

## ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

*А. Шакутина (ГИУСТ БГУ)*

*Научный руководитель:*

*кандидат пед. наук, доцент А.Э. Титовицкая*

Сам термин «недвижимость» намекает на фундаментальность и долговечность вложения денег в покупку жилья или коммерческих объектов. Из года в год люди продолжают жить, ходить в магазины и производить товары, а для всего этого требуются некие постройки, обеспечивающие комфорт и защиту от внешней среды. Существует первичный спрос – недвижимость для обеспечения собственных нужд, для улучшения качества жизни (жилье, работа, производство), но по мере увеличения благосостояния каждый начинает задумываться о том, как сохранить и преумножить свои капиталы. Постоянство спроса на недвижимость сильно связано с экономическим благосостоянием страны, поэтому, говоря о длительных инвестициях, важно упомянуть такой фактор, как экономическая стабильность. Развитая экономика, понятные процессы, формирующие рынок недвижимости, позволяют делать более точные прогнозы на будущее, а это так важно для сохранения капитала.

Инвестиции в недвижимость за рубежом (причем без уточнения, за рубежом какой страны) – практика распространенная во всем мире. Американцы, англичане, австрийцы, швейцарцы, немцы уже много столетий скупают бизнес и недвижимость во всем мире, располагая свободными средствами и пониманием процессов.

Зарубежная недвижимость пользуется у граждан Республики Беларусь вполне понятным уважением. Ведь квартира в Швейцарии или дом на Кипре – не только способ вложения денег, но и место проведения отпуска или деловых встреч. Они могут стать также убежищем в случае, если будет необходимо срочно куда-нибудь уехать. Иностранная недвижимость, таким образом, представляется многим как запасной аэродром, приземлившись на котором можно начать новую жизнь «не с нуля». Владение иностранной недвижимостью представляет собой, наконец, и источник дохода.

Больше всех в мире жилой недвижимостью за рубежом ежегодно покупают жители ФРГ. В 1998 г. они затратили на эти цели 6,5–7 млрд долл., причем в этой сумме не учтены покупки жилья гражданами ФРГ, получающими доходы за рубежом. Однако рост подобных вложений приостановился в 90-е годы в связи с объединением Германии, когда жители Западной Германии в массовом порядке скупали недвижимость в новых восточных землях, а также вкладывали капиталы в обновление и реконструкцию домов и квартир, ранее национализированных, а после объединения Германии возвращенных бывшим собственникам в соответствии с довоенными книгами регистрации недвижимости. По оценке ежемесячника «Дег Мопаси», в начале 1999 г. жилье за рубежом имели не менее 2–3 млн немецких семей. В их число входят не только представители финансовой и промышленной элиты. Различия в ценах на недвижимость между странами и регионами привели к тому, что семья зажиточного пенсионера может продать дорогую квартиру или дом в большом европейском

городе и приобрести не менее удобное жилье на берегу Средиземного моря, где не только лучше климат и экологическая обстановка, но и дешевле жизнь. От этой операции у пенсионера останутся деньги на приобретение небольшой квартиры на родине, чтобы было где остановиться при посещении родных мест, детей, внуков. Более того, останется еще некоторая сумма на поддержание уровня жизни в дополнение к пенсии. Так, в Испании гражданам и фирмам ФРГ принадлежат более 500 тыс. единиц жилой недвижимости (домов, квартир, участков под застройку). К концу 2000 г. их число достигло 630–650 тыс. В Италии число немецких жилых объектов увеличилось в 90-е годы со 100 тыс. до 250 тыс. и к концу тысячелетия достигло 330–350 тыс. Во Франции немцам принадлежит больше 300 тыс. единиц, причем особое внимание привлекают крестьянские дома в приграничных Эльзасе и Лотарингии, где цены на недвижимость невысоки, дороги прекрасны и нет языкового барьера. Для самой обеспеченной публики по-прежнему привлекательны Лазурный берег и Французские Альпы. По результатам опроса газеты *“Welt am Sonntag”*, в конце 1998 г. 1,3 млн германских семей имели серьезные намерения приобрести виллы, участки под застройку, квартиры, летние домики за границей, обладая достаточными средствами для этого. Прогнозируемый умеренный рост германской экономики, льготы в Испании, Португалии, Ирландии, Греции, Турции, на Кипре, расширение возможностей приобретения недвижимости в соседних Чехии, Венгрии, Польше, Словении, Хорватии, в странах Балтии дают основания полагать, что поток инвестиций в жилую собственность за границу из ФРГ не уменьшится.

Следующим по величине инвестором капитала в иностранную жилую недвижимость среди европейских стран является Великобритания. Примерно у 1,2 млн английских семей имеется недвижимость за границей. Большая, чем у немецких собственников часть британской жилой недвижимости носит функциональный характер, то есть это квартиры, где постоянно или периодически проживают сотрудники английских транснациональных корпораций, представители фирм, журналисты, экспедиторы, адвокаты, постоянно работающие за границей. Но у английской финансовой аристократии, представителей средней буржуазии и лиц свободных профессий есть виллы и квартиры для отдыха и временного пребывания во Франции, Испании, на Мальте, Кипре. Ежегодные вложения английского капитала в зарубежную жилую недвижимость составляют около 4,5 млрд долл. в год.

Примерно те же объемы капитала (4–4,5 млрд долл.) ежегодно вкладывают в жилые объекты за границей жители США. То, что крупнейшая мировая держава не является лидером в этой области, объясняется тем, что возможности приобретения второго или третьего жилья по доступной для американцев цене в различных климатических поясах в горах или на островах, на побережье Атлантического или Тихого океана внутри страны практически безграничны. Тем не менее, жилье покупают не только работающие за границей американцы, но и просто состоятельные семьи, стремящиеся владеть престижной виллой на островах Атлантического океана или Карибского моря.

Жители многочисленных промышленных районов севера США часто приобретают дома поблизости – в Канаде. Примерно столько же, сколько в Великобритании или США, то есть не менее 4,5 млрд долл. в год, затрачивают граждане восьми нефте- и газодобывающих государств Персидского залива и Египта. Приобретаемые объекты сосредоточены в странах умеренного климатического пояса Западной Европы – в Великобритании, Франции, Швейцарии, Австрии, на севере Италии и в горах Ливана. Как правило, это виллы или квартиры, часто этажи в престижных районах европейских столиц.

Жилье в свободных экономических зонах Китая приобретают граждане Тайвани, представители китайской буржуазии стран Юго-Восточной Азии (функцио-

нальная и политическая мотивации). Японский капитал, также как и южно-корейский, помещается в жилую иностранную недвижимость в значительной степени юридическими лицами в целях обеспечения жильем сотрудников японских фирм, работающих за границей. Исключение, пожалуй, составляют США и Канада, где у состоятельных японцев есть земли и дома. Виллы, принадлежащие японцам, тайванцам, сингапурцам, есть в Таиланде и на Филиппинах. Активность в приобретении недвижимости за рубежом проявляют граждане малых развитых густонаселенных стран. Зарубежная жилая собственность есть примерно у 200 тыс. нидерландских и 130 тыс. бельгийских семей. На побережье Средиземного моря встречаются виллы богатых шведов, норвежцев. Наличие загородного дома в Малайзии – обычное явление для обеспеченного сингапурца. Крупными владельцами зарубежной недвижимости являются представители правящих кругов и финансовых групп Латинской Америки, многих развивающихся стран Азии и Африки. Вложения в зарубежную недвижимость они делают, опасаясь политических перемен у себя на родине и укрывая за рубежом деньги, полученные в результате незаконной деятельности. Разброс цен на жилые объекты в зависимости от страны, региона и типа жилья необычайно велик: от 200 тыс. долл. и до бесконечности. Следует отметить две тенденции в динамике цен. С одной стороны, в обжитых и престижных районах Средиземноморья жилье становится все дороже (в Португалии, в провинции Альграв вилла на берегу моря стоила в 1999 г. ровно вдвое дороже, чем в 1991 г.). С другой стороны, появляются новые страны и районы, привлекательные для иностранцев, желающих приобрести жилье, в первую очередь – бывшие социалистические страны и республики Прибалтики, а также Словения и Хорватия, ставшие самостоятельными после распада Югославии.

В этих странах жилье и земля, как правило, недорогие. Так, в Словакии или Латвии хороший дом с участком в курортном месте можно купить за 20 тыс. долл. Желанными местами приобретения домов стали также Доминиканская Республика, Ирландия, север Швеции, Турция, Ливан. Суммарные объемы вывезенного российского капитала на конец 1998 г. по самым скромным оценкам составляют примерно 150 млрд долл. Из них около 30 % направляется на приобретение земли под застройку, домов, квартир. Главная особенность кризиса 1998 г. состояла в том, что впервые за 7–8 лет становления и развития недвижимости в России он отреагировал на финансовый кризис в соответствии с законами рыночной экономики: во всех городах цены на жилье и другие объекты недвижимости в долларовом эквиваленте снизились.

В заключение необходимо сделать вывод о том, что объем и структуру инвестиций в недвижимость в зарубежных странах определяют следующие факторы: географическое положение, экономический уровень развития страны, соотношение спроса и предложения на рынке недвижимости, устойчивость рынка недвижимости, законодательное регулирование рынка недвижимости, инвестиционные ожидания в одном отдельно взятом государстве, качество менеджмента недвижимости. Что касается белорусского рынка недвижимости, то он на сегодняшний день является развивающимся. Спрос на объекты недвижимости устойчивый, но неравномерный. По мнению большинства участников рынка, за последний год изменился менталитет собственников недвижимости: к ним приходит осознание того, что для увеличения объема инвестиций в недвижимость необходимо обеспечить качественный менеджмент недвижимости: объекты недвижимости должны управляться профессионалами. Таким образом, повышение профессионализма участников рынка недвижимости положительно скажется на притоке инвестиционного капитала в Республику Беларусь.

## Литература

1. О совершенствовании порядка определения размеров арендной платы и передачи в безвозмездное пользование общественных, административных и переоборудованных производственных зданий, сооружений и помещений, находящихся в государственной собственности: Указ Президента Респ. Беларусь, 30 сент. 2002 г., № 495 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2002. №112. С. 5–12.
2. Положение о порядке сдачи в аренду зданий, сооружений и нежилых помещений, находящихся в республиканской собственности // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2002. № 65. С. 25–41.
3. Положение о порядке определения размеров арендной платы при сдаче в аренду производственных зданий, сооружений и помещений, находящихся в республиканской собственности // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2002. № 92. С. 99–101.
4. *Негина, Е.* Недвижимость в движении / Е. Негина // БОСС: Бизнес: организация, стратегия системы. 2000. № 9. С. 34–35.
5. *Сабуров, Е.* Жилищное строительство как государственный приоритет / Е. Сабуров // Вопросы экономики. 2006. № 7. С. 31–35.
6. *Пецевич, В.* Жилищный фонд: где и по чем купить квартиру / В. Пецевич // Финансы. Учет. Аудит. 1997. № 12. С. 65–66.
7. *Ходов, Л.* Приобретение недвижимости за границей как направление вывоза капитала / Л. Ходов // Вопросы экономики. 2000. № 2. С. 46–53.