

КОНЪЮНКТУРА

НЕДВИЖИМОСТЬ

Не нужен им берег турецкий

Пермские политики и бизнесмены стали меньше инвестировать в недвижимость за рубежом

Полина Путякова, Евгения Пастухова

Спрос на недвижимость за границей среди пермских «випов» не растёт, а напротив — неуклонно уменьшается. По мнению собеседников «Нового компаньона», те политики и предприниматели, которым это было интересно, всё, что хотели, уже купили и переписали на дальних родственников. Более того, многие владельцы квартир и апартаментов за рубежом пытаются сдавать их в аренду или избавиться вовсе. Эксперты связывают эти тенденции с экономической ситуацией в стране и политическими рисками: одни из-за сокращения доходов не могут себе позволить содержать недвижимость за рубежом и регулярно туда ездить, другие боятся нарваться на санкции или лишить себя перспектив в развитии карьеры.

Нестабильный спрос

С началом кризисов и девальвации рубля россияне начинают меньше инвестировать в покупку недвижимости за границей, отмечает Александр Каменев, руководитель центра недвижимости и права «Белые ночи».

С ним соглашается генеральный директор ООО «Кастом Кэпитал Групп» Сергей Бровцов: «Если смотреть по тем направлениям вложений, которые традиционно пользовались популярностью в период «бума» 2006–2007, 2011–2012 годов, — Кипр, Испания, Черногория — там увеличения спроса нет, он скорее идёт вниз. Более того, значительный объём ранее приобретённой недвижимости выставлен на продажу. В нижнем сегменте вообще произошёл провал спроса со стороны граждан России». Данные тенденции, по его словам, характерны для массового сегмента.

Причём ухудшение экономической ситуации влияет не только на текущий спрос, но и на способ распоряжения уже купленной недвижимостью. «Раньше люди нередко покупали апартаменты, квартиры или небольшие дома для себя, чтобы приезжать и отдохнуть. Потом тенденция поменялась, чаще стали совмещать — приезжали сами, а в остальное время сдавали в аренду», — констатирует эксперт.



тое время появилась группа людей, которые в основном сдавали, сами приезжали редко», — говорит эксперт.

Более того, появился определённый слой владельцев зарубежной недвижи-

кой инвестиционный инструмент снова растёт. Из-за санкционных ожиданий был зафиксирован рекордный отток средств физических лиц с валютных депозитов российских банков. Так, напри-

люди от 24 до 38 лет, квалифицированные и востребованные специалисты. Вторая группа покупателей приобретает недвижимость для инвестиционных целей. Самая немногочисленная группа покупателей приобретает недвижимость для периодического отдыха», — отмечает Андрей Тютюнов, руководитель центра межрегиональных сделок компании «Этажи».

По оценкам эксперта, приоритетным для россиян при покупке зарубежной недвижимости по-прежнему остаётся европейское направление. Средняя стоимость квадратного метра, например, в Болгарии равна €489, в Италии — €763, в Греции — €909, в Черногории — €1307.

Действительно, объектом инвестиций чаще выступает жилая недвижимость, если оценивать в количестве людей, а не в сумме денег, подтверждает Сергей Бровцов. Приобретением коммерческой недвижимости с целью развития ресторанных, отельного бизнеса чаще занимаются юрлица либо профессиональные инвесторы — для них это способ сохранения доходов, заработанных в России.

Покупка объекта недвижимости целиком — не единственный доступный способ инвестирования, и иногда порог входа может быть очень небольшим. «Существует хороший инструмент для инвестиций в недвижимость, который называется REIT. Он торгуется на открытом рынке и представляет собой фонд, инвестирующий во множество объектов в рамках одной страны или региона».

В отношениях со многими странами возникли сложности политического характера, и недвижимость, например, в Великобритании, США, Канаде стала пользоваться меньшей популярностью

ности, которые теперь стремятся продать её. По мнению Бровцова, причин тому несколько: у кого-то перестало хватать ресурсов для того, чтобы владеть этой недвижимостью, другие, тоже в силу экономической ситуации, уже не могут себе позволить приезжать и жить в своей недвижимости и пропал смысл владеть ею, у третьих появился запрет на выезд за границу. Но эти тенденции зависят от сегмента недвижимости. «Элитный сегмент живёт по своим законам. А в сегменте условных квартир, апартаментов, небольших домов в Турции, Болгарии, Черногории появилась потребность продажи, но оказалось, что по желаемой цене этого сделать нельзя, и поэтому пока действует тренд сдачи их в аренду», — констатирует эксперт.

В то же время последние события несколько изменили расклад на рынке. «Судя по данным статистики, за последние два месяца спрос на недвижимость

мер, из Сбербанка ушло \$1,2 млрд. Часть этих денег перетекла на рынок зарубежной недвижимости. Говорить о размерах этого перетока сложно, но такая тенденция на текущий момент есть. Насколько она устойчивая, покажет время», — констатирует Игорь Чукаев, генеральный директор ООО «Инвестлэнд».

Но в верхнем сегменте тоже существуют свои нюансы. По словам Сергея Бровцова, в отношениях со многими странами возникли сложности политического характера, и, например, Великобритания, США, Канада стали пользоваться меньшей популярностью.

Входной билет

Чаще всего встречается три цели покупки недвижимости за рубежом. «Большинство потенциальных покупателей хотят переехать на постоянное место жительства — это чаще всего