



## **Рынок недвижимости перемещается за рубеж**

### **Однако российские покупатели зарубежной недвижимости сталкиваются с отечественными методами надувательства**

Российский рынок недвижимости переживает не самые простые времена – инвесторы, напуганные остановкой продаж и снижением цен на некоторые объекты, нервничают и ищут другие возможности для вложения средств. Наиболее осторожные уже начали вывод капиталов из этого рынка. На фоне этой тенденции вполне естественно выглядит рост зарубежного рынка недвижимости, в который постепенно перетекают российские деньги. Однако, несмотря на высокий интерес к зарубежной недвижимости, торговля ею в России пока во многом является экзотикой. Такая ситуация приводит к тому, что российские покупатели нередко несут серьезные убытки.

Собственно, рынок зарубежной недвижимости для российских граждан начал свое более или менее осязаемое существование с 2002 г., когда покупатели начали приобретать отдельные объекты на Кипре и в Испании. С тех пор этот рынок демонстрирует довольно стабильный рост, подпитываемый, по словам его участников, бурными событиями и политическими катаклизмами в России. Участники рынка отмечают, что неизменным хитом у российских покупателей остаются Средиземноморье и Балканы: Кипр, Испания, Франция, Черногория, Хорватия, Болгария. В последнее время стала пользоваться популярностью Италия. Также российские граждане стали обращать внимание на Египет, что связано с невысокой стоимостью недвижимости в этой стране. «В принципе, дешевую недвижимость (в зависимости от страны не ниже 100 или не ниже 200 тысяч евро) за рубежом покупать не имеет смысла, поскольку в этом случае не обеспечивается достаточная рентабельность при сдаче ее в аренду, - сказала RBC daily управляющий партнер компании Overseas Realty Ltd, специализирующейся на продаже зарубежной недвижимости соотечественникам, Ольга Егорова. – В Египте же недорогая недвижимость, стоимостью до 100 тыс. долларов, также является рентабельной. По сути, Египет является единственным местом, где столь небольшие вложения приносят достаточный доход».

Интересно также то, что россияне постепенно утрачивают интерес к приобретению недвижимости в ближнем зарубежье, например, на Украине. «Если четыре года назад на украинском рынке 35% составляли российские покупатели, то сейчас только 5%, – сказал RBC daily директор по маркетингу «Московской строительной компании» Максим Калмыков. – Фактор ностальгии престаает действовать».

Для российских покупателей, по словам Ольги Егоровой, характерно приобретение либо совсем дешевой недвижимости, либо очень дорогой, стоимостью от 1 млн долл. При этом европейцы предпочитают недвижимость стоимостью около 500 тыс. долл. Характерным отличием российских покупателей также, по мнению Ольги Егоровой, является нежелание пользоваться ипотекой. «Во многих странах существует возможность для иностранцев

приобретения недвижимости в кредит, причем под очень небольшой процент, - говорит она. – Но россияне не очень активно пользуются этим инструментом по сравнению с европейцами». Впрочем, это как раз логично. Россияне приобретают недвижимость за рубежом не ради нее самой, а ради вложения свободных денежных средств.

В последнее время продажей зарубежной недвижимости россиянам занимается огромное число компаний – как крупных операторов столичного рынка недвижимости, имеющих в своей структуре специальное подразделение, состоящее не из очень большого числа специалистов, так и мелких компаний-однодневок, появляющихся на рынке лишь на сезон. Характерной чертой данного рынка является нежелание этих компаний афишировать свою деятельность на поприще торговли зарубежной недвижимостью, что логично в свете отрицательного отношения российских властей к выводу капитала из страны. «Многие россияне просто не знают куда обращаться и предпочитают совершать покупки на месте, - говорит Ольга Егорова. – Примерно половина покупателей ищет зарубежную недвижимость через компании, базирующиеся в России, а вторая половина ищет самостоятельно на месте».

При этом российские граждане, решившие купить недвижимость «на месте», часто становятся жертвой риэлторов. Например, при приобретении недвижимости в Швейцарии покупателю часто обещают вид на жительство. Однако такого варианта швейцарские законы не предусматривают: купивший недвижимость получает право находиться в стране лишь три месяца в году. Еще один способ, используемый швейцарскими участниками рынка недвижимости для отбирания средств у наших сограждан – необходимость депонировать полную стоимость дома на счете компании. Получив средства, утверждают эксперты, знакомые с ситуацией, компания может не приступать к строительству дома несколько лет, завершая на полученные от нового клиента средства «старые» проекты. «Пытаясь осуществить покупку спонтанно на месте, неискушенный покупатель может переплатить двойную стоимость дома», - говорит Ольга Егорова.

Еще один «проект века», который активно раскручивается на российском рынке, – рынок недвижимости ОАЭ. В частности, в прошлом году в России проводилась активная рекламная компания искусственных островов в Дубаи The Palm и The World, дома на которых стоят около 1 млн долл. Участники рынка вообще считают рынок недвижимости этой страны неким подобием МММ. «Рынок недвижимости в Дубаи весьма специфичен, это скорее большая стройка, на котором пока еще почти нет завершенных проектов, - говорит г-жа Егорова. – При этом объект может успеть сменить до десятка владельцев до момента сдачи его в эксплуатацию. Люди играют на этом рынке, также как на рынке акций, приобретая объект на стадии оформления документов на застройку и продавая его дороже на одной из следующих стадий строительства». Участники рынка утверждают, что проведение операций на зарубежных рынках недвижимости осложняется еще и наличием большого количества российских риэлторов и агентств недвижимости, которые ведут себя так, как это принято в России. «Я интересовался рынком недвижимости в Майами, – сказал RBC daily один из инвесторов, пожелавший сохранить анонимность. – И обнаружил, что там сидит большое количество наших людей, которые также как и в России могут продать заведомо провальный проект, который никогда не будет завершен».

Отдел экономики

**Олег Леонов, Елена Тофанюк, 18.02.2005**

[www.rbcdaily.ru](http://www.rbcdaily.ru) 18 Feb. 2005

---