

Жилье с восточным акцентом

Инга Коростылева, автор «D»

Ксения Тришина, автор «D»

Капиталовложения в курортную недвижимость, невзирая на кризис, по-прежнему интересуют российских инвесторов. С точки зрения получения дохода неплохим вариантом может оказаться покупка жилья в Турции

Ликвидность объектов недвижимости снизилась почти по всему миру, и потребуется еще много времени, чтобы ситуация стабилизировалась.

Однако курортная недвижимость на общем фоне выглядит более или менее привлекательной: спрос на нее, конечно, тоже упал, однако он обещает стабилизироваться быстрее, чем в других сегментах.

Но выбирать «курортную» страну надо с умом: не все они одинаково успешно переживают кризис. Наиболее перспективны, по мнению экспертов, развивающиеся рынки недвижимости — например, турецкий. «Местное жилье относительно дешево при неплохих инвестиционных перспективах — ожидается, что цены могут вырасти в ближайшие годы в два раза, об этом позволяет судить ситуация на рынках Хорватии, Болгарии, Румынии, которые развивались по сходной схеме, — говорит руководитель исследовательского агентства Research Techart Евгения Пармухина. — Неудивительно, что в последние годы наметилось смещение спроса: инвесторы из западноевропейских стран приходят в Турцию». За последние семь лет недвижимость здесь приобрели 78 тыс. иностранцев на общую сумму более \$12 млрд.



Фото: Fotolia / PhotoXPress.ru

Однако имеются у турецкого рынка и недостатки. «Нужно понимать, что там сейчас идет активное освоение территорий, поиск новых архитектурных и технических решений, — отмечает управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский. — То, что сегодня считается современным и пользуется спросом, завтра может оказаться устаревшим и никому не нужным». Однако правильный расчет способен в некоторой степени снизить риски, связанные с такого рода прогрессом. «Необходимо делать ставку на объекты с удачным расположением, — добавляет Евгений Скоморовский. —

Речь здесь не только о городе, расстоянии до моря, но и близости учебных заведений, различных предприятий и офисных центров. Эти факторы к тому же определяют возможности сдачи жилья в долгосрочную аренду».

Как там в кризис?

Нельзя сказать, что финансовые потрясения вовсе не сказались на рынке турецкой недвижимости. Напротив, спрос снизился заметно (на 10–15%) в отличие от предложения: англичане и ирландцы, из которых в основном и состоял пул инвесторов, выставили ранее приобретенные дома и квартиры на продажу, кроме того, объемы жилищного строительства в Турции продолжают расти, несмотря на кризис. «В 2009 году прирост составил 25%: на окраинах почти всех крупных городов появляются новые кварталы, — говорит Евгения Пармухина. — Цены активно росли в 2008 году — на 23%, в 2009-м они практически не изменились, и это при том, что на самых дорогих европейских курортах стоимость недвижимости с началом кризиса упала на 20–50%».

Впрочем, по словам президента агентства недвижимости Gordon Rock Станислава Зингеля, далеко не все области в Турции «держат удар»: «Да, в ряде курортных зон, например в прибрежных районах Кемера или Антальи, наблюдается рост цен до 15%, но в то же время в районе Махмутлара (10 км от Алании), где ведется чрезвычайно активная застройка, стоимость 1 кв. м упала с начала года на 20%». Такое положение дел обусловлено прежде всего стремлением покупателей приобретать престижное и комфортабельное жилье в местах с развитой городской инфраструктурой, в перспективных регионах. Таков тренд последнего сезона — инвесторы ищут надежные объекты, пусть и по более высокой цене. Кризис по понятным причинам отпугнул покупателей и от строящейся недвижимости, вложения в которую ранее приносили неплохую доходность при высоких, но все-таки приемлемых рисках. Сейчас покупателям не очень понятно, каким застройщикам можно доверять. С одной стороны, наиболее надежными на развивающихся рынках всегда считались компании с европейским капиталом, но сейчас делать ставку на деньги из Европы небезопасно, с другой — местные застройщики, не пользовавшиеся внешними заимствованиями и пока чувствующие себя стабильно, уже завтра могут оказаться беспомощными перед очередным витком кризиса. «В период мировой финансовой нестабильности большинство инвесторов предпочитают ждать. Но, как известно, время кризиса — это также время больших возможностей, — отмечает Станислав Зингель. — Примером удачной стратегии может служить приобретение готовых или находящихся на стадии строительства объектов целиком, по ценам ниже рыночных у строительных компаний. Выждав от одного до трех лет, вы сможете получить до 50% прибыли от продажи жилья». Разумеется, такого рода проекты по плечу только инвесторам с большим капиталом. Им, кстати, рекомендованы также вложения в торговую недвижимость — в строительство или готовые проекты.

В пределах \$1 млн можно рассматривать покупку магазинов и кафе в центре туристических зон. Но и люди с более скромными капиталами тоже смогут найти объект для инвестиций. «Порог входа на рынок недвижимости Турции всегда был невысоким и таким остался. Имея €30 тыс., вы уже можете рассматривать себя в качестве потенциального покупателя местного жилья, — говорит Евгений Скоморовский. — Дешевые квартиры в пешей досягаемости от моря обладают потенциалом роста в цене, способны приносить и доход от сдачи в аренду. Правда, на серьезную прибыль рассчитывать не стоит, так как аренда носит сезонный характер, а рентабельность не превышает 7–8%».

За €30–40 тыс. можно приобрести студию на стадии строительства или объект на вторичном рынке. Наиболее популярны у инвесторов новые одно-двухспальные апартаменты — они хорошо растут в цене, но стоят уже €65–70 тыс. «Меньшим спросом пользуются маленькие квартиры — тесные “двушки” и “трешки”, такие даже в туристическом центре можно приобрести за \$60 тыс., — говорит Евгения Пармухина. — Наиболее заметный ценовой прирост дают большие виллы площадью около 200 кв. м, на их покупку нужен капитал в размере около €500 тыс.».

Наиболее востребованными у инвесторов из-за рубежа являются районы Анталы и Алании — здесь сосредоточено более 90% всей купленной иностранцами недвижимости. Турецкие специалисты рекомендуют обратить внимание на развитые крупные города: Стамбул, Измир и Бирсу. Самые дорогие предложения — на Средиземноморском побережье (средняя цена сделок — около \$500 тыс.), особенно в районе престижного курорта Фетхие. Популярными остаются и другие туристические города — Сиде, Бодрум, Мармарис и прочие. Наиболее перспективными с точки зрения инвестиций являются квартиры и дома, расположенные вдоль побережья, в местах с развитой инфраструктурой, рядом с гольф-полями, SPA-центрами и другими оздоровительными и развлекательными объектами.

Средняя стоимость 1 кв. м составляет \$2 тыс., но есть по \$500 — это объекты в районах старой застройки, без перспектив инфраструктурных улучшений: их не стоит рассматривать в качестве инвестиционных. «Не стоит покупать квартиры в кооперативах, где иностранец не может получить Тапу (свидетельство о собственности) и, соответственно, вид на жительство, — предостерегает Станислав Зингель. — Лучше отказаться от приобретения недвижимости, построенной до 1999 года, когда было действительно старое законодательство по строительству с прежними нормами по сейсмотехнологиям.

Вообще, отнеситесь со вниманием к покупке недвижимости в сейсмоопасных зонах, а именно на Черноморском побережье и в восточной части Турции. Впрочем, в последние десять лет при строительстве зданий по всей стране применяются антисейсмические технологии, позволяющие выдерживать нагрузку до 7,5 балла по шкале Рихтера. Существует и обязательное государственное страхование зданий, включающее риски, связанные с землетрясениями».

Перед заключением сделки необходимо поинтересоваться репутацией застройщика, проверить, не вызывает ли она нареканий со стороны контрагентов, партнеров, инвесторов, советуют эксперты. Посетите объекты, ранее возведенные интересующим вас девелопером, пообщайтесь с покупателями.