

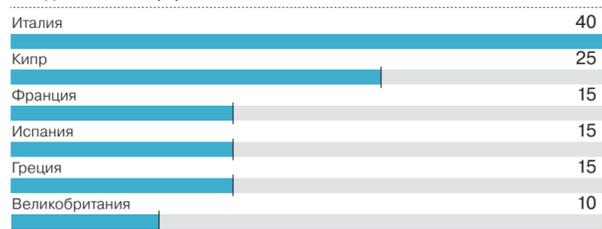
# ДОМ за границей

## Дом с прицелом на кризис

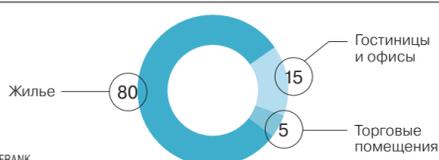
Ограничения передвижений, вызванные борьбой с распространением COVID-19, и последовавший за этим глобальный экономический кризис активизировали сразу две категории покупателей зарубежной недвижимости. Это россияне, осознавшие необходимость второго паспорта или европейского вида на жительство, и инвесторы, пытающиеся выгодно купить подешевевшие объекты. «Ъ-Дом» выяснил, на что они могут рассчитывать.

### СТРАНЫ С ДИСКОНТИРОВАННЫМИ СТРЕССОВЫМИ АКТИВАМИ В НЕДВИЖИМОСТИ (%)

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ KNIGHT FRANK.



### СЕКТОРЫ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА РУБЕЖОМ С БОЛЬШОЙ ДОЛЕЙ СТРЕССОВЫХ АКТИВОВ (%)



### — точка на карте —

Интерес россиян к покупке зарубежной недвижимости постепенно восстанавливается. По данным Rightmove, если в марте и апреле 2020 года число обращений для ее покупки было на треть ниже, чем годом ранее, то в мае разрыв сократился до 14%. А вот июнь, когда за шаг за шагом стали сниматься карантинные ограничения, завершился ростом на 10%. Эксперт Rightmove Филипп Березин объясняет эту динамику постепенной реализацией отложенного спроса: в период действия ограничений на традиционно популярный у россиян рынок — Испании, Италии, Болгарии и Черногории — риэлторы работали не так активно, как обычно.

Ирина Мошева, управляющий партнер Russia Sotheby's International Realty, поясняет: тем клиентам, которые планировали приобрести недвижимость для себя, пришлось отложить поездки на пристрастные объекты. Но для других категорий покупателей кризис, напротив, послужил триггером. «Многие люди, которые провели с семьями два-три месяца в московских квартирах, задумались о недвижимости, где можно с комфортом пережить возможную очередную волну пандемии. Мы называем этот запрос „второй волной с видом на море“», — поясняет Ирина Мошева. К этой же категории клиентов эксперт относит покупателей, которые на фоне негативных тенденций в экономике и политической жизни России хотят сохранить капитал, инвестировав в зарубежную недвижимость.

### Переезд как драйвер спроса

Консультанты сходятся во мнении, что интерес к покупке жилья за рубежом сейчас во многом подогрева-

ется желанием получить второй паспорт или вид на жительство (ВНЖ). Директор по зарубежной недвижимости агентства Knight Frank Марина Шалаева отмечает, что интерес к таким программам на фоне кризиса вырос на 20–25% относительно аналогичного периода прошлого года. «Основной интерес направлен на получение гражданства и ВНЖ в Евросоюзе — это позволяет более комфортно передвигаться между странами», — поясняет она. Гендиректор Golden Brown Surgus Татьяна Бураковская отмечает, что эта тенденция ощутима на Кипре: в период кризиса многие россияне задумались о переезде за границу на ПМЖ.

Впрочем, по словам Екатерины Румянцевой, председателя совета директоров Kalinka Group, дополнительный спрос у покупателей зарубежной недвижимости начали пользоваться все страны, которые позволяют получить вид на жительство или паспорт через приобретение недвижимости или инвестиции. Помимо Кипра это прежде всего Греция, Португалия, Испания и Италия. «Сейчас недвижимость с видом на жительство едва ли не единственная легальная возможность въехать в другую страну: клиенты понимают, что они смогут приехать в свой дом даже в условиях локдауна — это стимулирует спрос», — рассуждает госпожа Румянцова.

Рост интереса россиян к иммиграционным направлениям отмечает и Филипп Березин, добавляя к перечисленным рынкам Грузию, Черногорию и ОАЭ. В этих странах действуют относительно простые схемы оформления ВНЖ и гражданства, поясняет он. Хотя эксперт подчеркивает, что в желании россиян подобрать недвижимость для переезда ничего нового нет: по данным Rightmove, это уже второй год главная цель покупки более



Россияне готовы приобретать жилье за рубежом не только ради инвестиционного дохода, но и ради получения гражданства

чем у половины покупателей. Желанием приумножить капитал интересуются лишь 15–20% клиентов.

### Квартира ради паспорта

Увеличение интереса к покупке недвижимости для оформления ВНЖ или гражданства с начала кризиса фиксировали и профильные консультанты. Директор по маркетингу Henley & Partners Ирина Симонян отмечает, что сейчас этот интерес увеличился на фоне неясных перспектив восстановления транспортного сообщения: «Первый вопрос любого клиента сейчас таков: как получить европейское гражданство быстро? По словам госпожи Симонян, в этом случае речь априори идет о Кипре или Мальте, но последняя уже исчерпала установленную квоту в 1,8 тыс. заявителей.

Если гражданство не нужно и покупатель готов получить вид на жительство без необходимости проживания, рассматриваются рынки Португалии, Греции и Италии. В числе интересных направлений эксперт выделяет Черногорию: сейчас покупка коммерческой недвижимости в стране позволяет получить гражданство, а в 2025 году страна может войти в Евросоюз. «Ценность паспорта и приобретенных активов при этом резко возрастает, сейчас самое время воспользоваться ситуацией», — поясняет госпожа Симонян.

По данным Henley & Partners, на фоне кризиса несколько стран уже либерализовали процесс получения ВНЖ и гражданства через инвестиции. Так, Италия приняла решение о снижении в два раза порога инвестиций, позволяющего получить статус резидента. Для оформления ВНЖ теперь достаточно вложить €250 тыс. в итальянские стартапы или €500 тыс. в публичные и непубличные компании. Правительство Антигуа и Барбуды запустило дополнительное опцию — инвестиции \$150 тыс. в Фонд Университета Вест-Индии. Это позволяет получить гражданство для семьи из шести человек, участие которых обязательно. Каждый дополнительный иждивенец обойдется в \$15 тыс.

Сент-Люсия теперь предлагает возможности получить гражданство после покупки государственных беспроцентных облигаций COVID-19 Relief Bond на \$250 тыс. Текущие условия предполагают, что через пять лет эти деньги можно будет вернуть. Ирина Симонян ждет, что в дальнейшем новые инвестиционные программы появятся как в развитых, так и в развивающихся странах. «Инвестиционная иммиграция — новый дополнительный источник дохода, проверенное решение для привлечения прямых иностранных инвестиций. Это позволяет странам быть менее зависимыми от международных кредитов, двигаясь в сторону финансовой автономии», — рассуждает она.

### Вложение со скидкой

Но далеко не все покупатели жилья за рубежом готовы к переизбытку. Аналитики Tnatio относят 10–15% клиентов к инвесторам, которые рассматривают кризис как возможность купить хороший объект с дисконтом. Однако сделать это не так просто. На рынках зарубежной недвижимости сложилась типичная для текущего кризиса парадоксальная ситуация, связанная с несовпадением ожиданий.

Директор департамента продаж зарубежной недвижимости Savills Юлия Овчинникова констатирует, что, согласно данным опроса, 78%

ожидают увидеть более низкие цены на объекты, при этом 78% продавцов рассчитывают, что показатели останутся прежними. Но у этого тренда есть исключения. По словам госпожи Овчинниковой, на курортных рынках, таких как Алгарве или Французская Ривьера, падение цен не ждут ни покупатели, ни продавцы, в то время как в городах, например Бангкоке, Сиднее и Праге, снижение показателей прогнозируют респонденты обеих категорий. Настроение основной массы продавцов понятно: для подавляющего большинства рынков текущий год начался с роста цен на жилье недвижимости. Так, аналитикам Knight Frank по итогам исследования Price Global Index по итогам первого квартала удалось зафиксировать незначительное снижение цен только в одной из 56 рассматриваемых локаций.

Подъем цен в начале года произошел и по ряду традиционно востребованных у российских покупателей направлений. Так, рейтинг Knight Frank по итогам первого квартала возглавила Турция, где жилье за год подорожало в среднем на 15% относительно аналогичного периода прошлого года. Господин Березин связывает эту динамику со скачком спроса на внутреннем рынке. Похоже, эта тенденция сохранится. «В июне турецкие банки сделали специ-

альные предложения по ипотечному кредитованию — это рекордно привлекательные условия: 5% первый взнос сроком на 15 лет со ставкой 0,64% в месяц и льготным периодом в первый год», — поясняет эксперт. По оценкам господина Березина, продажи на внутреннем рынке Турции в первые недели июня моментально выросли в пять раз.

Снижение цен для рынков зарубежной недвижимости пока действительно редкое явление. Марина Шалаева отмечает, что половина существующих на рынке дистресс-активов приходится на Италию: в Тоскане встречаются объекты с дисконтом до 40%, отдельные выгодные предложения есть в Риме и Милане. На Кипре, по словам эксперта, можно найти хорошие варианты со скидкой 25%. «Большинство собственников не готовы форсировать дисконты, но на практике получить их возможно», — констатирует госпожа Шалаева.

Ирина Мошева убеждена, что в странах со стабильной экономикой и устойчивым рынком недвижимости тенденции к массовому снижению цен на жилье сейчас нет, наоборот, средняя стоимость жилья, например, в Германии и Португалии растет, инвесторы здесь активно покупают недвижимость в новостройках на разных этапах строительства, стремясь сохранить средства. Стрессовых активов, по словам эксперта, больше среди объектов курортной недвижимости. «Точечные предложения с разумным снижением сейчас можно найти в Испании, Италии, Греции, но в крупных городах и дорогих локациях ни о каком снижении цен речи не идет», — утверждает она.

### Планы на осень

Появления на рынке выгодных предложений консультанты ждут осенью. Аналитик Tnatio Сагара Оконова объясняет, что в этот период могут начаться реальные банкротства. «Сейчас многие спрашивают за счет помощи государства и накопленных средств», — поясняет эксперт. Филипп Березин добавляет, что летом рынки недвижимости дополнительно поддержит локальный спрос: многие захотят, например, переехать из квартиры в загородный дом. Основные скидки, по его словам, сконцентрируются в не самых престижных курортных локациях — там, где часть собственников не сможет или не захочет содержать свою недвижимость. «Это прежде всего локация, где объекты были куплены в кредит с надеждой заработать на краткосрочной аренде — сейчас такие поступления под вопросом, и не всем собственникам к этому готовы», — поясняет господин Березин. В качестве примера он приводит Болгарию, где среднее падение пока невелико, но уже можно найти варианты с дисконтом 20–25%.

Аналогичные варианты встречаются в Греции и Испании. Госпожа Оконова предполагает, что значительных скидок стоит ждать в Испании и Италии: «Но нужно понимать, что и экономика здесь будет восстанавливаться медленнее». Инвестировать средства в потенциально слабую экономику консультанты сейчас не рекомендуют. Ирина Мошева уверена, что для покупки нужно смотреть рынки, которые показывают устойчивый рост, как и раньше. В качестве примера она приводит окрестности Лиссабона и Португалии, где в отдельных районах цены за год выросли на 10%: «Речь даже идет о том, чтобы исключить локацию из программы „золотой визы“ со следующего года».

К устойчивым рынкам госпожа Мошева относит и крупные города Германии, где цены стабильно растут на 3–5% в год. Такая тенденция здесь наблюдалась даже во время кризиса 2008 года, аналогичным образом ситуация развивается и сейчас. Перспективной, по ее мнению, может быть покупка жилья в Вене и Словении.

Впрочем, несмотря на высокий спрос, реальные продажи пока остаются незначительными — реализовать недвижимость мешают существенные ограничения на передвижение. Сагара Оконова отмечает, что основную часть сделок во время кризиса заключают покупатели, которые ранее уже видели объект, сейчас идет речь о переговорах и подготовке к соглашению. Хотя Ирина Мошева указывает, что полностью удаленно сделки сейчас проводятся для покупки недвижимости в Великобритании, Германии, Португалии, Таиланде и США. Некоторые клиенты предпочитают резервировать объект, внося депозит, чтобы иметь возможность выкупить его после открытия границ и просмотра.

Александра Мерцалова

### Топ-30 стран с высокой динамикой роста цен на жилье в первом квартале 2020 года

Место в рейтинге	Страна	Изменение цен в первом квартале 2020 года по сравнению с первым кварталом 2019 года	Изменение за полгода — с третьего квартала 2019 года к первому кварталу 2020 года	Изменение с четвертого квартала 2019 года по первый квартал 2020 года
1	Турция	15,00%	8,90%	5,60%
2	Новая Зеландия	14,50%	12,20%	6,70%
3	Литва	13,80%	14,30%	12,20%
4	Украина	11,90%	8,30%	2,40%
5	Люксембург	11,10%	4,80%	2,40%
6	Португалия	10,30%	4,10%	1,70%
7	Хорватия	10,00%	3,60%	2,90%
8	Латвия	9,40%	3,70%	0,60%
9	Чехия	8,90%	4,10%	2,10%
10	Австралия	8,60%	5,40%	1,50%
11	Словакия	8,60%	4,20%	4,60%
12	Венгрия	8,30%	-3,30%	-2,90%
13	Эстония	8,20%	5,40%	2,90%
14	Греция	7,50%	1,90%	0,60%
15	Россия	7,10%	4,70%	4,30%
16	Мексико	7,10%	2,80%	1,70%
17	Нидерланды	7,00%	3,70%	2,60%
18	Болгария	6,20%	2,90%	1,50%
19	Германия	5,70%	3,60%	2,10%
20	Исландия	5,50%	4,10%	1,90%
21	Китай	5,40%	1,60%	0,40%
22	Швеция	5,20%	1,80%	1,50%
23	Словения	5,20%	2,90%	-0,10%
24	Джерси	5,10%	0,90%	-1,30%
25	Франция	5,00%	3,20%	1,90%
26	Колумбия	4,80%	2,80%	1,30%
27	Бельгия	4,80%	3,20%	-0,30%
28	Румыния	4,70%	3,00%	1,60%
29	Чили	4,40%	1,60%	0,30%
30	США	4,40%	1,30%	1,20%

Источник: Global Price Index Knight Frank.