локациях. Алтай, Архыз, Сочи и Туапсинский район становятся популярной альтернативой зарубежным странам»,— говорит эксперт.

Ключевая особенность сделок в Таиланде и на Бали, которую стоит учитывать,— специфика leasehold и freehold (долгосрочная аренда и полная собственность), добавляет Анна Ларина. Однако для большинства инвесторов, ориентированных на возврат вложений с их приростом в пределах пяти лет, эти рынки остаются привлекательными даже при приобретении объектов в формате leasehold.

Выбор зарубежной доходной недвижимости зависит от цели инвестора, рассуждает основатель и стратег экосистемы Becar Asset Management Александр Шарапов. «Если мы говорим о пассивном доходе, то это ОАЭ, а в Европе — Германия. Для этих направлений характерен стабильный спрос на аренду. Если же интересна сильная капитализация недвижимости (рост ее стоимости), то лучше рассмотреть развивающиеся страны, например Мексику или, в Европе, Польшу. С точки зрения налоговой оптимизации могут заинтересовать ОАЭ и Португалия»,— отмечает господин Шарапов.

По его словам, если учитывать удобство работы, то здесь тоже многое зависит от того, в чем оно заключается для инвестора. Если это низкие налоги, то стоит рассмотреть ОАЭ (0% на доход) или такие направления, как Сингапур и Мальта, где существуют льготы для инвесторов. С точки зрения простоты покупки интересны Грузия, Турция или же Египет. Ну а если говорить о защите прав, то самые надежные государства, по мнению Александра Шарапова,— Германия, США и Канада.

ВЕТЕР ПЕРЕМЕН В рамках спроса аналитики наблюдают несколько тенденций. Российские покупатели во избежание рисков готовы вкладывать небольшой объем средств в разные объекты в разных странах.

Анна Ларина указывает на смещение инвестиционного спроса в сторону дружественных государств. «Если раньше наибольший интерес вызывали европейские страны, такие как Испания, Италия, Кипр и так далее, то сегодня клиенты стремятся не приобретать объекты в этих направлениях без оформления ВНЖ, чтобы избежать проблем со счетами, оплатой коммунальных услуг и прочим. Однако ряд клиентов, которые уже оформили такие документы ранее, продолжают без затруднений инвестировать в вышеупомянутые страны»,— говорит эксперт.

Российских инвесторов также интересуют новые направления с круглогодичным сезоном. Один из таких рынков, появившийся относительно недавно, — Бразилия. Это направление привлекает инвесторов возможностями краткосрочной и долгосрочной аренды, доступной стоимостью объектов (около $200–300 тыс.) и прозрачностью рынка.

«До 2022 года наблюдался устойчивый рост, особенно в ЕС (Германия, Франция, Испания), ОАЭ и Турции. В 2022–2023 годах спрос из-за санкций, ограничений на переводы и геополитической неопределенности резко сместился в дружественные юрисдикции (Турция, ОАЭ, Армения, Таиланд). Сейчас лидером по покупке жилья россиянами является Таиланд, на втором месте ОАЭ. Замыкает тройку Турция»,— комментирует Александр Шарапов.

ДУБАЙСКИЙ ФЛЕР Видя инвестиционный потенциал и возможности реализации девелоперских проектов, российские холдинги продолжают экспансию на рынке ОАЭ. «Сегодня здесь работает 14 девелоперов из России, включая семь компаний из Петербурга. Эмираты остаются привлекательной юрисдикцией для российского бизнеса благодаря прозрачным условиям работы и высокому спросу на недвижимость»,— отмечает партнер Nikoliers Андрей Косарев.

Среди крупных девелоперов он называет Becar Asset Management, Orange.Life! (Orange Group), Arsenal East («Арсенал»), QUBE Development (ЛСР).

Александр Шарапов выделяет екатеринбургского девелопера «Форум» с люксовым проектом вилл XXII Carat на острове Палм-Джумейра. Также из видных группа «Пионер», которая работает в высокобюджетном сегменте Дубая под брендом MERED (Middle East Real Estate Development). В бюджетном сегменте — петербургский застройщик Orange Group и Becar, построивший проект коливинга You&Co.

По словам Андрея Косарева, строящаяся жилая недвижимость по-прежнему обладает инвестиционной привлекательностью, однако есть несколько но. Рынок жилья динамично насыщается предложением, в связи с чем сложнее становится рассчитывать на значительный рост стоимости приобретенных за время строительства апартаментов. «Российские застройщики пытаются привносить свои технологии и качество продукта на этот рынок, однако для многих первые проекты — это тестирование рынка, отладка процессов, пробы пера. Думаю, что многие могли столкнуться со сложностями на разных этапах реализации проекта, однако с инвестиционной точки зрения большинство их первых проектов наверняка окажутся привлекательными для частных инвесторов — как благодаря заложенным конкурентным преимуществам, так и за счет довольно консервативного подхода к выбору наиболее востребованных локаций (не говоря уже про рост рынка в последние годы)»,— отмечает господин Косарев.

Кроме того, по его словам, происходит переориентация части спроса с апартаментов на офисы — сегмент, где наблюдается острый дефицит качественного предложения и большой неудовлетворенный спрос.

ЭМИРАТЫ VS. МОСКВА И ПЕТЕРБУРГ Господин Шарапов говорит, что ОАЭ выгоднее для долларовой диверсификации, но требуют профессионального управления. В свою очередь, Петербург менее доходный, но куда более доступный для локальных инвесторов. При этом в городе на Неве наблюдается стабильный рост внутреннего туризма, а перспективы открытия границ приведут к взрывному росту доходности.

«Рыночные проекты в Дубае и Абу-Даби высоколиквидны и дают годовую доходность в 5–8% на аренде и 3–7% годовых на росте стоимости. Проекты российских застройщиков в этой локации зачастую ориентированы на соотечественников. В них ниже цены, а доходность примерно та же: 4–6% годовых. Проекты апарт-отелей с качественным управлением в Петербурге приносят 8-12% годовых, но уже в рублях»,— приводит цифры Александр Шарапов.

Господин Косарев подтверждает мысль: «Если сравнивать чистую доходность от сдачи готовых апартаментов с аналогичной для Петербурга и Москвы, то для Дубая она в среднем несколько выше. Но главное отличие в том, что и аренда, и стоимость самой недвижимости в эмирате де-факто привязана к доллару, к которому на длинном временном отрезке рубль слабеет. Последнее обстоятельство делает долларовую доходность (дубайской недвижимости) более привлекательной даже при одинаковых номинальных процентах, чем рублевая (российской недвижимости)».

При этом спрос на сервисные апартаменты в Петербурге показывает рост. Согласно данным директора КЦ «Петербургская недвижимость» (входит в холдинг Setl Group) Ольги Трошевой, реализовано 900 юнитов (+7% в сравнении год к году). «На востребованность сегмента влияет инвестиционная привлекательность и преимущества формата для получения пассивного дохода. В среднем по городу наблюдается рост загрузки юнитов и увеличение доходности инвесторов — по высокодоходным лотам — свыше 10%. Значимым драйвером продаж выступают дополнительные скидки, акции от застройщиков и программы рассрочки»,— говорит госпожа Трошева.

Геополитические риски и курсовая динамика не отменили инвестиционной логики: оба рынка находят своих покупателей, но по разным мотивам. ■

ДОХОДНОСТЬ С КОНЦЕПЦИЕЙ EASY-LIVING

РОССИЙСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ АКТИВНО ОСВАИВАЮТ ДУБАЙ, ПРЕДЛАГАЯ ИНВЕСТОРАМ ВЫСОКОДОХОДНЫЕ ПРОЕКТЫ С УНИКАЛЬНЫМИ КОНЦЕПЦИЯМИ. КОМПАКТНЫЕ ПЛОЩАДИ, КОМЬЮНИТИ И ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕРВИС ДЕЛАЮТ ЭТИ ОБЪЕКТЫ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ЖИЗНИ, НО И С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ВЛОЖЕНИЙ, ТАК КАК ПОВЫШАЮТ ЛИКВИДНОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ. АЛИСА МАЛЬЦЕВА

По данным Nikoliers, в ОАЭ 14 российских девелоперов реализовали свои проекты или находятся на стадии их запуска/планирования. Среди них семь компаний из Петербурга, в их числе самые крупные Orange.Life! (Orange Group), Becar Asset Management, Arsenal East (ГК «Арсенал»), QUBE Development («Группа ЛСР») и другие. «Рынок ОАЭ стабильно пользуется большим интересом со стороны российских застройщиков. Девелоперы продолжают изучать новые возможности и приобретать земельные участки, несмотря на стремительный рост цен»,— отмечает коммерческий директор NF Group Middle East Катерина Алексейчук.

Она добавляет, что спрос на зарубежную недвижимость достаточно высок, так как российских инвесторов привлекают низкие налоги, круглогодично теплый климат и высокая доходность. По словам экспертов, в Эмиратах пользуются спросом жилая недвижимость, апартаменты, а фокус внимания смещается на офисный сегмент. При этом юниты в апартах остаются самыми привлекательными. По словам партнера Nikoliers Андрея Косарева, чистая доходность от аренды в Дубае выше, чем в Москве или Петербурге, а ключевое преимущество — привязка к доллару. На длинной дистанции это делает инвестиции выгоднее даже при равных номинальных ставках.

В Orange.Life! подтверждают ключевые преимущества: дирхам (фиксирован курс к доллару с 1990-х годов) снижает валютные риски, диверсификация защищает от колебаний экономики, а недвижимость Дубая дает двойную выгоду — годовой прирост цен может составить от 12 до 41%. «Кроме того, инвесторы могут рассчитывать на доход как от аренды, так и от возможной перепродажи активов по более высокой цене»,— акцентируют там.

Компания реализовала один коливинг izzzi.life Mint, расположенный в районе JVC. Он стал успешным и был отмечен в номинации User & Community Experience конкурса Coliving Award 2024. А сейчас реализуется второй проект от Orange.Life! в районе Аль-Сатва. Номерной фонд, где можно выбрать концепцию Studio Apartment или Duplex Apartment, составит 228 апартаментов. Проектированием занимается известный ливанский архитектор Фади Сареддин (Fadi Sarieddine).

«Это первый проект, полностью реализованный нами с нуля в ОАЭ. Эксклюзивность подчеркнута его архитектурными особенностями, в частности, бассейном-мостом между башнями,— комментируют в Orange.Life!.— Мы стремимся создать объект, который станет новой константой притяжения в районе Аль-Сатва».

Земля находится в собственности Orange.Life!. Срок реализации проекта — три года, открыт старт только для соинвесторов (от $1 млн), а прогнозируемый доход — от 36 до 60% за весь срок реализации с этапа строительства. «По завершении проекта наши партнеры могут выйти с капиталом, учитывающим их доход, или перевести свои инвестиции в квадратные метры в новом проекте»,— подчеркивают в компании.



ПРЕДОСТАВЛЕНО ORANGE.LIFE!

ИНВЕСТОРЫ МОГУТ РАССЧИТЫВАТЬ НА ГАРАНТИРОВАННЫЕ 8% ГОДОВЫХ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ПРИРОСТ КАПИТАЛИЗАЦИИ ДО 15% В ГОД ОТ ДУБАЙСКИХ ОБЪЕКТОВ

В целом проект предлагает гарантированную доходность 8% годовых и прирост капитализации 15% в год. Доходность в том числе обеспечивается постоянным наполнением объекта гостями благодаря реализации концепции easy-living. Это определенный подход к жизни и взаимодействию в рамках формирующегося комьюнити с аналогичными ценностями. «Возможность находить единомышленников и строить связи особенно важна для экспатов, испытывающих недостаток общения за рубежом»,— акцентируют в компании. Концепция отвечает потребностям жильцов и предлагает ряд инвестиционных преимуществ. Кроме того, устойчивый спрос поддерживается благодаря развитой инфраструктуре: бассейн-мост на крыше отеля, тренажерный зал, общественные зоны для общения и игр, библиотека, офисное пространство и кафе.

«Наши проекты — это ответ на запросы бизнеса, стремящегося к финансовой независимости, с продуманными пространствами, адаптированными под современные потребности»,— отмечают в Orange.Life!. Этот принцип реализуется и в Петербурге. В рамках запроса бизнеса этой весной был запущен проект — многофункциональный комплекс ORANGE с помещениями свободного назначения на Дачном проспекте, вблизи от станции метро «Проспект Ветеранов». Тем самым компания подтверждает свою репутацию на рынке как динамичного девелопера, сочетающего международные проекты с локальными инициативами. ■