

НЕДВИЖИМОСТЬ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Вторник, 30 октября 2018 | № 189 (2913)

РЕШЕНИЕ: КАК СЧЕТА ЭСКРОУ ПОМОГУТ СДЕЛАТЬ УЧАСТИЕ В ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ БЕЗОПАСНЫМ | ИНСТРУМЕНТЫ: ПОЧЕМУ ПОКУПКА НЕДВИЖИМОСТИ ЗА РУБЕЖОМ ОСТАЕТСЯ ВЫГОДНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИЕЙ



ФОТО: ТАТЬЯНА ТИМИХАНОВА/ИНТЕРПРЕСС/ТАСС

нок, то даже в типовом доме около 40% квартир стоят больше 10 млн руб. «Полностью защищенными оказываются только 60% покупателей даже в доме эконом- и комфорт-класса. Не говоря уже о более дорогих категориях жилья», — обозначает проблему начальник департамента экспертизы и сопровождения инвестиционных проектов компании «РГ-Девелопмент» Дмитрий Назаров. По оценкам генерального директора девелоперской компании Tekta Group Романа Сычева, недополучить часть уплаченных свыше 10 млн руб. в случае банкротства банка средств рискуют более половины покупателей квартир в Москве.

Второй вопрос — как отразится на ценах на жилье изменение системы финансирования и переход на эскроу-счета. Поскольку деньги покупателей застройщик сможет увидеть только после сдачи объекта в эксплуатацию, то проект ему придется реализовывать на свои и кредитные средства. Собственные средства есть лишь у единичных застройщиков, а кредиты дорогие, поэтому расплата за реформу, скорее всего, ляжет на плечи потребителя. «Цены на жилье существенно вырастут, так как застройщик будет вынужден покрывать издержки по обслуживанию большого объема заемных средств. Покупатель будет защищен банком, но заплатит за это достаточно высокую цену», — говорит директор по продажам девелоперской компании RDI Валерий Кузнецов.

Повышения цен могут избежать качественные проекты, которые будут пользоваться высоким спросом и активно привлекать средства на эскроу. «Для таких ЖК банки обещают снизить процентную ставку по предоставлению финансирования», — отмечает генеральный директор Level Group Кирилл Игнахин. Проблема, по его словам, в том, что действительно успешных проектов не очень много. «В Москве продаются квартиры более чем в 350 жилых комплексах. При этом 30% сделок приходится всего на 15 ЖК комфорт-класса. Жилье в других проектах при изменении схемы финансирования подорожает», — констатирует эксперт.

ДВИЖЕНИЕ ВВЕРХ

На сегодняшний день начальный этап реформы — перевод застройщиков на спецсчета в уполномоченные банки — почти завершен. По оценкам девелоперов, в Москве на спецсчета перешли около 90% застройщиков. При этом в целом по стране большинство компаний выбрали Сбербанк. «В настоящий момент в Сбербанке открыто более 5 тыс. счетов. Это как минимум 70% всех счетов, открытых застройщиками в банках. Хотя законом определены более длительные сроки

ЦЕНА НАДЕЖНОСТИ

В РОССИИ МЕНЯЕТСЯ СХЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ. РЫНОК НОВОСТРОЕК СТАНЕТ БОЛЕЕ БЕЗОПАСНЫМ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ, НО ОДНОВРЕМЕННО И БОЛЕЕ ДОРОГИМ. **ВЛАДИМИР МИРОНОВ**

К 2021 году отрасль осуществит переход от схемы долевого строительства к проектному финансированию. На первом этапе, который начался 1 июля 2018 года, все застройщики обязаны по каждому разрешению на строительство открыть специальные счета в уполномоченных банках.

Возможность привлекать средства дольщиков на спецсчета девелоперов сохранится до 1 июля 2019 года. После этой даты — на втором этапе реформы — средства граждан, предназначенные для оплаты купленных квадратных метров, должны будут аккумулироваться исключительно на эскроу-счетах в уполномоченных банках. Пока

застройщики могут переходить на эскроу-счета в добровольном порядке.

Законодатель вводит целый комплекс мер по защите покупателей жилья в новостройках. Для застройщика устанавливается порог входа по размеру собственного капитала — не меньше 10% от проектной стоимости строительного объекта. Кредитные организации получат право контролировать стройку на предмет целевого использования средств. «Недобросовестному или непрофессиональному девелоперу больше не удастся растратить финансы. Покупатель сможет вернуть деньги как при нарушении сроков строительства, так и при банкротстве застройщика или его ликвидации», — поясняет управляющий партнер компании «Метриум», участник партнерской сети CBRE Мария Литинец-

кая. Фактически впервые, по ее словам, власти разработали превентивный механизм защиты средств покупателей жилья, позволяющий выявить потенциально проблемных застройщиков задолго до их банкротства.

На случай, если банк, где открыт эскроу-счет, обанкротится или будет лишен лицензии, для покупателя квартир предусмотрена защита с помощью страховых механизмов через Агентство по страхованию вкладов (АСВ). При наступлении страхового случая государство обещает возместить гражданам 100% уплаченной суммы. Правда, в размере не более 10 млн руб.

РЫНОЧНЫЙ РАСКЛАД

И тут возникает первый вопрос. Если посмотреть на московский ры-

← Начало на с. 1

проведения платежей, мы для себя поставили задачу проводить платежи максимально быстро — день в день. Сегодня, несмотря на необходимость контролировать целевое назначение платежей и отсекал запрещенные по закону операции, у нас более 97% платежей проходят внутри одного дня», — рассказал исполнительный директор управления по работе с клиентами крупного и среднего бизнеса Сбербанка Денис Ковриженко.

Как отмечает Мария Литинецкая, переход на банковское сопровождение уже дал первые результаты в плане очищения рынка — для 32 застройщиков были введены ограничения регистрации договоров долевого участия (ДДУ). «По нашим подсчетам, только девять из этих компаний до последнего момента вели продажи. Причем большая часть из них уже являлись потенциально «проблемными», поскольку переносили сроки сдачи», — рассказала Мария Литинецкая. Объем предложения в проектах, по которым не были открыты спецсчета, по ее словам, составил около 900 квартир и апартаментов. Это порядка 2% всего объема предложения в продаже в старых границах Москвы.

Ряд застройщиков, не дожидаясь 1 июля 2019 года, начали переходить на эскроу-счета. В апреле этого года Сбербанк провел первую в России кредитную сделку с использованием эскроу-счетов. Кредитная линия на

1,2 млрд руб. была открыта девелоперской компании «Брусника». В сентябре региональные девелоперы — компании «Талан» и «Брусника» — заявили о планах полного перехода на финансирование через эскроу-счета. В октябре о заключении сделки по проектному финансированию строительного проекта (ЖК «Дмитровский парк») на 19,9 млрд руб. сообщили группа компаний ПИК и банк ВТБ.

Но в целом рынок живет по прежним правилам. «Сегодня абсолютное большинство девелоперов продолжают работать по старой схеме с финансированием проектов за счет средств от продаж квадратных метров дольщикам», — говорит Мария Литинецкая. Прошедшим летом многие девелоперы получили максимально возможное количество разрешений на строительство, которые можно будет реализовывать по ДДУ. В Москве, по словам директора по продукту компании «Сити-XXI век» Марии Могилевцевой-Головиной, только в июле застройщики получили документы на 42 новостройки.

Девелоперов больше всего волнует вопрос, какой будет ставка при проектном финансировании. Ранее генеральный директор «Дом.РФ» Александр Плутник озвучивал цифру 5,5–6% годовых. Однако недавно в прессе появилась информация о том, что ЦБ рассматривает вариант, при котором коммерческие банки смогут сами определять процент. «Существует большая вероятность, что ставка по проектному финансированию будет увеличиваться в слу-

чае повышения ключевой ставки. И это станет большой проблемой», — говорит Роман Сычев.

Впрочем, может быть и обратная история. Как заявил РБК+ Денис Ковриженко, процентная ставка по выданному застройщику кредиту снижается по мере накопления средств на эскроу-счетах: «У Сбербанка сейчас возможны варианты, когда при превышении средств на счетах эскроу над объемом финансирования застройщика банком мы можем ставку по кредиту застройщику снижать до уровня 0,01% годовых» (подробнее см. интервью на с. 3).

Сами застройщики очень ратуют за то, чтобы деньги со эскроу-счетов перечислялись им поэтапно — по мере завершения ключевых стадий реализации проекта. «Эта практика соответствует авансовой модели, которая используется во многих развитых странах, когда покупатель через банк сначала вкладывает определенные средства в проект — скажем, 40% стоимости, а оставшийся транш 60% девелопер получает после завершения строительства. Такая модель была бы более выгодна как застройщикам, так и покупателям», — говорит Кирилл Игнахин. По словам директора по продажам RDI Валерия Кузнецова, сегодня соответствующие поправки в закон активно обсуждаются.

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА

Еще один важный вопрос касается желания и способности банков работать со строительным рынком. По

оценкам генерального директора группы компаний «А101» Сергея Качуры, только у семи-восьми банков из всего списка уполномоченных ЦБ (на сегодня их 58) в текущих экономических условиях есть реальные возможности предоставлять девелоперам проектное финансирование. В числе прочего это обусловлено нормативом Н6, согласно которому общий объем кредитования одного заемщика или группы связанных сторон не может превышать 25% от собственного капитала банка. «Часть банков не считает финансирование строительной отрасли ведущим направлением бизнеса, для других это просто непрофильная активность, а у многих размер собственного капитала недостаточен для обеспечения полного цикла реализации девелоперских проектов», — рассказал он на недавно прошедшем круглом столе РБК «Проектное финансирование: как работать в новых условиях?».

«Сейчас нет никакой гарантии, что банки смогут обеспечить отрасль тем же объемом денег, которым ее до этого обеспечивали дольщики, — речь идет о 5–6 трлн руб. ежегодно. Скромные темпы перехода на механизм эскроу-счетов говорят о нежелании уполномоченных банков активно вкладывать свои средства в строительство жилья. Это понятная позиция, однако нехватка средств может привести к заморозке проектов и уходу с рынка заметной части застройщиков», — говорит директор по маркетингу и разработке продукта группы компаний «А101» Дмитрий Цветов.

**КВАРТИРЫ
НА НАБЕРЕЖНОЙ от 3,8 млн ₽**

Старт продаж нового корпуса

- Проект комфорткласса на берегу Москвы-реки
- Архитектура от голландского бюро MLA+*
- Детские сады и школы
- Видовые квартиры

Домашний 495 **825 20 20** метро **«МАРЬИНО»** PSN** group

*MLA+ **Группа ПСН, АО СЗ «Мосстройснаб». Проектная декларация на сайте: домашний.рф. Реклама.

«СТАВКА ПО КРЕДИТУ ЗАСТРОЙЩИКУ МОЖЕТ БЫТЬ БЛИЗКА К НУЛЮ»

С СЕРЕДИНЫ 2019 ГОДА ПОКУПКА НЕДВИЖИМОСТИ «НА УРОВНЕ КОТЛОВАНА» БУДЕТ ДОСТУПНА РОССИЯНАМ ТОЛЬКО ЧЕРЕЗ СПЕЦИАЛЬНЫЕ БАНКОВСКИЕ СЧЕТА. КАК ЭТО БУДЕТ РАБОТАТЬ, В ИНТЕРВЬЮ РБК+ РАССКАЗАЛ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР УПРАВЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ КРУПНОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА СБЕРБАНКА **ДЕНИС КОВРИЖЕНКО**

— С 1 июля 2019 года вступают в силу новые правила строительства недвижимости в части привлечения средств граждан — будущих собственников жилья. Объясните суть изменений?

— Эскроу-счет — это де-факто промежуточный счет, на который покупатель квартиры размещает средства. И доступ к этим средствам у застройщика появляется только после того, как он полностью построит дом и подготовит его к передаче дольщикам. По сути, банк является гарантом, обеспечивающим получение квартиры дольщиком.

— Не усложнит ли требование по открытию эскроу-счета и без того непростой для покупателей процесс покупки квартиры?

— Ничуть. Более того, мы надеемся, что открытие счета эскроу в нашем банке добавит покупателям спокойствия и упростит процесс покупки. Счет эскроу можно открыть в любом уполномоченном банке. Сейчас в Сбербанке это можно сделать в центрах ипотечного кредитования и офисах премиального обслуживания. По инициативе застройщика мы сможем организовать сервис и в других офисах. В последующем работать со счетами эскроу клиентам — покупателям квартир можно будет и дистанционно. Взаимодействие банка с застройщиком уже возможно по электронным каналам связи, что не требует одновременного присутствия всех сторон сделки эскроу в офисе.

— За счет каких средств тогда застройщик строит дома? Банковский кредит?

— Да, разумеется. Если раньше застройщики использовали средства дольщиков для финансирования своих проектов, то по новым правилам до окончания строительства им нужно воспользоваться либо собственными средствами, либо привлечь банковское финансирование. Мы уже реализовали десяток сделок с застройщиками, которые, опережая время, применяют схему кредитования с использованием счетов эскроу для продажи квартир, не дожидаясь, когда это станет обязательной нормой.

— В чем особенности таких сделок?

— Первое — поменялась структура финансирования. Если раньше мы, как правило, ограничивались 60-процентной долей от бюджета проекта, то сейчас готовы финансировать до 85% проекта. И, что самое важное, наши клиенты получают очень интересные условия по процентной ставке. Дело в том, что процентная ставка по данным кредитам снижается по мере накопления средств на счетах эскроу. У Сбербанка сейчас возможны варианты, когда при превышении средств на счетах эскроу над объемом финансирования застройщика банком мы



ФОТО: ТИМУР ИВАНОВ ДЛЯ РБК

можем ставку по кредиту застройщику снижать до уровня 0,01% годовых.

— На эскроу-счета физлиц доход начисляется?

— Нет, по закону физические лица не получают дохода. Это и позволяет нам снижать ставку по кредитам, предоставляемым застройщикам на строительство дома. Также сейчас мы прорабатываем в пилотном режиме на нескольких регионах схему, когда снижается ставка не застройщику, а физическому лицу по ипотечному кредиту в случае размещения средств на счете эскроу у нас же в банке.

— Деньги на счетах эскроу считаются уже личными средствами застройщика?

— Счет эскроу — это счет физического лица. То есть владелец этого счета не банк, не застройщик, а именно покупатель. И, соответственно, деньги до раскрытия счета эскроу являются средствами покупателя.

Средства с эскроу-счетов передаются застройщику только тогда, когда дом полностью построен, подготовлены необходимые документы для оформления права собственности на квартиру, квартиры готовы для передачи дольщикам и, более того, оформлено первое свидетельство на право собственности любого дольщика. То есть начался процесс передачи квартир дольщикам. Но надо понимать, что с этого момента застройщику передаются все средства со всех счетов эскроу, открытых к данному дому.

— А покупателю срочно понадобятся деньги, может он отказаться от покупки квартиры и забрать взнос?

— Да, конечно, процесс расторжения договора должен быть прописан в договоре долевого участия. Чтобы забрать средства с эскроу-счета, человек предоставляет в банк подтверждение расторжения договора (чаще всего это будет зарегистрированное дополнительное соглашение

к договору долевого участия о расторжении договора).

— Сделка прошла, а квартира покупателю не нравится — трещины в стенах или что-то еще...

— Претензии к качеству, как и раньше, возможны и должны быть решены в порядке, установленном договором. В крайнем случае можно обратиться в суд — это право дольщика никто не отменял.

— Но деньги уже уйдут застройщику?

— К сожалению, решить все проблемы одними только эскроу-счетами не получится. Механизм в первую очередь исключает потерю средств покупателем. Вопросы качества регулируются действующими строительными нормами и договорными отношениями. И гарантировать, что построенная квартира устроит по качеству абсолютно всех, мы не можем. Но, безусловно, банк, как кредитор, осуществляет контроль за ходом строительства, за тем, чтобы все оснащение и используемые материалы соответствовали заявленному в проекте, чтобы дом был обеспечен всеми необходимыми коммуникациями и благоустройством.

— У вас хватает для этого компетенций?

— Лично у нас — да. Мы сейчас, пожалуй, единственный банк, который имеет собственную сеть региональных служб строительной экспертизы. Все проекты у нас под чутким контролем наших строительных экспертов с инженерным образованием и большим опытом работы как на стройке, так и в контролирующих органах. Они постоянно участвуют не только в техническом аудите строек, но и зачастую даже в операционных вопросах стройки.

— Как отразится новая схема финансирования строительства жилых домов на стоимости квартир?

— Могу сказать только, как это в среднем отразится на стоимости строи-

тельства. Если взять, например, два проекта — один финансировался без привлечения банковских кредитов, а второй — с привлечением, то в последнем случае у застройщика могут появиться дополнительные процентные расходы. Как упоминалось ранее, на определенных стадиях проекта кредит может быть бесплатным. А в среднем процентные платежи не должны превысить 3–4% от бюджета проекта. Да и это можно компенсировать за счет дополнительных бонусов, которые позволяют застройщику сделать более качественный и эффективный проект.

— Каких?

— Во-первых, уверенность застройщика в том, что ему будет достаточно средств для финансирования проекта. То есть кредитные средства полностью покрывают остаток финансирования. Тем самым и менеджмент, и акционеры уверены, что, войдя в этот проект, они точно его завершат и не столкнутся с дефицитом источников финансирования как в целом, так и в какие-то определенные периоды.

Во-вторых, скорость строительства. Благодаря открытому кредитному лимиту и возможности выбирать средства точно в соответствии с потребностью подрядчиков и графиком производства работ, что позволяет более качественно и правильно управлять проектом. Управлять через своевременное финансирование, через своевременные закупки, через авансирование в нужный момент определенных контрактов. И более того, осуществлять подбор подрядчиков на проект из большего числа претендентов, желающих заполучить контракт с гарантированным финансированием.

Третий аргумент — это больше маркетинговая составляющая для компании. Привлекая средства дольщиков через эскроу-счета, компания продает не только квадратный метр, но и дополнительную гарантию беспрецедентного характера, которой не было на рынке раньше. И мы видим на примерах ряда реализованных проектов, что продажи опережают планы.

И четвертый момент, который достаточно выгоден в данной ситуации, — отсутствие повышенных требований со стороны 214-го закона. То есть застройщик, используя схему эскроу, освобождается от таких требований, как наличие необходимого опыта работы, ограничений по характеру и объемам заимствований, отсутствие иной деятельности и прочих. Банк оценивает клиента уже по собственным риск-метрикам. Государство же не будет осуществлять усиленный контроль, в силу того что рисков на дольщиках, на физических лицах нет. Эти риски перекладываются на банк, поэтому банк, по сути, и ответственный за этого клиента.

ВЛОЖИТЬСЯ ЗА ТРИ МОРЯ

ПОКУПКА ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОСТАЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ВЫГОДНЫХ СТРАТЕГИЙ ПОЛУЧЕНИЯ ВАЛЮТНОЙ ДОХОДНОСТИ. ПРИ УДАЧНОМ СТЕЧЕНИИ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ ТОЛЬКО ЗА СЧЕТ ЦЕНОВОЙ ДИНАМИКИ МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ ДО 20% ГОДОВЫХ. **НАТАЛИЯ ПАВЛОВА-КАТКОВА**

Цели покупки зарубежной недвижимости россиянами за последнее десятилетие существенно изменились. «Если раньше основной задачей было приобретение второго дома, то сейчас зарубежную недвижимость в основном приобретают с целью инвестиций, а также для получения резидентства или гражданства через инвестиции», — говорит управляющий директор Moscow Sotheby's International Realty Ирина Мошева. По данным портала о зарубежной недвижимости Prian.ru, особо четко этот тренд прослеживается с 2014 года. Причем даже те, кто по-прежнему выбирает иностранные объекты для личного пользования, заранее пытаются выяснить, как будут меняться цены и можно ли будет заработать на своей иностранной собственности. Сейчас такие вопросы перед покупкой задает практически каждый россиянин, хотя еще несколько лет назад ими интересовались лишь треть покупателей.

ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ КОНСЕРВАТОРОВ

Как и прежде, россияне могут присматриваться абсолютно ко всем уголкам мира: введенные против России санкции не ограничили их в выборе. «Санкции и общее отношение к россиянам касаются прежде всего юридических рисков для покупателя, — объясняет директор департамента инвестиций и финансовых рынков агентства S.A. Ricci Петр Виноградов. — Если сделка прозрачна и есть подтверждение происхождения средств, то проблем возникать не должно». Однако, несмотря на обширную географию возможных инвестиций, большинство сделок приходится на те же страны, что и 5–15 лет назад: российские частные инвесторы на редкость консервативны в своих предпочтениях.

Так, по данным Prian.ru, среди европейских стран приоритетным рынком для российских инвесторов была и остается Германия. Даже в кризисные годы средние цены на недвижимость здесь стабильно росли на 3–4% в год, плюс в зависимости от региона от 2–3 до 7–8% в год приносила сдача в аренду. То есть суммарная доходность не опускалась ниже 5% годовых, а при удачном выборе объекта инвестирования достигала 12%.

Сейчас картина еще позитивнее, и неплохо заработать можно даже на одном только ценовом приросте. По сведениям директора департамента зарубежной недвижимости и частных инвестиций агентства Knight Frank Марины Шалаевой, наилучшая ситуация в Берлине, где по итогам 2017 года цены на жилье выросли на 20,5%. «Сразу несколько факторов повлияли на состо-

В КАКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ТРАДИЦИОННО ПОПУЛЯРНЫХ У РОССИЯН СТРАН СТОИТ ВКЛАДЫВАТЬСЯ

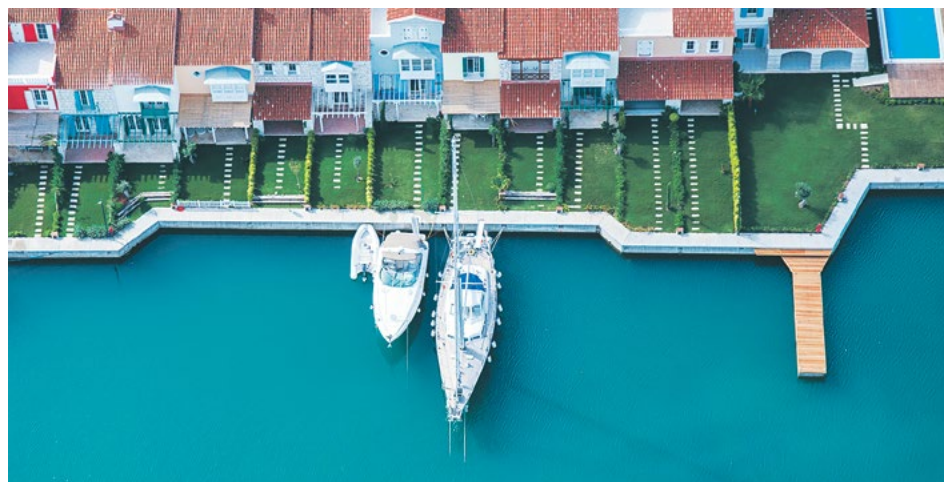


ФОТО: GETTY IMAGES RUSSIA

Страна	Сколько можно заработать	Разумный размер инвестиций	Оптимальные объекты инвестирования
Австрия	До 20% годовых на росте цен и до 6% — на сдаче в аренду	€1,5–2 млн	Объекты рядом с горнолыжными курортами; строящееся студенческое жилье; клубный дом на 3–4 квартиры
Великобритания	Доходность от сдачи в аренду — от 10% годовых	От €500 тыс.	Девелоперские проекты; региональная недвижимость, ориентированная на местный британский спрос
Германия	До 20,5% годовых на росте цен и до 8% — на сдаче в аренду	От €350 тыс.; средний размер инвестиций — €1–2 млн	Несколько квартир в строящемся доме; торговая недвижимость для последующей сдачи в аренду
Кипр	Доходность от сдачи в аренду — 7–8% годовых	От €800 тыс.; средний размер инвестиций — от €3 млн	Инфраструктурные проекты; виллы с причалами в Лимасоле и Айя-Напе; апартаменты

Источники: Knight Frank, Savills

яние рынка в столице Германии — это и стабильность экономики, и рекордно низкий уровень безработицы, и интерес к стране зарубежных инвесторов, в том числе российских, — рассказывает она. — В первой десятке также оказались Гамбург (рост на 14,1%), Мюнхен (+13,8%) и Франкфурт (+13,4%).»

Для состоятельных россиян уже много лет подряд звание второго дома удерживает Великобритания, и в частности Лондон. И это несмотря на то что с 2014 года цены на недвижимость здесь только падают — такое влияние оказали на рынок изменение гербового сбора, история с Brexit и другие факторы. Но предпосылки для положительной ценовой динамики есть: по данным агентства Savills, цены на самые привлекательные лондонские объекты премиум-класса уже достигли своего минимума и, по прогнозам аналитиков компании, за пять лет, с 2018 по 2023 год, стоимость премиального жилья в центре британской столицы вырастет более чем на 12%. Прогноз базируется на ценовой динамике за последнее десятилетие. Так, недвижимость

премиум-класса, купленная за £1 млн в центральном Лондоне в 2007 году, сегодня стоит £1,37 млн. Для других премиальных районов Лондона этот показатель равен £1,28 млн, а для пригородов — £1,15 млн.

Еще одной точкой роста является Лазурный Берег. В 2014 году спрос на недвижимость здесь упал в силу ухудшения экономической ситуации в России и изменения налогового законодательства во Франции. Сегодня, по данным Savills, он снова активизировался.

ПАСПОРТ ПРИЛАГАЕТСЯ

Если зарубежная недвижимость приобретается в целях получения гражданства или вида на жительство, страны выбираются особые. Самая популярная из них — Кипр: по данным Knight Frank, в мае 2018 года Россия вошла в топ-3 государств по количеству участников паспортной программы этой страны. «Кипрская программа получения гражданства через инвестиции позволяет получить европейский паспорт в течение всего шести месяцев для всех членов семьи», — рассказывает Ирина Моше-

ва. «Вид на жительство можно получить при покупке недвижимости на сумму от €300 тыс., а гражданство — при инвестировании от €2 млн, в том числе в недвижимость», — добавляет директор департамента зарубежной недвижимости Savills в России Юлия Овчинникова.

С той же целью интересуются недвижимостью на Мальте. «Паспорт можно получить в достаточно короткий срок — 12 месяцев после подачи заявления, — говорит Марина Шалаева. — Для его получения необходимо приобрести жилую недвижимость стоимостью от €350 тыс. или арендовать жилье с минимальной ставкой годовой аренды €16 тыс. сроком владения не менее пяти лет». Помимо Кипра и Мальты можно присмотреться, например, к Испании и Греции. В них действует так называемая программа «золотая виза», позволяющая получить вид на жительство для всей семьи.

НА СВОЙ СТРАХ И РИСК

Для тех, кто суммой, необходимой для инвестиций в традиционные страны, не располагает (в предыдущих примерах входной порог в сделку — от €300 тыс. или £500 тыс.), имеются иные варианты.

«Если посмотреть за пределы Европы, то заманчивые предложения есть сейчас в странах Юго-Восточной Азии, — рассказывает главный редактор Prian.ru Филипп Березин. — Доходность здесь может превышать 10% годовых, есть предложения по покупке апартаментов с гарантированной доходностью, когда застройщик обязуется взять ваш объект в управление и выплачивать гарантированную сумму в течение трех–пяти лет. Эта схема активно развивается в последние три–четыре года, пока у нее нет длительной истории, но такие предложения кажутся очень интересными».

Также из недорогих направлений стоит присмотреться к квартирам в столицах и крупных городах на востоке Европы — Праге, Софии, Будапеште, где в последние три–четыре года недвижимость дорожает, а особым спросом пользуются объекты в новостройках высокого уровня. «Из недорогих курортных направлений стоит выделить Болгарию (здесь по-прежнему продаются студии и однокомнатные квартиры дешевле €20 тыс.) и Албанию», — говорит Филипп Березин.

Спросом у россиян пользуется также недвижимость экономкласса в небольших городах Эстонии, Латвии, Чехии. Но к такой покупке нужно подходить с двойной осторожностью, предупреждает эксперт. «Дешевый объект стал дешевым не просто так. Его легко купить, но часто очень трудно продать», — считает Филипп Березин.

«НЕДВИЖИМОСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 189 (2913) от 30 октября 2018 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+ Партнер: ПАО Сбербанк. Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+:
Наталья Кулакова
Шеф-редактор печатной версии РБК+:
Юрий Львов

Редактор РБК+ «Недвижимость»: Елена Новомлинская
Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнеры: Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты:
Игорь Игоревич Тросников

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342
Коммерческий директор издательства РБК:

Анна Брук
Директор по продажам РБК+:
Евгения Карлина
Директор по производству:
Надежда Фомина
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1