



# ЭМОЦИЯМ: ЗДЕСЬ НЕ МЕСТО

АВТОР:  
Анастасия Быкова





**СУПЕРМАРКЕТЫ  
ПРОТИВ  
ВИЛЛ**





СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ РОССИЯНЕ ДОЛГОЕ ВРЕМЯ НЕ РАС-  
СМАТРИВАЛИ ЗАРУБЕЖНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ  
В КАЧЕСТВЕ ИНВЕСТИЦИЙ, ПОКУПАЯ ШИКАРНЫЕ  
АПАРТАМЕНТЫ И ВИЛЛЫ ТОЛЬКО ДЛЯ ОТДЫХА И РАЗ-  
ВЛЕЧЕНИЙ. РАЗНОВИДНОСТЬЮ ЗАГРАНИЧНЫХ ДАЧ  
СТАНОВИЛИСЬ ШВЕЙЦАРСКИЕ ШАЛЕ, ИТАЛЬЯНСКИЕ  
И ФРАНЦУЗСКИЕ ПОМЕСТЬЯ С ВИНОГРАДНИКАМИ, РАН-  
ЧО ИЛИ ЭКЗОТИЧЕСКИЕ ОСТРОВА. В 2014 ГОДУ ИДИЛ-  
ЛИЮ НАРУШИЛИ ПОЛИТИЧЕСКИЕ САНКЦИИ ПРОТИВ  
РОССИИ И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ.

**Р**езкое падение стоимости нефти и обвал курса рубля привели россиян в новую экономическую реальность, в которой нет места эмоциям. «Мода на зарубежную недвижимость образца 2002–2008 годов, когда россияне сметали все подряд, не учитывая налоговые и юридические особенности владения, безвозвратно прошла, — говорит директор по работе с ключевыми клиентами Knight Frank Елена Юргенева. — У нас есть случаи, когда владельцы, невзирая на дисконты, годами не могут продать купленные в тот период объекты».

Эксперт уточняет, что не так давно в доме одного российского олигарха на юге Франции муниципальные власти отключили электричество и воду за неуплату. Вот так для некоторых владельцев спонтанные покупки обернулись





MPIRES 2016

Moscow's Premier International Real Estate Show

# Крупнейшая выставка зарубежной недвижимости в Экспоцентре

Москва / 28-29 октября 2016

**ТОЛЬКО ВЫГОДНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

Более 30 стран

Тел.: +7 (495) 725-7701 | [www.mpires.ru](http://www.mpires.ru) | [info@vpiexpo.ru](mailto:info@vpiexpo.ru)

**ВСЯ ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В ОДНОМ МЕСТЕ!**



астрономическими счетами за содержание объектов.

Виллы и поместья отошли на второй план: они требуют постоянных вложений и затрат на содержание. «Жилую недвижимость за рубежом российские собственники все чаще выставляют на продажу, — отмечает председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева. — Если до кризиса примерно 30% клиентов хотели продать свою недвижимость, а 70% — купить, то сегодня запросы делятся 50 на 50%. Курортные объекты в Греции, на Кипре, во Франции зачастую выставляются по тем ценам, по которым приобретались несколько лет назад».

Елена Юргенева поясняет, что до кризиса сделки с недвижимостью чаще укладывались в формулу: пришел, увидел, купил. Теперь клиенты очень долго обсуждают целесообразность покупки и придирчиво оценивают недвижимость, существенно увеличились сроки принятия решений. Так, выбирая между покупкой и долгосрочной арендой объекта на два сезона, семьи все чаще склоняются в пользу второго варианта.



Изменился и процесс выбора и покупки зарубежной недвижимости: российские покупатели вооружились калькуляторами и аналитикой рынков недвижимости в интересующих их регионах. «Одна наша клиентка собиралась приобрести квартиру на французском курорте Рокебрюн-Кап-Мартен, куда с семьей приезжает несколько раз в год, — приводит пример Екатерина Румянцева. — Но она была не уверена в том, что разумно тратить €800 тыс. на покупку, и решила арендовать эту квартиру на год за €50 тыс., чтобы за это время определиться».

Сегодня покупатели гораздо неохотнее расстаются с деньгами. Частный инвестор без преувеличения стал профессиональным игроком, который, прежде чем решиться на покупку, тщательно изучает рынок, его риски. Уже на этапе сделки клиент думает, за сколько он продаст этот объект в будущем. Зарубежная недвижимость утратила былое назначение «покупки для души» и быстро превратилась в тихую гавань для частного российского капитала, способ получения дохода в валюте.

«Пользуются спросом объекты с доходностью от 7–8%, которые представлены





и на европейском, и на азиатском рынке, — комментирует Екатерина Румянцева. — В частности, во Вьетнаме вилла стоимостью от €500 тыс. приносит до 10% годовых. Доходность немецких супермаркетов колеблется на уровне 9–12% в год. Квартиры в Великобритании, которые предназначены для сдачи в аренду, как и супермаркеты в этой стране, стабильно приносят 4–6% в год. Инвестиции в английские студенческие общежития более рискованны, но тем не менее обещают 7–8%-ную доходность».

Компания Knight Frank недавно реализовала сеть из четырех супермаркетов Netto в германских землях Саксония-Анхальт и Нижняя Саксония. «Покупатели были намерены вложить деньги в надежный европейский актив с доходностью 7–8%, — рассказывает брокер сделки Жанна Овчинникова. — С момента принятия решения о покупке до завершения сделки прошло десять месяцев, два из них ушло на подготовку. Теперь те же покупатели подыскивают для инвестиций офисный объект».

Еще один клиент компании, купивший супермаркет Penny в пригороде Дрездена в Саксонии, шел к этой сделке около года. В данный



момент идет ремонт под нового арендатора, в ноябре собственник начнет получать арендный доход. В обеих сделках договоры аренды подписаны на 10–12 лет.

При этом жилая недвижимость продолжает пользоваться спросом как для личного использования, так и для инвестиций. Покупателей интересуют квартиры, сдаваемые в аренду на долгий срок, пулы апартаментов для аренды или перепродажи, а также объекты под реконструкцию с последующей перепродажей.





Компания Knight Frank иллюстрирует это сделкой по продаже пула апартаментов в элитной лондонской новостройке. Клиент получил хорошую скидку от застройщика — бонус в виде двух парковочных мест, а также значительное послабление по налогам (оно действует, если приобретается от шести апартаментов в Лондоне). В дальнейшем собственник будет получать регулярный арендный доход в размере 4% годовых либо перепродает недвижимость после завершения проекта с хорошим приростом в цене около 15–30%. По словам директора по зарубежной недвижимости Knight Frank Марины Кузьминой, которая проводила сделку, клиенты рассматривали инвестирование в недвижимость именно Лондона: «Покупатели, имеющие положительный опыт приобретения недвижимости в одной стране, как правило, предпочитают выбранную страну всем другим».

### *Частный инвестор без преувеличения стал профессиональным игроком, который, прежде чем решиться на покупку, тщательно изучает рынок, его риски*

Отдельного внимания заслуживают объекты под реконструкцию, но владелец должен разбираться в строительстве. «Покупателю такой недвижимости придется нанимать команду профессионалов, которая будет работать над объектом, создавая новый продукт на рынке, — предупреждает Марина Кузьмина. — Один наш клиент приобрел в центре Лондона исторический таунхаус стоимостью £15 млн и реконструировал его в пять апартаментов. Капитализация подобных проектов достигает 25–40%».

Наиболее перспективными городами для российских покупателей с точки зрения получения инвестиционного дохода (и в частности, от роста капитальной стоимости недвижимости), согласно исследованию компании Savills, Wealth Briefing Survey, являются Барселона, Манчестер, Мадрид и Чикаго. В США состоятельные инвесторы предпочитают рынки Калифорнии, Техаса и Тихоокеанского Северо-Запада.

«Лондон по-прежнему остается одним из наиболее популярных направлений среди россиян, — утверждает директор департамента зарубежной недвижимости Savills в России Юлия Овчинникова. — Наши соотечественники всегда составляли большой процент покупателей премиальной недвижимости в центральных районах британской столицы. Если до 2015 года мы наблюдали повышенный спрос россиян к новостройкам Лондона, за последний год спрос равномерно распределяется между строящимися и готовыми квартирами».

Российских покупателей привлекает и жилая недвижимость, приносящая доход (апартаменты под сдачу в аренду), и коммерческая недвижимость (отельные апартаменты, отели, объекты стрит-ритейла, супермаркеты). И востребованность последней растет. Если два года назад 60% запросов клиентов Knight Frank приходилось на доходную недвижимость и 40% — на жилье «для себя», то по итогам I полугодия 2016 года доля запросов на инвестиционную недвижимость равнялась 80%. Из них примерно 10% приходится на готовый бизнес (доли в фотоэлектрическом парке, мясном производстве и т.д.). (АН)