

Недвижимость за рубежом до сих пор покупалась россиянами в качестве **второго дома** на морском курорте либо в европейской столице. Вопрос **извлечения дохода** от ее эксплуатации не рассматривался: для этого подходило и «родное» жилье. Мировой кризис заставил частных инвесторов **пересмотреть свои взгляды**, поскольку, к примеру, доход от сдачи в аренду московской квартиры не превышает сегодня 3-4 % годовых.

В ГЕРМАНИЮ ЗА ДОХОДОМ



Причем, судя по последним тенденциям столичного рынка недвижимости, подобная низкая доходность сохранится еще на протяжении как минимум двух–трех лет. Возникают извечные вопросы: «что делать?» и «куда податься?» Найти на них ответ оказалось не так уж и сложно: достаточно было проанализировать действия английских частных инвесторов, славящихся на весь мир чутьем в выборе страны и недвижимых объектов для своих вложений.

Несомненным лидером по объемам их инвестиций на протяжении всего последнего десятилетия остается Германия с ее стабильностью, прозрачностью и просчитываемостью. В России инвестиции в доходные дома и небольшие объекты коммерческой недвижимости пока не слишком распространены. Помочь разобраться с потенциальной доходностью вложений в недвижимость Германии и алгоритмом действий мы попросили **доктора Уве Леманн-Браунса**, вице-президента парламента г. Берлина, и **Александра Кагарлицкого**, риэлтора с 1986 года, оценщика недвижимости, бывшего советника по недвижимости Commerzbank.

»» Какие отрасли экономики столичного региона являются сегодня наиболее привлекательными для инвестиций? В чем плюсы Берлина по сравнению с другими

городами и регионами страны? И в чем преимущества Германии перед странами-конкурентами?

Александр Кагарлицкий (А.К.): — Начну с плюсов Германии. В первую очередь — стабильность экономики. Сегодня Германия входит в список немногочисленных стран, которые полностью вышли из кризиса. Это подтверждают и исследования крупных компаний, и заявления правительства. Если сравнивать Берлин с другими немецкими городами, то нужно отметить, что это столица государства и центр Европы — самый большой город страны. Положительным фактором стало объединение западной и восточной частей Берлина, случившееся 20 лет назад.

После объединения Германии и переноса столицы из Бонна в Берлин произошли немалые вливания государственных средств в реконструкцию восточной части Берлина. Недвижимость Восточного Берлина в большинстве своем принадлежала государству и аффилированным компаниям. Сейчас Берлин с точки зрения социальной экономики является городом-банкротом, потому что социальные выплаты превышают доходы города. Поэтому государство вынуждено через аффилированные компании продавать некоторое недвижимое имущество. А так как это имущество является не частным, а государственным, существуют определенные стандартные и, как правило, негибкие формы оценки данного имущества. Нередки случаи, когда такую недвижимость реально приобрести за сравнительно небольшие деньги — даже за €400–500 за м². Поверьте, недвижимость по таким ценам вряд ли можно найти в любой другой европейской столице.

Уве Леманн-Браунс (А.-Б.): — Привлекательность Берлина по сравнению с другими немецкими городами состоит в том, что этот город как развивался, так и будет развиваться в силу своего столичного статуса. Государство «перетягивает» в Берлин из других городов различные федеральные ведомства и крупные компании, например Coca-Cola, MTV и Studio Universal. Та же ситуация и с выставками, которые из разных городов переезжают в Берлин. Увеличивается деловая активность — растет стоимость недвижимости. Что будет с остальными восточными городами, насколько быстро они будут развиваться — пока непонятно.

Недвижимость — одна из самых привлекательных отраслей экономики по нескольким причинам. Во-первых, инвестировать в недвижимость может любой человек, обладающий финансовыми средствами. В отличие от других областей, где нужны особые, специальные знания, тут все более понятно. Да и всегда можно прибегнуть к услугам управляющей компании. Управляющие компании берут строго фиксированную плату за обслуживание каждой квартиры — в среднем €20–50 в месяц.

Кроме того, цена недвижимости в Берлине пока еще относительно невысока по сравнению с ценами в крупных городах Западной Германии и других европейских столицах. По прогнозам ведущих консалтинговых фирм, стоимость недвижимости будет только расти. К тому же кризис показал, что недвижимость Берлина стабильна и практически не упала в цене.

А.К.: — Стоимость доходных домов в Берлине сильно различается. Так, например, на востоке Берлина большинство доходных домов нуждаются в ремонте. Для того чтобы в дальнейшем извлекать наибольшую прибыль, нуж-



но вкладывать средства в ремонт. Такого рода недвижимость стоит от €400 за м². Стоимость отремонтированной начинается сегодня от €1 тыс. за м². Но все неоднозначно. Существует достаточный разброс цен в зависимости от категории. Берлинскую недвижимость условно делят на три вида: Altbau — так называемое старое строительство (дома конца XIX–начала XX века), дома постройки 50–70-х годов прошлого века и Neubau — все, что возводится с конца 90-х.

Altbau на сегодняшний день в зависимости от месторасположения в Берлине стоит €1,5–3 тыс./м², среднее жилье — от €1–2 тыс./м². Neubau дорожает быстрее остальных: сейчас средняя его цена доходит до €5 тыс. за «квадрат». Этому есть несколько объяснений: новое строительство — обычно элитное жилье, а его в Берлине катастрофически не хватает. Отсюда еще одна распространенная форма инвестиций — возведение элитного жилья и последующая его продажа, перепродажа или сдача его в аренду.

» В последнее время россияне проявляют повышенный интерес к вложениям в коммерческую недвижимость Германии, в частности в столичном регионе. Как вы оцениваете перспективы подобных вложений? Какие сегменты рынка коммерческой недвижимости выглядят наиболее интересными с инвестиционной точки зрения и почему?

А.К.: — Большим спросом пользуется так называемая частная коммерческая недвижимость — доходные дома и квартиры. Есть простое объяснение: в Германии очень большой процент населения проживает в арендованном жилье. Как



правило, это жилье, в котором люди живут всю жизнь.

Офисные площади не имеют такого большого спроса, как в России или Москве. Потому что офисы инвестору не способны обеспечить стабильность, какую гарантирует жилье. Кроме того, в Германии, да и в Европе вообще, многие привыкли работать на дому. В отличие от офисов в России немецкие адвокатские конторы, медицинские практики, офисы компаний, предоставляющих различные консультативные услуги, зачастую находятся в месте проживания консультанта. То есть в доме адвоката на первом этаже — офис, на втором — жилье. И это очень распространенная практика.

Следовательно, очень большой пласт офисных арендаторов выпадает. Поэтому многие сегодня предпочитают не связываться с офисами, а выбирают доходные дома, квартиры и все, что связано с физическими лицами. Во-первых, человек всегда нуждается в жилье, поэтому предпочтет исправно платить за квартиру. Во-вторых, если он лишится работы и доходов, он вправе обратиться за социальной помощью к государству, которое в свою очередь компенсирует ему расходы на съемную квартиру в определенных пропорциях. В Германии эти пропорции достаточно велики. Норма — 45 м² жилой площади на главу семьи плюс 15 м² на каждого следующего члена семьи. Многие люди подбирают себе жилье в соответ-

ствии с этими социальными нормами. Если вдруг что-то случится, то благодаря помощи государства они останутся в этой квартире.

» Предположим, инвестор вкладывает средства в коммерческую недвижимость Берлина. На какие доходы он вправе рассчитывать, на чем основаны эти цифры?

А.К.: — Многие россияне предпочитают инвестировать в зарубежную недвижимость: стоимость сдачи ее в аренду никак не уступает российской, а местами и превосходит ее. Те времена, когда в России с помощью аренды можно было получать 15–20% годовых, давно прошли. Теперь доходность от сдачи московского жилья не больше 3–4% в год, а в том же самом Берлине средняя доходность составляет 6%. Надо иметь в виду, что в Германии ежегодный налог на недвижимость не превышает 0,5% в отличие, скажем, от Франции, где налог на недвижимость составляет 10%.

А.-Б.: — Уровень доходности зависит от того, с какой недвижимостью человек собирается работать и в какой форме. Первый стандартный вариант: инвестор покупает квартиру, в которой уже кто-то живет. Причем живет по бессрочному договору, то есть человек там жил и, скорее всего, будет еще долго жить. Хозяин не имеет права в эту квартиру въехать, он может только извлекать из нее доход. Доходность

в зависимости от месторасположения квартиры колеблется на уровне 5–7% годовых.

Если человек хочет разнообразить этот вариант, ему стоит купить свободную, то есть пустую квартиру, меблировать ее и сдавать на короткие сроки (3–12 месяцев). Тут несколько преимуществ: собственник по истечении срока договора может сам въехать в эту квартиру, да и стоимость аренды меблированных квартир выше — соответственно, выше доходность.

Существуют разные направления работы с доходными домами. Все зависит от того, с какой целью инвестор приобретает дом. Стандартный вариант, когда человек покупает его с целью получать ежегодный доход от сдачи в аренду. В этом случае речь идет о прибыли 6–7% годовых.

Некоторые предпочитают провести некоторые действия с квартирами в этом доме для того, чтобы увеличить доходную часть. Приобретается дом, который требует ремонта и не полностью заселен. Ремонт производится частично — в пустых квартирах. И потом они также сдаются, но уже по более высокой стоимости. В этом случае при грамотном подходе прибыль увеличивается до 10% в год.

Третий способ управления и приобретения: инвестор приобретает доходный дом с 20 квартирами, пять из которых пустуют. Затем свободные квартиры продает, таким образом уменьшая обслуживаемую площадь дома. При таком алгоритме доходность реально увеличить и до 15%. Вряд ли стоит ждать более высокого процента от подобного рода недвижимости.

» Как определяется стоимость аренды?

А.К.: — В каждом районе есть так называемые Mietspiegel. Это специальные издания, ежеквартально публикующие данные о стоимости аренды м² определенной недвижимости в конкретном районе. Например, если в Mietspiegel стоимость аренды м² установлена на уровне €7, арендодатель, конечно, может предложить аренду €12 новому арендатору, а вот старому поднять до этой планки уже не вправе. Нанимателя защищает договор аренды. Стоимость аренды относительно данных Mietspiegel увеличивается лишь в случае улучшения качества жилья.

» На какие налоговые аспекты вы посоветуете обратить внимание потенциальному российскому инвестору?

Л.-Б.: — Покупатель должен понимать, что, если он выбрал доходную недвижимость по цене, например, €100 тыс., при приобретении ему придется заплатить примерно на 12% больше. Из которых 4,5% будет составлять налог на приобретение недвижимости, 6% уйдут на оплату услуг маклера, который ведет сделку, и 1,5–2% составят нотариальные услуги, включая регистрацию сделки.

Сделка проводится по следующему сценарию. Покупатель, продавец или их представители встречаются у нотариуса, где зачитывается текст договора купли-продажи, в котором обязательно указывается предмет покупки, цена и сроки оплаты. Обычно все расчеты между покупателем и продавцом идут через специально открытый нотариальный счет. Это позволяет покупателю быть на 100% уверенным в сохранности своих средств, а продавцу — быть застрахованным от различного рода форс-мажоров. После этого нотариус делает заявление в специальное ведомство, которое хранит земельные книги: в них заносится информация обо всех совершенных сделках, о том, что сделка состоялась. Затем происходит оценка юридической законности этой сделки, то есть проверяется, имел ли продавец право продавать эту недвижимость, нет ли каких-либо обременений. Только после совершения всех необходимых юридических процедур нотариус отправляет деньги продавцу. Так учитываются интересы всех сторон.

» Озвучьте, пожалуйста, сегодняшнюю стоимость входного билета на рынок доходных домов в Берлине.

А.К.: — Сейчас средняя стоимость берлинской квартиры площадью 31 м² в среднем составляет €30–45 тыс. Средняя же сумма, с которой входят на этот рынок, — €100 тыс. На эти деньги стоит рассчитывать на двухкомнатную квартиру в центре города. Цены на доходные дома в Берлине стартуют с отметки €250 тыс.

» Какова общая ситуация на рынке аренды/покупки офисных площадей столичного региона? Как отразился кризис на уровне арендных ставок/ставок продаж, объемах вакантных площадей, объемах нового строительства?

А.К.: — Сразу хочется отметить, что рынок офисов в Берлине очень сильно пострадал от кризиса. 30 тыс. компаний в Берлине разорились во время кризиса. Даже если предположить, что только половина из них находилась в собственности, как минимум 15 тыс. офисов в той или иной степени были освобождены. В Берлине в данный момент очень много пустующих офисных площадей, поэтому особой инвестиционной привлекательностью этот сегмент не обладает. Но покупка офисных площадей имеет место быть: все зависит от того, где находится офис и кто его арендует. Кроме того, стоимость аренды офисных площадей в два–три раза выше арендной платы за доходные дома.

Что касается строительства офисных площадей, уточню, что в последние десять лет оно практически не проводилось. Тем не менее дефицита офисов не было и нет. Это связано с тем, что после объединения ожидаемая инте-

грация крупнейших ведомств в Берлин сильно затянулась. А для этих целей в 90-е годы возвели очень много офисов. И до сих пор во многих из них остается большое количество вакантных площадей.

» В самый разгар мирового кризиса в Германии была популярна реализация недвижимости через аукционы. Что вы можете рассказать о них?

А.К.: — Действительно, недвижимость банков или должников банков часто реализуется через аукционы. Аукционы в Германии — процедура достаточно сложная и серьезная. Практика показывает, что на них купить по ценам, которые ниже рыночных, ничего не удается. Подобные рассказы — миф. Вообще недвижимость с аукциона реализуется тогда, когда ее не удастся продать никаким другим способом. Проще говоря, нужно устроить шоу, чтобы продать товар.

Аукционы проводятся через районные ратуши (управы). Их цель — привлечь наибольшее число потенциальных покупателей. Стоимость на аукционах обычно ниже рыночной, но незначительно. На аукционы иногда выходит и хорошая недвижимость, но часто за некоторое время до начала аукциона она снимается — либо продается, либо продавец поднимает цену. Еще одной неприятной особенностью аукционов является тот факт, что покупатель не может изучить приобретаемую недвижимость. Ему надо хорошо знать рынок, район, а иногда и дом, в котором продается недвижимость. Иначе велик риск приобрести кога в мешке. 

