



# Светлая сторона кризиса

Теперь уже очевидно, что мировой экономический кризис, наряду с известными неприятностями, принес и новые возможности.

Текст: Константин КРИНИЦКИЙ  
Фото: ARNOLDI HILLS

Двойственность этого явления хорошо проиллюстрирована в китайской письменности, где для обозначения слова «кризис» имеются два иероглифа, один из которых означает опасность, другой – шанс.

Если говорить о недвижимости, то заметное удешевление квадратных метров – действительно шанс для покупателя приобрести за ту же цену объект большей площади или расположенный в лучшем месте. Падение цен снизило порог стоимости входа на многие зарубежные рынки, расширяя для инвестора спектр его возможностей.

Все это – в общем. Но в некоторых странах именно в этот период появились свои особенные бонусы, уже повысившие интерес к их рынкам недвижимости или способные улучшить местный инвестиционный климат.

## Великобритания: заманки для инвесторов

Недвижимость Великобритании показывала стабильный рост до июля 2007 года, когда средняя цена домовладения в королевстве достигла рекордных £222 621. Затем рост остановился, и с мая 2008 года цены британского жилья пошли вниз. К лету 2009 года рынок жилья потерял 22–25% своей стоимости, номинированной в британских фунтах. Одновременно произошло понижение курса британского фунта стерлингов к основным мировым валютам, что дало

редкий, а для британской недвижимости даже уникальный эффект: реальное снижение цен на жилье по сумме этих двух факторов для иностранцев составило десятки процентов.

Сейчас обстоятельства складываются строго наоборот. В последние месяцы, по отчетам аналитиков компании Halifax, средняя цена британской жилой недвижимости начала расти, увеличившись на 4,85% – с £157 876 в июне до £165 528 к началу ноября. В этот же период курс британского фунта показывал положительную динамику по отношению к основным мировым валютам. С учетом его усиления цена на недвижимость в стране в пересчете на евро выросла на 9,32%, долларové цены поднялись на 8,25%, а в российских рублях британское жилье подорожало на 12,1%. Если этот тренд не исчерпает себя в ближайшее время, то рост рынка недвижимости Великобритании окажется для иностранных инвесторов весьма значительным, а сам рынок, следовательно, весьма привлекательным.

Говоря о нынешней ситуации, желательно сказать и о спекуляциях на недвижимости с перепродажей квартир в строящихся объектах – традиционном занятии как самих британцев, так и работающих на этом рынке иностранных инвесторов. Ранее покупатели заключали с девелопером контракт с фиксированной ценой продажи объекта, рассчитывая на то, что цены при сдаче вырастут и его можно будет перепродать, заработав на разнице. Так как стоимость квадратных метров строящегося объекта возрастает пропорционально степени его готовности из-за снижения воз-

можных рисков, связанных с новым строительством, то некоторые ставили на «короткие» инвестиции, не дожидаясь окончания стройки. Инвестор, взяв в банке краткосрочную ссуду, покрывающую лишь первый взнос, дожидаясь момента, когда строительство выйдет на следующий этап, и реализовывал свою долю с прибылью всего за считанные месяцы. Такой прием стал настолько расхожим, что это действие получило собственный термин – to flip.

В какой-то момент этот механизм дал сбой из-за кризиса, и потенциальные «новоселы» были вынуждены с большим дисконтом избавляться от той недвижимости, на которую они неудачно подписались. Особого выбора не было: в противном случае перед ними представала совсем не радужная перспектива выплаты гигантских неустоек за просрочку банковских платежей и срыв контрактных обязательств перед застройщиком.

Что-то подобное происходит и на уже завершенных объектах. Причем речь часто идет не о «второсортной» недвижимости в британской глуши, а о вполне перспективных проектах. Примером может служить проект Pan Peninsula, расположенный в уважаемом лондонском районе Кэнэри-Уорф (Canary Wharf). «Если вы сегодня обратитесь в офис Pan Peninsula, то покупка квартиры площадью 70 кв. м обойдется вам в £750 тыс. В нашей компании подобный вариант можно приобрести за £550 тыс. Причины? Скорее всего, потеря работы и стабильного дохода инвестора и связанные с этим проблемы в получении ипотечного кредита», – комментирует Дмитрий Бабичев, владелец и управляющий компанией Babichev Consultants (Великобритания).

Лондон – один из важнейших финансовых центров мира – пострадал от кризиса весьма своеобразно. В знаменитом лондонском Сити прошла волна банкротств финансовых компаний. Одно только закрытие лондонской штаб-квартиры Lehman Brothers оставило без работы массу высокооплачиваемых британских клерков, многие из которых, будучи не в состоянии далее выполнять свои обязательства по ипотечным выплатам, вынуждены были покинуть свое комфортабельное жилье. Это, по выражению Financial Times, оказалось «встряской рынка объектов £10 млн и выше, считавшегося незабываемым». Действительно, на рынках многих стран происходили достаточно сильные падения, но верхний сегмент это, как правило, практически не затрагивало. Здесь же с сентября 2008 года по март 2009 года цены на «супердорогие» объекты снизились на 15–20%.

Именно в марте была зафиксирована нижняя точка падения цен в центре Лондона. Затем, по данным Knight Frank, за период с марта по ноябрь цены здесь выросли на 10,07%. Видимо, одной из причин повышения стало то, что банки и финансовые компании вновь ощутили «твердую почву», доказательством чему стали их финансовые отчеты. Корпорация Goldman Sachs, например, во II квартале 2009 года достигла рекордного дохода в \$3,4 млрд.

## США: аукционный дисконт

В Соединенных Штатах у инвесторов появилась такая любопытная возможность, как покупка арестован-

ной за долги недвижимости посредством судебного аукциона. Сама форма таких продаж существовала и раньше, но если до кризиса средняя стоимость покупки составляла 80–90% от рыночной цены, то теперь дисконт часто достигает 70%, или, используя привычную для американцев терминологию, коэффициент продажи составляет 30 центов за доллар. При этом процедура совершенно прозрачна: все объекты, выставленные на торги, можно увидеть на официальном государственном сайте в рубрике Mortgage Foreclosure Sales.

Сергей Кашин, президент компании Florida Dom Inc (Майями), утверждает, что еженедельно на продажу выставляется 400–500 таких объектов. Но, несмотря на такой обширный выбор, не вся эта недвижимость в одинаковой степени привлекательна для инвестиций. Как говорит Сергей, «действительно интересных предложений бывает 10–15 в неделю, что касается остальных, то чаще всего имеются проблемы с состоянием квартир или их местонахождением. Значительная часть представленной недвижимости расположена в афроамериканских кварталах. Эти объекты тоже могут быть интересны, так как продаются за \$10–20 тыс., в то время как их рыночная стоимость доходит до \$30–50 тыс., но мы в этом сегменте не работаем, предоставив его риэлторам, знакомым с местной спецификой этих районов».

Прямое участие в аукционе частных инвесторов из-за границы не предусмотрено, в нем может участвовать лишь гражданин Соединенных Штатов или компания-резидент США, но этот момент, как утверждают работающие здесь риэлторы, можно вполне законно обойти, зарегистрировав компанию на территории США и выступая от ее имени. Процедуру покупки усложняет и то, что покупатель должен рассчитаться с другими, не предъявленными в суде долгами, такими как обслуживание и налоги на недвижимость, информация о которых во время торгов не предоставляется.

Сергей Кашин, впрочем, не считает это большой проблемой: «Сумма таких долгов, как правило, довольно незначительная по сравнению со стоимостью самой квартиры или дома и лишь в единичных случаях составляет более 20% от их цены. Для тех клиентов, с которыми мы работаем, наша компания предоставляет информацию о наличии долгов до начала аукциона, что, естественно, позволяет вести торг не «в темную», а четко представляя его разумные пределы».

Можно было бы предположить, что на аукцион попадают лишь не пользующиеся особым спросом объекты, так как в противном случае они бы были без труда реализованы кредиторами самостоятельно, но это, похоже, не так. Пример с одного из последних аукционов. Двухкомнатная квартира общей площадью 93,5 кв. м с десятиметровым балконом, открывающим вид на океанский пляж, в доме, находящемся на охраняемой территории, с бассейнами, фитнес-центрами и теннисными кортами в районе пляжа Sunny Isles Beach, на первой линии океанского побережья. Квартира была продана за \$68 100, стоимость долгов – в районе \$25 тыс. В настоящий момент она выставлена на продажу за \$150 тыс., но эта стои-



мость является далеко не предельной, так как максимальный уровень цен этого района может быть и вдвое выше, но покупатель рассчитывает реализовать объект в минимальный срок. Даже если продать квартиру сразу не удастся, то ее можно будет сдать в аренду, ежемесячная стоимость которой при годовом контракте будет составлять \$1500–1700.

Цены аукциона иногда составляют 10% максимальной докризисной цены. При этом продажи на уровне половины или даже трети реальной на сегодня рыночной стоимости – для аукционов обычная практика.

Судебный аукцион невольно оказался «зеркалом», позволяющим увидеть, в какой степени кризис повлиял на рынок американской недвижимости.

### Турция: принцип маятника

Турецкое правительство для предотвращения последствий мирового кризиса предприняло весьма существенные меры, самыми заметными из которых оказались сокращение срока оформления документов при покупке недвижимости в Турции иностранцами и снижение НДС при покупке нового жилья.

С начала 2009 года при покупке жилья иностранцами стало возможным получать разрешения на сделку не из Главного кадастрового управления в Анкаре, что занимало иногда до двух месяцев, а в местном кадастровом органе, сократив время этой процедуры до нескольких дней.

С весны 2009 года вступило в действие постановление, согласно которому при покупке недвижимости общей площадью свыше 150 кв. м НДС составляет

не 18%, а только 8%. Многие комментаторы сочли эту меру малоэффективной. Мирослав Сельмарз, управляющий анталийской компанией Selmarz Group Construction and Real Estate, считает иначе: «Снизить НДС до 8% – это был отчаянный и решительный шаг в борьбе с кризисом турецкого правительства, и эффект был высочайшим. В СМИ почему-то пишут, что такой подарок турецких властей не удовлетворил ожидания клиентов, и спрос все равно упал. Но я могу сказать и за себя, и за всех своих коллег в Анталии, что как раз в тот период у нас был очень большой спрос на недвижимость».

Власти страны неоднократно подтверждали свою заинтересованность в иностранных инвестициях. Несмотря на это, после принятия в июле 2003 года закона «О порядке приобретения недвижимого имущества иностранцами в Турции» Конституционный суд страны дважды вносил свои коррективы в законодательство, касающиеся иностранных инвесторов.

В марте 2005 года Конституционный суд Турции отменил поправку к закону 2003 года, позволяющую иностранцам покупать объекты недвижимости на физическое лицо, и все частные инвесторы-иностранцы лишились возможности получать свидетельства о собственности. Основания для отмены: неотработанная процедура, несоблюдение «принципа взаимности» с иностранными рынками, недостаточное количество ограничений по таким параметрам, как приобретение недвижимости за пределами муниципальных границ и земельных участков площадью более 30 га.

Турецкое правительство приступило к разработке новых правил для оформления объектов, покупаемых иностранцами. В начале 2006 года в официальной прессе был опубликован новый закон, позволяющий иностранным физическим лицам приобретать недвижимое имущество на территории страны, ограничивающий площадь участка, который может быть продан иностранцу (25 тыс. кв. м, или 2,5 га).

14 апреля 2008 года Конституционный суд Турции, найдя несоответствие между законом «О прямых иностранных инвестициях» и законом «О земельной собственности», вновь ввел запрет на покупку недвижимости иностранцами – физическими лицами. В циркуляре, переданном в региональные кадастровые управления, было рекомендовано временно прекратить выдачу свидетельств о правах собственности (TAPU), но продолжить прием заявлений от иностранных граждан, желающих приобрести недвижимость. В июне 2008 года вступили в силу изменения в законе, ограничивающие площадь приобретаемых иностранцами участков земли, имеющих разрешение на строительство, – 10% от общего объема подобных земель в любом из регионов. Неопределенность была устранена, и продажи недвижимости нерезидентам возобновились.

### Чехия: еще лояльнее

В начале октября 2009 года чешское правительство отменило ограничения на покупку иностранцами недвижимости в Чешской Республике, которые были прописаны в валютном законе (Devizový zбkon č. 219/1995 Sb.). До этого правом свободной купли-продажи недвижимости в стране обладали только граждане Чехии и граждане стран ЕС, имеющие přechodný robyt – справку из полиции по делам иностранцев о временном виде на жительство. Все остальные приобретали чешскую недвижимость путем оформления на юридическое лицо, то есть предварительно зарегистрировав в Чехии компанию.

Ситуацию комментирует Роман Дуденков, директор пражского агентства недвижимости Rona Invest: «Отмена ограничений воспринялась, скорее, как присоединение к общему разумному порядку, нежели как прогрессивное новшество. Бума не было ни со стороны западных инвесторов, ни со стороны восточных. И покупателей не стало ни меньше, ни больше. Цены на недвижимость особо не меняются, хотя чаще стали появляться «пожарные» варианты срочной продажи, но в тенденцию это вряд ли перейдет».

Флагманы рынка – девелоперы – работают по докризисным ценам. Предлагаемые ими бонусы в основном незначительны и носят, скорее, рекламный характер. Однозначный минус в том, что приобретение недвижимости в Чехии, хоть и непосредственно на физическое лицо, никоим образом не облегчает владельцу визовый режим. Перспектива купить недвижимость и продолжать заказывать туры мало кого прельщает, поэтому покупают только те, кто точно решил связать судьбу с Чехией, либо инвесторы. Было бы неплохо, если бы следующим логическим шагом стало изменение закона о пребывании иностранцев с тем, чтобы приобретение недвижи-

мости являлось основанием для получения визы в Чешскую Республику».

На практике иностранцы начали покупать недвижимость в Чехии уже с мая этого года, минуя ранее обязательную громоздкую и дорогостоящую стадию регистрации юридического лица. Дело в том, что при вступлении в ЕС Чехия получила пятилетнюю отсрочку на разрешение покупки недвижимости иностранцами, срок которой закончился 1 мая 2009 года. Однако в июне подтверждающий фактическое положение дел проект закона не был принят парламентом из-за опасений, что зарубежные покупатели потеснят на рынке чешских граждан.

Тем не менее ограничения на приобретение жилья иностранцами все же прекратили свое действие вследствие того, что в ст. 10 Конституции Чешской Республики прописана норма, согласно которой международный договор, утвержденный парламентом Чехии, имеет верховенство над внутренними чешскими законами. Недавно принятая поправка, наконец, разрешила двусмысленную ситуацию, при которой чешские законы почти полгода не соответствовали законам Евросоюза.

### За кредитом – в Еврозону

В странах, относящихся к зоне евро, уже несколько месяцев подряд снижаются ставки по межбанковским кредитам, предоставляемые в этой валюте. ЕЦБ понижает ставку рефинансирования, вследствие чего показатели средневзвешенной европейской межбан-

**Поможем продать  
Ваши дома за рубежом.  
КРАСИВО! ЭФФЕКТИВНО!**

**«Ваш дом за рубежом» –  
единственный  
в Санкт-Петербурге журнал  
о зарубежной недвижимости**

**Отдел рекламы: (812) 314-64-78  
info@z-dom.com, www.z-dom.com**

РЕКЛАМА

ковской ставки предложения европейских банков (Euro Interbank Offered Rate, EURIBOR) снизились с предлагаемых в начале года 3,025% до ноябрьских 1,224% годовых. Благодаря этому во многих европейских странах размер ставки ипотечных кредитов достиг многолетнего минимума, стимулируя потенциальных покупателей жилья совершать приобретения именно в это «непростое» время.

– Несмотря на то, что процент по ипотечным кредитам упал не так сильно, как базисная европейская ставка, инвесторы все равно в выигрыше. За последние 20 лет ипотечный процент на десятилетний срок составлял в среднем 6,6% годовых. Сегодня его уровень – 4,36%, – комментирует ситуацию в Германии Людмила Белых, маклер и финансовый консультант из Мюнхена.

Впрочем, совсем не факт, что любой инвестор автоматически получит более дешевый кредит. Немецкие банки стали намного консервативнее и повысили свою маржу для рискованных кредитов, желая получить в залог дополнительные гарантии (активы), имеющиеся на территории Германии, которых нерезиденты из России часто не имеют. Процедура получения кредита осложняется тем, что инвестор, как правило, не может предоставить банку свою кредитную историю,

по которой можно проследить его доходы и расходы на протяжении нескольких предыдущих лет и то, как он выплачивал имеющиеся кредиты.

В Финляндии средняя процентная ставка по ипотечным займам, выданным финансовыми учреждениями страны на покупку жилья, упала в сентябре 2009 года на 0,12% и достигла 2,15% годовых. Однако банковская система страны ориентирована на местное население, а россиянину получить кредит на покупку финской недвижимости крайне непросто.

Риэлторы сегодня в числе стран с наиболее развитой и лояльной к россиянам банковской ипотечной системой называют Кипр, Израиль, Испанию и Великобританию. В Испании ставка составляет около 5–6% годовых, при этом сохраняются лояльные требования к российским заемщикам и низкий – от 10% – первоначальный взнос. На Кипре ставка рефинансирования ЦБ с июня составила 3,5%, что позволило банкам выдавать кредиты под 5,5% годовых. Эти страны не просто так лояльны к заемщикам: сейчас там сформировался рынок покупателя, объем предложения велик и хорошие условия кредитования выступают стимулом для местных рынков недвижимости. ▲



РУСЛАН ГАВРИЛОВ,  
ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ  
КОМПАНИЙ RUNIGA



– **Какие регионы Испании привлекают россиян, и где проходит больше всего сделок?**

– Все регионы их привлекают. В первую очередь Барселона, Марбея, Коста-Бланка. В Барселоне все стоит очень дорого. Больше сделок проходит на Коста-Бланке, там оптимальное соотношение цена – качество, это лидер продаж на сегодняшний день. На втором месте регион Коста-Бравы. В Марбее покупают меньше, это премиум-класс.

– **Пожалуйста, назовите минимальный бюджет, с которым покупатель уже может «претендовать» на покупку недвижимости в Испании.**

– В регионе Аликанте квартиру около 65 кв. м с двумя спальнями можно купить за €100 тыс., квартиру площадью 100 кв. м можно купить за €170 тыс. В Барселоне такая же квартира будет стоить минимум в два раза дороже, а то и все €500 тыс. В Марбее такая квартира будет стоить процентов на 30 выше, чем на Коста-Бланке.

– **Стоит ли рассматривать для покупки недвижимость, которую банки реализуют из-под залога?**

– Залоговая недвижимость очень часто неликвидна. А по стоимости ликвидные предложения от застройщиков уже сравнялись со стоимостью залоговых объектов. Мы как эксперты рынка имеем базу предложений залоговых объектов от всех банков страны. Но при просмотре люди часто отказываются от намеренный рассматривать такие варианты и выбирают ликвидный объект от застройщика.

– **Действительно ли испанские банки дают россиянам кредиты?**

– Да, покупка в кредит в Испании традиционно доступна россиянам, и ставки все время по-

нижаются. Сейчас ставка рефинансирования около 2%. Кредиты выдаются на очень выгодных условиях. В России кредит стоит минимум 12%, а в Испании – 4%. Поэтому их берут охотно, но в последний год дают кредиты не всем. Условия стали жестче.

– **К российским заемщикам предъявляют повышенные требования?**

– Требования к заемщикам минимальны, самое главное требование – чтобы покупаемая недвижимость была ликвидной. Иначе кредит просто не дадут.

– **Реально ли в Испании заработать на сдаче объекта в аренду?**

– Аренда в Испании может окупить ипотечную ставку – 4% в год.

– **Несколько рекомендаций тем, кто присматривается к недвижимости в Испании.**

– Покупать нужно только в хороших местах, самые ликвидные объекты. В Испании уже ничего не строится, и строится в ближайшие два-три года ничего не будет. Продаются то, что есть. Из того, что есть, ликвидных объектов – 5–10%. Остальные будут дешеветь еще 2–3 года. Через год закончатся все ликвидные объекты, и возникнет искусственный дефицит хорошего жилья. Произойдет сегментация рынка: где-то будет рост, а где-то падение. Поэтому решение о покупке надо принимать сегодня. Цены на ликвидное жилье уже снизились, насколько могли.

– **Ликвидное жилье – это...?**

– В хороших местах, в досягаемости от аэропорта, рядом с морем, хорошими пляжами, в районах с развитой инфраструктурой. С качеством строительства в Испании проблем нет, здесь всегда хорошо строили.

