

НЕПОСИЛЬНАЯ НОША ЗАРУБЕЖНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС ПРИВЕЛ К СНИЖЕНИЮ ПОКУПОК НЕДВИЖИМОСТИ ЗА РУБЕЖОМ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫХ РОССИЯНАМИ.

РОМАН РУСАКОВ

Эксперты оценивают снижение объема заключаемых сделок примерно на 20%. Некоторые собственники стали избавляться от недвижимости за границей — содержать ее стало слишком дорого.

Очевидно, что для тех, кто получает заработную плату в рублях, недвижимость за рубежом теперь выросла в цене в два раза. Некоторые потенциальные покупатели были вынуждены отложить совершение сделок и занять выжидательную позицию до тех пор, пока курс национальной валюты не придет к докризисному уровню. «Популярные с точки зрения покупки недвижимости направления не изменились: элитное жилье россияне, как правило, приобретают в Лондоне и его окрестностях, на Лазурном берегу и горнолыжных курортах Италии, недвижимость среднеценового сегмента покупается в Болгарии, Черногории и Испании. Кроме того, россияне стали инвестировать в недвижимость, находящуюся в ОАЭ и Германии», — говорит Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости NAI Bescar.

В NAI Bescar падение объемов сделок с зарубежной недвижимостью оценивают в 20%.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге,

впрочем, отмечает, что кризис повлиял не на все категории россиян, покупающих недвижимость за рубежом: «Здесь все зависит от класса приобретаемой или приобретенной недвижимости за рубежом. Если говорить о сегменте люкс, о самом дорогом предложении, спрос на него остается всегда примерно одинаковым». При этом госпожа Конвей признает, что часть собственников избавляется от недвижимости за рубежом из-за дороговизны содержания. «Но тут речь идет, скорее всего, не о самом высоком сегменте недвижимости. Спрос на элитную недвижимость самого высокого уровня не падает — это недвижимость в Лондоне, выдающихся локациях Лазурного побережья, в лучших районах Италии, Швейцарии», — отмечает она.

«Действительно, в последнее время собственники стали выставлять на продажу свою зарубежную недвижимость. В основном это эконом-варианты. Дело в том, что в связи со скачками курсов валют и резким падением рубля выросла стоимость содержания жилья. И если раньше эти расходы были посильные, то сейчас уже нет. И, к сожалению, покупателей на подобную недвижимость найти сейчас крайне трудно», — согласна с коллегой Анжелика Цой, руководитель

направления «Зарубежная недвижимость» АН «Итака».

«Есть случаи, когда наши соотечественники избавляются от недвижимости и в Лондоне. Во-первых, после введения санкций против некоторых чиновников на рынке прошел слух о „срочной продаже“ нескольких домов „русскими“. Связано это скорее не с дороговизной содержания, а с обслуживанием ипотеки или выплатой очередного взноса при покупке „офф-план“. Несмотря на то, что в Британии сейчас самые выгодные предложения ипотечного кредитования за последние двадцать лет, для российских инвесторов, которые обслуживают кредиты своими рублевыми доходами, затраты на выплаты по процентам ипотеки фактически увеличилась вдвое. Во многих случаях это и является предпосылкой для срочной продажи жилья. Однако это характерно для недвижимости стоимостью до двух миллионов фунтов, что же касается элитного жилья (скажем, более пяти миллионов), владельцы такой недвижимости имеют достаточно валютных доходов и резервов, поэтому для них Лондон по-прежнему остается наиболее привлекательным и стабильным рынком для дальнейших инвестиций», — рассказал Дмитрий Закиров из агентства недвижимости «ЛонГрад».

Госпожа Цой также отмечает, что в этом году принципиально изменились запросы потенциальных покупателей недвижимости за рубежом. Если раньше целью покупок было приобретение второго дома «для себя», то сейчас интересуются в основном недвижимостью для сдачи в аренду, полагает эксперт.

Дмитрий Закиров рассказал: «Вместо того чтобы активно покупать жилую недвижимость, как это было еще год назад, наши клиенты переключились на покупку коммерческой и инвестиционной недвижимости. Другими словами, вместо того чтобы сохранять свой капитал в стабильной и безопасной Британии, инвесторы предпочитают агрессивный подход и рассматривают Туманный Альбион как прозрачную, цивилизованную площадку для приумножения своего капитала».

По данным АН «Итака», в докризисные времена популярность пользовались такие страны, как Болгария, Испания, Италия, Кипр, сейчас в лидерах — Германия, Англия и Венгрия. «В Германии, например, можно приобрести квартиру по цене комнаты в Петербурге, причем с возможностью кредита под 2,5–3% годовых. В России аналогичных предложений нет. Венгрия же интересна с точки зрения получения вида на жительство», — рассуждает госпожа Цой. ■

В КРУИЗ – ПО ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ

Морское путешествие – один из самых приятных видов отдыха. О том, как сделать его максимально комфортным и доступным, рассказывает директор по продажам и маркетингу компании ST. PETER LINE Андрей Мушкарев.

– Андрей Евгеньевич, как повлиял нынешний политический и экономический кризис на рынок туристических услуг?

– Без сомнения, ситуация в туристической отрасли в целом свидетельствует о снижении турпотока по всем направлениям, и было бы лукавством говорить о том, что это не отразилось на круизном рынке. Однако важно отметить, что компания ST.PETER LINE предлагает на российском рынке уникальный продукт: круиз прямо из Петербурга в Хельсинки, Стокгольм и Таллин на комфортабельном пароме, где все продумано буквально до мелочей: бары и рестораны, предлагающие вкуснейшие кулинарные изыски, всегда новая вечерняя шоу-программа и спектакли для маленьких пассажиров. Поэтому поток российских туристов на наших паромках уменьшился незначительно, а во многом компенсировался туристами, которым стал недоступен длительный отдых с дорогими перелетами и тратами на проживание в отелях.

– В чем уникальность компании ST.PETER LINE? Чем могут удивить ваши паромы путешественника?

– Уникальность ST.PETER LINE в том, что это единственная паромная компания, которая отправляет туристов из российского порта – Санкт-Петербурга. Наши пассажиры чувствуют себя как дома, находясь в любой из балтийских столиц. Мы стараемся создать атмосферу праздника и отдыха, близкую и интересную нашим путешественникам. А для иностранных пассажиров путешествие на наших паромках – это возможность посетить Россию без визы на 72 часа.

– Планируется вводить новые маршруты, расширять географию, увеличивать количество круизных судов?

– Развитие любой серьезной компании – это процесс непрерывный. Конечно, мы планируем строительство новых судов, открытие новых направлений и многое другое. Но эволюция развития крупного бизнеса должна выстраиваться стабильно и поступательно. В этом году нам исполнится всего 5 лет, и мы надеемся, что активное развитие компании позволит нам с оптимизмом смотреть в будущее.

– Как вы упомянули, в этом году компания отмечает пятилетие. Что вы считаете вашим главным достижением?

– Наше главное достижение – это 2,5 миллиона пассажиров, которые мы перевезли за 5 лет. Акцентирую: это люди более чем из 140 стран мира. Это выход на новые рынки, это открытие собственных офисов в России и за рубежом. Ежедневно мы растем

и развиваемся, чтобы оставаться лучшими. Несмотря на столь небольшой возраст, по меркам крупных мировых корпораций, мы уже заняли свою нишу на рынке.

– В чем, по-вашему, сегодня заключается секрет успешного развития на рынке?

– Секрет успеха, скажу откровенно, – это серьезная команда профессионалов, которая работает во благо наших пассажиров изо дня в день. Мы ежедневно анализируем ситуацию, продумываем и готовим новые и интересные предложения для наших пассажиров.

– Какова ценовая политика компании в нынешней ситуации?

– Не секрет, что компания ST.PETER LINE в течение года проводит большое количество акций и мероприятий для того, чтобы удовлетворить клиентов с разным уровнем дохода. Естественно, для клиентов, приобретающих билеты заранее, действуют самые привлекательные условия. Но и те, кто решился на поездку в последний момент, получают интересные предложения. Так, например, сейчас стоимость 4-дневного круиза из Петербурга в Хельсинки, Стокгольм и Таллин на великолепном круизном пароме «Принцесса Анастасия» стоит всего 2000 рублей на всю семью. Мы, безусловно, понимаем текущую экономическую ситуацию и хотим дать возможность нашим клиентам насладиться круизным отдыхом по очень доступным ценам.

– Как будете отмечать юбилей, планируются ли какие-то акции, например, для постоянных клиентов?

– Постоянные клиенты нашей компании уже привыкли к регулярным акциям и специальным предложениям, которыми был богат 2014 год. Несомненно, в 2015 году их будет не меньше. В связи с юбилейными мероприятиями мы продумали ряд интересных акций, которые порадуют наших пассажиров.

