

Экономика региона

Перекасти недвижимость

Жители Сибири все чаще задумываются о покупке недвижимости за рубежом. По оценке экспертов, количество сделок купли-продажи в регионах в этом году выросло наф 25%. Рынком активно заинтересовались те, кто хранил сбережения в рублях. Однако приоритеты потребителей изменились по сравнению с предыдущим годом, все чаще жилье за границей они покупают не для иммиграции, а для получения доходов в иностранной валюте. Сибиряки предпочитают квартиры в Германии, Швейцарии и на Кипре.

— инвестиции —

Валютная заинтересованность

Количество сделок жителей Сибирского федерального округа на приобретение недвижимости за рубежом в 2018 году увеличилось в среднем на 25% по сравнению с 2017 годом, отмечают представители отрасли. По результатам опроса компании Tranio, в котором участвовали 476 представителей рынка недвижимости из 33 стран, 45% респондентов считают, что количество русскоязычных инвесторов за рубежом выросло. По России общее число сделок купли-продажи жилья в прошлом году увеличилось на 35%. «Мы наблюдаем оживление среди покупателей, интересующихся иностранной недвижимостью. Четыре последних года не было подобного количества обращений. Спрос вырос, при этом изменились приоритеты. Людей стала интересовать недвижимость не только с целью отдыха, но и для получения доходов в иностранной валюте», — отмечает директор «ГЖА.рф Новосибирск» Олег Жиманов.

Наибольший приток числа покупателей эксперты компании отметили в Чехии, на Кипре, в Греции и Германии. Также традиционно популярна для покупки недвижимости Италия. В последние годы активные покупки идут в ОАЭ.

«Большим спросом в последние два года среди жителей Сибири пользуется недвижимость Кипра. Покупают здесь жилье для инвестиций или получения второго гражданства. На острове много интересных жилых объектов, в том числе новых строящихся проектов. Популярна у сибиряков страна в том числе за счет мягкого климата и близости к морю», — комментирует управляющий партнер компании «Назаров и партнеры» Александр Назаров. По итогам 2017 года количество запросов на покупку недвижимости на Кипре выросло в четыре раза, говорится в исследовании международной консалтинговой компании Knight Frank.

Преимущественно покупатели, инвестирующие в иностранную недвижимость, приобретают объекты с последующей сдачей в аренду — около 50% всех сделок приходится на этот сегмент, доходность этих активов оценивается в 3–5%. Менее 30% потребителей интересуются курортным жильем для отдыха поблизости от моря, около 20% — недвижимостью в крупных городах и странах с экономической и политической стабильностью для последующей иммиграции и проживания. Некоторые жители Сибири покупают жилье за границей для детей-студентов или вышедших на пенсию родителей. «Буквально пару дней назад мы заключили сдел-



Особое внимание при выборе страны инвесторы уделяют вопросу налогообложения, чтобы сделка купли-продажи иностранных апартаментов не повлекла негативных налоговых последствий для ее владельца

ку с семьей из Новосибирска, которая приобрела квартиру в жилом квартале в Таиланде с собственным песчаным пляжем и развитой инфраструктурой за 4 млн руб. Здесь владельцы планируют проводить отпуска и переехать после выхода на пенсию. Однако пустовать квартира в момент отсутствия семьи не будет, они намерены ее сдавать в аренду и получать таким образом доход», — рассказал господин Жиманов.

Особое внимание при выборе страны инвесторы уделяют вопросу налогообложения, чтобы сделка купли-продажи иностранных апартаментов впоследствии не повлекла негативных налоговых последствий для ее владельца.

Увеличилось количество сделок купли-продажи квартир на стадии строительства. «Потребители предпочитают покупать, к примеру, в Берлине 3–5 строящихся квартир с общим бюджетом €1–2 млн для их последующей сдачи в аренду. В основном эти клиенты приобретают недвижимость с привлечением кредитов», — отмечает директор по частным инвестициям и зарубежной недвижимости Knight Frank Марина Шалаева.

Как отмечают эксперты рынка, этой тенденции способствует работа иностранных застройщиков, структурирующих портфель строительных проектов, включая в него как объекты готового арендного бизнеса в Европе, так и под отделку и строительство. «У нас есть клиенты, которые ранее приобрели себе квартиру в Таиланде, и сейчас они выбрали себе инвестиционный проект — строящийся комплекс, в который намерены инвестировать 6 млн рублей на этапе строительства, цена этого объекта после ввода в эксплуатацию вырастет до 10–12 млн рублей», — отметил Олег Жиманов.

Растет заинтересованность в покупке объектов добавленной стоимости (Value Added). Это квартиры, апартаменты и дома, которые сибиряки покупают, ремонтируют и продают. Как отмечают игроки рынка, рыночная стоимость квартир этого сегмента, как правило, ниже на 10–20% тем, что «под ключ», однако доход от таких сделок может быть выше, чем при сдаче готовой недвижимости в аренду.

Апартаменты с видом на границу

Чаще всего жители Сибири приобретают за границей апартаменты в многоквартирных комплексах. Наиболее популярный среди покупателей бюджет — 7 млн руб. В этой категории квартиры на Кипре стоят от 5 млн руб., в Турции и Болгарии маленькую студию на побережье Черного моря можно купить за 4–5 млн руб. В Таиланде студия обойдется будущему владельцу в сумму от 2 млн руб.

Дороже жилплощадь в Великобритании и Германии, где стоимость квартиры начинается с 7 млн руб. В Лондоне квадратный метр стоит в среднем около 800 тыс. руб., в Мюнхене — от 510 тыс. руб., в остальных городах Европы — от 360 тыс. руб. Особняки, цена на которые стартует от 20 млн руб., сибиряки покупают крайне редко, говорят представители отрасли недвижимости.

По словам Олега Жиманова, средний размер сделок в последние годы снизился на 50–70%, до 5–10 млн руб. Однако стоимость жилья за границей выросла. Так, по данным Eurostat, с четвертого квартала 2016 года по четвертый квартал 2017-го недвижимость в Европе подорожала в среднем на 4,5%. Эксперты Knight Frank динамику цен связывают с ростом спроса среди инвесторов из России, стран Азии и Африки. Как отмечают в компании CBRE, 2017 год стал рекордным по объему инвестиций в недвижимость Европы, который составил €291 млрд. В 2018 году иностранные инвесторы планируют вложить в квартиры и дома Европы еще больше.

Драйвером рынка стало ослабление требований к инвесторам, а также иммигрантам. На Кипр покупатели жилья устремились после того, как в 2016 году снизили нижний порог инвестиций (с €2,5 млн до €2

млн) для получения гражданства ЕС, а также в 2017 году отменили налог на недвижимость. В целом за последние два года правительство Кипра ввело ряд мер, призванных стимулировать приток инвестиций. В частности, при покупке недвижимости иностранцы получили право оформить гражданство на супругу или детей в возрасте до 28 лет, а также родителей, не платит налоги на дивиденды, проценты по банковским вкладам и доход от аренды.

Рост числа запросов на покупку недвижимости в Швейцарии объясняется экспертами Knight Frank желанием вкладываться в стабильные европейские локации, а также выходом на этот рынок проектов, где разрешена покупка нерезидентами. Завсё жители Сибири приобретают жилплощадь и для переезда, и в коммерческих целях. Инвестиционная стратегия в данном случае, считают в компании, заключается не в получении максимальной доходности, а в сохранении капитала и долгосрочном владении ликвидным активом.

Чаще приобретать жилплощадь за границей россияне стали из-за экономического роста внутри страны, вернулись в отрасль потребители, хранившие свои сбережения в рублях. «Интерес потребителей к недвижимости за рубежом вырос из-за стабилизации экономической ситуации в России в сравнении с предыдущими годами — 2014–2015-м, и накопления сбережений у состоятельных граждан для инвестиций», — считает эксперт по международной недвижимости Tranio Юлия Кожевникова.

Инвесторы начали оформлять сразу два три объекта недвижимости. При этом выбор пал не в пользу доходности, а в пользу стабильности и ликвидности инвестиций.

Таким образом инвесторы подготавливают для себя запасной аэродром, отмечает эксперт. «Вместе с тем стало больше вдумчивых, взвешенных покупок, меньше эмоциональных», — отмечает господин Назаров.

Бизнес со знаком евро

Как отмечают эксперты рынка, сибиряки стали больше инвестировать не только в недвижимость, но и в другие коммерческие объекты — строительство отелей, ресторанов, магазинов. «И сейчас такие покупки бывают достаточно часто. Уровень доходности по этим активам — около 5–7%, — прокомментировал Олег Жиманов. Растущий спрос со стороны инвесторов из России на готовый бизнес наблюдается прежде всего в странах Европы, а общее число заявок на покупку готового бизнеса здесь, соинвестирование и девелопмент коммерческих объектов увеличилось в прошлом году в шесть раз. По мнению госпожи Шалаевой, это говорит о том, что инвесторы рассчитывают получить не пассивный доход, а реальный заработок. Популярные для этого страны — Великобритания, Германия, Кипр, растет спрос на покупку бизнеса в Таиланде.

Эксперты отмечают, что спрос и на готовый бизнес, и на коммерческую недвижимость в этом году продолжит расти. По-прежнему лидерами по объему сделок купли-продажи у инвесторов из Сибири станут Германия и Кипр. Рост спроса прогнозируется на Черногорию, Испанию и ОАЭ в связи с восстановлением после кризиса в 2015-м этих рынков и выходом крупных инвесторов и масштабных девелоперских проектов. Также прогнозируется увеличение спроса на недвижимость в Азии — Таиланде и Вьетнаме.

Лолита Белова

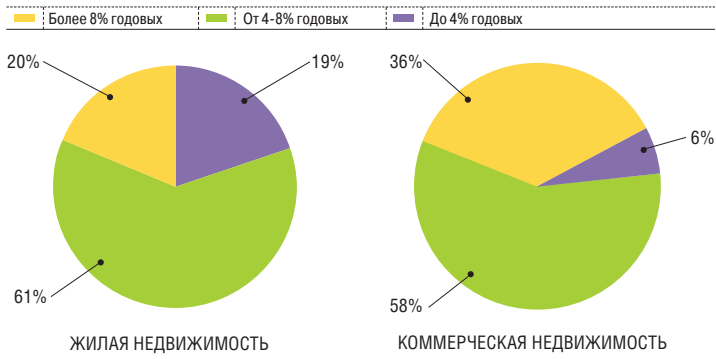
РОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУССКОЯЗЫЧНЫХ ИНВЕСТОРОВ

ИСТОЧНИК: КОМПАНИЯ TRANIO.



НА КАКУЮ ДОХОДНОСТЬ РАССЧИТЫВАЮТ РУССКОЯЗЫЧНЫЕ ИНВЕСТОРЫ

ИСТОЧНИК: КОМПАНИЯ TRANIO.



Производство на подъеме

— экономика —

В Томской области в этом году был создан собственный региональный фонд развития промышленности. В ближайшее время здесь заработает новый механизм поддержки предприятий — совместные льготные займы (региональные и государственные) по ставке 1–5% годовых на создание и развитие промышленных производств. В областном бюджете на 2018 год на эти цели предусмотрено 50 млн руб. Модернизацию производства в Томской области сегодня ведут АО «Аграрная группа» — реконструирует свиноводческий комплекс, ООО «ДМ — Сырный двор» — реконструирует завод по производству молочной продукции в Северске, ООО «ЗПК „Сиблестрейд“», ООО «Сибмехахим» и др.

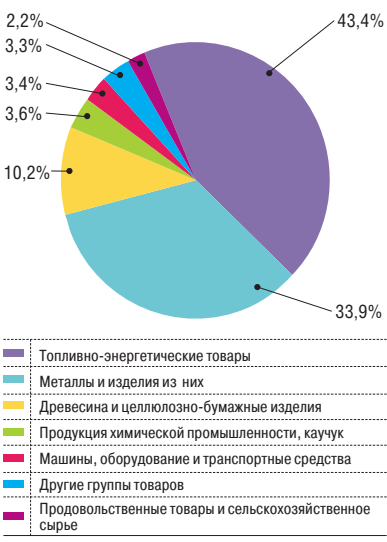
Без банков

Переоснащение как инвестиционный проект зачастую реализуется на собственные средства, к помощи банков промышленники стараются не прибегать. «К сожалению, в России еще недостаточно развиты кор-

поративные венчурные фонды, а также фонды, специализирующиеся на производственных сферах деятельности. Для реализации крупных производственных инвестпроектов предприятия нуждаются в длинных деньгах, банки дают их неохотно, не-

ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА СФВ В 1 КВАРТАЛЕ 2018 Г.

ИСТОЧНИК: СИБИРСКОЕ ТАМОЖЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ



смотря на наличие программ, помогающих бизнесу получить финансирование по сниженной ставке. Банки — консервативный институт. Как правило, они готовы с легкостью предоставлять дешевые кредиты, когда проект и без того в достаточной мере обеспечен собственными средствами», — полагает гендиректор ООО «Сибстекло» Андрей Яковлев.

Генеральный директор АО «Искитимцемент» Владимир Скакун говорит, что банковскими кредитными предприятиями стараются не пользоваться из-за их высокой стоимости. «Модернизацию основного технологического оборудования наше предприятие проводит, как правило, за счет собственных средств. У нас есть возможность взять кредит, и, вероятно, в ближайшие годы предприятие его воспользуется. Однако в целом стараемся избегать дополнительных затрат, связанных с их обслуживанием», — отметил он. За последние пять лет на переоснащение цехов АО «Искитимцемент» направлено около 200 млн руб., из них 1 млн руб. — субсидия из областного бюджета. Остальные средства — из собственных источников.

По словам врио начальника управления Алтайского края по промышленности и энергетике Владимира Локтюшова, в регионе большая часть промышленных предприятий края вынуждена отказываться от привлечения кредитных ресурсов коммерческих банков из-за высоких процентов и требования банков по обеспечению займов. «Особенно остро эта проблема стоит для организаций малого и среднего бизнеса. Реализация крупных инвестиционных проектов главным образом происходит за счет средств холдинговых компаний, в которые входят предприятия, либо за счет реинвестирования прибыли», — говорит он.

В среднем ставка в банках для предприятий на покупку нового оборудования составляет 12–14%. При этом необходимо поручительство учредителей, а также залог имущества других организаций, входящих в структуру группы компаний.

Впрочем, есть примеры того, как на покупку нового оборудования руководством предприятия привлекаются банковские займы. Как сообщил генеральный директор АО «Экран — оптические системы» Ан-

дрей Гутучкин, в рамках реализации инвестиционного проекта «Промышленное производство полупроводниковых гетероструктур на основе арсенида галлия и полупроводниковых приборов на их основе» заключены договоры с французской компанией по поставке технологического оборудования на сумму около 400 млн руб. Источником финансирования стали средства акционеров и банковский кредит. Кроме этого, Фонд развития промышленности одобрил предприятие заем в размере 186,3 млн руб.

Банковскими кредитами пользуются и другие крупные компании Новосибирска — АО «НМЗ „Искра“» и «Геркулес-Сибирь». «Государственные субсидии для нашей компании, безусловно, являются значительной мерой поддержки. Размер средств, полученных от государства, частично покрывает расходы на приобретение оборудования. Однако мы активно сотрудничаем и с крупнейшими российскими банками», — сообщил директор по маркетингу ООО «Геркулес-Сибирь» Дмитрий Мауров.

АО «НМЗ „Искра“» в 2017 году получило 4,1 млн руб. на возмещение части затрат на переоснащение. Тем

не менее, по словам начальника управления корпоративного развития и перспективных рынков Ивана Боровского, большая доля средств предприятия, используемых при модернизации производства, — банковские кредиты.

Менее всего, отмечают игроки рынка, используются лизинговые схемы. По условиям этого инструмента, предприятие должно внести первоначальный платеж в размере 20–30%, срок лизинга составляет от двух до четырех лет, дополнительное обеспечение при наличии положительной финансовой отчетности не взимается, а залогом является сам объект лизинга. Процент по лизингу составляет 12%, но может быть и больше, отмечает Юрий Бернадский. «Лизинговая схема дороже, в банке есть конечная эффективная ставка, в лизинге она может увеличиваться в зависимости от дополнительных затрат, в том числе от страховых, экспертизы и оценки. В этой же схеме присутствуют взаимоотношения с банком, который взимает свой процент, поэтому это безоговорочно получается дороже», — считает эксперт.

Лолита Белова