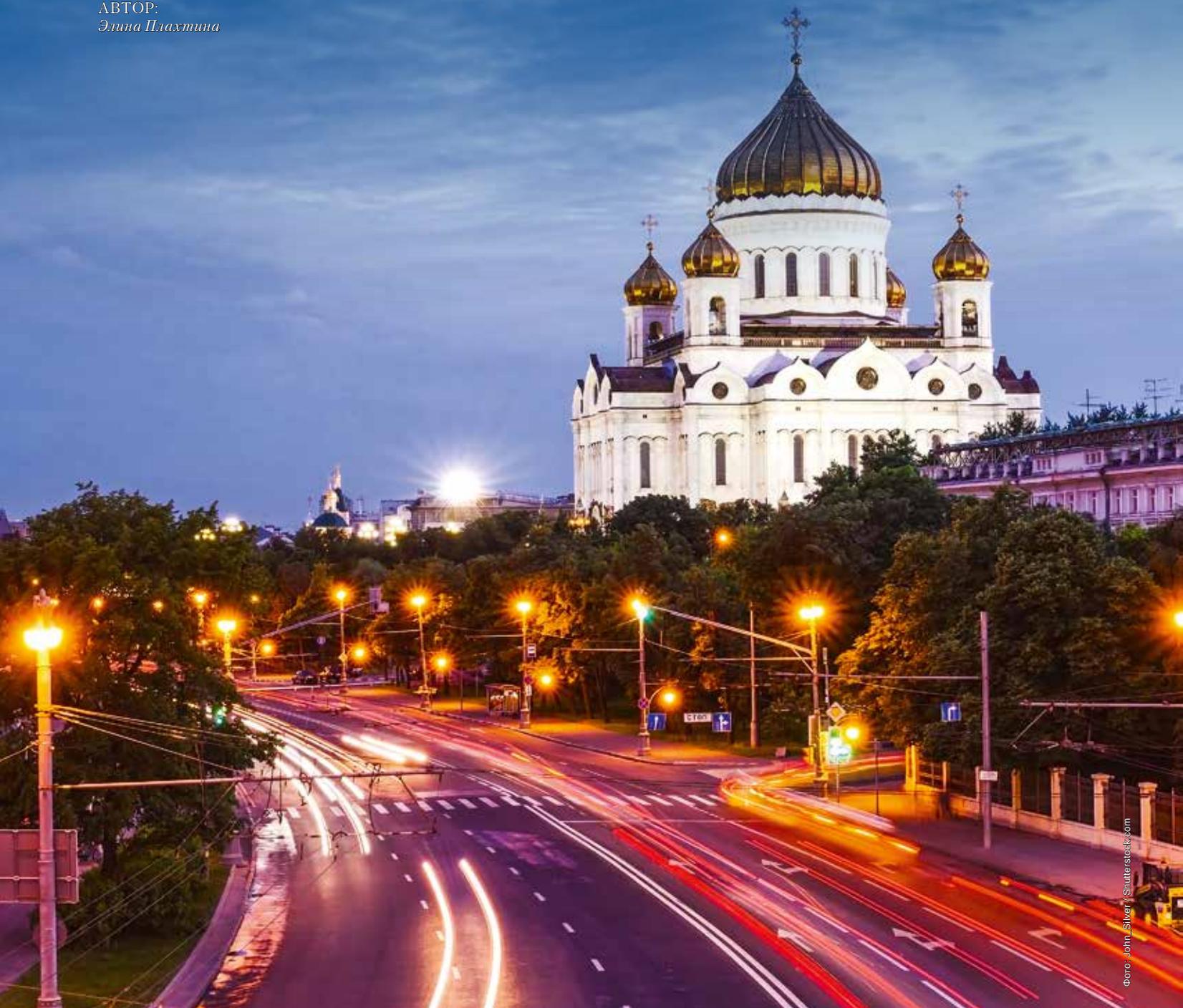


ЗАРУБЕЖНЫЕ ЛЮБИТЕЛИ ЭКСТРИМА ПОТЯНУЛИСЬ В РОССИЮ

АВТОР:

Элина Плахтина



СРЕДИ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОДАВЦОВ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОКУПАТЕЛИ ИЗ РОССИИ СЧИТАЮТСЯ ОДНИМИ ИЗ САМЫХ СЛОЖНЫХ. ИХ ОДНОВРЕМЕННО ЛЮБЯТ И НЕ ВЫНОСЯТ ЗА НЕПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ. ТОЛЬКО РУССКИЙ СПОСОБЕН ПРИЙТИ ЗА НОВОСТРОЙКОЙ В ГОРОДЕ ЗА МИЛЛИОН, А В ИТОГЕ КУПИТЬ ЗАГОРОДНУЮ ВИЛЛУ ЗА ДЕСЯТЬ. РУССКИЕ КЛИЕНТЫ ВЫБИРАЮТ ПО ПРИНЦИПУ «НРАВИТСЯ — НЕ НРАВИТСЯ», НЕЗАВИСИМО ОТ ТОГО, ПОКУПАЮТ НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ СОБСТВЕННЫХ НУЖД ИЛИ В КАЧЕСТВЕ ИНВЕСТИЦИИ.

Каковы особенности иностранных покупателей российской элитной недвижимости? Ведь наверняка у них есть свои причуды и капризы. ДН решил это выяснить — правда, выборка оказалась не очень большой. По признанию московских риелторов, зарубежные инвесторы не очень жалуют российский рынок. Экспаты, которые приехали работать по найму, традиционно предпочитают долгосрочную аренду покупке. Во-первых, играют роль особенности менталитета: высококлассные специалисты, которые работают на мировые корпорации в разных странах, космополитичны, а недвижимость приобретают только на родине. Во-вторых, крупные компании обычно компенсируют сотруднику расходы на аренду.

Недвижимость в России покупают в основном для собственного использования иностранцы, имеющие здесь стабильный бизнес или женатые на россиянках.

Инвестиционные сделки встречаются и того реже. И связано это не только с негативными прогнозами по развитию российской экономики и дальнейшим снижением стоимости российских активов в валюте, но и с налоговым законодательством. По словам управляющего партнера W1 Evans Анны Левитовой, нерезидентам невыгодно инвестировать в российскую недвижимость из-за того, что налогом

облагается не прирост капитальной стоимости, как во всех других крупных рынках, а полностью вся сумма, получаемая при продаже.

Например, предположим, инвестор купил недвижимость на сумму \$1 млн в Великобритании или любой другой стране Евросоюза, а продал ее за \$1,2 млн, заработав \$200 тыс. Налог будет уплачиваться именно с этой прибыли \$200 тыс. В России вся сумма \$1,2 млн будет облагаться налогом 30%, поскольку расходы на покупку в \$1 млн у нас являются вычетом, а нерезиденты не имеют права на налоговые вычеты. То есть, купив квартиру в Москве за \$1 млн и продав ее за \$1,2 млн, нерезидент заплатит \$360 тыс. налога и останется в убытке. Такое налоговое законодательство, по мнению эксперта, делает любые инвестиции нерезидентов бессмысленными.

Однако на практике не все так плохо. Действующий закон имеет нюансы, которые позволяют избежать «драконовского» налога. Руководитель отдела городских продаж ORDO Group Ольга Тараканова объясняет: в случае если иностранец или россиянин проживает на территории России более 183 дней в году, в котором произошла сделка, налог равняется 13% на разницу между покупной и продаваемой стоимостью. Если менее 183 дней в год — то иностранец относится к нерезидентам,

Покупателей Страны восходящего солнца в большей степени интересует элитное жилье в Центральном административном округе. Часто японцы рассматривают не штучный товар, а несколько лотов сразу





Для китайцев большое значение имеет расположение дома или квартиры относительно частей света. Большинство окон в квартире должно выходить на восточную сторону, откуда восходит солнце



Зарубежные инвесторы не жалуют российский рынок. Экспаты, работающие по найму, традиционно предпочитают долгосрочную аренду покупке

а налог по факту сделки составит 30% всей суммы продажи.

Когда и за какую сумму был куплен объект и сколько времени он находился в собственности продавца, в данном случае неважно. То есть, например, гражданин Германии, работающий топ-менеджером в иностранной компании в России, проживая постоянно в Москве (за исключением отпуска 28 дней и рабочих командировок), на этот период считается налоговым резидентом России.

Заметные коррективы в привычное положение дел внес кризис. Из-за резкого скачка курса доллара многие собственники премиального жилья вынуждены были переходить на рубли — за счет этого стоимость продажи в долларах снижается чуть ли не в два-два с половиной раза. Значительный спад на рынке сделал российскую недвижимость более

привлекательной для зарубежных покупателей. На рынке новостроек элитного жилья цены тоже были зафиксированы в рублях, к тому же девелоперы, имеющие кредитные линии в рублях, могли себе это позволить. Это подхлестнуло спрос со стороны иностранцев.

Как отмечает руководитель направления городской недвижимости Welhome Татьяна Дмитриева, одной из основных тенденций этого года стал приход на рынок высокобюджетного московского жилья японских инвесторов. Покупателей Страны восходящего солнца в большей степени интересует элитное дорогостоящее жилье в Центральном административном округе. Часто японцы рассматривают не штучный товар, а несколько лотов сразу, при этом бюджет сделки не имеет границ.

В основном японцы предпочитают новостройки на стадии котлована, поскольку

Казахи покупают жилье для своих детей или собственного проживания недалеко от престижных вузов столицы. Как правило, граждане Казахстана рассматривают новостройки, а также апартаменты в «Москва-Сити»

7-Я ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ
ЖИЛОЙ ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
НОЯБРЬ 2015

URBAN
AWARDS
2015

Организатор

Независимый
консультант

URBANUS.RU

рwc

НОМИНАНТЫ ПРЕМИИ



ЖК «ПОБЕДЫ, 5»

Санкт-Петербург
LEGENDA Intelligent Development



ЖК «ОЖОГИНО»

Тюмень
АО «Партнер-Строй»



ЖК «ЧАЙКА»

Чеховский район
ГК ИСК «Мемфис»



ЖК «ДУБРОВКА»

Новая Москва
ООО «Строительный альянс»



ЖК «МЕЛОДИЯ ЛЕСА»

Солнечногорский район
ООО «Жилой квартал»



**ЖК «ПИРОГОВСКАЯ
РИВЬЕРА»**

Московская область
Residential Group



ЖК «ЛИДЕР ПАРК»

Московская область
ГК «Лидер Групп»



ЖК «МЕНДЕЛЕЕВ»

Московская область
ГК «Лидер Групп»



**«ГОРОД НА РЕКЕ
ТУШИНО-2018»**

Москва
АО «Тушино 2018»



ЖК «ГОРОХОВСКИЙ 12»

Москва
«БЭЛ Девелопмент»



**ЖК LIFE-БОТАНИЧЕСКИЙ
САД**

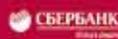
Москва
ГК «Пионер»



ЖК RED SIDE

Москва
ОАО «7-й ТМП»

Официальные партнеры:



Партнеры Премии:

Партнеры номинаций:

Японцы любят торговаться, особенно если приобретают недвижимость оптом. На сделку приезжает целая команда специалистов — не менее пяти–семи человек (юристы, консультанты, архитекторы, брокеры)



застройщики в связи с рублевыми кредитами легко перешли на расчеты в рублях, а выгода после постройки дома достигает 30–40%. По словам Татьяны Дмитриевой, японцы любят торговаться, особенно если приобретают недвижимость оптом. Застройщики предоставляют скидки до 30%. На сделку приезжает целая команда специалистов — не менее пяти–семи человек (юристы, консультанты, архитекторы, брокеры).

Повышенное внимание к московскому рынку дорогого жилья в этом году проявляют представители еще одной азиатской страны — КНР. Для китайцев большое значение имеет расположение дома или квартиры относительно частей света. Большинство окон в квартире должно выходить на восточную сторону, откуда восходит солнце. Если жилье покупается для проживания, критерии его выбора диктуются учением фэншуй.



Недвижимость в России покупают в основном для собственного использования иностранцы, имеющие здесь стабильный бизнес или женатые на россиянках

Инвестиционные покупки совершаются по общепринятым законам рынка. Правда, и тут проявляется любовь китайцев к нумерологии. Так, китайские покупатели избегают четверки: «четыре» по-китайски созвучно слову «смерть» и считается несчастливым числом. Поэтому китаец ни за что на свете не купит объект, как-либо связанный с этим числом. Зато обожают представители Поднебесной восьмерку — знак бесконечности. А комбинация цифр 1, 6 и 8, по убеждению китайцев, обязательно должна принести удачу, потому что звучит так же, как «прямая дорога к процветанию».

Небывалый спрос на московскую недвижимость демонстрируют турки. По наблюдениям управляющего партнера компании «Ника Эстейт» Виктора Садыгова, они покупают здания под офисы в центре Москвы,

квартиры — немного реже. И если под офис турки выбирают старинные московские особняки, то их требования к жилью вполне соответствуют современным европейским вкусам: 100–150 м² в доме бизнес-класса, построенном после 2000 года, спокойные невычурные интерьеры. «У турок даже более «европейские» требования, чем у европейцев или американцев. Что касается местоположения, то турецкие клиенты особенно ценят удобство транспортного сообщения с аэропортами и вокзалами», — подчеркивает эксперт.

Столичные риелторы подтверждают: курс на элитном рынке недвижимости Москвы окончательно сменился с Запада на Восток. В 2014 году произошел отток покупателей и арендаторов, приехавших из стран Евросоюза и США, но вакантные площади с большим энтузиазмом заняли инвесторы из восточных стран.

Помимо представителей перечисленных стран большой интерес к высокобюджетной недвижимости в этом году проявляли арабы. По словам партнера компании DeltaEstate Натальи Чепруковой, арабы чаще всего останавливают выбор на шикарных квартирах или



апартаментах с эксклюзивным ремонтом в высотных зданиях. «Скромность совершенно им не присуща. Они любят жить на широкую ногу и не стесняться себя небольшими площадями», — резюмирует эксперт.

Но самыми активными покупателями из-за рубежа на рынке элитной недвижимости Москвы в нынешнем году стали казахи. Спрос

Арабы чаще всего останавливают выбор на шикарных квартирах или апартаментах с эксклюзивным ремонтом в высотных зданиях. «Скромность совершенно им не присуща. Они любят жить на широкую ногу»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР

Cottage.ru

SHOWROOM ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ 2015

В ТЦ DREAM HOUSE, 10-24 СЕНТЯБРЯ

WWW.SHOWROOM2015.RU

с их стороны был чуть ли не ажиотажным. Татьяна Дмитриева говорит, что в основном казахи покупают жилье для своих детей или собственного проживания недалеко от престижных вузов столицы (МГИМО, МГУ). Как правило, граждане Казахстана рассматривают новостройки, а также апартаменты в «Москва-Сити». Бюджет сделок достигает \$3 млн.

Руководитель отдела зарубежной недвижимости Knight Frank Марина Кузьмина уточняет, что в отличие от русских, для которых эмоциональные покупки — норма, покупателей из Казахстана характеризует рассудительность: их решения взвешенные и обдуманные, часто они несколько раз посещают объект, чтобы получить одобрение всех членов семьи.

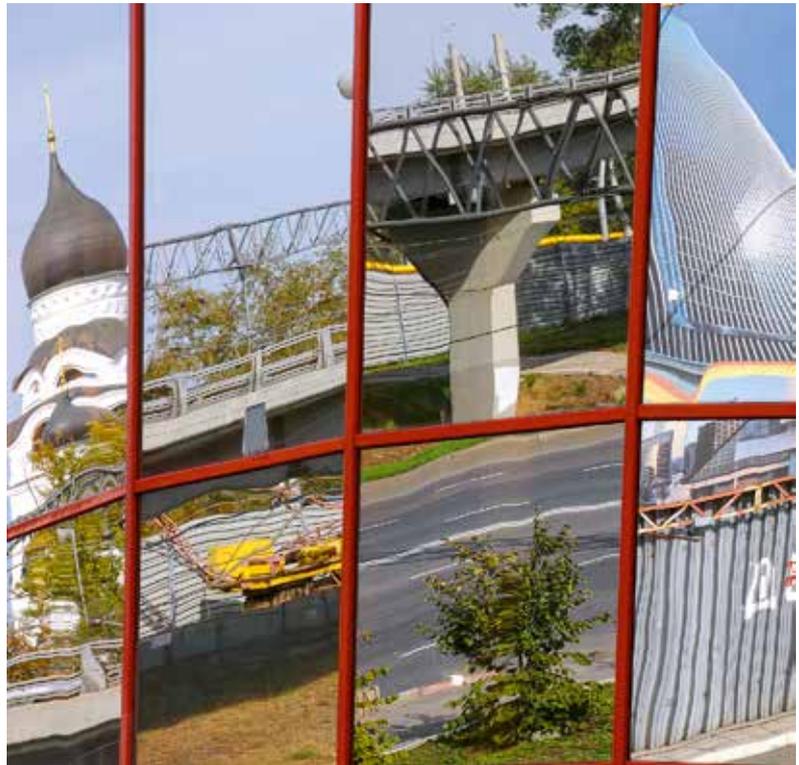
Что касается покупателей с Запада, то их на московском рынке традиционно представляют французы, итальянцы и британцы. Эти клиенты любят район Патриарших прудов, что связано с атмосферой района, развитой инфраструктурой, тут много кафе и ресторанов, прогулочных и парковых зон. Иностранцы чувствуют себя в этом районе как дома: он похож на уголок Европы.

По данным Welhome, европейцам нужно готовое жилье с хорошим ремонтом в светлых пастельных тонах. Обычно это двух–трехкомнатные квартиры площадью 70–100 м². Этажность и метраж кухни или санузла совершенно не волнуют представителей Европы, им важно месторасположение дома, функциональная планировка квартиры и бюджет до \$1 млн. Обычно европейцы принимают окончательное решение по покупке квартиры в течение трех–шести месяцев. Каждый любит поторгаться,

Высококласные специалисты, работающие на мировые корпорации в разных странах, космополитичны, а недвижимость приобретают только на родине

ведь стоимость лота имеет первостепенное значение при выборе жилья. Как правило, европейцы покупают жилье не в инвестиционных целях, а для собственного проживания.

Управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate Вадим Ламин добавляет, что после существенного снижения курса рубля заметно активизировались французы, которые ищут квартиры в среднем бюджете



в «сталинских» домах. Что касается итальянцев, то они выбирают квартиры в историческом центре, очень любят дома с историей, но в хорошем состоянии, желательно после детальной реконструкции.

Обобщая опыт работы с клиентами из-за рубежа, управляющий партнер IntermarkSavills Дмитрий Халин приходит к выводу, что с иностранцами работать легче, чем с россиянами. Если они хотят приобрести недвижимость, то четко представляют, в каком районе, какого метража и в каком бюджете. Степень доверия к риелтору с их стороны довольно высока. Чаще всего они обращаются в агентство по рекомендации знакомых либо выбирают крупные международные компании.

А вот покупатели из стран бывшего СССР очень похожи на россиян по менталитету. Для многих из них достижение устного согласия о сделке — своеобразное «твердое купеческое слово», от которого неприлично отказываться. Иностранцы легко меняют решение и отказываются от сделки даже в самый последний момент, когда, казалось бы, обговорены все детали, но еще не подписан ни один обязывающий документ. Поэтому при работе с такими клиентами необходимо иметь постоянную обратную связь и четко понимать, что их смущает и из каких источников будет финансироваться сделка. (АН)

В основном японцы предпочитают новостройки на стадии котлована, поскольку застройщики в связи с рублевыми кредитами легко перешли на расчеты в рублях, а выгода после постройки дома достигает 30–40%