

Автор: Элина ПЛАХТИНА

Главной особенностью 2010 года рынка зарубежной невидимости в России можно назвать тот факт, что наши сограждане стали осторожно относиться к инвестициям. Кризис недвусмысленно дал понять, что, прежде чем скупать недвижимость других государств, стоит внимательно изучить рынок, оценить риски и только потом вкладывать кровно заработанные. И заставил соотечественников вспомнить старую поговорку: «Не зная брода, не суйся в воду».

БРАЗИЛИЯ–ЕВРОПА

450% : 10%



Ослепленные растущими ценами на недвижимость, россияне готовы были вкладываться куда угодно, заручившись одними лишь обещаниями хороших доходов и бесконечного роста. Российский феномен: людей, переживших целую эпоху финансовых пирамид, с легкостью удалось надуть на мыльных пузырях. Печально, но лишь сейчас, после очередной порции набитых шишек, российские инвесторы стали более внимательно вкладываться в зарубежную недвижимость и изучать правила перед вступлением в игру. Кстати, нелишним будет их напомнить.

Итак, один из главных уроков, который, хочется надеяться, усвоили российские инвесторы, — необходимо крайне осторожно инвестировать средства, рассчитывая на существенный рост стоимости в среднесрочной перспективе. Именно на быстрорастущих рынках инвесторы понесли самые большие потери. Одним из самых ярких примеров является рынок недвижимости Болгарии, куда наши соотечественники вложили и, как свидетельствуют данные риэлторов, продолжают вкладывать немалые суммы с расчетом на рост стоимости недвижимости. Однако, несмотря на достоинства болгарской недвижимости — доступность, географическую и ментальную близость страны, скорое вступление в Шенгенскую зону, уже очевидно, что она переоценена.

Многие застройщики откладывают реализацию проектов из-за затоваренности рынка, несколько девелоперских компаний обанкротилось. Кроме того, в Болгарии, в отличие от большинства

ПРОГНОЗ РОСТА СТОИМОСТИ ГОСТИНИЧНЫХ НОМЕРОВ В 2011 ГОДУ

Регион	Отели среднего сегмента	Отели верхнего сегмента
Северная Америка	1-5%	2-6%
Европа/Ближний Восток	1-6%	2-6%
Латинская Америка	1-5%	2-6%
Азиатско-Тихоокеанский регион	5-10%	5-10%

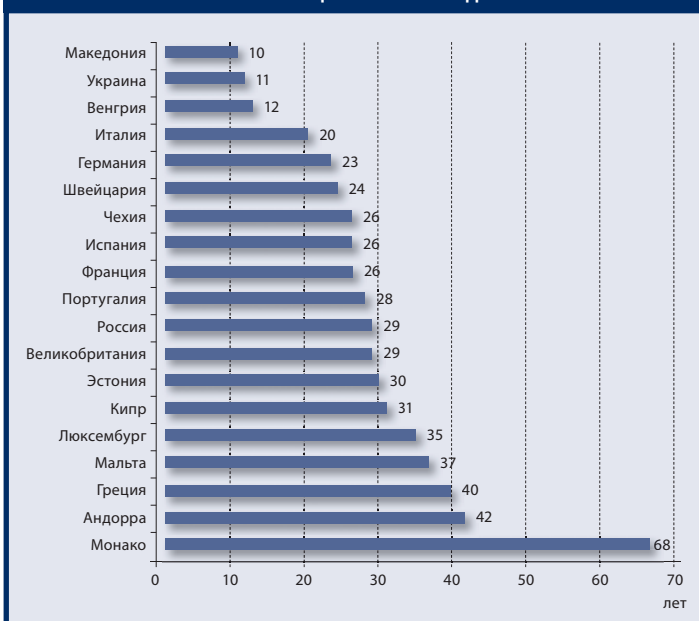
По данным American Express Global Business Travel Forecast

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ МИРОВЫХ СТОЛИЦ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Город	Средняя годовая доходность, %	Инвестиционная привлекательность
Лимассол	3,21	1
Париж	3,85	2
Нью-Йорк	3,75	3
Берлин	5,12	3
Стамбул	6,11	4
Лима	12,13	5

По данным Global Property Guide

СРОКИ ОКУПАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В ЕВРОПЕ



По данным Global Property Guide

европейских стран, так и не сформировался достаточный внутренний спрос на недвижимость, особенно на горнолыжную и курортную, которую строили в расчете на рост экономики и внешний спрос. Как следствие, болгарская недвижимость сейчас продается с существенным дисконтом, и тем, кто вошел на растущий рынок пару лет назад, когда цены на объекты массового спроса варьировались на уровне €80–150 тыс., теперь уже проблематично выйти без существенных потерь, учитывая, что стоимость тех же объектов находится на уровне €40 тыс.

Аналогичная ситуация сложилась и на рынках Испании, Италии (регион Калабрия), Египта и Турции. Цены, подогреваемые ажиотажным спросом, огромное количество новых проектов, отсутствие необходимой инфраструктуры — и далее по болгарскому сценарию.

Но это не значит, что рисковать на рынках недвижимости нельзя. Можно, но аккуратно и вовремя. Так уж исторически сложилось, что главная особенность, стиль русских инвесторов заключается в том, что они входят на растущий рынок почти на самом его пике, а выходят перед крайней точкой падения и, следовательно, не зарабатывают деньги, а теряют. Однако, по словам риэлторов, в последнее время подобное положение начало меняться. И россияне, получив от кризиса увесистых тумачков, стали более внимательно и осмотрительно изучать зарубеж-

ные рынки. И теперь бурным и высокорисковым рынкам предпочитают тихие заводы, славящиеся своей стабильностью, — например, buy-to-let недвижимость, то есть недвижимость, которая приобретает для сдачи в аренду и получения стабильного и прогнозируемого дохода.

Так, по данным агентства недвижимости Gordon Rock, два-три года назад 80% инвестиционных сделок с жилой недвижимостью за рубежом россияне совершали в расчете на значительный рост стоимости. А сейчас только в 40% инвестиционных сделок соотечественники рассчитывают на увеличение стоимости недвижимости, а в 60% сделок — на получение дохода от сдачи в аренду. По прогнозам экспертов, подобная пропорция сохранится и в 2011 году.

»» ОПЛОТ ИНВЕСТОРА

Советует ставить на аренду и **директор департамента инвестиций в зарубежную недвижимость компании IntermarkSavills Игорь Индриксонс**: «Приобретая недвижимость, вы никогда не можете быть уверены в увеличении ее цены, тем более за короткий период времени. Прирост капитала — непрогнозируемая вещь. Зато вы вполне способны спрогнозировать свои доходы от сдачи ее в аренду». Из всех типов недвижимости самым доходным, по мнению Игоря Индриксонса, остаются отели. Секрет успеха гостиниц эксперт объясня-

ет просто: «Большую часть дохода — 60% — отели получают от аренды номеров, а 40% — за дополнительные услуги: мини-бары, конференц-залы и т.д.».

Популярность гостиничной недвижимости у инвесторов подтверждают и цифры. Так, по данным компании Jones Lang LaSalle, за первые три квартала 2010 года общемировые инвестиции в гостиничную недвижимость составили \$12 млрд, что на 60% больше, чем годом ранее. При этом наиболее масштабные инвестиции в гостиничную недвижимость осуществлялись в Европе, на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Общий объем сделок в данных регионах достиг \$5,2 млрд. При этом, согласно прогнозам American Express Global Business Travel Forecast, рост стоимости услуг на гостиничном рынке Европы на 2011 год прогнозируется на уровне 1–6% для отелей среднего ценового сегмента и 2–6% для гостиниц высшего ценового сегмента. Сегодня отели Лондона, по словам Игоря Индриксонса, только доходами от аренды приносят 12% годовых.

Привлекают инвесторов также офисы и элитное жилье Лондона. «Несмотря на небольшое снижение цен на рынке в первом полугодии, прогнозы на 2011 год достаточно оптимистичны: рост цен в элитном сегменте в 2011 году составит до 1%, а 2012 год должен стать годом восстановления и растущих цен (до 6–7%)», — поясняет **управляющий партнер компании EVANS Анна Левитова**. Повышенный

интерес к этому рынку арабских инвесторов (еще весной центральные части Лондона раскупались буквально кварталами со всеми зданиями) является важным показателем его потенциала, уверена эксперт.

Еще одним островком инвестиционной стабильности является недвижимость Германии, которая, по мнению экспертов, будет востребована российскими инвесторами в 2011 году. Цены на недвижимость в Германии очень приемлемы — они низкие по сравнению с ценами во многих других развитых европейских государствах, при этом в стране существует стабильно высокий спрос на аренду, так как более 70% населения страны арендуют жилье. Высокий спрос гарантирует постоянный рост цен на сдаваемую недвижимость, что в свою очередь ведет к увеличению доходов инвесторов. В настоящее время доходность от сдачи жилья в среднем по стране составляет 5–6%.



По словам Анны Левитовой, к высокодоходной недвижимости стоит отнести и коммерческие объекты в Германии — офисы, торговые и складские помещения, для которых показатель доходности составляет примерно 10–12%.

Вся старая Европа (Германия, Англия, Франция, Австрия, Швейцария), по уверениям специалистов, в ближайшие пару лет будет занимать лидирующие позиции по востребованности у российских инвесторов. Причина устойчивого интереса россиян к инвестициям в недвижимость именно этих стран, по мнению **президента международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислава Зингеля**, кроется в выгодной комбинации нескольких факторов. Среди них: возможность получать стабильный (во многих случаях даже гарантированный) доход от сдачи в аренду в размере 4–8%, non-status mortgage (ипотека под приобретаемый объект недвижимости) — 70–80% по ставке 3–4%, а также перспектива стабильного роста стоимости недвижимости (на 2–5% ежегодно).

«В итоге благодаря привлечению заемного финансирования (до 70–80%) доход на вложенные инвестиции будет в 2–2,5 раза выше, чем рентная доходность, то есть от 10 до 15% годовых в зависимости от страны и типа недвижимости, — поясняет Зингель. — А если иметь также в виду

и растущую стоимость, то вполне реально говорить о доходе на вложенные инвестиции в 15–20%. Это очень привлекательный показатель доходности, особенно с учетом того, что инвестиции осуществляются в недвижимость стран, обладающих наиболее сильными экономиками в Европе».

В общем, россияне не зря верят в старушку Европу, которая пусть и не сулит больших барышей, но 5% в год обещает обеспечить.

» МИЛЛИОНЫ ИЗ ТРУЦОБ

На такие цифры стоит ориентироваться тем, кто предпочтет синицу журавлю. Однако любителей риска хватало всегда, в том числе и в сфере real estate. Понятно, что в случае неудачи инвестор может многое потерять, но при благоприятных обстоятельствах и, что немаловажно, тонком просчете, гораздо больше выиграть. Так, в прошлом году инвесторы, вложившиеся в дешевое жилье Бразилии, получили годовой доход в размере 450%. Правда, это были не прямые инвестиции, а косвенные, то есть инвестор не выходил самостоятельно на рынок и физически не покупал там жилье, — он вкладывался через какой-либо фонд, который специализируется на инвестициях в недвижимость. Благо таких фондов сейчас большое множество. Хотя об этом — чуть позже.

А пока вернемся в Бразилию. Как же инвесторы-экстремалы смогли заработать целое состояние на бразильских трущобах? Все просто. В прошлом году власти южноамериканского государства запустили масштабную программу по поддержке жилья экономкласса в стране. После того как программа была запущена, акции крупнейших бразильских застройщиков подскочили в цене, обеспечив своим владельцам солидный куш.

По прогнозу Игоря Индриксона, в следующем году вероятно повторение подобного сценария на рынках недвижимости Колумбии и Чили. Там также готовится крупная государственная программа финансирования возведения жилья экономкласса. «И если она будет осуществляться так же, как и в Бразилии, косвенные инвестиции в дешевое жилье этих стран способны принести доход в размере 200% годовых», — полагает эксперт.

Однако российские инвесторы вряд ли будут проявлять интерес к подобным заманчивым предложениям. Обжегшись на молоке, они теперь дуют на воду.

» НАУЧЕНИЕ ЧЕРЕЗ ПОДРАЖАНИЕ

С осторожностью соотечественники пока относятся и к уже упомянутым инвестиционным фондам недвижимости. Такие фонды очень популярны сейчас в Европе. Они позволяют вкладчикам получать стабильную доходность около 9–10% годовых и предоставляют прозрачную стратегию выхода из инвестиций через 5–10 лет с получением дополнительной итоговой премии в десятки процентов. При этом диапазон возможных инвестиций вкладчиков фонда, как правило, достаточно широк — от нескольких десятков тысяч до миллионов евро. Это позволяет фондам привлекать внимание широкого круга инвесторов. Лидирующие позиции в Европе на данный момент занимают немецкие инвестиционные фонды недвижимости, которые характеризуются оптимальным соотношением по уровню доходности, степени надежности и наличию дополнительного финансирования. В будущем интерес инвесторов из России к подобным фондам обязательно вырастет.

Кстати, эксперты советуют частным инвесторам присмотреться к фондам, даже если пока нет планов к ним присоединиться. «Всегда следует обращать внимание на то, куда вкладывают деньги крупные пенсионные фонды и институциональные инвесторы. Как правило, с целью минимизации рисков инвестиционные стратегии подобных учреждений тщательно продуманы и в них учтены абсолютно все детали. Это понятно: ведь на кону очень большие деньги. Если вы следуете за крупными игроками, у вас всегда есть шанс преуспеть на рынке инвестиций», — советует Игорь Индриксонс.

Как отмечают профессионалы, собираясь инвестировать в недвижимость с целью извлекать доход, нужно в первую очередь ориентироваться не на страну, а на бюджет. Так, располагая небольшой суммой свободных средств (€50–400 тыс.), по мнению Станислава Зингеля, лучше всего приобрести апартаменты или несколько апартаментов небольшой площади (50–70 м²) с гарантированной доходностью до 8% годовых в Англии и Франции.

«При среднем бюджете (€400–800 тыс.) стоит рассматривать при-

обретение доходных домов и минидомов с прибыльностью до 12% годовых в Германии и Австрии, — считает эксперт. — Для более солидных вложений можно порекомендовать инвестиции в отели и в buy-to-let торговую недвижимость в Германии (с арендаторами на долгосрочных договорах, ипотекой до 80% и доходом на вло-

лет предполагается перепродать этот объект) и т. п.

Игорь Индриксонс напоминает еще одно золотое правило любого инвестора: не класть все яйца в одну корзину. «Инвестируйте во все, но понемногу», — рекомендует эксперт. По его мнению, оптимальный портфель инвестора должен выглядеть следующим

Так сложилось, что **главная особенность русских инвесторов заключается** в том, что они входят на растущий рынок на пике, а выходят перед крайней точкой падения, то есть **не зарабатывают деньги, а теряют**

женные инвестиции до 16% годовых, а также с возможностью получить вид на жительство).

И, конечно, при выборе объекта и страны для инвестирования помимо доходности необходимо обязательно иметь в виду и другие критерии, такие как: возможность получения ипотеки, вида на жительство благодаря инвестициям, допустимый уровень рисков, временной горизонт для выхода из инвестиции (через сколько

образом: 10% портфеля приходится на высокорисковые инвестиции (скажем, не прямые инвестиции в дешевое жилье Колумбии), 5% — на кэш, 25% — на фондовый рынок и 60% — на прямые инвестиции в низкорисковую недвижимость вроде отельных номеров в Лондоне.

Соблюдайте эти элементарные правила, и тогда вы не только сохраните свои накопления, но и многократно приумножите их. ■

» Учимся покупать недвижимость

22 ноября 2010 года в Москве с успехом прошел однодневный семинар-конференция «Как купить или продать зарубежную недвижимость в Чехии, Германии, Швейцарии. Пошаговая инструкция». На мероприятии, организатором которого выступила компания RowStudies, делились опытом спикеры зарубежных компаний по недвижимости.

Участниками семинара-конференции стали владельцы риэлторских компаний, руководители отделов по зарубежной недвижимости, агенты по зарубежной недвижимости Москвы и регионов России, а также частные лица. Тема семинара актуальна: ведь цена на недвижимость в ряде европейских (и не только европейских) стран сопоставима



со стоимостью жилья в Москве и некоторых регионах России. Это начинают понимать люди, которые раньше и не задумывались о покупке недвижимости в другой стране. Сейчас же, если у покупателя есть, предположим, €50 тыс. или он может получить кредит (например Nordea Bank предлагает в России кредиты от 9% в рублях), остается только выбирать. А выбирать есть что: не только недвижимость, но и более благоприятный климат, и безопасность жизни, и высшее образование для детей (часто бесплатное в стране проживания), и медицинское обслуживание, и еще ряд преимуществ, которые в каждой стране свои.

По словам модератора семинара-конференции Вероники Панковой (директор АН «Пенаты-Недвижимость», председатель комитета по защите прав потребителей Гильдии риэлторов Москвы), участие в таких мероприятиях для профессионалов рынка недвижимости является обязательным. «Мне был интересен подход и стандарты работы моих зарубежных коллег. К примеру, спикер из Германии Ольга Мюллер сразу уточнила, что работа ведется только с мотивированными клиентами, которые способны выбрать из четырех-пяти предложенных вариантов. Если по итогам такого просмотра сделка не состоялась, стоит попрощаться с «клиентом» и перевести его в статус «туриста». Этот подход поддержал и Сергей Сандер, представляющий швейцарскую компанию Sander Estates. Это более прагматичный подход к бизнесу, чем сейчас у нас в России», — поделилась своими впечатлениями Вероника Панкова.

Семинар-конференция «Как купить или продать зарубежную недвижимость в Чехии, Германии, Швейцарии. Пошаговая инструкция» стал одним из наиболее заметных событий осени 2010 года и выявил интерес к этой теме, и профессионалов рынка недвижимости и частных лиц. По словам директора программ корпоративного обучения компании RowStudies Ольги Чудиновой, уже в середине апреля 2011 года компания планирует проведение двухдневного семинара-конференции по странам южной части Европы (Испания, Италия, Греция, Черногория, Хорватия, Кипр), доступного широкому кругу участников. ■