

[Главная](#) > Восемь причин НЕ покупать недвижимость в Швейцарии

## Восемь причин НЕ покупать недвижимость в Швейцарии | Huit raisons de ne pas acheter l'immobilier en Suisse aujourd'hui

Автор: Людмила Клот, Женева, 23. 01. 2012.



На курорте Гштаад не останавливается строительство

Аналитики банка UBS подготовили исследование, в котором дают понять, что жилье в Швейцарии в данный момент нельзя назвать тихой гаванью для вложения капиталов. С ними не согласны банкиры и профессионалы от недвижимости в Женеве. |

Les perspectives de l'immobilier ne sont pas roses, affirme UBS. Certains propriétaires pourraient devoir vendre en cas de récession ou si les taux remontent. Dans l'arc lémanique, le ton est plus

calme et serein.

Уже долгое время процентные ставки по ипотечным кредитам в Швейцарии держатся на рекордно низком уровне, и из-за высокого курса швейцарского франка Центробанк не может сделать их выше. Это – питательная среда для появления «мыльного пузыря» на рынке жилья, утверждает газета Neue Zürcher Zeitung, опираясь на подготовленный на прошлой неделе отчет банка UBS о рынке недвижимости страны.

Как констатирует отделение «Global Real Estate Research» UBS, с 2000 года цены на собственные квартиры в Швейцарии поднялись на 65%. В Женеве – даже на 140%! Особенно, как это уже не раз говорилось в последние годы, «перегревание» рынка касается недвижимости в крупных городах и на популярных лыжных станциях. Специалисты UBS называют целых восемь причин, почему именно сейчас лучше воздержаться от такой крупной покупки.

### **1. Особенности рынка**

Недвижимость составляет 42% от всего состояния швейцарской семьи. В общей сложности по стране – это 1400 миллиардов франков. С 2000 года число домовладельцев выросло на 40%. Это серьезный фактор риска для экономики страны в целом: в случае неприятностей на рынке недвижимости швейцарские домохозяйства ожидают скверные последствия.

### **2. Рост денежной массы**

Снижение процентной ставки приводит к росту ликвидности: так, в прошедшие годы можно было наблюдать растущий спрос на недвижимость и, следовательно, цен на жилье. Это приводит к всплеску строительства. Так как домовладельцы чувствуют себя богаче, увеличивается их уровень потребления. Банки снижают требования к заемщикам – растет число ипотечных кредитов. Все три фактора положительно сказываются на экономическом росте в стране. Но стоит процентной ставке вновь начать расти, динамика разворачивается на 180 градусов. Это можно прочесть в цифрах: рост швейцарской экономики составлял во время мыльного пузыря на рынке недвижимости в 1985-1990 годах 3,1% в год. Затем, с 1990 по 1995 годы, он составлял лишь 0,1% в год. Чем больше собственников жилья и ипотечных заемщиков в стране, тем более сильный негативный эффект кризис оказывает на рост экономики.

### **3. «Эффект двойного рычага»**

В Швейцарии 55% собственности оплачено личным капиталом владельца и 45% взято в займы у банка. Это значит, что, если владелец жилья столкнется с денежными трудностями, негативные последствия распространятся на обе стороны его домашней экономики – личные финансы и ипотеку. Таким образом, любой кризис на рынке недвижимости приведет к банковскому кризису.

### **4. Неэффективный рынок недвижимости**

В UBS считают, что приобретение жилья нельзя рассматривать как чистую инвестицию. Основную проблему он описывает так: когда дом покупается для себя, здесь действуют те же принципы, что и для потребительских товаров. То есть, рост цены ведет к понижению спроса. Но если квартира станет лишь объектом для вложения денег, то все получается наоборот – чем цена выше, тем она желаннее, так как дает возможность спекуляций. Кроме того, в игру вступают эмоции. Сердце инвестора при работе с акциями или другими капиталовложениями не бьется так сильно, как при покупке жилья. А поскольку недвижимостью интересуются все, то и слухи в этой области распространяются исключительно быстро, что, вновь повторимся, делает жилье идеальным объектом для спекуляций. Все эти факторы приводят к завышению цен.

## **5. Влияние цены сделки**

Рынок недвижимости, особенно в сельских районах, очень неликвидный, так как дома меняют хозяев исключительно редко. Поэтому цена жилья движется только в сторону увеличения. Особенно если предыдущий владелец заплатил слишком высокую цену и хочет ее «отбить». Так предыдущая цена становится точкой отсчета для новой – что не отвечает объективной реальности.

## **6. Невозможность быстрой продажи**

В то время, как на рынке акций риск возникновения мыльного пузыря можно нивелировать благодаря быстрым сделкам, продать дом быстро просто невозможно.

## **7. Скрытые расходы**

Частные инвесторы систематически недооценивают реальные расходы на жилье. Они не думают об ипотечных процентах и о тратах на техническое обслуживание дома. Между тем, эти деньги могли бы принести дивиденды, будучи вложены в иное предприятие.

## **8. Миф о нехватке земли**

Идея о том, что земель для застройки слишком мало, уже привела в Калифорнии в 1880-1887 годах к появлению "мыльного пузыря" на рынке недвижимости. В 1888 году он лопнул. Для сравнения: в тот период в Калифорнии насчитывалось 860 тысяч жителей, а в 2010 году – 37 миллионов человек! В маленькой Швейцарии разговоры о нехватке места идут с 1990-х годов, но такие меры, как строительство «ввысь» и более экономное распределение территории обязательно дадут свои плоды.

## ***На берегах Лемана все по-другому***

С таким анализом не согласны профессионалы от недвижимости в городе, где цены на нее выросли больше всего от швейцарских – в Женеве.

«2012 год, несомненно, будет более сложным и требовательным», - прокомментировал для газеты Tribune de Genève Клод Баниу, член генеральной дирекции Кантонального банка Женевы. Но, по его мнению, женевский рынок недвижимости защищен многими факторами. Начать с того, что спрос намного превышает предложение. В Женеве уровень свободного жилья составляет 0,25%. К тому же, 100% новых квартир были выстроены в зонах, которыми управляет правительство Женевы, назначая цены на аренду и продажу.

Для продажи квартиры, где стоимость квадратного метра варьируется между 7000 и 7200 франками, Кантональный банк Женевы требует минимального взноса от покупателя в размере 20%. При покупке вилл и квартир класса люкс стоимостью между 9 000 и 15 000 франков за квадратный метр (3-6 миллионов франков за объект недвижимости) Кантональный банк Женевы требует, чтобы заемщик внес 35-40% личных средств. Остальную часть банк предоставляет в качестве кредита, основываясь на экспертизе жилья или, в исключительных случаях, на цене сделки, если она меньше оценки эксперта. И, несмотря на то, что недвижимость класса люкс продается намного медленнее обычной, «спрос на виллы еще превзойдет имеющееся предложение», - уверен Клод Баниу.

Как констатирует Кантональный банк Во, «преобладание кредитов с фиксированной процентной ставкой по своей природе защищает клиентов от жестких изменений, например, таких, как быстрый рост процентной ставки».

В Женевской палате недвижимости (CGI) Кристоф Ометье также не согласен с анализом UBS:

«Если внимательно прочитать исследование, которое банк провел на рынке недвижимости, оно вовсе не такое мрачное, как тон, который используют его авторы, давая комментарии в прессе».



## Добавить комментарий

Пожалуйста, [войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) , чтобы отправить комментарий

---