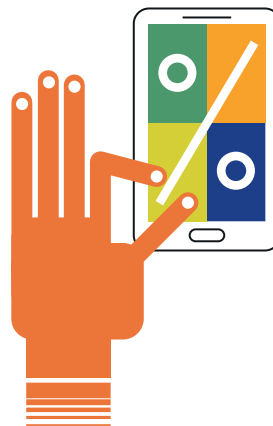


ПОКУПАЕМ НЕДВИЖИМОСТЬ НА УДАЛЕНКЕ

ЦЕНЫ ЖИЛЬЯ ЗА РУБЕЖОМ СРЕМИТЕЛЬНО ПАДАЮТ



Новый кризис разделил инвесторов в зарубежную недвижимость на два лагеря: одна часть из них из-за опасений приняла решение отложить покупку до лучших времен, другая — напротив, решила искать интересные предложения со скидкой. «Деньги» выяснили, как купить недвижимость дистанционно и насколько это в текущей ситуации хорошая идея.



По оценкам Knight Frank, на фоне карантинных мер общий спрос на зарубежную недвижимость в марте сократился на 25–35% относительно аналогичного периода прошлого года. Среди существующих запросов лишь 5% приходится на аренду жилья. При этом консультанты уточняют, что 80% поступающих запросов нацелены на объекты с дисконтом, — многие инвесторы проводят бизнес-разведку, присматриваясь, в частности, к отелям, на которые ожидаются большие скидки. Директор по зарубежной недвижимости Knight Frank Марина Шалаева объясняет, что большинство состоятельных инвесторов выбирают для себя Италию, Испанию и Францию как страны, наиболее пострадавшие от кризиса, где собственники недвижимости в отдельных случаях готовы предложить дисконт в 30%. Спрос на виллы в этих странах только по итогам марта увеличился в среднем на 30%. Госпожа Шалаева предполагает, что ждать падения этого спроса не стоит: у многих инвесторов сейчас появилось свободное время, которое они могут потратить на то, чтобы присмотреться к перспективной недвижимости. Управляющий директор Moscow Sotheby's International Realty Ирина Мошева добавляет, что для многих клиентов, планировавших вложить средства в зарубежные активы, спровоцированный коронавирусом кризис стал триггером: люди стремятся вывести деньги за рубеж, диверсифицировать активы и инвестировать часть своих активов в «камни и стены» для получения дохода в валюте.

Эксперт Prian.ru Филипп Березин указывает, что в более доступном ценовом сегменте массовые карантинные меры смутили примерно 42% покупателей зарубежной недвижимости. Снижение, по его словам, начало ощущаться во второй половине марта. На этом фоне наиболее востребованным направлением стала страна, откуда практически не приходило пугающих новостей, — Болгария, которая сгенерировала 17% покупательских запросов, на втором месте оказался недавний лидер предпочтений — Турция (16%), следом — Испания (11%). Господин Березин напоминает, что четыре года подряд Испания была абсолютным лидером покупательского спроса, лишь в конце прошлого года уступив Турции.

Дистанционная продажа

Стремясь сохранить продажи, многие застройщики разрабатывают технологии онлайн-продаж. Ирина Мошева указывает, что удаленно можно купить недвижимость в Великобритании, США, Таиланде, а через апостилированную доверенность также в Германии и Португалии. На Кипре, по ее словам, многие девелоперы сейчас показывают недвижимость онлайн, заключая сделку с условием, если недвижимость не понравится клиенту при личном посещении, ее можно будет поменять на другой аналогичный лот этого застройщика при подписании дополнительного соглашения. Марина Шалаева добавляет, что удаленно посмотреть объекты предлагают также застройщики Греции и ОАЭ. Но, по ее словам, речь идет скорее о предложениях в небольшом бюджете: дорогие лоты традиционно продаются лично.

Филипп Березин отмечает, что сделки сейчас наиболее активно заключаются в Турции, Таиланде и Германии. Несмотря на то что в каждой стране свои правила, принцип один. Первоначально потенциальный инвестор должен оформить

доверенность на физическое лицо, которое находится в стране, где приобретается объект. «В зависимости от правил апостилировать ее можно через консульство или нотариуса», — добавляет он. Перевод, по словам господина Березина, осуществляется без проблем, но стоит приготовиться к тому, что процесс окажется более долгим, чем обычно, из-за массовой удаленной работы большинства госорганизаций по всему миру. Эксперт приводит в качестве примера Болгарию, где в городе Несебре работал только один нотариус из трех.

При этом, по мнению господина Березина, без реального просмотра объекта 95% покупателей все же не готовы совершить сделку. Именно это откладывает предоставление существенных скидок на экспонируемые объекты. Хотя в Болгарии, по его словам, уже появились частные продавцы, снижающие стоимость в евро на 10–15%. Но многие продавцы в то же время сняли объекты с продажи: они ждут

