

ДОМ место на карте

Доступное Средиземноморье

Популярность Турции у россиян как направления для покупки зарубежной недвижимости достигла апогея: по итогам первых трех кварталов 2019 года страна стала лидером спроса, потеснив занимавшую в течение последних трех лет первое место Испанию. В Турции наших сограждан привлекают легкость переезда, доступные цены и практически полное отсутствие конкуренции. Кроме выходцев из России покупать жилую недвижимость в стране готовы в основном жители арабских стран и Ирана.

— рынок —

По итогам первых трех кварталов года Турция среди россиян стала наиболее востребованным направлением для покупки зарубежной недвижимости, обогнав Испанию, которая занимала место лидера с 2016 года. Такие данные в своем исследовании приводит аналитики Rgial.ru. Согласно их расчетам, в январе—сентябре 2019 года интерес к недвижимости в Турции вырос на 75% относительно аналогичного периода прошлого года. В результате число запросов на подбор активов в стране оказалось на 11% выше, чем в Испании.

Секрет успеха

По данным турецких властей, россияне действительно занимают лидирующую позицию среди иностранных покупателей недвижимости. За первые пять месяцев текущего года зарубежные инвесторы суммарно купили в стране 17,5 тыс. единиц недвижимости. Из общего объема сделок 2,9 тыс. (16,6%) пришлось на выходцев из Ирака, 1,8 тыс. (10%) — на граждан Ирана, а 1,1 тыс. (6%) — на россиян. В пятерку лидеров входят резиденты Саудовской Аравии и Афганистана.

Аналитик Rgial.ru Анастасия Фалей рассказывает, что Турция стала всерьез рассматриваться российскими покупателями с 2017 года: «С начала этого года каждый квартал Турция постепенно отвоевывала позиции в рейтинге самых популярных стран для покупки недвижимости, став наконец лидером». Госпожа Фалей связывает эту динамику с постепенным ослаблением турецкой лиры. Если недвижимость, по ее словам, номинально продолжает дорожать на 2–3% в год, то с учетом постоянной инфляции на деле речь идет о ежегодном снижении цен на 12–15%. «Для тех, кто хранит сбережения в долларах или евро, турецкая недвижимость стала ощутимо доступнее», — отмечает она.

Консультант департамента зарубежной недвижимости Knight Frank Анна Ларина рассказывает, что интерес к недвижимости



МАКЕДОНСКИ ИМ / ИСТОЧНИК

Турция стала одной из популярных стран у россиян для покупки жилой недвижимости

в Турции растет не только среди россиян, но и всех русскоговорящих клиентов из стран постсоветского пространства: «Преимуществом это клиенты, которые связаны с Турцией этнически, религиозно или просто территориально, например граждане Казахстана, которым ближе долететь до Турции, чем до той же Испании». Помимо теплого климата, по ее словам, покупателей привлекают более низкие по сравнению с Европой цены. По оценкам Rgial.ru, основной покупательский спрос сейчас концентрируется на турецких средиземноморских курортах, прежде всего в Анталии.

Аналитики указывают, что сегодня здесь можно найти много предложений на вторичном рынке по цене €30–50 тыс. «Сейчас

Самые популярные у россиян страны для покупки недвижимости		
Место	Самые популярные направления по итогам трех кварталов 2019 года	Самые популярные направления по итогам трех кварталов 2018 года
1	Турция	Испания
2	Испания	Болгария
3	Болгария	Турция
4	Италия	Германия
5	Германия	Италия
6	Чехия	Чехия
7	США	США
8	Финляндия	Кипр
9	Черногория	Греция
10	Кипр	Финляндия

Источник: данные Rgial.ru.

стали появляться и неплохие квартиры дешевле €30 тыс., которых несколько лет назад просто не было, а большой выбор недорогих вариантов, в свою очередь, приводит к массовому спросу», — рассуждает Анастасия Фалей. Серьезным подспорьем для покупателей недвижимости, по ее словам, служат меры турецких властей, которые активно стимулируют спрос налоговыми льготами. За последние несколько лет они снижали для иностранцев налог на покупку недвижимости и отменяли НДС.

Дорожающая Испания

По данным Knight Frank, в текущем году россияне покинули топ-10 иностранных покупателей высокобюджетной недвижимости в Испании, хотя еще в 2013-м соотечественники находились в этом рейтинге на третьем месте с долей 9,4% из общего числа сделок. В Rgial.ru связывают постепенное охлаждение россиян к Испании с продолжающимся ростом цен на жилую недвижимость в стране. «Даже в Торревьехе на Коста-Бланке — самом доступном курортном городе Испании — все меньше вариантов до €50 тыс.», — замечает Анастасия Фалей. К этому добавляются высокие расходы на содержания жилья и налоги — например, за переход права собственности в Турции придется заплатить 4% от стоимости недвижимости, а в Испании — 8%.

Сохранившийся покупательский спрос, как отмечают аналитики Knight Frank, сейчас концентрируется в Каталонии. Для собственного проживания покупатели чаще всего рассматривают апартаменты в Барселоне рядом с международными школами, а также виллы на побережье Коста-Брава и Коста-дель-Маре-

сме. Клиенты компании, приобретающие жилье с инвестиционными целями, чаще всего выбирают юниты в апартаментах в Барселоне с туристическими лицензиями: эту недвижимость новые собственники чаще всего сдают в краткосрочную аренду. Равно как и Барселона, Мадрид, по подсчетам Knight Frank, сейчас привлекает покупателей, рассчитывающих на покупку готового арендного бизнеса, например супермаркета или кафе.

Паспортные данные

Одна из ключевых возможностей покупки собственного жилья за рубежом — получение вида на жительство (ВНЖ) или дополнительного гражданства. В Rgial.ru указывают, что перспектива переезда из России сейчас основная причина покупки недвижимости в другой стране. Согласно данным Henley & Partners, в Испании сейчас существует только возможность получения ВНЖ, так называемой золотой визы. Для этого надо купить в стране недвижимость на сумму от €500 тыс., проживать там при этом необязательно. Спустя десять лет ВНЖ может стать основанием для получения испанского гражданства, но для этого заявителю придется жить на территории страны большую часть года. При этом в период всего времени действия вид на жительство позволяет без визы посещать страны Шенгенской зоны. По расчетам Henley & Partners, за 2018 год «золотую визу» получили 1118 заявителей, среди которых почти четверть — граждане России.

Впрочем, представитель Henley & Partners Полина Кулешова признает, что испанская программа получения ВНЖ не самая популярная в Европе: «В том числе это связано с си-

стемой налогообложения: даже без 183-дневного проживания на территории Испании можно стать налоговым резидентом, оплачивать налог с общего мирового дохода». Основными конкурентами Испании госпожа Кулешова называет Грецию и Португалию. В последней, по ее словам, программа действует уже семь лет, предоставляя ВНЖ после покупки недвижимости стоимостью от €500 тыс.

Держатели «золотой визы» могут претендовать на получение гражданства через пять лет, а не через десять, как в случае с Испанией. Требования к проживанию инвесторов остаются минимальными: 35 дней за пять лет или 7 дней в году. Согласно расчетам Henley & Partners, за семь лет Португалия суммарно выдала 7,96 тыс. «золотых виз», 283 (3,5%) из них получили россияне. С июля 2018-го по июль 2019-го страна выдала 1,3 тыс. ВНЖ. «Недвижимость в Португалии все еще дешевле, чем в Испании, поэтому инвесторы могут себе позволить более просторное жилье за те же деньги», — добавляет госпожа Кулешова.

Турецкие возможности

Переезд в Турцию немного проще. По данным Henley & Partners, в стране действуют программы получения и ВНЖ, и гражданства через инвестиции. Сама по себе покупка недвижимости считается основанием для оформления ВНЖ, при этом минимальная стоимость актива не указывается, важное требование программы — необходимость предоставить информацию о доходах. Полина Кулешова рассказывает, что в начале 2017 года Турция дополнительно запустила программу получения гражданства через инвестиции. На получение паспорта страны по ее условиям могут претендовать покупатели недвижимости стоимостью от \$250 тыс., альтернативный вариант — открытие банковского депозита на \$500 тыс., инвестиция аналогичной суммы в основную капитал турецкого предприятия или создание рабочих мест для 50 граждан Турции. «Программа стала достаточно популярной: по сути, она дает возможность получить турецкий паспорт за полгода, сейчас он позволяет без визы посещать 112 стран мира», — рассуждает госпожа Кулешова.

По оценкам Henley & Partners, среди участников программ много граждан Ирака (13%), Афганистана (10%), Палестины (7%). Россияне же составили 0,8% от всех заявителей за период с сентября 2018 года по сентябрь 2019 года, когда суммарно было одобрено 2611 заявлений. «Турецкий паспорт может служить „безвизовым пропуском“ для многих граждан, паспорта которых не очень мобильны, но его ценность на международной арене безусловна ниже, чем европейского, в основном из-за политических рисков и репутации страны», — рассуждает госпожа Кулешова.

Классом турецкого гражданства эксперт относит активные переговоры между Турцией и Европой относительно возможности безвизового въезда граждан страны в Шенгенскую зону, возможность получения американской визы E-2 или сокращения до двух лет срок ожидания визы EB-5, строгое квотирование вынуждает некоторых инвесторов ждать последнюю около 15 лет.

Александра Мерцалова

Архитекторы меняют концепцию

— игроки —

На фоне ухода западных девелоперских компаний из России все большую активность проявляют турецкие подрядчики и застройщики, такие как Ant Yapı и Renaissance Development. Однако такого же всплеска активности со стороны турецких архитекторов пока нет. В России над крупными проектами работают сейчас одно турецкое бюро: оно проектирует для «Киевской площади» гостиницу в Зарядье и торгцентр на месте Щелковского автовокзала. Участники рынка не исключают, что со временем другие турецкие архитекторы могут выйти на российский рынок, но им будет мешать возросший уровень конкуренции: за время сотрудничества с западными бюро российские архитекторы и сами научились работать на европейском уровне.

Из Турции в Россию

В сентябре в Стамбуле прошла выставка-ярмарка современного искусства Contemporary Istanbul, среди ее спонсоров был образовательный фонд GAD Foundation — это структура турецкого архитектурного бюро GAD (Global Architecture Development). Фонд известен и в России: только в 2019 году основатель GAD Ёкан Авджиоглу приезжал на выставку Arçh Moscow и на Московский урбанистический форум. В ближайшие годы присутствие GAD в России может стать еще более заметным: Contemporary Istanbul намерена продвигать турецких галеристов в Москве, и представлять интересы турецкой стороны, возможно, будет как раз GAD, сообщили в бюро.

Само бюро существует уже 25 лет, среди его знаковых проектов — реставрация особняка Эсма Султан, построенного в Стамбуле в XIX веке и сохранившего только фасад после сильного пожара, и реновационный проект на главной улице города Истикляль: вместо сталелитейной фабрики там расположили многофункциональный выставочный центр и концертный зал. GAD также получало премии за проект комплекса вилл в Анталии ANK KNDU (площадь про-



СЛА ИСХАКТЕПЕ

Проекты архитектурного бюро GAD стали визитной карточкой современного Стамбула

екта — 33 тыс. кв. м), отеля Kuşm в Бодруме (20 тыс. кв. м) и рыбного рынка в районе Бешикташ в Стамбуле (320 кв. м).

В Москве бюро сотрудничает в основном с крупнейшим девелопером коммерческой недвижимости «Киевской площадью» Года Нисанова и Зараха Илиева. GAD проектировало интерьерные решения для торгцентра «Европейский», а сейчас работает над проектом отеля и многофункционального комплекса общей площадью 55 тыс. кв. м на улице Варварка в центре Москвы. Компания также будет отвечать за планировочные решения для торгцентра, который будет реализован в рамках реконструкции Щелковского автовокзала.

Не исключено, что в ближайшие годы у турецких бюро появится больше работы, поскольку интерес к турецким компаниям в России вырастет: министр строительства и ЖКХ Владимир Якушев в сентябре отметил возвращение турецких компаний строительного сектора в Россию после санкций 2016–2017 годов. Мэрия Москвы тоже гово-

рила о необходимости партнерства российской столицы и Стамбула. «Два города похожи и по количеству граждан, которые в них проживают, и по динамике развития», — заявлял еще в 2015 году мэр Сергей Собянин. Среди направлений для совместных проектов он называл культуру, городское планирование, общественный транспорт и дорожную инфраструктуру.

В GAD отмечают, что турецкие девелоперы часто используют российский опыт в инфраструктурных проектах, в том числе для развития транспортной сети. Экспортирует же Турция технологии для высотного строительства. Эти слова подтверждают, к примеру, проекты турецкой Renaissance Development: компания реализует в «Москва-Сити» 79-этажный небоскреб. В любом случае пока турецкие застройщики больше заметны в России, чем архитекторы, говорит главный архитектор Института градостроительного и системного проектирования (входит в коллаборацию Quite White) Тимофей Хворостяный. По его словам, ту-

рецкие девелоперы вроде Renaissance Development или Enka для своих проектов привлекали в основном российских проектировщиков. С другой стороны, приход турецких архитекторов на российский рынок можно только приветствовать, отмечает он: приток новых идей и квалифицированных специалистов пойдет на пользу отрасли и конкуренции в ней.

Из России на Запад

В то время как турецкие застройщики заявляют о новых проектах в России, западные компании с 2016 года, наоборот, избавляются от своих активов: российские проекты продали австрийская Immofinanz, немецкая Heitman, финская Stockmann, ищут покупателей на торгцентры австрийская Atrium European Real Estate и американский фонд Morgan Stanley. Одновременно с девелоперами снижаются и число западных архитекторов, подтверждает Тимофей Хворостяный. По его наблюдениям, иностранные бюро наиболее активно работали на россий-

ском рынке до 2014 года, когда строительная отрасль России стремительно росла и заказы хорошо оплачивались. После падения курса рубля их число заметно снизилось, отмечает эксперт.

Сегодня же иностранцы работают чаще всего в коллаборациях с российскими архитекторами, которые адаптируют концепции к российским нормативам, занимаются согласованиями и осуществляют архитектурный надзор на стройках, говорят в Quite White. Впрочем, отмечает господин Хворостяный, на снижение активности зарубежных компаний повлиял не только кризис, но и то, что к тому времени российские архитекторы переняли западный опыт и сами стали работать «на вполне европейском уровне». Более того, отмечает эксперт, иностранные девелоперы в последние годы тоже начали привлекать российских специалистов в области проектирования, так что и их уход, по сути, не отразился на занятости западных архитекторов в России.

Елизавета Макарова

