# СМЕНА НАПРАВЛЕНИЯ

**НЫНЕШНИЙ ГОД КОРЕННЫМ ОБРАЗОМ СМЕНИЛ ОРИЕНТИРЫ НА ПОКУПКУ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ У РОССИЯН. ЕСЛИ ДО ФЕВРАЛЯ 2022 ГОДА ОСНОВНЫЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ ДЕЛАЛИСЬ В ЕВРОПЕ, ТО ТЕПЕРЬ СПРОС СМЕСТИЛСЯ НА АЗИАТСКИЕ СТРАНЫ. КАК СЛЕДСТВИЕ — ЦЕНЫ ТАМ ВЫРОСЛИ НА ДЕСЯТКИ ПРОЦЕНТОВ.** АЛЕКСЕЙ ЗАХАРОВ

Генеральный директор компании «МК-Элит» Петр Войчинский отмечает, что в Турции российские покупатели с апреля держат первое место в рейтинге сделок с иностранцами. «В Грузии местные жалуются на рост цен, спровоцированный приезжими. Как, собственно, в Лондоне полтора десятка лет назад жаловались на засилье шейхов, а потом россиян. Никакой надежной статистики по продажам россиянами жилья в ЕС нет — в том числе, потому что с марта в РФ были введены ограничения на такие сделки. Потом их частично сняли, но остались сложности с переводом средств, с возможными вопросами к новым владельцам»,— говорит он.

Инна Грибанова, сооснователь агентства «Точка счастья», считает, что спрос на зарубежную недвижимость со стороны россиян вырос на 30% по сравнению с прошлым годом. «Самые популярные страны для покупки на сегодняшний день — это Турция и Грузия из-за относительно низких цен и упрощенного получения ВНЖ. Далее по популярности следуют ОАЭ — здесь чаще покупают с целью инвестиций. И набирают популярность Бали, Таиланд»,— перечисляет она. Повышение спроса на недвижимость в этих странах вызвало скачок цен. Так, в Турции за текущий год жилье подорожало на 160%, в Грузии на 44%, в Дубае на 65%. «Высокий спрос сказался и на стоимости аренды: рост в 5 и 2 раза соответственно в Турции и Грузии. Дубай в этом плане поднялся всего на 20%. В странах Евросоюза такого ажиотажа не наблюдается. Причиной тому введенные, а потом отмененные санкции против россиян на покупку и продажу недвижимости. Плюс трудности с открытием счетов и переводом на них денежных средств из-за действующих ограничений. Все это подорвало доверие к европейскому рынку»,— рассуждает она.

Марина Шалаева, управляющий партнер компании Parus Real Estate, говорит: «В настоящее время более 70% наших клиентов рассматривают в ОАЭ приобретение двух и более объектов в связи с высоким инвестиционным потенциалом. Самый востребованный бюджет $1–4 млн, более 15% запросов приходится на бюджет от $10 млн. На ряд проектов в Дубае цены выросли от 30 до 50% по окончании строительства. Несмотря на все это цены на недвижимость по-прежнему на 30% ниже пиковых значений 2014 года». По ее словам, помимо инвестиций в Дубай и Абу-Даби, наблюдается интерес к странам Ближнего Востока в целом: Саудовской Аравии, Бахрейну, Катару, Египту.

«Около 30% запросов наших клиентов пришлось на Турцию, а именно на Стамбул и Бодрум. Инвесторы покупают объекты от застройщика в туристических локациях, в том числе в центре Стамбула, студии и апартаменты под управлением отельного оператора, где девелопер предлагает гарантированную доходность 5–7%. Цены на недвижимость в Турции растут уже более двух лет, в прошлом году прирост составил 10–15% в зависимости от района, в 2022 году цены в центральных районах увеличились в два раза»,— говорит госпожа Шалаева.

Согласно данным института статистики Турции (TUIK), продажи жилья иностранцам в этой ближневосточной стране за январь — сентябрь 2022 выросли на 32,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это почти 50 тыс. объектов недвижимости: домов, квартир и апартаментов. «Конечно, не все эти сделки были проведены с гражданами России, однако значительная часть от этого объема принадлежит бенефициарам с русскими паспортами. Россияне заняли первую строчку среди иностранных граждан (почти 1200 домовладений). Примечательно, что среди 20 стран-лидеров, на втором месте граждане Ирана (с отрывом в два раза — 600 домовладений), а на третьем — Ирака (430). Немцы заняли четвертую строчку, Казахстан — пятую. Еще один примечательный факт, что покупка недвижимости совершалась в основном за наличный расчет, без привлечения ипотечного кредита»,— рассказывает Екатерина Сивова, руководитель инвестиционных проектов в инвестиционной компании Garnet.

Госпожа Сивова также обращает внимание, что, по тем же данным TUIK за 2022 год, Стамбул с населением 26 млн человек почти сравнялся с Анталией с населением 2 млн человек по количеству сделок с недвижимостью с участием иностранцев.

«Купить квартиру в густонаселенной столице Турции всегда было проще с точки зрения получения дальнейших документов и ВНЖ. Однако Анталья давно признается более привлекательным регионом для жизни и бизнеса, поэтому и стоимость жилья здесь выше, чем в других прибрежных локациях. Работая с недвижимостью на юге Турции, могу сказать, что за эти десять месяцев в Анталье сформировался настоящий русский анклав с некоторыми районами, где русскоязычное население явно превосходит турецкое»,— объясняет она.

**НЕДОЛГО ДЛИЛОСЬ РАЗОЧАРОВАНИЕ** В Европе в начале СВО наблюдался рост продаж недвижимости со стороны россиян. Но эта тенденция продлилась недолго. Риелтор Виталий Русаков говорит: «Основными движущими факторами, служащими мотивом продать недвижимость в Европе для россиян, как полагают эксперты агентства Savills, являются усложнение логистики, визовые проблемы из-за санкций, а также трудности при оплате коммунальных услуг, налогов через европейские банки. Часто продажа россиянами объектов недвижимости за рубежом, происходит и по причине разочарования политикой недружественных стран».

Впрочем, судя по всему, разочарование продлилось недолго. Так, например, по данным экспертов риелторского агентства в Испании Rental Benidorm и информационного портала Spain-Real.Estate, количество выставленных на продажу россиянами объектов недвижимости в популярных локациях (Аликанте, Торревьехе и Бенидорме) за март — апрель 2022 года выросло на 15%. «Однако потом тенденция продаж пошла на спад, эксперты по итогам года даже ожидают рост спроса на недвижимость в Испании со стороны граждан РФ»,— говорит господин Русаков.

По его словам, в таких странах, как Турция, Черногория, Кипр или Болгария, вообще не наблюдалось никакой паники среди россиян, наоборот, даже росли темпы спроса на объекты как коммерческой, так и жилой недвижимости. Господин Русаков отмечает, что традиционно предпочтения жителей тех или иных регионов РФ в эмиграции, приобретении недвижимости за границей определяются располагаемым бюджетом, географической близостью и визовой свободой.

**У КАЖДОГО РЕГИОНА СВОИ ПРЕДПОЧТЕНИЯ** «В целом жители Москвы и региона предпочитают такие страны, как Турция, Болгария, Кипр, Грузия, страны Балтии, Черногория. Есть определенный интерес к жарким странам типа Таиланда, Бали или Эмиратов. Петербуржцы отдают в первую очередь предпочтение Финляндии, странам Балтии ввиду не только „домашнего“ климата и близости географической, но и из-за сложившихся связей, контактов с сопредельными территориями за многие годы. Жители Урала и Сибири, крупных промышленных городов в этом году выбирали для выезда страны с бюджетными вариантами проживания, без визовых ограничений — это Казахстан, Киргизия, Узбекистан. Жители Восточной Сибири, особенно в таких республиках, как Бурятия, Тыва, Якутия, предпочли для эмиграции Монголию»,— перечисляет эксперт.

Несколько иную картину дает Татьяна Бурлаковская генеральный директор Golden Brown Group. «На мой взгляд, при выборе страны или города для покупки зарубежной недвижимости, особенно курортной, есть определенная „модная“ составляющая, помимо, разумеется, экономических и политических факторов. Раньше все стремились купить жилье в Форте-деи-Марми, потом на Сардинии. Сейчас запросов на Италию практически нет. Или другой пример: во времена фестиваля „Новая волна“ был очень высокий спрос на Юрмалу. Как только он закончился, упал и спрос. Что касается различий по городам за границей, то, с одной стороны, такая зависимость действительно есть. Так, жители северных регионов чаще всего хотят недвижимость в курортных странах с жарким климатом. А большинство покупателей жилья в Дубае или странах Европы (с поправкой на последние события и ограничения для россиян по покупке) представляют Москву и Санкт-Петербург, просто потому, что в этих городах сосредоточены финансовые и кадровые ресурсы страны. Однако я считаю, что более корректно делить покупателей не по их привязке к городам, а по возрасту. К примеру, молодые люди любят Дубай, поскольку там активная деловая и культурная жизнь, сильная IT- и криптовалютная тусовка плюс комфортное налогообложение. Люди той же возрастной категории, но с детьми, выбирают Абу-Даби, как более спокойное направление с богатой культурной составляющей. Те же покупатели, которые находятся в возрасте старше 45–50 лет, в основном рассматривают Кипр, Турцию (Бодрум), которые лучше подходят для размеренной жизни. При таком делении город, из которого приезжают покупатели зарубежной недвижимости, не важен, тем более сейчас, когда во многих сферах развита удаленная работа»,— резюмирует эксперт. ■




ЕВГЕНИЙ ЛАВРЕНКО

**СОГЛАСНО ДАННЫМ ИНСТИТУТА СТАТИСТИКИ ТУРЦИИ, ПРОДАЖИ ЖИЛЬЯ ИНОСТРАНЦАМ В ЭТОЙ БЛИЖНЕВОСТОЧНОЙ СТРАНЕ ЗА ЯНВАРЬ — СЕНТЯБРЬ 2022 ВЫРОСЛИ НА 32,5% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА**