

ПОЧЕМУ ИПОТЕКА ЗЛО  
ПРОГРАММА СЕРГЕЯ ХЕСТАНОВА "РЕВОЛЬВЕР" НА РАДИО "СТОЛИЦА"  
30.07.2014

Сегодня мы поговорим с Еленой Чирковой о пузырях. Причем сегодня мы только начнем разговор о пузырях, поскольку пузыри могут образоваться на рынках самых любых активов, но начнем с того, что проще для понимания, с рынка недвижимости.

**ХЕСТАНОВ:** Здравствуйте, уважаемые радиослушатели. В эфире программа «Револьвер». И сегодня мы поговорим с Еленой Чирковой о пузырях. Причем сегодня мы только начнем разговор о пузырях, поскольку пузыри могут образоваться на рынках самых любых активов, но начнем с того, что проще для понимания, с рынка недвижимости.

В последнее время стоимость квартир в Москве взлетела до очень больших величин, и многие москвичи, даже, если говорить шире, россияне, достаточно активно присматриваются к недвижимости за рубежом. Сегодня мы начнем разговор о пузырях на рынке недвижимости, в частности начнем с обсуждения зарубежной недвижимости, а в будущем обязательно затронем отдельно недвижимость российскую, прежде всего, московскую, поскольку она многих интересует. Но начнем вот так, из-за рубежа. Тем более что значительная часть зарубежной недвижимости стоит, как ни странно, заметно дешевле, чем московская.

Итак, Елена, если начинать разговаривать о пузырях, как вы думаете, что является философией основой, отчего эти самые пузыри в принципе образуются?

**ЧИРКОВА:** Я бы начала с того, у меня есть такой лозунг: «Ипотека – это зло». Я бы начала с того, что ипотека – единственное, что... Я сейчас попробую объяснить, почему, но это не объясняет полностью, потому что ипотека существует много лет, всегда и везде, и, в общем, не всегда образуются пузыри. Но какие-то особенности ипотеки тоже могут влиять.

Сначала о том, почему ипотека – это зло. Это проще всего разбирать на конкретном примере, и чтобы это понять, надо понимать, что наличие развитой ипотеки, когда почти все квартиры покупаются в ипотеку, увеличивает стоимость квартир раза в два. Теперь представьте себе, что вы покупаете квартирку стоимостью 100 тысяч долларов, вам нужно вложить 20 – это ваш первоначальный взнос. И даже если вы находитесь в Штатах и выплачиваете остаток с учетом очень низкой процентной ставки, скажем, 3% в реальном выражении, то за следующие 30 лет вам надо будет выплатить двойной размер. Вы выплачиваете двойной размер, всего вы выплатите 200. 20 у вас была предоплата, 180 вы выплатите.

Значит, если бы не существовала ипотека, то квартира бы стоила 50, вам бы ее никто не дал, вам нужно было накопить не первоначальный взнос 20, а 50. Но учтите, что если бы квартира стоила 50, то арендная плата была бы в два раза ниже. Вам нужно накопить 20, живя, платя в два раза больше, а здесь вам нужно накопить 50, арендуя квартиру, за которую вы платите в два раза меньше. Но в первом случае вы еще остаетесь должны 180.

**ХЕСТАНОВ:** Кроме того, если взглянуть на ситуацию с позиции здравого смысла, то понятно, что ипотека увеличивает спрос. При прочих равных условиях.

**ЧИРКОВА:** Безусловно.

**ХЕСТАНОВ:** А рост спроса при постоянном объеме предложения (привет нам от Адама Смита еще), естественно, ведет к тому, что равновесие достигается при более высоких ценах.

**ЧИРКОВА:** Да.

**ХЕСТАНОВ:** Поэтому забавно, но доступность недвижимости при наличии ипотеки со временем падает.

**ЧИРКОВА:** Да, когда она уже развилась, вы вынуждены ее брать, потому что квартира уже стоит 100, и невозможно накопить эти 100, выплачивая очень высокую арендную ставку. Если ее нет, то для людей это лучше.

Но опять, как мы говорили, не любая ипотека ведет к формированию пузырей, потому что она существует везде. И когда условия по этой ипотеке становятся слишком льготными, вот тогда может возникать пузырь, и это будет американский пузырь 2006-2007-2008 годов.

В общем-то, наверное, проще сначала поговорить о первых... В хронологическом порядке мы идем, нет?

**ХЕСТАНОВ:** Вы упомянули Америку, у меня есть знакомый, который умудрился купить дом с участком во Флориде как раз на пике цен, и он стенает. По его мнению, если он сейчас захочет продавать его, он, правда, не делает этого, но, тем не менее, если бы он захотел продать, примерно вдвое дешевле удалось бы это сделать, чем он в свое время приобрел. Кстати, интересно, что Флориды. В России традиционно говорят Флориды, а те, кто бывает в Штатах, там ударение на другом слого.

**ЧИРКОВА:** Мы говорим, как в Штатах? Я и Пикассо не называю Пикассо, так что...

**ХЕСТАНОВ:** Я небольшой знаток вот этого.

**ЧИРКОВА:** Это еще ничего, но дело в том, что Дали тоже правильно Дали, и это уже совсем как-то...

**ХЕСТАНОВ:** Вот этого не знал.

**ЧИРКОВА:** Это хуже.

**ХЕСТАНОВ:** Я этого не знал, хотя у меня почему-то Дали – так вот отложилось.

**ЧИРКОВА:** А знатоки его называют Дали. Сальвадор Дали.

**ХЕСТАНОВ:** Если уж копнуть в эту сторону, то и Фрейд на самом деле Фройд, если уж читать по-немецки. Я просто немецкоязычный, мне это ближе. Так что много есть вещей. Тем не менее, Флориды – принятое произношение на российском...

**ЧИРКОВА:** Да. Но если возвращаться, перепрыгнуть через все пузыри, которые исторические, к которым мы, может быть, еще вернемся, и возвращаться вот к этому кризису 2006-2007 года, 2008-го, к пузырю 2006-2007-2008 года, в 2008-м уже кризис, то как раз на нем можно проиллюстрировать, как ипотека, в общем-то, к ним ведет.

Во-первых, все-таки ипотека бывает с разными процентными ставками, и это были безумно низкие процентные ставки. Потому что это было

решение Алана Гринспена: он боялся, когда рухнул пузырь доткомов (обрушение пузыря на фондовом рынке в Штатах произошло в марте 2000 года, и рынок падал до 2003-го, когда было дно), что возникнет макроэкономический кризис, и поэтому очень сильно понижал ставки. Кризис не возник, и пузырь плавно перетек в ипотеку.

**ХЕСТАНОВ:** Ставка была, мне просто знакомый хвастался, что он брал ипотеку, 1,8% годовых. Для россиян это фантастическая цифра, тем не менее, тогда были такие ставки.

**ЧИРКОВА:** Если мы чуть позже будем говорить про Японию, там еще ниже были ставки. Очень низкопроцентная ставка, а во-вторых, всяческие специфические условия, под которые вы можете взять этот ипотечный кредит. В Штатах бум дошел до того, что кредиты давали без первоначального взноса, с отсрочкой выплат по закладной на два года, и без проверки платежеспособности заемщика. Когда у вас нет ни работы, ни сбережений, никаких доходов, и вам все равно дают ипотеку. И многие люди решили воспользоваться, и на самом деле они были абсолютно правы.

Есть такая присказка: «Съесть-то он съест, да кто ему даст?». А здесь тот самый случай, когда ему дали. И люди решили взять эту ипотеку. Возникает вопрос: почему? Ответ, на самом деле, лежит в юридической плоскости. В Штатах очень сильно отличается законодательство о банкротстве внутри самих Соединенных Штатов по штатам.

Если вы, скажем, купили домик за 100 тысяч, 20 выплатили, 80 должны, не можете платить, но цены упали в два раза, ваш дом сейчас стоит 50, вы говорите: «Я больше платить не могу», – отдаете банку обратно, банк его реализует за 50, разница 30. В одних штатах вы будете должны 30 всю жизнь, и остаток жизни выплачивать, пока не выплатите, а есть такие штаты, в которых вы выходите из банкротства чистым: объявляете себя банкротом и вы больше ничего не должны, это проблема банка.

И такой штат как раз Калифорния. Совершенно неслучайно поэтому недвижимость упала больше всего в Калифорнии, во Флориде. Одна причина юридическая, а вторая причина: потому что Флорида и Калифорния – это туристические направления, и соответственно, там, конечно, живут люди, но большая часть недвижимости – это вторые дома.

**ХЕСТАНОВ:** Вторые дома?

**ЧИРКОВА:** И когда у вас кризис, и у вас два дома, да еще, не дай бог, в ипотеку взяты оба...

**ХЕСТАНОВ:** Расстаться со вторым гораздо легче, чем с первым.

**ЧИРКОВА:** Вы всегда расстаетесь со вторым, а не с тем, который находится в городе, где вы работаете, а работаете вы в Нью-Йорке.

**ХЕСТАНОВ:** Есть такая проблема. Причем по рассказам знакомого, действительно ситуация выглядит примерно так, как вы описали. Получить ипотеку было реально легко даже для человека, не обладающего гражданством. У меня знакомый, у него грин-карта, но он вовсе не гражданин США, тем не менее, ему очень легко дали. И ставка, когда я эту ставку увидел, услышал, 1,8%, конечно, звучала фантастично, но...

**ЧИРКОВА:** Я знаю ставки еще круче. Я как-то ездила в Дубай, и на пике пузыря в Дубай они распродавали квартиры, девелоперы (там достаточно

все монополизировано, там как такового свободного рынка нет) под нулевую ставку. И представляете себе, если мы говорим, что нормальная ипотека завышает недвижимость в два раза, во сколько завышает беспроцентная ипотека? Очень сильно.

Но, поскольку мы говорили о Флориде, сейчас можем вернуться и сказать, что с Флоридой такой казус случается не в первый раз. На самом деле, один из самых первых пузырей современной истории как раз был во Флориде. Если мы говорим о XIX веке, то это в основном был пузырь, где люди спекулировали на слухах о том, что будет развиваться инфраструктура. Где-то пройдет железная дорога, или построят какой-то канал, начинали скупать там землю, потому что после прохождения железной дороги она, естественно (это, кстати, и для России характерно XIX века), резко росла в цене, хотя бы потому, что со Среднего Запада было легче сельхозпродукцию вывозить.

А первый большой пузырь на рынке недвижимости XX века в США – это как раз Флорида. И пик его – это 1925 год. У него была масса причин. Во-первых, в США появился средний класс, до этого не было. Это были люди, у которых были доходы и которые могли себе позволить поехать в отпуск, потому что до 20-х годов не брали отпуск, Штаты были как Корея сейчас, когда они берут три дня в году. И зачем тогда тебе второй дом? Правильно? Люди стали ездить в отпуск, появился «Ford», он стал массово доступным, появились хайвэй, появились...

**ХЕСТАНОВ:** Развитие железных дорог.

**ЧИРКОВА:** Да. Появилась железная дорога. Железные дороги появились давно, вопрос в том, что появилась дорога во Флориду. Один из друзей и соинвесторов (он вышел из нефтяного бизнеса) и по нынешним меркам, в пересчете на современные деньги, вложил миллиард в развитие инфраструктуры Флориды, построил туда железную дорогу. И уже тогда из Нью-Йорка поезд с пульмановскими вагонами ходил 30 часов. Примерно как от Москвы до Сочи сейчас.

**ХЕСТАНОВ:** Да, прогресс не так уж и велик.

**ЧИРКОВА:** Еще, на самом деле, этот пузырь начался с недвижимости для богатых. А что богатых сподвигло ехать во Флориду? Понятно, что там прекрасный климат и так далее, это все было известно давно, но вопрос в том, что до Первой мировой войны ездили в Европу на этих шикарных лайнерах...

**ХЕСТАНОВ:** Последствия, видимо, Первой мировой войны, скорее всего.

**ЧИРКОВА:** Да, Первая мировая война закрыла Ривьеру на какое-то время, и они начали ездить во Флориду, и потом там случился бум. И пик его приходится на 1925 год, в 1926-м начался спад. Чуть-чуть она начала оживать в 1927-м, но потом страну накрыла Великая депрессия.

**ХЕСТАНОВ:** Великая депрессия, и стало...

**ЧИРКОВА:** Плавно перетекла, они не выкарабкались из депрессии до Второй мировой войны, потом Вторая мировая война, и так далее. В общем, сейчас с Флоридой этой уже второй эпизод.

**ХЕСТАНОВ:** История повторяется, и таких случаев не так уж и мало. Но единственное, поскольку недвижимость – консервативный рынок, то проходит большое время, прежде чем это повторение произойдет.

**ЧИРКОВА:** Да. И надо сказать, что если это был настоящий пузырь, то честно говоря, цены не восстанавливаются никогда. На фондовом рынке как раз признак пузыря, что если они упали, они восстанавливаются лет через 20 или никогда. И в недвижимости никогда, в смысле в реальном выражении, с учетом инфляции, конечно.

**ХЕСТАНОВ:** Может быть, может быть.

**ЧИРКОВА:** Поэтому те, кто покупали на пике, те потеряли навсегда, а те, кто будут покупать на дне, они, в общем, имеют прекрасную возможность купить очень дешево.

**ХЕСТАНОВ:** Хорошо.

**ЧИРКОВА:** Это обратная сторона пузыря.

**ХЕСТАНОВ:** Хорошо, а если двинуться ближе к настоящему времени?

**ЧИРКОВА:** Если ближе к настоящему, то следующий крупный пузырь на рынке недвижимости – это Япония. В 80-е годы там случился макроэкономический бум, она довольно бурно развивалась в 60-70-е годы, была достаточно закрыта от мира, но в 80-е годы началась либерализация, пришли иностранные инвесторы, взлетел фондовый рынок, Nikkei взлетел в разы. Например, в 1984 году индекс фондового рынка составлял 10 тысяч, а на пике (а пик пришелся на конец 1989 года) – 40 тысяч. Соответственно, начался и рост цен на недвижимость, потому что это макропузырь.

**ХЕСТАНОВ:** Стоит добавить, что это было связано, в числе прочего, с огромным подъемом японского автомобильного сектора, и некоторые даже проводят, может быть, не совсем корректные, но, тем не менее, наглядные параллели относительно России, говоря о нефтедолларах. В то время относительно Японии некоторые экономисты употребляли термин «автодоллары». Огромные доходы получали корпорации, люди, которые там работают.

И я даже очень хорошо помню, в Советском Союзе была такая передача «Международная панорама», и с удовольствием показывали такие панорамы, когда рядами стоят непроданные американские, а американцы, соответственно, покупают «Toyota», «Nissan», более экономичные, более надежные. Советская передача смаковала эту тему, но очень хорошо отражала действительно массивную экспансию японского автопрома. А обратной стороной был рост выручки.

**ЧИРКОВА:** Да. У меня аналогичное воспоминание. Я училась на экономическом факультете МГУ, как раз в 80-е годы, и я помню, что наша профессор, которая читала нам что-то по международной экономике, она как раз рассказывала захлеб про Японию. И она говорила, что там такая система «just in time», и поскольку они поставляют комплектующие прямо к моменту сборки, так все рационально, оптимально, поэтому они выбрались вперед.

Это, конечно, не единственное объяснение и совершенно не самое важное, но я помню, что это восхищение Японией дошло до нашего идеологического факультета, что, в общем-то, в 80-е годы было нонсенс – восхищаться так западной системой производства. Это была не линия партии, так скажем. Так что я это прекрасно помню.

Если возвращаться к недвижимости, например, в 1983-1986 году в основных коммерческих районах Токио цены выросли в три раза, и существуют даже оценки, что на пике вся недвижимость Японии оценивалась выше, чем вся недвижимость США, в четыре раза, что, естественно, нонсенс, потому что земли меньше. Но земля не самый главный фактор, потому что самый главный фактор все-таки – это ВВП. Если вы на клочке производите очень много, как в Сингапуре, так земля будет дорогая, но ВВП, конечно, в разы меньше, население меньше, это явный нонсенс.

Есть такой ходячий анекдот, анекдот в английском смысле слова, не шутка, а просто в смысле история, на самом деле неподтвержденная, что земля под королевским дворцом в Токио стоила больше, чем вся Калифорния и Канада. Потому что как оценить землю под королевским...

**ХЕСТАНОВ:** Под императорским, наверное?

**ЧИРКОВА:** Под императорским, да. Как оценить землю? Наверное, она не продавалась. Но я видела это во многих книжках, а в одной книжке я видела, что не совсем так, но не суть.

Просто в качестве примера. Там есть самый престижный торговый район, в Токио, это Гинза, где все основные дорогие бутики, и на пике курса иены – нижнего курса, дна курса, потому что иена все время укреплялась – и на пике цен на недвижимость 1 квадратный метр торговой недвижимости стоил 390 долларов.

**ХЕСТАНОВ:** 390 тысяч, наверное.

**ЧИРКОВА:** 390 тысяч долларов.

**ХЕСТАНОВ:** Вообще поразительно. При таких ценах, наверное, есть смысл насыпать острова в море, насыпать острова в море и не платить такие цены. Потому что в долларах...

**ЧИРКОВА:** Да, они примерно это и делали. Что вы хотели спросить?

**ХЕСТАНОВ:** Это в долларах 80-х годов?

**ЧИРКОВА:** Да, это в тех долларах.

**ХЕСТАНОВ:** Тогда это еще больше, поскольку с того момента...

**ЧИРКОВА:** Еще больше.

**ХЕСТАНОВ:** ...Инфляция по доллару была достаточно значительная, и в современных ценах это гораздо большая величина.

**ЧИРКОВА:** 70%, я думаю, с 1990 года.

**ХЕСТАНОВ:** Это почти удвоение.

**ЧИРКОВА:** Насчет насыпания островов. Тогда, может быть, они еще технологиями не владели, я не знаю, но они придумали идею, потому что они всю эту недвижимость отдавали банкам в залог, брали кредиты, и они пошли на другие рынки. И устроили частично бум на рынке США.

Но японцы покупали только самое-самое престижное. Например, их привлекали Лос-Анжелес, Гавайи, Нью-Йорк – такие, самые престижные направления. Они покупали статусные офисные здания, гостиницы, гольф-клубы – что тоже престижно. И в 1986 году корпорация «Mitsui», покупая здание за 610 миллионов, заплатила на 260 миллионов больше, чем просил продавец, чтобы попасть в Книгу рекордов Гиннеса. Они покупают небоскребы в Нью-Йорке, Рокфеллер-центр, они покупают Empire State

Building. И потом печальный конец: когда все рухнуло в Японии, они отдали все это обратно, продали все это американцам за полцены.

А что касается самой Японии, то там было падение, и оно составило больше двух раз (это, естественно, зависит от места, от типа), но оно было достаточно медленным. И причина это не рыночная, потому что японское правительство всеми силами сдерживало коррекцию пузыря, они позволили банкам не списывать плохие активы, и у банков был достаточный капитал...

**ХЕСТАНОВ:** Да, именно крах японского рынка недвижимости и породил огромные, до сих пор не ликвидированные завалы плохих активов, которые до сих пор находятся на балансах японских банков, и это же породило аномально низкие процентные ставки. Потому что в те времена, сейчас этим особо никого не удивишь, но действительно, для конца 80-х – начала 90-х годов процентная ставка 0,15% годовых выглядела фантастикой. Японские монетарные власти даже подвергались определенному давлению на международном уровне.

Но мы приближаемся к рекламе, продолжим после нее, и будем говорить о пузырях на рынке пока зарубежной недвижимости.

**ХЕСТАНОВ:** Здравствуйте, уважаемые радиослушатели, мы продолжаем нашу программу. В студии доцент Высшей школы экономики, автор книги «Анатомия финансовых пузырей» Елена Чиркова.

**ЧИРКОВА:** Финансового пузыря.

**ХЕСТАНОВ:** И я, Сергей Хестанов. Мы продолжаем разговор о пузыре на рынке японской недвижимости, и о том, что это привело, в числе прочего, с одной стороны, к накоплению огромных токсичных активов на балансах японских банков, с другой стороны, к тому, что японский Центральный банк, желая спасти свою банковскую систему, установил аномально низкие процентные ставки.

**ЧИРКОВА:** Низкие процентные ставки возникли даже не только из-за того, что были аномально низкие процентные ставки Центробанка, они изначально были не очень низкие, дело еще в том, что экономика была столь сильная, что иена постоянно укреплялась. Занимали они в иностранных валютах на Западе, в Лондоне, и поэтому в иенах ставки были, в реальном выражении, даже отрицательные.

Я хочу сказать, что на самом деле это порождает колоссальные социальные последствия. Мы уже говорили, что очень дешевая ипотека одновременно это и зло. И в Японии, что, вы думаете, произошло? Недвижимость была так дорога, что никакая нормальная семья не могла ее выплатить за время своей трудовой жизни, которая в Японии очень длинная, как вы понимаете, и продолжительность жизни, и на пенсию выходят поздно. И там возник такой финансовый инструмент, инновация финансовая, как ипотека на три поколения.

Я не знаю даже, как это характеризовать, это хорошо или плохо. Если ваша бабушка взяла ипотеку, вам, если вы внучок, чтобы принять наследство, нужно будет подписаться, что вы будете еще 30 лет выплачивать ипотеку.

**ХЕСТАНОВ:** Еще одно социальное последствие (у меня просто один из друзей два года по контракту проработал в Японии, рассказывал), это

крошечные квартиры, очень маленькие, миниатюрные, это огромное расстояние от работы для тех, кто занят в менеджменте и работает, соответственно, где-то близко к центру города. Проживание очень далеко от места работы.

Для Японии два часа до работы и обратно – это очень близко. Это переполненные электрички, соответственно, человек вынужден вставать раньше, чтобы приехать вовремя на работу – а там не принято опаздывать, кстати говоря – соответственно, домой попадает поздно, и это, в общем-то, действительно довольно существенная проблема.

**ЧИРКОВА:** У меня тоже в связи с этим есть воспоминания, хотя я не была в Японии, к сожалению, но я помню, что я еще ребенком заметила, что квартиры маленькие. Я увлекалась японскими романами, читала очень много, и все время там были какие-то странные меры площади, и были площади этих комнат упомянуты, и мне казалось, что это очень мало, потому что там была циновка – и все. И я даже смотрела в словаре, переводила это в метры, и у меня получалось, что они совсем крошечные – метров по 16.

Еще я знаю одну даму здесь, которая работала домработницей у японской четы – сотрудников посольства. У них не было холодильника по двум причинам. Первая – они привыкли есть все свежее; а вторая – в Японии они не могли позволить себе кухню размера, на который можно было себе поставить холодильник.

**ХЕСТАНОВ:** Кстати говоря, если уж проводить некоторые параллели, мне кажется, вполне уместно провести параллель с Москвой, у нас, хотя не так экстремально, как в Японии, но тоже похожая ситуация: у нас очень многие живут в пригороде из-за того, что московская недвижимость очень дорогостоящая. Многие не могут себе ее позволить даже с использованием ипотеки, и, как следствие, многие, особенно кто занимает не слишком высокий пост, вынуждены довольно далеко добираться на работу.

**ЧИРКОВА:** На самом деле крошечные квартирki, неправильно спроектированные, потому что девелопер думает, что во время пузыря вообще расхватывают все – это признак, в принципе, пузыря. Если мы сейчас будем говорить о других рынках, мы там тоже это обнаружим – это то, что я видела своими глазами.

**ХЕСТАНОВ:** Давайте тогда, наверное, и перейдем, собственно говоря...

**ЧИРКОВА:** Давайте, только про Японию еще пару слов. Значит, социальные последствия. Как ни странно, при пузыре на рынке недвижимости социальные последствия могут быть очень мощные. Снижение рождаемости являлось следствием, потому что они не могли позволить себе детей: их все время нет дома, невозможно купить квартиру, чтобы у ребенка была комната, и так далее. Резкое снижение рождаемости – это, в общем...

**ХЕСТАНОВ:** Также некоторые параллели с современной Москвой просматриваются очень четко. Понятно, что у нас своя специфика, и сравнивать нас с японцами, может быть, и не всегда корректно, но то, что недоступна ипотека, плюс высокая стоимость недвижимости, дает, в числе прочего, еще и вот такой демографический эффект, это вне сомнения.



**ЧИРКОВА:** Если мы теперь перейдем к другим рынкам, хотелось бы вернуться к теме этих вторых домов. Падение на 50-60% было характерно не только для Флориды, но и для Калифорнии, и для более близких к нам рынков, которые более актуальные, где многие российские граждане ищут зарубежную недвижимость. В частности для Испании и для Кипра. Но я хочу...

**ХЕСТАНОВ:** В Болгарии тоже, я бы добавил.

**ЧИРКОВА:** Я просто, наверное, больше буду говорить о Кипре, потому что я лучше знаю эту ситуацию, это одна из стран, в которой я бываю каждый год, у меня там есть друзья и знакомые, и я себе хорошо представляю ситуацию.

Значит, на Кипре ситуация какая: там очень много живет англичан. 800 тысяч где-то местного населения и 100 тысяч иностранцев, которые постоянно проживают, это, кстати, очень большой процент, и они почти все англичане. Из этих 100 тысяч русских будет немного. И англичане в основном накупали дома. У англичан тоже был период очень высоких процентных ставок, до кризиса 2006-2007 года, и ставки по депозитам в Англии доходили до 8% годовых.

**ХЕСТАНОВ:** Очень большая величина.

**ЧИРКОВА:** Колоссальная, да. Причем когда мне это рассказывали англичане на Кипре, я не поверила, но я не поленилась, залезла на сайт. Поскольку я все-таки финансист, я залезла на сайт Банка Англии и посмотрела учетную ставку за всю историю, и действительно, это был период небывало высоких учетных ставок.

**ХЕСТАНОВ:** Елена, кстати, сразу же вопрос. Дело в том, что в России ставка рефинансирования Центрального банка и кредитные депозитные ставки, которые доступны простому гражданину, радикально отличаются. На развитых рынках это отличие так же велико? Или там они более-менее близки?

**ЧИРКОВА:** Как я понимаю, для Великобритании, там на 1% или 2%, потому что она сама была очень высокая, можно получить больше по депозиту. Но, в общем, англичане получали 8%, и был очень высокий курс фунта. И поэтому многие люди, которые, скажем, скопили 300 тысяч фунтов, что при их высоких зарплатах, в общем, реалистичное дело, они подумали, что зачем им ждать выхода на пенсию, они могут выйти сейчас и иметь 2000 фунтов в месяц на расходы. Это в пересчете на евро почти было 3000 евро, притом, что стоимость жизни очень низкая. И они покупали недвижимость.

А потом произошло следующее. Стали бороться с последствиями этого ипотечного кризиса, который затронул Великобританию тоже, хотя там другое законодательство, просто английские банки накупали этих американских ипотечных бумаг, тоже был экономический кризис, и соответственно, понизили процентные ставки, которые сейчас на безумно низком уровне там, меньше 1%. И тем самым они подкосили рантье. Это очень большой удар по богатым и по тем людям, которые накопили сбережения, не транжирили и хотели жить на сбережения.

Что произошло: начался массовый исход англичан с Кипра, потому что им перестало хватать доходов, и они вынуждены были искать работу. На

Кипре, в Испании, естественно, высокооплачиваемой, высококачественной, хорошей работы не найдешь, и они стали возвращаться в Англию. И на Кипре очень характерно, очень четко видно, что цены на недвижимость разные, по разным регионам, и сильнее всего упали те, где как раз любили селиться англичане.

**ХЕСТАНОВ:** Логично, там, видимо, максимальное предложение на рынок вылилось при стагнации, при отсутствии спроса, естественно, породило и сильное движение цен вниз.

**ЧИРКОВА:** Спрос-то еще поддерживался россиянами, которые тоже поумерили свои аппетиты.

**ХЕСТАНОВ:** По времени – да, это практически совпало.

**ЧИРКОВА:** И еще мы можем сказать, что все-таки и Кипр попал в тяжелую экономическую ситуацию. Опять же, Кипр в этом смысле уникальная страна. Если мы его будем сравнивать с Испанией, Италией, Грецией, там ситуация немножко другая, потому что у Греции свои внутренние проблемы: всегда был дефицит, и они финансировались на мировых рынках, и поэтому, в общем, накопили 300 миллиардов долга для страны с населением 10 миллионов.

У Кипра такого не было, у них всегда был профицит бюджета. Проблема Кипра в том, что банки, не подумав, вложились в греческие облигации в греческих банках, всех пришлось спасать, и маленькое государство, где 800 тысяч населения, решило спасать коммерческие банки.

**ХЕСТАНОВ:** Меня все время беспокоит вопрос, и вызывает даже чувство протеста...

**ЧИРКОВА:** Что им не удалось, да?

**ХЕСТАНОВ:** А зачем? Обанкротился банк – и пусть себе банкротится, это коммерческое предприятие. Почему государство должно спасать, в общем-то, банк, акционеры которого должны нести свои коммерческие риски?

**ЧИРКОВА:** Ответов несколько. Первое: видимо, они надеялись на международную помощь, думали, что не надорвутся. Второе: что в этом есть какой-то элемент коррупции, вполне возможно, во всяком случае.

**ХЕСТАНОВ:** Такие мысли возникают, да.

**ЧИРКОВА:** На эту тему отдельную передачу можно сделать. Проблема в том, что получилось как хуже. Дело в том, что они и не спасли, все равно в банки Кипра, люди потеряли очень большие деньги, почти все депозиты были списаны, репутацию потеряли. Но к чему я клоню, что ВВП Кипра был где-то 32 тысячи на душу населения до начала кризиса.

**ХЕСТАНОВ:** Это очень большая величина, кстати говоря.

**ЧИРКОВА:** Очень большая. Я хочу сказать, что несколько лет назад у России 14 тысяч. Это – больше чем в два раза, маленькая страна, у которой нет ресурсов, кроме моря и климата. Сейчас ВВП упал до 28 тысяч. Есть падение, и, конечно, есть внутренний спрос, и внутренний спрос, конечно, тоже сократился.

Я хочу сказать, что даже притом, что ВВП упал, это все равно в два раза больше чем у нас, на душу населения, они все равно живут в два раза лучше по-прежнему. Очень сильно упал спрос, и он упал по-разному, по

регионам. В крупных городах меньше англичан на пенсии, так скажем, там цены упали меньше, там есть работа для местных. Пафос, где нет высокооплачиваемой работы для местных, там цены упали на 60%. Тот самый пафос, от названия которого произошло слова «пафосный».

**ЧИРКОВА:** Да. Я хочу сказать, например, если сравнить плюсы и минусы покупки здесь загородного дома и, скажем, квартиры в Пафосе, хорошая однокомнатная квартира, 40 метров, с верандой 20 метров (в том климате веранда – это важная вещь), скажем, будет стоить 40 тысяч евро. По моим оценкам, недвижимость будет стоить, если говорить о доме с участком, то дом, наверное, можно купить по цене в два раза ниже стоимости строительства здесь, а участок – вообще бесплатно, общая стоимость дома с участком...

**ХЕСТАНОВ:** А в абсолютных цифрах сколько это примерно?

**ЧИРКОВА:** Смотря какой дом, какой участок, какой бассейн. Я думаю, что в самых шикарных районах, очень хорошие дома, четыре спальни, с большими участками, соток 10, и с приличными бассейнами, в которых можно плавать – ну, 300 тысяч евро.

**ХЕСТАНОВ:** Вообще-то да, если сравнить с Подмосковьем, конечно, выглядит заманчиво.

**ЧИРКОВА:** Да. Я хотела сказать, что если еще говорить на самом деле о плюсах покупки недвижимости там, у меня есть одна приятельница, у которой есть дача, я ее все уговариваю купить что-нибудь там, она все вкладывает деньги в свою дачу. И мой основной аргумент, что туда она будет лететь меньше, чем ехать здесь до своей дачи с учетом пробок. Кроме того, экология, дешевизна, низкий уровень преступности, лояльное отношение к русским из-за конфликта с Турцией в 70-е годы.

**ХЕСТАНОВ:** Дай бог памяти, в 1974 году страна была разделена фактически не две страны...

**ЧИРКОВА:** И население.

**ХЕСТАНОВ:** Та, которую мы называем Кипр. Это греческий Кипр и...

**ЧИРКОВА:** Население очень...

**ХЕСТАНОВ:** ...Так называемая Республика Северного Кипра, которая не признана никем, кроме Турции, это отдельное, насколько я знаю, государство, уже они разделены между собой.

**ЧИРКОВА:** Там есть граница, да, там есть КПП. Помимо этого, очень длинный купальный сезон – с мая по ноябрь. Действительно, все очень дешево, продукты очень высокого качества, визу практически не надо получать, она получается по Интернету за 15 минут, много прямых рейсов в день, и перелет три часа бортом 747.

**ХЕСТАНОВ:** Виза-то визой, но представьте, человек купил недвижимость, да, там хорошая цена, там все хорошо – а вид на жительство?

**ЧИРКОВА:** С видом на жительство стало немножко тяжелее. Раньше давали на пять лет, сейчас нужно каждый год подтверждать, каждый год подавать заново. Это после кризиса нововведение.

**ХЕСТАНОВ:** Для консервативно настроенных людей это определенные риски.

**ЧИРКОВА:** Без вида на жительство можно 90 дней каждые 180 дней в году.

**ХЕСТАНОВ:** Это стандартное шенгенское требование.

**ЧИРКОВА:** Вид на жительство – это не так сложно, просто теперь это процедура, которую надо проходить раз в год. Плюсы колоссальные, естественно, везде говорят по-русски. Я при этом хотела сказать, что все равно возможно осуществить очень удачные инвестиции по ряду причин.

Пункт первый: нельзя покупать здесь, потому что, по моим оценкам... У меня там есть подруга, которая занимается недвижимостью, она просто видела русских, которые приезжали, которые продавали те объекты здесь по 400, которые там они продают по 280.

**ХЕСТАНОВ:** Понятно, что покупать недвижимость, находясь в другой стране, по фотографии – это, конечно, верх...

**ЧИРКОВА:** Сергей, извините, кому понятно? Вам понятно?

**ХЕСТАНОВ:** Я думаю, любому здравомыслящему человеку.

**ЧИРКОВА:** А что вы скажете на то, что... У меня у родителей, которые живут не в Москве, это областной город крупный, которые купили квартиру в Испании по цене, мне кажется, в три раза выше рыночной, они купили ее здесь. И они ничего не знают.

Я когда пыталась у них узнать подробно, сколько они платят, какая коммуналка, какие налоги – потому что есть еще ведь налог на недвижимость и так далее, они взяли ипотеку, сколько ипотечный платеж – они ничего не знали. Они знали только общий платеж, они не могли его разбить, они даже не думали об этом. Я вам больше скажу, они не знали метры, у них в договоре не было метров, они не знали, сколько метров они покупают.

**ХЕСТАНОВ:** Это просто неблагоприятно.

**ЧИРКОВА:** Они говорили просто, что она такая тесная, что когда они из той комнаты выходят на пляж, а эти еще спят, они перешагивали через них. Они не знали метры. Такие люди есть, я знаю таких людей.

Но давайте я более важные вещи сейчас скажу. У нас не так много времени осталось. Я хотела сказать, что я видела очень плохие объекты, у меня потому что часто туда ездят друзья, которые заинтересованы, и я туда ездила с ними, и мы смотрели разные объекты. И как раз большее количество плохих объектов – это признак пузыря. Я видела квартиры-малогабаритки, совсем такого гостиничного типа, которые начинают строить действительно на пике, думая, что все будет продано.

И мы смотрели на эту квартиру, наверное, в 2009-м, с приятельницей или в 2010 году, ей владел англичанин, он жил в соседней. И что нас поразило: что это было 200 метров от моря, что это был пик сезона, июль, мы пришли к нему, и она не сдавалась. Это явно, что называется, over building, переинвестировано.

А вторая совершенно ужасная квартира, которую я видела в очень дорогом комплексе, не очень далеко от моря, с шикарной отделкой, где были использованы очень дорогие материалы. Она была не очень большая, трехкомнатная. Меня просто поразило: там была сидячая ванная. И за эту квартиру платили 280 тысяч.

И я не представляю себе, нашему российскому человеку, который вышел из советского прошлого... Мы понимаем, что сидячая ванная придумана Хрущевым, когда людей переселяли из землянок в эти хрущевки, а там, в дорогом комплексе... Причем квартира была вторичная, на пике они продали, ее продавали англичане, которые купили это на пике, и потом уже не могли избавиться.

**ХЕСТАНОВ:** Это да, это дополнительные факторы.

**ЧИРКОВА:** Наследство этого пузыря осталось.

**ХЕСТАНОВ:** Это дополнительный фактор, который говорит, что если покупателя находят даже квартиры с сидячей ванной за 280 тысяч евро...

**ЧИРКОВА:** На пике она была дороже, они ее пытались продать за 280 сейчас.

**ХЕСТАНОВ:** Это четкий признак, что на рынке наблюдается пузырь.

**ЧИРКОВА:** Наблюдался.

**ХЕСТАНОВ:** И вслед за пузырем, скорее всего, произойдет крах этого рынка и сильное (отдельная интрига – насколько длительное) падение цен.

**ЧИРКОВА:** Да.

**ХЕСТАНОВ:** На самом деле человеку, который интересуется любым объектом для инвестиций, в частности недвижимостью, очень важно не купить объект на пике. Конечно, хорошо купить его на спаде рынка, но не всегда легко определить...

**ЧИРКОВА:** А на спаде не купить плохой объект, построенный на пике.

**ХЕСТАНОВ:** Но, тем не менее, самое разрушительное, с чем может столкнуться простой человек, это покупка на пике.

Большое спасибо. У нас в гостях была Елена Чиркова, доцент Высшей школы экономики.