собственно, аналитики и предупреждали).

Во-первых, потенциальные инвесторы-компании взяли паузу с целью посмотреть, во что каталонский кризис выливается и нет ли смысла вкладывать деньги в более стабильные, а значит, и перспективные регионы. А во-вторых, эксперты утверждают, что нельзя сбрасывать со счетов поплахающую конспирологией версию о том, что «некоторым структурам было выгодно создать ажиотаж на каталонском риэлторском рынке, чтобы привлечь средства, задраить цены, а затем обвалить его». В ноябре — декабре специалисты ожидают резкого увеличения предложения недвижимости и прогнозируют по причине массового выброса жилья на рынок существенное падение цен. «Су-

Инвесторы в законе

— мировой опыт —

В частности, там действуют низкие процентные ставки для застройщиков, развитая система контрактных сбережений, а в основе всего — крепкая экономика, что позволяет европейцам не использовать схемы долевого участия в строительстве. «В России же банки не готовы кредитовать строящиеся проекты, из-за чего устанавливают высокие проценты по кредитам или претендуют на часть площадей в проекте», — говорит эксперт.

«Сейчас во всех странах Европы действует примерно одинаковая схема: застройщик приобретает землю, получает разрешение на строительство, делает проект, дальше стартуют продажи квартир, заключаются договоры купли-продажи, они регистрируются в кадастре — таким образом, одну и ту же квартиру продать дважды невозможно», — рассказывает Игорь Индриконс. Далее устанавливается первоначальный взнос, и каждый застройщик самостоятельно определяет эту сумму, но, как правило, она не превышает 10% стоимости квартиры. Эти деньги могут быть перечислены как самому застройщику, так и храниться до окончания строительства объекта на счете у юристов. После окончания строительства застройщик представляет в банк

данные, в которых по кадастру в его проекте уже продано 80% квартир, и банк дает финансирование.

«Финансирование, естественно, не выдается на все сразу, а предоставляется частями, и застройщик отчитывается за каждый этап стройки. Ведется строгий контроль за деньгами», — объясняет господин Индриконс. После сдачи проекта в эксплуатацию покупатель либо вносит 90% оставшейся стоимости квартиры самостоятельно, либо прибегает к помощи заемных средств — ипотеки.

Впрочем, с банковским финансированием не все просто. «Банки ЕС — очень консервативные кредиторы, и если они берутся за финансирование строящегося объекта, то готовы компенсировать не более 50% затрат на строительство, причем тщательно отбирают объекты. Тот факт, что банк кредитует проект, косвенно становится гарантией его достройки», — объясняет Екатерина Румянцева.

Другую часть денег застройщик вносит самостоятельно, а банковский кредит возвращает на финальном этапе, когда получает доступ к деньгам частных инвесторов. «Эти средства хранятся на специальных счетах и поступают застройщику в полном объеме только после сдачи объекта в эксплуатацию», — рассказывает госпожа Румянцева. По ее словам, обычно деньги перечисляют

в несколько этапов. Аванс — при получении разрешения на строительство, часть суммы — когда объект готов на 30%, затем при 50–60-процентной готовности, и лишь на финальном этапе перечисляется оставшаяся сумма. Этапы и перечисляемые суммы могут быть разные, но во всех случаях для получения денег инвестора застройщик обязан выполнить определенный договором объем работ.

Доля частныхиков

По словам директора департамента зарубежной недвижимости компании Knight Frank Марины Шалаевой, в Германии застройщик может привлечь от физических лиц до трети необходимых инвестиций, однако средства от соинвесторов поступают постепенно, в несколько этапов.

«Продажи обычно начинаются уже на стадии проекта, когда еще даже котлована нет: конечные покупатели, приобретающие квартиры, платят первоначальный взнос в размере 20–30%, а все последующие платежи распределяются несколькими траншами на весь период строительства. При этом цена покупки фиксируется», — говорит эксперт.

До указанной очередной даты девелопер присылает покупателям информационное письмо, в котором описывается о выполненных согласно графику работах. Если рабо-

ты выполнены, покупателей просят перевести следующий транш — все взаимоотношения фиксируются по земельной книге (Grundbuch).

«При покупке квартиры на стадии строительства в земельную книгу вносится временная запись о новом преемнике права на квартиру, который идет вторым после девелопера. После того как дом сдан, покупатель подписывает акт приема и вносит последний транш. Только после этого в поземельной книге аннулируется временная запись и вносится постоянная, согласно которой все права на квартиру переходят покупателю», — рассказывает Марина Шалаева.

В Великобритании долевое финансирование на ранней стадии обычно связано в первую очередь с коммерческой недвижимостью или с работой в нестандартной нише, например со строительством студенческих общежитий, говорит руководитель международного юридического отдела EVANS Сергей Федоров. По его словам, к финансированию такого проекта привлекается определенное количество инвесторов, которые, вступая в долю, сразу получают эту недвижимость в собственность. «Сумма инвестиций делится обычно на три части: первый невозвратный депозит составляет 10% от общей суммы, следующий — в мо-

мент сдачи определенного в договоре этапа строительства, а после получения извещения о готовности объекта осуществляется финальный платеж. Все платежи проводятся через юридическую компанию или агента покупателя, которые проверяют законность платежа и готовность здания», — говорит эксперт. Депозиты девелопер, согласно британскому законодательству, обязан хранить на доверительном счете, который управляется общественным попечителем или юристом.

В Германии есть строительные сберегательные кассы: жители страны делают вклады, которые используются для предоставления девелоперу ссуд на строительство. «Фактически строительные сберкассы — это банки, работающие для того, чтобы обеспечивать потребность жителей страны в жилье. Появившись в Германии, они впоследствии получили широкое распространение в Европе, сейчас они действуют в Венгрии, Чехии, Хорватии, Франции, похожая система есть в Великобритании и других странах», — рассказывает Екатерина Румянцева. По ее словам, по такой схеме принято покупать готовые квартиры, причем чаще всего они сдаются с отделкой. Стоимость такого жилья выше, чем на этапе строительства, что устраивает девелоперов: продавая готовые объ-

екты, они получают на 20–30% больше прибыли, чем при продаже строящегося квартир. «Для частных покупателей это тоже хороший вариант: банки дают ипотечные кредиты на готовое жилье под 3–5%, и поселиться в нем можно сразу. Конечно, всегда есть риск, что объект по каким-то причинам не будет достроен. К примеру, застройщик может разориться. Эти риски минимизируются практикой страхования недвижимости, широко распространенной в Европе», — добавляет госпожа Румянцева.

Впрочем, как признаются эксперты, в Европе такая схема стала применяться не сразу. «Практически все западные страны, в том числе Великобритания, Франция, Германия, США, перешли на новую систему, отказавшись от долевого строительства, и это привело к стабилизации рынка, увеличению контроля. С рынка ушли мелкие застройщики, которые строили жилье низкого качества», — говорит Игорь Индриконс.

Иными словами, если есть ответственность, если застройщик не получает денег до окончания строительства, то и прибыль он получит лишь по завершении проекта, поэтому в такой системе отсутствует мотивация плохо строить или не достраивать объект.

Алексей Лоссан